



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA
COMUNA CURÍA, PARROQUIA MANGLARALTO,
PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2013”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA: JOHANNA ISABEL CLEMENTE BACILIO

TUTOR: ING. JOHNNY REYES DE LA CRUZ, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA
COMUNA CURÍA, PARROQUIA MANGLARALTO,
PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2013”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA: JOHANNA ISABEL CLEMENTE BACILIO.

TUTOR: ING. JOHNNY REYES DE LA CRUZ, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

La Libertad, 29 Octubre del 2013.

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA, PARROQUÍA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA”** elaborado por la Srta. JOHANNA ISABEL CLEMENTE BACILIO, egresada de la Carrera de Ingeniería en Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....
Ing. Johnny Reyes De la Cruz MSc.

DEDICATORIA

“El Señor dice: te hare entender, y te enseñare el camino en que debes andar; sobre ti fijare mis ojos” Salmo 32-8.

El presente trabajo de titulación está dedicado a Dios, por darme la vida, la fortaleza y sabiduría, a mi querida mamá que me ha brindado su constante apoyo y cooperación quien con mucho amor, afecto y comprensión ha hecho de mí una persona con valores y principios.

A mis hermanas por sus palabras de aliento para seguir con el objetivo anhelado, a mi querido sobrino que ha sido mi inspiración día a día, que le sirva como una experiencia de aprendizaje que cuando se quiere alcanzar algo en la vida, no hay tiempo ni obstáculo que lo impida para lograrlo.

A mi futuro esposo que cada día se convierte en un pilar fundamental para seguir creciendo personal y profesionalmente enfrentando así las adversidades de la vida.

Johanna Isabel

AGRADECIMIENTO

En especial agradezco a la Universidad Estatal “Península de Santa Elena”, por brindarme el apoyo necesario para la elaboración de mi trabajo de titulación que hoy me permiten culminar mi carrera profesional.

A mi estimada Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas por la gestión realizada, a mi Tutor y Especialista de tesis por compartir sus experiencias y conocimientos que me ayudaron a desarrollar y mejorar cada capítulo de mi trabajo de titulación, así mismo les agradezco por su paciencia entregada.

Agradezco también a los miembros de la Directiva de la Comuna Curía por la colaboración entregada, para realizar las respectivas investigaciones necesarias.

Johanna Isabel

TRIBUNAL DE GRADO

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

Ing. Jairo Cedeño Pinoargote, MBA
**DIRECTOR DE LA ESCUELA
DE ADMINISTRACIÓN**

Ing. Johnny Reyes De la Cruz MSc.
PROFESOR-TUTOR

Ing. Germán Mosquera Soriano, MSc
PROFESOR DEL ÁREA

Ab. Milton Zambrano Coronado, MSc.
SECRETARIO GENERAL - PROCURADOR

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA,
PARROQUIA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2013”**

AUTOR: JOHANNA ISABEL CLEMENTE BACILIO
TUTOR: JOHNNY REYES DE LA CRUZ, MSc

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo elaborar el estudio de factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía. La Población de Curía es una comuna perteneciente al Cantón Santa Elena; la producción de caña guadúa al igual que otras actividades derivadas a partir de su condición geográfica, ha sido la solución a una de las alternativas ante la crisis agrícola que vive la localidad, el principal problema que se evidencia en la Comuna Curía es la ausencia de alternativas de desarrollo para reforzar los ingresos familiares. Para efecto se realizó un estudio de campo de carácter descriptivo. Se llevó a cabo el diagnóstico de la situación actual, para luego realizar los estudios de mercado, técnico, financiero y la evaluación económica. El estudio de mercado ha demostrado la ausencia de centros que oferten artesanías decorativas de caña guadúa; además de una significativa demanda lo cual permite que la propuesta sea viable. Las técnicas de recolección de datos aplicadas fueron la entrevista, la encuesta, pasando luego al análisis de datos, la información obtenida fue analizada mediante gráficos, y de acuerdo a estas se evidenció la necesidad de crear un centro de artesanías de caña guadúa. En lo que se refiere al estudio técnico se ha determinado la localización del centro y la capacidad instalada necesaria para ofertar el producto, además de la adquisición de equipos y materiales que cumplan con las características necesarias para los objetivos del proyecto. Se consideró el marco legal del centro de artesanías la cual será una compañía anónima. Finalmente el estudio financiero de este proyecto, proporcione el monto de la inversión, \$ 278.612,54 dólares americanos, considerando, la puesta en marcha, la estructura de financiamiento, el presupuesto de costos y gastos, la demanda proyectada en base al consumo de artesanías, flujo de caja proyectado consiguendo establecer los parámetros de rentabilidad, el Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 119.256,82 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) 27%. Con los rubros mencionados se permitió comprobar la viabilidad y rentabilidad del estudio de factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
TRIBUNAL DE GRADO	v
RESUMEN	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE CUADRO	xii
ÍNDICE DE GRÁFICO	xiii
ÍNDICE DE TABLA	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xv
INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONTEXTUAL	3
TEMA	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
HIPÓTESIS	8
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	8
1. MARCO TEÓRICO	10
1.1. ANTECEDENTES DE LA CAÑA GUADÚA	10
1.1.1. Reseña Histórica de la Parroquia Manglaralto	12
1.1.2. Características Demográficas	13
1.1.3. Análisis Económico y Productivo	14
1.1.3.1. Producto Interno Bruto	15
1.1.3.2. Inflación	16
1.1.4. Relación de Género en las Actividades Productivas	17
1.1.5. Desarrollo de la Comuna Curía	18
1.1.6. Actividades Tradicionales	18

1.1.7.	Procedencia de la Caña Guadúa	19
1.1.8.	Formas de Organización Colectiva.....	21
1.2.	RECURSOS	23
1.2.1.	Recursos de la Comuna Curía	23
1.2.2.	Clasificación de la Caña Guadúa.....	23
1.2.3.	Industria de la Caña Guadúa	24
1.2.4.	Derivados de la Caña Guadúa	26
1.2.5.	Centro de Artesanías de Caña Guadúa.....	26
1.3.	MARCO LEGAL	29
1.3.1.	Constitución de la República Del Ecuador	29
1.3.2.	Plan Nacional para el Buen Vivir	29
1.3.3.	Plan Nacional Desarrollo	30
1.3.4.	Código Orgánico de la Producción.....	31
1.3.5.	Ley de Defensa del Artesano.....	32
1.3.6.	Normas ISO 9.000 – 14.000.....	32
1.3.7.	Codificación de la Ley de Compañías	34
1.3.8.	Normativa Regulatoria.....	36
1.4.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA.....	36
1.4.1.	Aspectos Generales de un Estudio de Factibilidad.....	36
1.4.2.	Etapas del Estudio de Factibilidad.....	37
1.4.2.1.	Análisis Organizacional	37
1.4.2.2.	Análisis de Mercado	38
1.4.2.3.	Análisis Técnico	40
1.4.2.4.	Análisis Económico	41
1.4.2.6.	Términos Técnicos de Interés.....	48
2.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	49
2.1.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	49
2.2.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	49
2.3.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	50
2.3.1.	Por el Propósito	50

2.3.2.	Por el Nivel de Estudio	50
2.3.3.	Por el lugar.	50
2.4.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	51
2.4.1.	Método Lógico Inductivo.....	51
2.4.2.	Método Lógico Deductivo	51
2.5.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	52
2.5.1.	La Entrevista.....	52
2.5.2.	La Encuesta	52
2.6.	INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	53
2.6.1.	Guía de Entrevista.....	53
2.6.2.	Cuestionario.....	53
2.7.	POBLACIÓN Y MUESTRA	53
2.7.1.	Población.....	53
2.7.2.	Muestra.....	54
2.8.	PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	57
3.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	58
3.1.	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA.....	58
3.2.	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA	62
3.3.	CONCLUSIONES.....	74
3.4.	RECOMENDACIONES.....	75
4.	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA, PARROQUÍA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA”	76
4.1.	RESPONSABLE DEL PROYECTO.....	76
4.1.1.	Promotores	76
4.1.2.	Actividad Económica.....	77
4.1.3.	Ubicación del Proyecto	77
4.2.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	80
4.2.1.	Necesidad a Satisfacer	88
4.2.2.	Objetivos	89
4.2.3.	Producto	90

4.2.4.	Justificación e Importancia.....	91
4.3.	MERCADO	92
4.3.1.	Análisis de la Situación del Sector a través de las Fuerzas Competitivas de Mercado	94
4.3.1.1.	Clientes.....	95
4.3.1.2.	Análisis de la competencia actual.....	95
4.3.1.3.	Proveedores	96
4.3.1.4.	Sustitutos.....	98
4.3.2.	Estimación de la Demanda	98
4.3.3.	Análisis Situacional	100
4.3.3.1.	Herramienta FODA.....	100
4.3.4.	Estrategia de Mercadeo	101
4.4.	ESTUDIO TÉCNICO	110
4.4.1.	Tamaño de Planta Seleccionado	110
4.4.2.	Proceso de Producción	112
4.4.3.	Programa de Producción	116
4.4.4.	Instalaciones Físicas	117
4.4.5.	Maquinarias y Equipos	117
4.4.6.	Recursos Humanos	120
4.4.7.	Materias Primas	121
4.5.	PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO.....	122
4.5.1.	Plan de Inversiones	122
4.5.1.1.	Inversión Fija Tangible	123
4.5.1.2.	Capital de Trabajo Requerido.....	124
4.5.2.	Plan de Financiamiento.....	124
4.5.3.	Cronograma de Ejecución del Proyecto.....	126
4.5.4.	Costo de Operación.....	127
4.5.5.	Ingresos	129
4.6.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	129
4.6.1.	Estados Financieros Proyectados.....	129
4.6.1.1.	Estado de Ganancias y Pérdidas	130

4.6.1.2. Flujo de Caja (Corriente de Liquidez)	132
4.6.1.3. Balance General.....	134
4.6.1.4. Flujos de Caja para Evaluación	137
4.6.2. Indicadores de Rentabilidad de la Inversión	138
4.6.2.1. Tasa Interna de Retorno	141
4.6.2.2. Valor Presente Neto	141
4.6.2.3. Análisis de Sensibilidad	142
4.6.2.4. Período de Retorno de la Inversión	143
4.6.2.5. Punto de Equilibrio	144
CONCLUSIONES	146
RECOMENDACIONES	148
BIBLIOGRAFÍA	149
GLOSARIO.....	172
ABREVIATURAS.....	173

ÍNDICE DE CUADRO

	Pág.
CUADRO N°1: Operacionalización De Las Variables	9
CUADRO N°2: Diseños De Lámparas De Caña Guadúa	91
CUADRO N°3: Lista De Proveedores Del Sector	96
CUADRO N° 4: Población Por Sexo Y Área, Según El Rango De Edad, Provincia De Santa Elena, Censo 2010.	99
CUADRO N° 5: F-O-D-A“Cuirguadua”.....	100
CUADRO N° 6: Medios De Comunicación	107
CUADRO N° 7: Planificación De La Publicidad Y Propaganda	107
CUADRO N° 8: Programa De Producción	116
CUADRO N° 9: Adquisición De Terreno - Infraestructura	117
CUADRO N° 10: Inversión De Activos Fijos - Producción	118
CUADRO N° 11: Inversión Activos Fijos – Administración Y Ventas	119
CUADRO N° 12: Recurso Humano Requerido.....	120
CUADRO N° 13: Materias Primas Requeridas	121
CUADRO N° 14: Inversión Total Del Proyecto.....	123
CUADRO N° 15: Inversión Fija Tangible	123
CUADRO N° 16: Capital De Trabajo Requerido “Curiguadua”.....	124
CUADRO N° 17: Estructura De Capital	125
CUADRO N° 18: Cronograma De Actividades “Curiguadua”	126
CUADRO N° 19: Determinación De La Mano De Obra Directa	127
CUADRO N° 20: Costos Indirectos De Fabricación	128
CUADRO N° 21: Costo De Venta Por Línea De Productos	128
CUADRO N° 22: Estado De Resultados.....	131
CUADRO N° 23: Flujo De Efectivo.....	133
CUADRO N° 24: Balance General “Curiguadua”.....	135
CUADRO N° 25: Flujos Futuros	137
CUADRO N° 26: Cálculo De La Tasa Interna De Retorno	141
CUADRO N° 27: Cálculo Del Van	142
CUADRO N° 28: Análisis De Sensibilidad	142
CUADRO N° 29: Punto De Equilibrio De La Línea De Cofres	144
CUADRO N° 30: Punto De Equilibrio De La Línea De Floreros	144
CUADRO N° 31: Punto De Equilibrio De La Línea De Lámparas	145

ÍNDICE DE GRÁFICO

	Pág.
GRÁFICO N° 1: PIB Nominal del Ecuador.....	15
GRÁFICO N° 2: Clasificación de Factores desarrollada por Storey.	22
GRÁFICO N° 3: Edad de la Caña Guadúa.....	23
GRÁFICO N° 4: Descripción de la Cadena Productiva de la Guadúa.....	27
GRÁFICO N° 5: Ocasión de visita a la Comuna Curía	62
GRÁFICO N° 6: Atractivos de la Comuna Curía.....	63
GRÁFICO N° 7: Conocimiento de artesanías de Caña Guadúa	64
GRÁFICO N° 8: Medio que escuchó sobre la caña guadúa.....	65
GRÁFICO N° 9: Decisión de compra de artesanías de caña guadúa.....	66
GRÁFICO N° 10: Razones de Adquisición del Producto	67
GRÁFICO N° 11: Razones de No adquisición del Producto	68
GRÁFICO N° 12: Según la forma de adquisición de artesanías de caña guadúa	69
GRÁFICO N° 13: Según la preferencia de artesanías de caña guadúa	70
GRÁFICO N° 14: Según el precio del producto.....	71
GRÁFICO N° 15: Existencia de Centros de Artesanías de Caña Guadúa	72
GRÁFICO N° 16: Personas de acuerdo con la Creación de un Centro de artesanías de caña guadúa	73
GRÁFICO N° 17: Mapa Macro Localización	78
GRÁFICO N° 18: Micro-Localización	79
GRÁFICO N° 19: Organigrama Estructural del Centro de Artesanías “CURIGUADUA”	81
GRÁFICO N° 20: Línea de Productos	91
GRÁFICO N° 21: Fuerzas de Porter.....	94
GRÁFICO N° 22: Logotipo de la Empresa	103
GRÁFICO N° 23: Canal de Distribución “CURIGUADUA”	105
GRÁFICO N° 24: Hoja Volante “CURIGUADUA”	108
GRÁFICO N° 25: Página WEB “CURIGUADUA”.....	108
GRÁFICO N° 26: PLANOS DEL CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA “CURIGUADUA”	111
GRÁFICO N° 27: Cortes de la Guadúa	113
GRÁFICO N° 28: Flujo del Proceso de Producción.....	115
GRÁFICO N° 29: Análisis de Sensibilidad	143

ÍNDICE DE TABLA

	Pág.
TABLA N° 1: Inflación Nominal del Ecuador	16
TABLA N°2: Actividad Ocupacional por Sexo	17
TABLA N° 3: Distribución Geográfica de las Plantaciones de Bambú en Ecuador	20
TABLA N° 4: Población Total de Clientes.....	54
TABLA N° 5: Población Total de Involucrados	54
TABLA N° 6: Ocasión de visita a la Comuna Curía.....	62
TABLA N° 7: Atractivos de la Comuna Curía	63
TABLA N° 8: Conocimiento de Artesanías de Caña Guadúa	64
TABLA N° 9: Medio que escuchó sobre la Caña Guadúa.....	65
TABLA N° 10: Decisión de compra de artesanías de caña guadúa	66
TABLA N° 11: Razones de Adquisición del Producto	67
TABLA N° 12: Razones de No adquisición del Producto.....	68
TABLA N° 13: Según la forma de adquisición de artesanías de caña guadúa	69
TABLA N° 14: Según la preferencia de artesanías de caña guadúa	70
TABLA N° 15: Según el precio del producto	71
TABLA N° 16: Existencia de Centros de Artesanías de Caña Guadúa.....	72
TABLA N° 17: Personas de acuerdo con la Creación de un Centro de Artesanías de Caña Guadúa.....	73
TABLA N°18: Método de los Factores Ponderados	79
TABLA N° 19: Determinación del Precio	104
TABLA N° 20: Gastos de Publicidad y Propaganda.....	109
TABLA N° 21: Tabla de Amortización.....	126
TABLA N° 22: Ingresos por Ventas: Cofres, Floreros y Lámparas.....	129
TABLA N° 23: Período de Retorno de la Inversión.....	143

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO N° 1: Formato del Diseño de la Entrevista	153
ANEXO N° 2: Formato del Diseño de Encuesta a Clientes Potenciales	155
ANEXO N° 3: Plan de Acción “CURIGUADUA”	158
ANEXO N° 4: Nómina- Rol de Pagos “CURIGUADUA”	160
ANEXO N° 5: Gastos Administrativos	161
ANEXO N° 6: Gastos de Venta	162
ANEXO N° 7: Gastos de Constitución	162
ANEXO N° 8: Presupuesto de Pagos e Intereses de la Deuda.....	163
ANEXO N° 9: Presupuestos de Ventas “CURIGUADUA”	163
ANEXO N° 10: Depreciaciones de Activos Fijos.....	164
ANEXO N°11: Presupuestos de Producción por cada Línea de Productos.....	165
ANEXO N° 12: Presupuesto de Producción Total.....	166
ANEXO N° 13: Presupuesto de Cuentas por Cobrar	166
ANEXO N° 14: Sistema de Análisis de DUPPONT aplicado a “CURIGUADUA” al año cinco.....	167
ANEXO N° 15: Lámparas de Velador y Pedestal de Caña Guadúa.....	168
ANEXO N° 16: Diálogo con el Presidente de los Productores – Artesanos de la Comuna “Curía”	169
ANEXO N° 17: Visita de Campo a la Comuna “Curía”	169
ANEXO N° 18: Carta Aval de los Dirigentes de la Comuna Curía	170
ANEXO N° 19: Certificado de Ortografía.....	171

INTRODUCCIÓN

A través de este estudio de investigación se pretende realizar todos los estudios necesarios para conocer qué tan factible es realizar el proyecto en todas sus partes para poder así determinar su viabilidad. Existe la necesidad de crear un centro de producción, elaboración y comercialización de artesanías de caña guadúa, que permita a los productores - artesanos de la Comuna Curía explotar su potencial generando sus propios ingresos a través de sus habilidades artesanales.

En la provincia no existe un centro de esta magnitud que se dedique a la elaboración de artesanías de caña guadúa o de sus derivados, esta oportunidad impulsa y motiva a los productores - artesanos de la Comuna Curía.

El centro de artesanías de caña guadúa permitirá que las pequeñas asociaciones se unan para obtener una producción de volumen de tal manera que se genere rentabilidad a bajo costo-beneficio aprovechando el capital para realizar otras inversiones que le permita ampliar su mercado de local a nacional.

El estudio se estructura iniciando con el planteamiento del problema seguido de cuatro capítulos analizados y demarcados.

El planteamiento del problema hace referencia a la deficiencia o temática en el área de estudio, se presenta los objetivos de la investigación general y específicos. La parte que justifica la problemática a estudiar y finalmente se plantea la hipótesis con cada una de sus variables.

Capítulo I, difiere al marco teórico el mismo que contiene la parte de los antecedentes de la presente investigación con cada una de sus partes bibliográficas y proyectos o estudios que se relacionan directamente con el proyecto de estudio.

El marco metodológico compuesto por el tipo de investigación, la población y muestras, técnicas e instrumentos de recolección de la información, análisis de los datos y técnicas de presentación de resultados se encuentran en el siguiente capítulo (capítulo II).

El capítulo III, se relaciona directamente con el capítulo II ya que con la información levantada a través de los métodos e instrumentos de investigación se deben interpretar estadísticamente, para efecto se utilizó el software SSPS versión 15.0, de tal manera que la información se refleje de manera gráfica y no solo teórica más bien que sea comprensible para el estudio.

Así finalmente se obtuvo el diseño de la propuesta, presentación, conclusiones y recomendaciones de la propuesta presentada como solución para efecto del estudio. Una vez identificado cuales son los productos que tienen un alto nivel de aceptación por parte de los posibles clientes no debemos olvidar la parte técnica-financiera ya que es la técnica que va a permitir decidir si se procederá a invertir en el proyecto, así mismo identificar los medios que se emplearan para financiar el nuevo negocio las mismas que se estudian en el Capítulo IV, tomando como referencia de estudio todas aquellas fuentes referenciales, fichas bibliográficas y documentales.

MARCO CONTEXTUAL

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA, PARROQUIA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Santa Elena es una de las provincias más recientes que tiene el Ecuador, fue creada el 7 de noviembre de 2.007según el Registro Oficial #206 de conformidad con la ley de creación de la Provincia, en ella se puede encontrar una gran infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, aeropuerto y puerto marítimo, tiene una superficie de 3,762.8 kilómetros cuadrados y con una población residente de 308.693 habitantes, su ubicación geográfica comprende al norte la Provincia de Manabí, Guayas al este y sur, y el Océano Pacífico al oeste, está conformada por tres cantones Santa Elena, La Libertad y Salinas.

La Comuna Curía pertenece a la parroquia Manglaralto, Cantón Santa Elena, se conecta con la ciudad de Santa Elena a través de carreteras y con las comunas que se encuentran en la Ruta del Spondylus, su distancia es de 65 km. La Comuna Curía fue creada el 25 de Agosto de 1.989 de conformidad con la ley de organización y régimen de las Comunas Art. 1 del Capítulo 1 promulgado en el Registro Oficial N° 558 del 6 de Agosto de 1937, Acuerdo Ministerial N° 038 del 9 de febrero del 2001 según la carta aval que nos facilitó el presidente de la Comuna Sr. Klinger Villón.

El sector de artesanías de caña guadúa no está particularmente definido, pues existe poco conocimiento de lo que se puede realizar con esta materia prima que ha venido tomando importancia en el mercado artesanal.

La Prefectura de Santa Elena a través del Ing. Patricio Cisneros Granizo aportó con \$ 105.399.41 para el proyecto denominado “Manejo Integral de la Caña Guadúa para la Corporación Noble Guadúa”, con ello trajo beneficios ambientales para las comunidades de la Parroquia Manglaralto, permitiendo la restauración, conservación, transformación y comercialización de los derivados de la caña guadúa, creando oportunidades laborales a 250 familias de Olón, Río Blanco, Curía, San José, Las Núñez y La Entrada.

Con la ayuda de la Corporación “La Noble Guadúa”, muchos artesanos de la Comuna Curía recibieron capacitaciones y talleres sobre cómo elaborar artesanías decorativas utilizando la caña guadúa, pero por falta de conocimiento de fuentes de financiamiento o estudios de la caña guadúa, no han podido explotar este recurso vegetal eficientemente.

Lugares con museos vivientes que elaboren artesanías decorativas de caña guadúa, llamaría la atención de muchos de los habitantes de la Provincia de Santa Elena, así mismo la de los turistas tanto nacionales y extranjeros. Este mecanismo de desarrollo es la forma adecuada para fomentar el turismo de la Comuna Curía.

Al no presentarse alternativas de desarrollo para esta localidad los comuneros no aprovecharán este potencial que poseen y no aplicarán las técnicas que tienen para el desarrollo de artesanías decorativas, además de que no va a existir el incentivo para que más personas se dediquen a esta actividad, no obstante la preocupación será eminente debido a que las demás comunas con las nuevas tendencias del mercado artesanal podrán tener un mejor desarrollo económico.

Esta actividad artesanal será un factor que influirá en el ingreso para la economía de esta comunidad por lo que es necesario organizarla por medio de programas y capacitaciones que fortalezcan esta actividad, los cuales se los puede desarrollar mediante la creación de espacios arquitectónicos - urbanos que involucren a los artesanos como medio para que desarrollen sus habilidades.

Por estas razones se hacen imprescindible implementar un estudio de factibilidad para saber si el proyecto es viable o no. De ahí la importancia de conocer si se cuenta con la tecnología necesaria (factibilidad técnica), si se cuenta con el suficiente recurso económico para la ejecución de la construcción (factibilidad económica) y también para saber si hay la rentabilidad que se anhela (factibilidad financiera); de esta manera conocer la viabilidad del proyecto e influir en la decisión de los inversionistas.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué beneficio tiene la aplicación de un Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Artesanías de Caña Guadúa para la Comuna Curía de la Parroquia Manglaralto, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena?

SISTEMATIZACIÓN

1. ¿Cuál ha sido el nivel de aceptación y compromiso por parte de los productores - artesanos en la realización del Estudio de Factibilidad?
2. ¿Considera que con la aplicación de un Estudio de Factibilidad encontrará solución al problema de producción, elaboración y comercialización de derivados de la caña guadúa en la Comuna Curía?
3. ¿De qué forma actualmente los productores y artesanos de la Comuna Curía elaboran y comercializan artesanías de caña guadúa?
4. ¿El centro de artesanías de caña guadúa cuenta con el respaldo de todos quienes están inmersos en la elaboración de artesanías?
5. ¿Se necesita establecer alianzas de desarrollo sostenible y de crecimiento con otras asociaciones afines?

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Se pretende utilizar la investigación científica según el autor Méndez A. Carlos E. en su libro Metodología de la Investigación para justificar de forma teórica, metodológica y práctica el proyecto de investigación que se presenta:

Méndez (2006).

La Justificación Teórica se refiere a la inquietud en el investigador por profundizar en uno o varios enfoques teóricos que tratan el problema que se explica, a partir de los cuales espera avanzar en el conocimiento planteado o para encontrar nuevas explicaciones que modifiquen el conocimiento inicial. Pág. #196.

Esta investigación busca la aplicación de la teoría y definiciones básicas de evaluación de proyectos de inversión, para encontrar la razón sustentable del por qué se requiere un Estudio de factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, siendo fundamental la información que se recopile junto a los productores – artesanos de la comunidad y demás sectores involucrados con dicha actividad.

Para cumplir con el objeto de la investigación se acude a la utilización de procedimientos metodológicos como componentes para medir el impacto de la falta de un Estudio de Factibilidad, tales como las técnicas, metodología y demás instrumentos como encuestas, entrevistas, fuentes teóricas, apuntes, revisión de datos estadísticos e históricos, para contar con el material suficiente y la información necesaria de acuerdo al tema de estudio.

El desarrollo del Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, aportará al desarrollo social de los productores – artesanos y su propia comunidad, por ello es necesario elaborar el estudio de factibilidad bajo un modelo viable, con bases sólidas y reales de tal manera que sirva como solución a la problemática presente.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Elaborar el Estudio de Factibilidad mediante la aplicación del estudio de mercado, administrativo y financiero que viabilice la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para el desarrollo socio-económico de los productores - artesanos de la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Provincia de Santa Elena.

Objetivo Específicos

- 1.- Fundamentar el marco teórico y referencial del estudio mediante las teorías de diferentes autores de investigación de estudios de factibilidad que permitan determinar el objeto de estudio.
- 2.- Describir las estrategias metodológicas que servirán para el manejo de métodos y técnicas de recopilación de información que facilite el proceso de realización del trabajo que se está estudiando.
- 3.- Elaborar instrumentos de investigación considerando la operacionalización de las variables para la recopilación de la información válida y confiable.
- 4.- Diseñar la propuesta de Estudio de Factibilidad mediante la aplicación del estudio de mercado para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa en la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Provincia de Santa Elena.

HIPÓTESIS

El Estudio de Factibilidad permitirá la viabilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Provincia de Santa Elena.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Las variables son aquellas propiedades que poseen ciertas características o particularidades y son susceptibles de medirse u observarse, las variables indican los aspectos relevantes del fenómeno en estudio y que está en relación directa con el Planteamiento del problema. A partir de ello se selecciona las técnicas e instrumentos de información para le ejecución del problema en estudio.

El Tema de Titulación de la presente investigación es:

Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Provincia de Santa Elena, Año 2013.

Identificación de las variables:

- **Variable Independiente**

Estudio de Factibilidad.

- **Variable Dependiente**

Creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía.

Cuadro N°1: Operacionalización de las Variables

HPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
El Estudio de Factibilidad permitirá la viabilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para los productores y artesanos de la Comuna Curía.	Variable Independiente Estudio de Factibilidad	Análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto, que mediante el estudio técnico-financiero se podrá tomar la mejor decisión conociendo la viabilidad del presente trabajo de investigación.	Diagnóstico Situacional	Producción Comercialización Capacidad Operativa Personal Procesos	¿El estudio de factibilidad cuenta con los recursos financieros y materiales necesarios para su aplicación? ¿Se tiene conocimiento y soporte legal para la creación del centro de artesanías de caña guadúa?	Cuestionario Ecuesta
			Estudio de Mercado	Producción Servicios Demanda Competencia Precio	¿El mercado local, nacional e internacional es suficiente para los productos de caña guadúa que se elaboren en este centro? ¿Conoce la variedad de productos que se pueden elaborar con la caña guadúa y su aceptación en el mercado?	
			Estudio Técnico	Localización Edificación Proceso Organización	¿La ubicación del proyecto a ha sido evaluada bajo factores de localización?	
			Estudio y Evaluación Financiera Factor Económico	Inversión Ingreso Costo Fuente de Financiamiento Rentabilidad VAN TIR Punto de Equilibrio	¿Los futuros miembros de este Centro tienen los recursos económicos, materiales y técnicos para el desarrollo de esta actividad productiva?	
	Variable Dependiente Creación de un Centro de Artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía	Lugar destinado para promover las costumbres y tradiciones con recursos propios sobre todo los potenciales de una determinada población con la finalidad de generar recursos económicos con fines sociales a través de la producción, elaboración y comercialización de artesanías de caña guadúa.	Recursos	Administración de los Recursos	¿Cómo aportaría para conseguir el recurso financiero y la ejecución de las actividades?	Guía de Entrevista Entrevista
			Condiciones Socioeconómicas	Nivel económico Tasa de empleo y desempleo	¿Qué valor agregado sería necesario aplicar para mejorar las artesanías de caña guadúa que se elaborarán?	
			Condiciones de Desarrollo	Costumbres, tradiciones Desarrollo de la Comunidad	¿Considera incomodo que el cliente participe en la elaboración de las artesanías?	
			Fines Sociales	Costumbres, tradiciones	¿Qué tan satisfecho se siente con la actividad que realiza? ¿Se ha realizado proyectos de inversión en la comunidad?	

Fuente: Matriz de Operacionalización de las Variables. Paredes Garcés Wilson y Paredes de la Cruz Nataly. (2011). Pág. # 25

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DE LA CAÑA GUADÚA

La caña guadúa es una gramínea gigante que pertenece a la gran familia del Bambú. Clasificada por Humboldt Bonpland como *Bambusa guadúa*. La guadúa es originaria de América, donde existen aproximadamente 26 clases de caña guadúa conocidas.

Solo en Ecuador, Colombia y parte de Venezuela existe la especie conocida por los científicos como *Guadúa Angustifolia* Kuntw. Científicos de otros países han catalogado a la caña guadúa del Ecuador como uno de los mejores bambujes del mundo por sus características físicas, mecánicas y botánicas. En el Ecuador crece en todas las provincias de la Costa y en algunas provincias de la Sierra como Pichincha, Bolívar, Chimborazo y Cañar de acuerdo al estudio de creación y promoción de un proyecto forestal realizado por la Espol.

Se estima que el Ecuador tiene 14.43 millones de hectáreas y el 53.3% de las tierras son de uso preferentemente forestal además de acuerdo con las últimas estadísticas se han deforestado en los últimos años más de 3,5 millones de hectáreas. Ante los graves problemas de deforestación existe la alternativa del uso de la caña guadúa, que permite reemplazar un árbol en menor tiempo, según el estudio realizado por la Espol denominado Producción de caña guadúa para suplir demanda de fundación Hogar de Cristo.

Hace un par de décadas el uso común de este producto era en bananeras o construcciones, esta situación cambio hace poco, debido a la atractiva demanda a nivel mundial que presenta la caña guadúa, sus múltiples usos se han extendido

desde la construcción, fabricación muebles elaboración de artesanías decorativas, baldosas hasta fabricación de papel y productos alimenticios. Debido a los adelantos en los procesos de transformación de los últimos años, se identificaron las propiedades y ventajas que tiene la caña guadúa. Ser ecológica le ha permitido ser una fuente importante en la regulación de los caudales, así como en la captura de CO₂, y en la conservación de los suelos, la fauna y la flora.

Además el interés de los productores y artesanos por la caña guadúa hizo que opten por incluir esta materia prima a la industria de los muebles por sus atributos, belleza en acabados y resistencia permitiéndoles innovar en sus diseños.

El mercado internacional del guadúa, se ha incrementado, por las exportaciones de guadúa rolliza de pequeñas empresas del país hacia mercados mundiales que la demandan; sin embargo no se cuenta con esta información precisa a raíz de que las empresa exportadoras de estos productos no cuentan con una posición arancelaria definida específicamente para los productos de la guadúa rolliza.

Los países asiáticos como China, India, Filipinas, Taiwán, Indonesia, son líderes en el comercio y transformación del bambú, además China posee la mayor participación en el comercio internacional, debido a los altos volúmenes de producción, maquinaria y mano de obra a bajo costo, lo que permite el desarrollo de nuevos productos y competir a bajo costo.

Ecuador tiene que buscar nichos de mercado que requieran nuestra variedad, es decir en artesanías, parquet, pero para esto debe de existir personas dedicadas y entrenadas en la elaboración de artesanías y otros derivados de caña guadúa.

Pero el principal problema es que no existe estandarización en los diseños de artesanías elaboradas a base de este material que sin duda cada vez se está convirtiendo en un material valioso para los productores de caña guadúa, sin embargo por falta de conocimiento de este vegetal no es explotado eficientemente.

1.1.1. Reseña Histórica de la Parroquia Manglaralto

La parroquia Manglaralto fue cuna de antiguas culturas, tales como Valdivia, Guangala, La Chorrera, Machalilla y otras, razón por la cual el arte manual y la contextura física de la gente son propios de sus ancestros. Según el geógrafo Manuel Villavicencio, este punto geográfico de nuestro país, lleva el nombre de Manglaralto debido a la gran variedad de manglares altos que se encontraban en las riberas del río que cruza este pueblo costanero.

En el año 1.903 Manglaralto fue declarado Puerto abierto a la exportación. En el año 1.904 se fundó la Aduana, surgieron varios ingenios azucareros, diez destilerías, manufacturas de sombreros, madera, agricultura y comercio. Además durante este mismo año, se exportó por este Puerto 1'702.126 kilos de varios productos y se pagó por concepto de impuestos aduaneros 7.383,06 sucres.

Estos años dorados de la parroquia Manglaralto fueron declinándose poco a poco por diversos factores, entre estos se mencionan los desastres naturales a causa del fenómeno del Niño y la sequía y la poca acogida que tuvieron los productos y materias primas destinadas a la exportación, debido la nueva competencia de la industria plástica proveniente de China y de Japón.

COMUNA CURÍA

A partir de 1930-1940 comenzó con 9 casas y 30 habitantes quienes le pusieron ha dicho pueblo "Curía" debido a la existencia de una planta medicinal para los Hongos que existía en abundancia. El suelo se caracteriza por ser plano, con una elevación, es húmedo y arcilloso.

En la comuna Curía consta con diferentes tipos de viviendas, 30% villa, 60% mixta, 10% entre covacha y choza, el estado en que se encuentran son regulares, cuentan con los servicios básicos necesarios para realizar sus actividades diarias de los hogares de las familias de esta atractiva comunidad.

1.1.2. Características Demográficas

La Comuna Curía pertenece a la parroquia Manglaralto, está ubicado en la parte norte del cantón Santa Elena sus límites son: al norte, San José; al sur, con la Comuna Olón; al este, con la Comuna Montañita; y, al oeste con el Océano Pacífico. En esta comunidad toda la población constan con las mismas posibilidades económicas.

La población concentrada se estima en 1.567 habitantes, la población menor de 18 años es de aproximadamente 40%. Se estima que el 8% de los hombres trabaja de empleados en laboratorios y en casas de guardianes, un 80% en agronomía 6% en pesca y 15% en artesanías.

En los últimos 10 años la tasa de fecundidad es 4 niños por hogar pero la fecundidad ha bajado por el sistema de vida y planificación. La mayoría de las mujeres forman hogar entre los 16 a 18 años y los varones a los 19 años.

En cuanto a la escolaridad, el nivel de preparación de los pobladores es bajo con relación a los habitantes de la ciudad. Según encuestas realizadas por Fundación NOBIS, de un total de 123 niños que culminó la primaria desde 1990 al año 2000, solo 45 accedieron a una preparación secundaria y de estos 20 culminaron con éxito el bachillerato. De ellos solo cinco están culminando su carrera universitaria.

A partir del año 2.000 se ha observado mayor demanda por parte de los padres de familia y estudiantes de querer prepararse no solo en la etapa del bachillerato, sino también con estudios universitarios.

Actualmente hay 45 bachilleres, de los cuales 22 siguen preparándose para su profesionalización en universidades de las provincias Santa Elena y Guayas, pues se considera que es la forma para aspirar a mejores con nuevas ideas para el desarrollo de su comunidad.

1.1.3. Análisis Económico y Productivo

La Comuna Curía constituye una de las comunidades especiales en la zona. Es un lugar perfecto para descansar, con playas ideales para admirar la belleza natural que sobresale en los atardeceres. Posee servicios de hospedaje, restaurantes, gasolinera, transportación, telefonía, cybers, etc.

Los comuneros del sector se dedican a la producción, elaboración y comercialización de artesanías en tagua, caña guadúa en bajo volumen, pesca artesanal, cabalgatas a caballo, entre otras actividades que le generen de esta manera actividad económica para sus familias según el campo:

Agricultura.- La agricultura ha sido desde el tiempo de su asentamiento el sustento de muchas familias, las cuales se dedicaban a la siembra de café, yuca, plátano, palmito, palma africana, caña guadúa. El cambio climático ha afectado notablemente en la zona costera y en especial a la agricultura.

Pesca.- El 13% de la población económicamente activa, se dedica a la pesca. En la actualidad existe la asociación de pescadores de Curía, con 25 miembros comuneros que se dedican a esta actividad.

Construcción.- A la construcción se dedica una mínima cantidad de personas. La mayor parte de las personas que desarrollan esta actividad proviene de las comunidades hermanas tales como: Olón, San José, Montañita, Manglaralto.

Artesanías.- Actualmente existe un pequeño taller que se dedica a la elaboración de artesanías de caña guadúa bajo pedidos por lo general realizan lámparas, floreros, cofres, muebles, comedores, con diseños decorativos y autóctonos propio de los artesanos.

Comercio.- En esta actividad trabaja el 12 % de los habitantes de la comuna

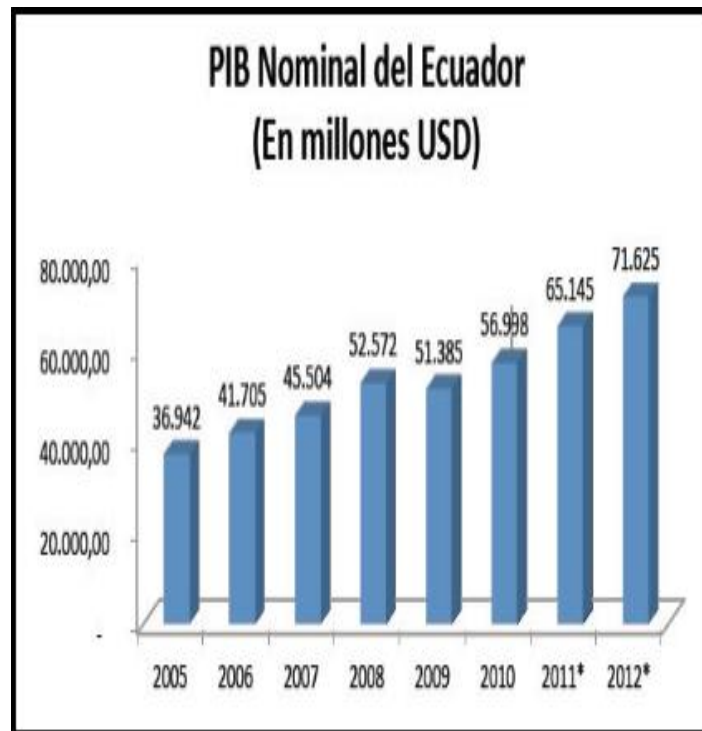
Curía, está representada por el alquiler de hospedaje comunitario, las tiendas familiares, pequeños negocios, cabinas telefónicas, venta de productos propios del lugar, entre otras actividades.

1.1.3.1. Producto Interno Bruto

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo determinado. El PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento económico o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio.

El Producto Interno Bruto del Ecuador fue de 88.186 millones de dólares en el 2012 exactamente, tuvo un crecimiento de 3,5% en el primer trimestre de 2013, lo cual significa que existe inversión en la creación de empresas y generación de plazas de trabajo.

Gráfico N° 1: PIB Nominal del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador. * Proyectado

1.1.3.2. Inflación

Inflación es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo.

La Inflación en el año 2012 fue de 5.10%, entre enero a junio del 2013 la inflación promedio fue de 3,22%, y de lo que va del año ha ido decreciendo lo que significa que la capacidad adquisitiva ecuatoriana ha aumentado, dando como resultado que las personas naturales y la pequeña, mediana empresa puedan cubrir los valores de ciertos servicios y productos.

Además la canasta básica es asequible en cuanto a los precios de los productos y víveres de primera necesidad, bebidas no alcohólicas, restaurantes y hoteles, prendas de vestir, bienes y servicios diversos.

Tabla N° 1: Inflación Nominal del Ecuador

FECHA	VALOR
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

1.1.4. Relación de Género en las Actividades Productivas

El enfoque de género considera las diferentes oportunidades que tienen los hombres y las mujeres, las interrelaciones existentes entre ellos y los distintos papeles que socialmente se les asignan. Todas estas características influyen en el logro de las metas, las políticas y los planes de los organismos nacionales e internacionales y por lo tanto, repercuten en el proceso de desarrollo de la sociedad.

Por lo general se puede observar que en la Comuna Curía la fuerza laboral de campo se la identifica por la mano de obra masculina pues son ellos quienes encabezan la familia por vivienda de la comunidad, las mujeres de esta comunidad se dedican quehaceres domésticos y al cuidado de los niños. Los hombres generan sus ingresos trabajando como artesanos, agricultores, pesca entre otras actividades lo importante es trabajar en algún área para llevar el dinero a sus hogares.

Tabla N°2: Actividad Ocupacional por Sexo

ACTIVIDAD OCUPACIONAL	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL
1. Jornada	57	73	21	27	78
2. Por horas	36	42	50	58	86
3. Busca Trabajo	2	40	3	60	5
4. Cesante	2	100	-	-	2
5. Negocio propio	-	-	45	100	45
6. Estudiante	-	-	-	-	-
7. Jubilado	1	100	-	-	1
8. Pensionista	-	-	-	-	-
9. Discapacitado	6	100	-	-	6
10. Otras	2	67	1	33	3
T O T A L	106	47	120	53	226

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes de la Comuna Curía.

1.1.5. Desarrollo de la Comuna Curía

Cada vez con más frecuencia las iniciativas empresariales en el contexto del desarrollo económico se van dando en la zona costera de la Provincia de Santa Elena, que se nutren del anhelo de auto gestión y superación de los integrantes de una comunidad. De ahí que también se han denominado como empresas de desarrollo económico para su comunidad. *Vega J. (2005)* define el desarrollo económico como:

“Una estrategia para el desarrollo de los recursos humanos y físico de una zona geográfica, mediante la organización de los residentes para planificar e implantar iniciativas que redunden en un incremento del capital comunitario y el bienestar socio-económico de la comunidad” Pág. # 22.

El desarrollo que ha tenido la Comuna Curía durante estos últimos 10 años ha sido significativo ya que los presidentes, comuneros, cañeros y artesanos han trabajado mancomunadamente en actividades que generen desarrollo para la comuna, así mismo se ha vinculado a los gobiernos de turno para hacerles conocer las necesidades más relevantes.

1.1.6. Actividades Tradicionales

En la Comuna Curía se celebra el 2 y 3 Noviembre por el Día de los Difuntos y el 7 de Diciembre la Fiesta Católica en honor a la Patrona María Inmaculada, la concurrencia en estas fiesta es excelente asienten personas de las comunidades aledañas.

Las costumbres de esta comunidad es servir a los difuntos y atender a todas las personas que asisten a las casa con comida, otra de sus costumbre es celebrar el carnaval en el mes de febrero, realizando bailes. En la Comuna Curía impera una Iglesia Católica, en la cual prevalece la misma religión. En estas fechas existe afluencia de turistas nacionales y extranjeros.

1.1.7. Procedencia de la Caña Guadúa

La guadúa es uno de los materiales de origen vegetal más empleado en Colombia, especialmente en las regiones cafeteras rurales y periurbanas, por su versatilidad, disponibilidad y excelentes propiedades físicas y mecánicas. Presenta un estado de usos y aplicaciones que oscilan desde lo artesanal (ceras, bancas, trinchos, canales, celosías, palomeras, utensilios domésticos entre otros), hasta elementos de diseño para interiores y exteriores.

Siendo la guadúa un bosque que se delimitó a la protección de cauces naturales, los campesinos de todas las épocas supieron las múltiples maneras de aprovecharla, conservándola hasta la actualidad. Fenómeno social que no ha sucedido con especies maderables, que al contrario se extinguieron por el uso indiscriminado; pero bueno es que la guadúa, también ayuda, es capaz de crecer aproximadamente 10 cm diarios, que no hace ninguna otra especie vegetal.

En la actualidad no existen estudios que indiquen datos confiables que determinen la oferta disponible en Ecuador, y es por eso que este mercado ha limitado su desarrollo.

Según un estimado, en el año 2.005 existían alrededor de 9.270 hectáreas de bambú de diferentes especies, de las cuales aproximadamente 4.621 corresponden a plantaciones distribuidas a nivel de todo el país y 5.351 son de cultivos naturales, pero se piensa que ha decrecido debido al mal manejo y sobreexplotación. (Proyecto CORPEI – CBI. “Expansión de la Oferta Exportable del Ecuador – Agosto 2.005, ver tabla N° 3).

A continuación se presenta la distribución de los guaduales a nivel nacional según el lugar de crecimiento de estas plantaciones para profundizar las áreas o zonas verdes donde crece este vegetal dentro del territorio ecuatoriano:

Tabla N° 3: Distribución Geográfica de las Plantaciones de Bambú en Ecuador

PROVINCIA	HÉCTAREAS	PORCENTAJE
Guayas	1.464,50	31,69
Los Ríos	1.174,00	25,41
Pichincha	751,50	16,26
Manabí	375,00	8,12
Santa Elena	350,00	7,57
Esmeraldas	240,00	5,19
El Oro	100,00	2,16
Bolívar	80,00	1,73
Cotopaxi	60,00	1,30
Zamora	14,00	0,30
Pastaza	12,00	0,26
TOTAL	4.621,00	100%

Fuente: CORPEI, 2005.

Botánica y Distribución.

Taxonómicamente la guadúa pertenece a la familia poaceae, a la subfamilia bambusoideae, y al género guadúa posee 30 especies que crecen en todos los países de América se distribuye desde los 23 grados de latitud norte en San Luis de Potosí, México hasta los 35 grados de latitud sur en Argentina. Esta gramínea alcanza los 30 metros de altura y 22 cm de diámetro; es considerado el tercer bambú más grande del mundo, superada únicamente por dos especies asiáticas: dendrocalamus giganteus y demdrocalamus sinicus.

Requerimientos Biofísicos:

Clima: Cálido, húmedo.

Temperatura Promedio Anual: Sobre los 24 grados centígrados.

Precipitación Anual: De 1.300 a 2.500 mm.

Altitud: De 400 a 1.800 metros sobre nivel del mar.

1.1.8. Formas de Organización Colectiva

Para los artesanos su herramienta principal son sus manos, en el país más del 25% de producción nacional corresponde a producción artesanal. Se realizaron derogatorias de las leyes especiales, porque la Asamblea Nacional considera que debe existir un solo código que rijan todas las actividades productivas. A continuación se detalla algunas formas de organización:

Integración Horizontal.- La integración horizontal entre productores facilita la compra de insumos más baratos y la venta de productos a precios mayores, porque los productores integrados horizontalmente adquieren escala, mayores niveles de organización y mejoran su capacidad de interlocución. Para ello se viene desarrollando entre el sector privado, las corporaciones autónomas regionales, la estrategia de conformación de asociaciones de productores, de manera que los dueños del recurso puedan articular la oferta de material vegetal con el potencial de desarrollo productivo y de transformación según las demandas del mercado.

Integración Vertical.- La facilidad de iniciativas de desarrollo empresarial también puede fortalecerse a partir de asociaciones entre la empresa de preindustrialización o consumidores mayoristas, por medio de contratos y bajo su protección. La integración vertical permite a las pequeñas empresas tener acceso a tecnologías e insumos de alta productividad y a costos competitivos; tener asegurada la comercialización de su producción a precio de mercado, mejorar su flujo de caja y contar con financiamiento para la producción entre otras.

Organizaciones Gremiales: Asociación para el desarrollo sostenible de la caña guadúa manejada por la Corporación La Noble Guadúa. Los objetivos fundamentales de esta organización son, entre otros, desarrollar el cultivo del bambú en especial de la especie angustifolia, más conocida como la caña guadúa, cuya producción y tecnificación generaría un importante desarrollo económico.

FACTORES DE ÉXITO DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS

La literatura provee conglomerados de factores asociados al éxito empresarial, fundamentalmente de las empresas tradicionales. Las explicaciones y teorías han abordado fundamentalmente tres categorías: factores macroeconómicos, factores sectoriales, y factores empresariales (Cranwell, Michele y Kolodinsky, 2002)

Los modelos desarrollados (en su mayoría estadísticos) han mediado el éxito como la supervivencia (existencia o cierre) o el crecimiento (ventas y empleo) de las empresas, y los factores más citados en la literatura son: tiempo de operación, tamaño, forma legal de la empresa, tipo de propiedad o corporación, edad, sexo, motivaciones, nivel de educación y experiencias empresariales anteriores del equipo emprendedor.

La clasificación más completa de los factores estudiados la presenta Storey (1994), a partir de la cual otros investigadores han trabajado en la comprobación de hipótesis sobre las posibles relaciones estadísticas entre los factores y el desempeño empresarial (ver gráfico N° 2).

Gráfico N° 2: Clasificación de Factores desarrollada por Storey.



Fuente: Estudio Storey

1.2. RECURSOS

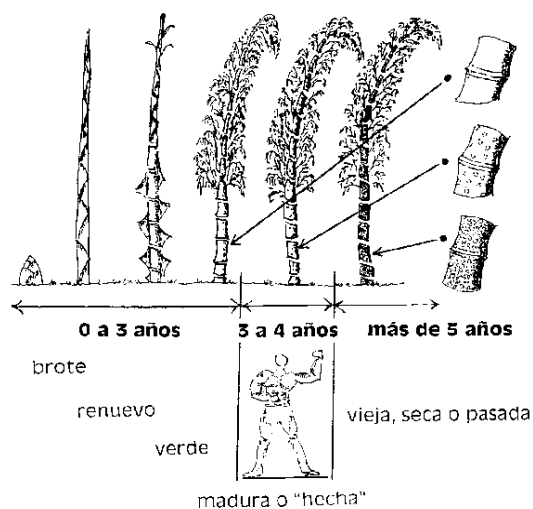
1.2.1. Recursos de la Comuna Curía

En el sector de artesanías la oferta de productos cada día se está ampliando, se ha incrementado el número de artesanos, los cuales han innovado y desarrollado su creatividad, por sus precios bajos, facilidad y abundancia del recurso. El guaduero conforma comunidades de estrato medio y bajo, con un gran arraigo, familiaridad con el agro, el campo y la guadúa.

La guadúa y la esterilla, son productos de alta demanda dentro del mercado, a tal punto que hoy en día existen depósitos de madera que los venden en forma permanente, para la construcción y otros usos, esta particularidad genera que existan personas cuya actividad económica y dedicación sea el aprovechamiento de la guadúa. Los principales recursos con los que cuenta la comunidad son los recursos económicos, pues poseen plantaciones propias para la producción de verduras y frutas que luego venden al por mayor en distintos mercados de víveres.

1.2.2. Clasificación de la Caña Guadúa

Gráfico N° 3: Edad de la Caña Guadúa



Fuente: Proceso de Industrialización de la caña guadúa.

Rebrotos o renuevos: Comprende desde la aparición del rebrote hasta que alcanza su máxima altura. Esta fase dura de 150 días a 180 días y se caracteriza porque carece de ramas superiores, el culmo o tallo está cubierto de hojas caulinares, los entrenudos son de color verde intenso y presentan 2 bandas blancas en cada nudo. Los rebrotos o renuevos nunca se deben cortar.

Guadúa juvenil, verde o viche: En esta fase la guadúa elimina las hojas caulinares especialmente en la parte superior, asoman ramas y el follaje aumenta progresivamente. La guadúa sigue de color verde intenso con bandas blancas en los nudos.

Guadúa madura o “hecha”: El culmo o tallo se torna de color verde oscuro se cubre de manchas blanquecinas y no hay hojas caulinares. Casi no son distinguibles las bandas blancas de los nudos. Esta fase la alcanza de los 3.5 a 4.5 años de haber aparecido el rebrote. Son las únicas guadúas que se deben cortar o aprovechar.

Guadúa seca o vieja: Casi no tiene follaje y el tallo es de color blanquecino – amarillento. Un gradual bien manejado no debe poseer guaduas secas ya que las mismas carecen de resistencia y solo pueden ser aprovechadas como leña. Esta fase la alcanza a los 5 años de haber aparecido el rebrote. Las guaduas secas deben eliminarse.

1.2.3. Industria de la Caña Guadúa

El desarrollo de la industria forestal está en función de su capacidad para competir en los mercados con otros materiales. Los fabricantes de materiales que compiten con la madera (metal, Acero, polímeros) están mejorando continuamente sus productos: es por eso, que los derivados de caña guadúa deben ser competitivos, tanto en precio como en calidad.

La guadúa es una planta que por muchos años ha estado ligada a la idiosincrasia, cultura y economía de diferentes pueblos. Aunque no se le ha dado la importancia que se merece, su subsistencia, entre otros factores, se debe a las múltiples bondades que posee este recurso natural renovable, su capo industrial es:

Conservacionista: Los guaduales tienen efectos protectores sobre los recursos y las aguas de las cuencas hidrográficas. La guadúa con su sistema entretrejido de raíces contribuye a la recuperación conservación del suelo, pues debajo de éste, la planta forma un sistema de redes que lo amarra fuertemente evitando la erosión y haciendo de ella, una especie muy importante como protectora de suelo de ladera.

Agroindustrial: Alrededor de la guadúa se están generando nuevas industrias, como son: alimentos, producción de alcohol, fabricación de papel, laminados, aglomerados, palillos, muebles, elaboración de pisos, instrumentos musicales, artesanías con diseños decorativos sin perder las características artesanales de cada sector donde se la elabora y también productos empresariales.

Existen industrias que transforma la guadúa rolliza en latas y tablillas para elaboración de paneles y tableros con láminas de guadúa. Algunas empresas han desarrollado y adaptado maquinaria y tecnología con buenos rendimientos, con producciones aproximadas a 43.000 latas de guadúa de 1.30 m por mes y 20.000 tablillas de 1mt por mes. Esta industria presenta limitantes, ya que la materia prima debe tener ciertas condiciones de diámetro y rectitud.

La Guadúa es gran fijador de carbono: Sobresalen dentro del género por sus propiedades estructurales tales como la relación resistencia/peso que excede a la mayoría de las maderas y puede incluso compararse con el acero. Su capacidad para absorber energía, permite que sea más flexible y resistente que muchas de las maderas comunes, haciéndolo un material ideal para construcciones sismo-resistentes.

La guadúa se puede utilizar en varias industrias, según sus características.

1.2.4. Derivados de la Caña Guadúa

Los productos derivados de la caña guadúa que se encuentran en territorio Nacional e Internacional, poseen buenas oportunidades en el mercado.

En los lugares donde crece guadúa, los pobladores la han utilizado para la elaboración desde instrumentos musicales, utensilios para el hogar, artesanías, muebles, herramientas, hasta infraestructura agropecuaria. La guadúa forma parte del arraigo cultural de algunos pueblos latinoamericanos que la emplean en la fabricación de instrumentos musicales, en fiestas tradicionales y en ceremonias religiosas.

Hoy día, las artesanías y los muebles de guadúa presentan diseños modernos e innovadores y además son una gran fuente generadora de empleo. Las artesanías de guadúa acompañan a la industria del turismo, y día a día se convierten en productos exportables con alta demanda por ello se deben realizar estudios que permitan la correcta explotación de estos derivados.

1.2.5. Centro de Artesanías de Caña Guadúa

Entiéndase como centro todo lo relacionado con la infraestructura que se va a necesitar para hacer frente a la demanda del producto que se va a ofrecer. La creación del centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía requiere de un estudio previo donde se identifiquen los puntos fuertes y débiles, tanto interno como externo, esto con el fin de generar estrategias a nivel administrativo, comercial y financiero a nivel organizacional que permita dirigir la empresa por el buen camino.

¿Qué son los Centros de Artesanías?

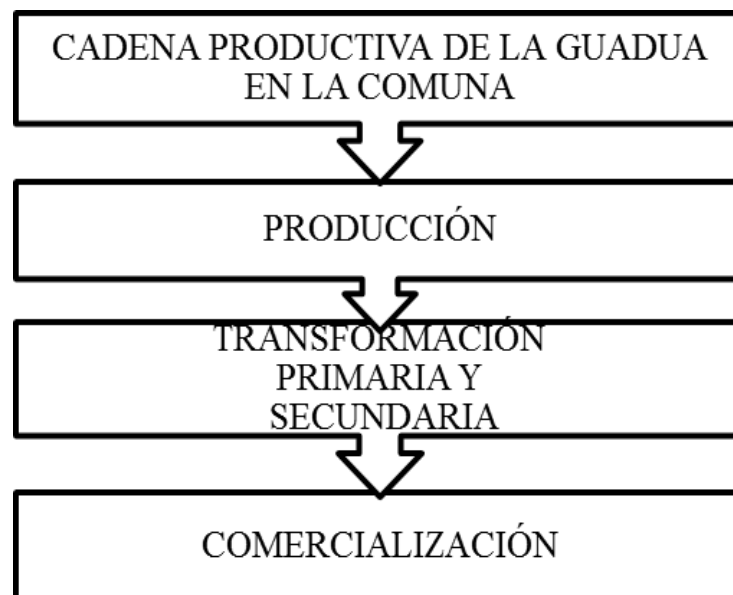
Son instalaciones administradas por un comité, que cumplen la función de

concentrar o reunir la materia prima de pequeños productores, para que puedan competir en cantidad y calidad; los mismos están equipados con máquinas de alta tecnología que realizan el lavado sanitario, secado, selección, procesamiento y empaque de productos, para luego ser enviados a los mercados mayoristas urbanos, distritales, supermercados entre otros. Para efecto denominamos al centro como la producción y comercialización de artesanías de caña guadúa.

Centro Artesanal y Mercado Comunitario

Ambos elementos constituyen un punto importante en el desarrollo urbano de determinado lugar, siendo el centro un área de producción y comercialización mientras que el mercado comunal un área de distribución y abastecimiento de productos al consumidor, el cual satisface las necesidades de comercialización.

Gráfico N° 4: Descripción de la Cadena Productiva de la Guadúa



Fuente: Informe del proyecto guadúa - bambú de la Unión Europea.

Tomado del servicio de información y censo agropecuario del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (2004).

Almacenamiento.- Acción y efecto de almacenar determinados productos para su adecuada conservación y adecuada manipulación.

Comercialización.- Actividades entre negocios que dan movimientos a los bienes y servicios desde el inicio de la producción hasta la llegada a las manos del consumidor final.

Canales de comercialización.- Medio por el cual se lleva a cabo el movimiento de productos desde los centros de producción hasta el consumidor final.

Clasificación.- Agrupación de productos primarios o elaboración de lotes diferentes ya sea de forma manual o por medio mecánico para lograr características de calidad homogéneas.

Distribución.- Reparto organizado de producto desde el almacenamiento o centro de conservación hasta los distintos mercados o ventas a los cuales el consumidor pueda adquirir el producto.

Centros de Caña Guadúa en la Provincia de Santa Elena

En la Provincia de Santa Elena no existe una clasificación de los centros de acopio actualmente en los ministerios solo existe información del centro de acopio de caña guadúa en la Comuna de Olón el cual pertenece a la Corporación “La Noble Guadúa”.

Existe la problemática que por falta de recursos tecnológicos y financieros los artesanos no se atreven a incursionar en los procesos de industrialización de la caña guadúa para poder ofrecer al consumidor productos terminados de la caña guadúa como son artesanías con diseños personalizados y atractivos que generen valor agregado a este tipo de derivados de la caña guadúa, haciendo de estos productos una oportunidad de negocio para muchos productores.

1.3. MARCO LEGAL

1.3.1. Constitución de la República Del Ecuador

Para la nueva Constitución, el Suak Kawasay implica además mejorar la calidad de vida de la población, desarrollo de sus capacidades y potencialidad, contra un sistema económico que promueve la igualdad a través de la redistribución social y territorial de los beneficios del desarrollo; garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana; y proteger y promover la diversidad cultural (Art. 276).

El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal (Art. 306).

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Art. 283).

1.3.2. Plan Nacional para el Buen Vivir

Cabe recalcar que según el segundo objetivo del Plan Nacional para el Buen Vivir que rige en nuestro país que es: “Mejorar las capacidades y potencialidades de la

población”, en el que se trabaja por el desarrollo de los y las ciudadanas, fortaleciendo sus capacidades y potencialidades a través del incentivo a sus sentimientos, imaginación, pensamientos, emociones y conocimientos”, por lo tanto la factibilidad de este proyecto se enmarca dentro de este objetivo.

La creación de proyectos de inversión se ajusta al objetivo N° 6 el cual cita lo siguiente: “Garantizar el trabajo estable, justo y digno, en su diversidad de formas:

6.5 Impulsar actividades económicas que conserven empleos y fomenten la generación de nuevas plazas, así como la disminución progresiva del subempleo y desempleo.

c) Fortalecer y promover iniciativas económicas de pequeña y mediana escala basadas en el trabajo, que se orienten a generar empleos nuevos y estables. En base a esto nos atrevemos a decir que con la creación de alternativas de inversión se provee el fomento y la mejora de la productividad de los productores – artesanos de la Comuna Curía.

1.3.3. Plan Nacional Desarrollo

Objetivo 6: Garantizar el trabajo estable, justo y digno.

Este objetivo está basado es disminuir la tasa de desempleo por ello con la creación de nuevas empresas se generara plazas de trabajos donde se requiera de personal para realizar las actividades de dicha empresas en las condiciones óptimas generando seguridad y estabilidad laborar para aquellas personas que cumplan con el perfil del puesto y sea parte de la organización para ello citamos la siguientes políticas:

Política 6.2. Socializar y promocionar emprendimientos exitosos, generadores de empleo.

Política 6.8. Generar incentivos para canalizar recursos de remesas hacia inversión productiva. Se busca estimular la canalización de estos fondos hacia una inversión productiva que tenga impactos en el mediano y largo plazo. En conjunto con el fortalecimiento de un mercado financiero micro empresarial, la estimulación con recursos frescos podría ser la ventana para la generación de proyectos que posibiliten ejecutar iniciativas que tengan un carácter local.

1.3.4. Código Orgánico de la Producción

El código de la productividad en Capítulo I del rol del Estado en el desarrollo productivo Art. 5.- manifiesta que el Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado. Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

a) La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos. El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción.

b) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o

prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones.

1.3.5. Ley de Defensa del Artesano

La Ley de Defensa del Artesano en el artículo 2, define a la actividad artesanal como la práctica manual para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con el auxilio de maquinaria, pero que predomina la actividad manual.

Art. 7.- Son deberes y atribuciones de la Junta Nacional de Defensa del Artesano:

- a) Velar por el estricto cumplimiento de la Ley y demás leyes conexas relacionadas con el desarrollo de la artesanía y la defensa de los artesanos.
- b) Formular, de acuerdo con las Juntas Provinciales de Defensa del Artesano, los reglamentos correspondientes para la agremiación de las diversas ramas de artesanos; reglamentos que serán aprobados por el Ministerio de Relaciones Laborales, dentro del plazo improrrogable de treinta días contados desde su presentación y entrarán en vigencia a partir de su promulgación en el Registro Oficial.

1.3.6. Normas ISO 9.000 – 14.000

Las normas son necesarias en la actualidad para toda actividad organizada, por esta razón en el mundo, las organizaciones las crean y las siguen con rigidez con el fin de alcanzar con éxito los objetivos de la organización. En la actualidad a

nivel mundial las normas ISO 9000 e ISO 14000 son requeridas, debido a que garantizan la calidad de un producto mediante la implementación de controles exhaustivos, asegurándose de que todos los procesos que han intervenido en su fabricación operan dentro de las características previstas.

La gestión del sistema de calidad tiene que demostrar que la organización es:

- Suministrar un producto o servicio que de manera consistente cumpla con los requisitos de los clientes y las reglamentaciones correspondientes.
- Lograr una satisfacción del cliente mediante la aplicación efectiva del sistema, incluyendo la prevención de no-conformidades y el proceso de mejora continua.

ISO 9.000 y Competencia Laboral

La identificación de la competencia laboral requerido por el personal se inscribe en el contexto de la evolución del mercado y de las tendencias tecnológicas y organizativas que a nivel mundial están ocurriendo. Tendencias que se caracterizan por su creciente complejidad y apertura sistémica, lo que ha llevado a una multiplicidad de relaciones que inciden en el perfil de competencia requerida del personal.

Cada vez resulta más limitada y de poca utilidad la descripción de un puesto a partir del análisis tradicional de tareas, basada en la observación de tiempos y movimientos. Técnica que ha dejado de ser funcional para determinar cómo se logran objetivos complejos y dinámicos.

Esto requiere que el análisis de competencias requeridas incluye situaciones y variables que reflejan el alcance o extensión del aprendizaje, como son la resolución de situaciones imprevistas, la comunicación, el trabajo en equipo, la inteligencia emocional; así como la relación de todas estas capacidades con la especialidad técnica, ya que esto determina la profundidad del aprendizaje.

La Norma ISO 9000:2000 sistema de gestión de calidad, define la calidad como: grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos. La Norma ISO 9000:2000 define Gestión de Calidad como: actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización en lo relativo a la calidad.

Cabe recalcar dos vertientes de la ISO 14000:

La certificación del Sistema de Gestión Ambiental, mediante el cual las empresas recibirán el certificado, y el Sello Ambiental, mediante el cual serán certificados los productos ("sello verde"). La ISO 14000 se basa en la norma Inglesa BS7750, que fue publicada oficialmente por la British Standards Institution (BSI) previa a la Reunión Mundial de la ONU sobre el Medio Ambiente (ECO92). Una de las deliberaciones de la ECO92 trató sobre la instalación de un grupo de trabajo por parte de la International Standardization Association (ISO) para estudiar la elaboración de Normas Ambientales.

1.3.7. Codificación de la Ley de Compañías

Las empresas deben estar registradas en la ley de compañías del Ecuador para ello citamos lo siguiente:

H. CONGRESO NACIONAL

LA COMISIÓN LEGISLATIVA Y CODIFICACIÓN

En ejercicio de la facultad que le confiere el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución Política de la República.

RESUELVE:

EXPEDIR LA SIGUIENTE CODIFICACION DE LA LEY DE COMPAÑIAS

SECCION I

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Nota: Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- * La compañía en nombre colectivo;
- * La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- * La compañía de responsabilidad limitada;
- * La compañía anónima; y,
- * La compañía de economía mixta.

SECCIÓN VI

DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

1. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas.

1.3.8. Normativa Regulatoria

Según la Ley de Economía Popular y Solidaria los centros artesanales deben tener el apoyo de los GADs tanto parroquiales como cantonales. A continuación detallamos lo siguiente:

Los GADS, en ejercicio concurrente de la competencia de fomento de la economía popular y solidaria establecida en la respectiva ley, incluirán en su planificación y presupuestos anuales la ejecución de programas y proyectos socioeconómicos como apoyo para el fomento y fortalecimiento de las personas y organizaciones amparadas por esta ley, e impulsaran acciones para la protección y el desarrollo del comerciantes minorista a través de la creación, ampliación, mejoramiento y administración de centros de acopio de productos, centros de distribución, comercialización, pasajes comerciales, recintos feriales y mercados.

1.4. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA.

1.4.1. Aspectos Generales de un Estudio de Factibilidad

Factibilidad.-Profundiza la investigación por medio de los análisis de mercado, técnico y financiero, los cuales son la base por medio del cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión de aportar para un proyecto.

La importancia del estudio de factibilidad de un proyecto pretende contestar el interrogante de si es o no conveniente realizar una determinada inversión. Tiene como objetivo conocer la viabilidad de poner en marcha un proyecto de inversión, definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto.

Tipos de Factibilidad

Según Córdova Padilla (2006), para recomendar la aprobación de cualquier proyecto es preciso estudiar un mínimo de tres factibilidades que condicionarán el éxito o fracaso de una inversión: la factibilidad económica, técnica y legal. Pág.21

La Factibilidad Económica: Determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.

La Factibilidad Técnica: Determina si es posible física o materialmente hacer un proyecto. Puede incluso llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.

La Factibilidad Legal: Determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.

1.4.2. Etapas del Estudio de Factibilidad

1.4.2.1. Análisis Organizacional

Según (Burbano Ruiz, 2011), este estudio es importante para concretar aspectos concernientes a la planta, funciones de personal y a la remuneración prevista para cada uno de los cargos, por cuanto genera la información particular a la nómina por conceptos de mano de obra, gastos indirectos (gerencia de fábrica, supervisión, control del calidad, mantenimiento) gastos de administración (gerencia general, finanzas, relaciones industriales, sistemas) y gastos de venta (personal directivo, vendedores y promotores comerciales). Pág. 283.

Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, que son fundamentales para efectuar cada una de las actividades o procesos que requiere el proyecto de estudio. Son los elementos medibles. Esta parte del estudio del proyecto se refiere si se cuenta con todos los recursos técnicos suficientes para establecer una Cultura Organizacional.

1.4.2.2. Análisis de Mercado

Según (Burbano Ruiz, 2011), la investigación de los mercados meta, definidos para desarrollar las estrategias corporativas, es básica porque aportará directrices sobre las necesidades de los compradores, la manera como ellos perciben el valor de un producto y su capacidad de compra. La segmentación promueve la estimación global posterior de la oferta y demanda, de cuya comparación se puede cuantificar el tamaño del mercado factible que una empresa pueda abarcar. Pág. 92

Es la parte fundamental por la cual una empresa decide brindar productos y servicios es el eje de todo el proyecto de estudio busca satisfacer al consumidor a través de sus necesidades, gustos y preferencias.

La fuente de información utilizada para esta investigación será la de realizar encuestas directamente a las personas que viven en la Comuna Curía y turistas locales, nacionales y extranjeros seleccionados aleatoriamente, de tal manera que permita obtener información descriptiva y fidedigna, de esta forma se pueden hallar datos relativos a sus creencias, preferencias y satisfacción.

Objetivos del estudio de mercado

Como objetivo primordial de la investigación de mercado es conocer la viabilidad del proyecto es decir conocer el nivel de aceptación que va a tener el producto basándose en las necesidades de los clientes potenciales, estableciendo características de producción de piezas únicas y originarias capaces de satisfacer el gusto de los posibles clientes permitiendo así la creación de un Centro de Artesanías de caña guadúa.

La información necesaria para la investigación de mercado se basa en obtener una categorización en forma porcentual de posibles clientes por:

a) Edad, Género.

- b) Conocimiento de Producto.
- c) Posicionamiento en la mente del consumidor de las posibles competencias.
- d) Nivel de aceptación del nuevo Centro de Artesanías de caña guadúa.
- e) Determinación de la ubicación geográfica del Centro de Artesanías de caña guadúa.
- f) Analizar las atracciones de los posibles clientes por otro producto similar al que se le va a ofrecer.

Para alcanzar los objetivos anteriores el estudio de mercado se deberá enfocar a los siguientes factores:

La demanda: Según (Córdova Padilla, 2006), consiste en estudiar la evolución histórica y proyectada del requerimiento del producto mediante la ayuda de estadísticas (ventas, producción, compras, inventarios), entrevistas, cuestionarios y otros. Pág. 22

Los elementos básicos en la determinación de la demanda son: los precios del producto, el ingreso y egreso de los consumidores, el número de integrantes de cada sector de consumidores y los precios de los productos complementarios o sustitutos.

La disminución del precio de un recurso puede provocar que este recurso sea utilizado más comúnmente como sustituto de otro recurso. Los sustitutos son aquellos que pueden reemplazar al producto por ciertas características que el cliente solicite o porque no cumple su necesidad.

La oferta: Según (Córdova Padilla, 2006), consiste en establecer el vínculo entre la demanda y la forma en que ésta será cubierta por la producción presente o futura de la imagen que se pretende introducir al mercado. Pág. 22

Según (Córdova Padilla, 2006), Los elementos fundamentales en la determinación de la oferta de un producto son: el costo de producción, el nivel tecnológico, la marca y el precio del bien y la competencia. Pág.22.

El precio: se refiere a la cantidad de dinero que se tendrá que pagar para obtener el producto. La función básica que el precio desempeña en el desarrollo del proyecto de inversión es como regulador de la producción, del uso de los recursos financieros, de la distribución y el consumo.

Los canales de distribución: Se trata de la forma en que el bien será distribuido a los consumidores. Los aspectos referentes a la comercialización se pueden dividir en tres variables:

a) Producto: analizar la forma de presentación, su envoltura, cantidad de contenido, logotipo y marca así como la variedad en la presentación del contenido, asistencia técnica.

b) Precio: gastos y costos de distribución, sistemas de crédito al consumidor, almacenamiento e imagen de la empresa.

c) Publicidad y propaganda: La cantidad destinada en el presupuesto para promoción del producto y su distribución para darlo a conocer.

1.4.2.3. Análisis Técnico

Según (Meza Jhonny, 2005); con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto o producción del servicio, para lograr los objetivos proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido, para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc. Pág. 23

La parte del estudio técnico debería contener los siguientes elementos:

- a) **Requerimientos Físicos.-** en este punto se señalan los requerimientos físicos que serán necesarios para hacer funcionar el negocio, tales como los edificios, terrenos, maquinaria, equipos, herramientas, vehículos, mobiliario, insumos o materias primas, etc.

- b) **El Proceso del Negocio.-** en este punto se realiza una descripción de las etapas que comprenden las operaciones diarias del negocio, empezando por las compras, pasando por la transformación de los productos, almacenamiento y la distribución de éstos.

Al describir el proceso del negocio, se debe señalar aspectos que estén relacionados con éste y que pueden hacer una mejor descripción, como por ejemplo: política de compras, el tamaño de inventario, los índices o estándares que se tomarán para realizar el control de calidad.

- c) **El Local del Negocio.-** en este punto se hace una descripción del local del negocio, (infraestructura, tamaño, ubicación). Se señala aspectos técnicos tales como la capacidad de producción con que la que contará el local, la capacidad que será utilizada, la localización o disposición de las maquinarias, los equipos.

1.4.2.4. Análisis Económico

Señala la estructura de la inversión y describe los aspectos relacionados al financiamiento. El objetivo de la parte del estudio de la inversión y financiamiento es el de mostrar cuál será el capital requerido para poner en funcionamiento el negocio, en que se usará y cómo se obtendrá o pretenderá obtener dicho capital.

La parte del estudio de la inversión y financiamiento debería contener los siguientes elementos:

a) Inversión Fija

En este punto se hace una lista de todos los activos fijos (elementos tangibles necesarios para el funcionamiento de la empresa que no están para la venta) que se va a requerir y el valor de cada uno de ellos. Los activos fijos se dividen en:

Muebles y enseres.- Comprende el mobiliario y equipos diversos tales como, por ejemplo, mesas, sillas, escritorios, estantes, computadoras, impresoras, teléfonos, registradoras, calculadoras, extintores, etc.

Maquinaria y equipos.- Comprende lo necesario para fabricación del producto o para la prestación del servicio, por ejemplo, máquinas de coser, cortadoras, taladros, soldadoras, herramientas, etc.

Vehículos.- Comprende los vehículos necesarios para el transporte del personal o de la mercadería de la empresa.

Terrenos y edificios.- Comprende los terrenos, edificios, construcciones, infraestructura; así como la inversión requerida para la implementación del local (instalaciones, pintura, acabados, acondicionamiento, decoración, etc.).

b) Activos Intangibles.

En este punto se hace una lista de todos los activos intangibles (elementos intangibles necesarios para el funcionamiento de la empresa) que se va a requerir y el valor de cada uno de ellos. Los activos intangibles se dividen en:

Investigación y desarrollo: Estudio del proyecto, investigación de mercados, diseños del producto, etc.

Gastos de constitución y legalización: Constitución legal de la empresa,

obtención de licencias, permisos, registros, etc.

Gastos de puesta en marcha: Selección y capacitación de personal, marketing de apertura, promoción y publicidad, etc.

Imprevistos: Monto destinado en casos de emergencia.

c) **Capital de Trabajo**

El Capital de Trabajo es el dinero necesario para poner el funcionamiento el negocio durante el primer ciclo productivo, que es el tiempo transcurrido desde que se inician las operaciones del negocio hasta que se obtiene el dinero en cantidades suficientes como para seguir operando normalmente sin requerir de mayor inversión. En este punto se hace una lista de todos los elementos que conformarán el capital de trabajo y el valor de cada uno de ellos. El Capital de Trabajo se clasifica en:

- **Realizable.-** Conformado por todo aquello que puede ser almacenado, por ejemplo, materias primas o insumos (cuando se trata de una empresa productora), productos en proceso, productos terminados (cuando se trata de una empresa comercializadora), envases, útiles de escritorio, etc.
- **Disponible.-** Dinero requerido para pagar diversos servicios después de que estos hayan sido utilizados, por ejemplo, pago de servicios básicos (agua, electricidad, teléfono, internet), remuneraciones (sueldos y salarios), mantenimiento, tributos municipales, etc.
- **Exigible.-** Desembolsos que se realizan por anticipado; se denominan exigibles, porque uno gasta o invierte en ellos, y luego exige el derecho a su uso, son exigibles, por ejemplo, el adelanto a proveedores, el adelanto del alquiler del local, los seguros, etc.

d) Inversión Total.

La inversión total del proyecto se obtendrá de la suma de la inversión fija, los activos intangibles y el capital de trabajo. En este punto se hace una lista de dichos elementos, el monto requerido para cada uno de ellos y el monto total que suman éstos.

1.4.2.5. Análisis Financiero

Según lo expresa (Marín Granados, 2007), el estudio financiero tiene la finalidad de analizar la situación financiera, la rentabilidad y la capacidad económica de una organización. El Análisis Financiero sirve para:

- a) Determinar qué tan rentable es la inversión que se debe realizar para ejecutar el negocio analizado. Con base en esto, se decide si vale la pena ejecutarlo o no.
- b) Para realizar el análisis financiero se requiere tener previamente la información obtenida del análisis del mercado y técnico.

Los componentes de un Análisis Financiero son:

- El flujo de caja.
- El análisis de rentabilidad.
- El análisis de sensibilidad y riesgo.

Tipos de Flujos de Caja:

- Flujos de caja de planes nuevos (parten de cero).
- Flujos de caja incrementales (se hacen en una empresa que sobre su estructura

existente quiere analizar la viabilidad de abrir un nuevo negocio).

- En estos casos se consideran para el flujo solo las inversiones, los ingresos y los gastos de operación incrementales (aquellos que solo se darán si el negocio analizado se realiza).

Componentes del flujo de caja según (Sapag Chain, 2008):

- Período de evaluación: Determina a qué plazo se evaluará la inversión de la empresa (es un concepto teórico, no significa que el negocio se acabará al cumplir dicho plazo).
- Inversión inicial: Esta información viene del estudio técnico, e indica lo que se requiere invertir para arrancar el negocio en cuanto a:
 - a) Activos fijos.
 - b) Activos intangibles.
 - c) Capital de trabajo.
- Beneficios o “flujos positivos”: Son todos los ingresos que se percibirán en el negocio a lo largo de su vida. Esta información proviene del estudio de mercado y básicamente se obtiene de multiplicar precio de los bienes y servicios que se ofrecerán en el negocio, por la cantidad demandada que el negocio atenderá.
- Costos o “flujos negativos”: Son todos los gastos de operación en los que incurrirá el negocio durante su vida. Esta información proviene del estudio técnico.
- Depreciaciones y Amortizaciones: Se calculan todos los valores de gastos por depreciación de los activos fijos y gastos por amortización de los activos

intangibles durante la vida útil del negocio, los cuales, por ser gastos no en efectivo, se restan dentro de los ingresos junto con todos los otros gastos, pero luego se suman para obtener el Saldo Neto Efectivo.

ESTADOS FINANCIEROS

Describen el desempeño histórico de una empresa y proporcionan una base, junto con el análisis económico, social y comercial para realizar proyecciones y pronósticos a futuro, su objetivo es maximizar el valor de la empresa en el tiempo. Los estados financieros a implementar en el estudio de factibilidad son:

Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias.-Es el estado financiero que muestra la utilidad o pérdida obtenida en las operaciones practicadas por una empresa en un período determinado.

Balance General o Estado de Situación Inicial.- Es un informe financiero que da cuenta del estado de la economía y finanzas de una institución en un momento o durante un lapso determinado. También es un conjunto de datos e informaciones presentados a modo de documento final que incluye un panorama de la situación financiera de una entidad o empresa y que a menudo tiene lugar una vez al año.

Estado de Flujo de Efectivo.-Es un estado contable que presenta información sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes. La elaboración del flujo de efectivo posibilita la gestión de las finanzas, contribuye a la toma de decisiones, facilita el control de los egresos para mejorar la rentabilidad.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Según (Sapag Chain, 2008), Para determinar los criterios de evaluación para la ejecución de un determinado proyecto se toma en cuenta valor actual neto. (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y periodo de recuperación de la inversión.

Valor Actual Neto

$$VAN = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

El Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto de inversión es su valor medido en dinero de hoy, o expresado de otra manera, es el equivalente en dinero actual de todos los ingresos y egresos de un proyecto. Sus características son:

- a) Puede ser positivo, nulo o negativo.
- b) Depende de la tasa de descuento y de la magnitud de los flujos
- c) La alternativa de decisión se recomienda cuando el Valor Actual Neto es mayor que cero, pues en este caso la tasa de rentabilidad es superior a la tasa de descuento exigida y debe desecharse en caso contrario por no alcanzar la rentabilidad mínima exigida.
- d) Cuando el Valor Actual Neto es cero la rentabilidad es exactamente igual a la tasa de descuento de inversionistas.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una serie de flujos sea igual a cero. La tasa interna de retorno es una característica propia del proyecto y es totalmente independiente de la situación del inversionista, es decir de la tasa de oportunidad que este exige. El cálculo de la Tasa Interna de Retorno supone que los fondos producidos por el proyecto se reinvierten a la misma tasa del proyecto lo cual es discutible.

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Es un criterio útil para la estimación del riesgo de un proyecto de inversión. Cuando el periodo de recuperación de la inversión es superior a la vida útil económica del proyecto; el proyecto debe rechazarse pues esto equivale a que el valor actual neto es menor que cero. Mientras mayor sea el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) de un proyecto, mayor será la incertidumbre de la recuperación de su inversión o viceversa.

1.4.2.6. Términos Técnicos de Interés.

Guadúa: Guadúa Angus-Tifolia Kuntw, Bambusa guadúa, guadúa angustifolia. La guadúa, más conocida como "caña guadúa", "caña brava", "caña macho" o simplemente como "caña", reconocible por la banda blanca alrededor del nudo y sus espinas en las ramas, pertenece a la numerosa familia de los "bambúes" existentes en la naturaleza. Por lo tanto la guadúa es también bambú.

Cujes: Caña guadúa que va desde los 4 metros hasta los 10 metros de largo en estado natural, se utiliza solo para apuntalar cultivos.

Esterilla o picada: Caña guadúa que va desde los 4 metros hasta los 10 metros de largo en estado natural, se utiliza para la construcción de infraestructuras.

Rolliza: Es el bambú maduro en su forma natural sin ninguna modificación, tal cual se cosecha.

Naturales el bambú que no ha sido tratado sin ningún manejo técnico en el campo.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Esta herramienta es esencial al momento de llevar a cabo una determinada investigación, para efecto la metodología que se utilizó en el estudio de factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa, permitió tener datos relevantes y formalizar la obtención de información bajo un modelo descriptivo. El cual permitió evaluar los atributos importantes para el consumidor de artesanías de caña guadúa. Se tomó una muestra de elementos de la población en un punto en el tiempo utilizando un Muestreo Sistemático. A partir de este, se elaboraron encuestas pilotos las cuales dieron el marco muestral y con las que se puede ensayar el cuestionario y corregir ambigüedad, para luego concluir con la realización de encuestas formales, las cuales son determinadas en cantidad por el marco muestral.

2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad que se utilizó en esta investigación, es el proyecto factible o de intervención, debido a que se considera como la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable, para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales. Es decir, se entrevistó a los productores - artesanos de la Comuna Curía para socializar con los expertos.

Además se consultó a artesanos de comunas aledañas a la Comuna Curía para determinar características que el centro de artesanías debería tener y tomar en cuenta al momento del inicio de las operaciones.

2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación a utilizar son:

2.3.1. Por el Propósito

Investigación Básica: Se aplicó este tipo de investigación para ampliar todo lo relacionado con las teorías de Administración de la Producción, Financiera, Presupuestos, Mercadeo y Proyectos de Inversión.

2.3.2. Por el Nivel de Estudio

Nivel Descriptivo: Se implementó el estudio de índole descriptivo ya que a través de este estudio se pudo analizar y redactar los hechos reales relacionados con el problema y la asociación entre variables, para luego ser tabulados y procesados con el empleo de técnicas de recolección de datos como la entrevista y cuestionarios, lo que a su vez permitió establecer las posibles soluciones a la problemática que atraviesa la Comuna Curía.

2.3.3. Por el lugar.

Investigación Bibliográfica: Por medio de la investigación bibliográfica se pudo consultar textos y publicaciones relacionadas al tema de estudio y sus formas de aplicación, facilitando la elaboración del trabajo de investigación.

La bibliografía que se utilizó se basó en textos de Administración de Robbins Stephen, Presupuestos de Jorge E. Burbano Ruiz, Mc Graw Hill Evaluación de Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación de Proyectos por Nassir Sapag Chaín, Metodología de la Investigación por Cesar Bernal. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación de Carlos Méndez Álvarez.

Investigación de campo:

Permitió el estudio sistemático del problema de investigación en el lugar de los acontecimientos dando respuestas a las interrogantes. En el trabajo a realizar se utilizó entrevistas que facilitó el contacto directo con los involucrados en el estudio de investigación ayudando a contrastar lo planteado con los hechos reales siendo el principal objetivo el procesamiento de los datos encontrados.

El presente estudio, se lo realizó en la Comuna Curía de la Parroquia Manglaralto, de la Provincia de Santa Elena, específicamente con los artesanos dedicados a la elaboración de artesanías que utilizan como materia prima la caña guadúa.

2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.4.1. Método Lógico Inductivo

Conlleva a un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomando como referencia premisas verdaderas. La inducción es ante todo una forma de raciocinio o argumentación.

Este método se aplicó mediante entrevistas realizadas a los artesanos que se dedican a la elaboración de artesanías de caña guadúa de la Parroquia Manglaralto, los cuales sirvieron como base de fundamento de las observaciones, descripciones y explicaciones del estudio.

2.4.2. Método Lógico Deductivo

Según (Laureano, 2006) “El conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas”. Pág. 2. Mediante la observación indirecta se aplicó este método para analizar los resultados, de forma detallada mediante la tabulación de las encuesta.

2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Como técnicas de investigación se aplicaron las siguientes:

2.5.1. La Entrevista

Mediante la entrevista se logró obtener un diálogo con los involucrados en el presente trabajo de investigación, tales como el presidente de la Comuna, el presidente de los cañeros, artesanos afiliados y no afiliados al taller artesanal comunitario “Curía Bambú” con el fin de conocer cómo se perfila el desarrollo de sus actividades en el futuro con respecto a la producción y comercialización de artesanías de caña guadúa.

Con la aplicación de la entrevista a los productores – artesanos de la Comuna Curía se logró mantener contacto directo con los expertos, así mismo se pudo determinar el interés y compromiso del estudio por parte de la muestra representativa.

2.5.2. La Encuesta

Instrumento guía, mediante el cual se estableció el diagnóstico, la factibilidad del estudio de mercado del centro de artesanías de caña guadúa, según (Paredes, 2009) La Encuesta “es una técnica que a través de preguntas sirve para recabar información acerca de las variables, medir opiniones, conocimientos y actitudes de las personas.” Pág. #63.

Para ello se aplicó la técnica de la encuesta a los clientes que visitaron el sector, además se conoció las expectativas sobre las artesanías de caña guadúa y la disposición para adquirir las artesanías. Mediante la encuesta se pudo constatar la importancia, la necesidad y la aceptación de implementar un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía.

2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.6.1. Guía de Entrevista

Se diseñó un formato cuyas interrogantes se enfocaran al tema de estudio. Tales entrevistas se aplicaron a los principales productores de caña guadúa que están relaciones de manera directa con el tema de estudio.

2.6.2. Cuestionario

Se aplicó el cuestionario cuyo formato se basó en preguntas referente al tema de estudio, para lo cual se emplearon los siguientes tipos de preguntas:

Preguntas cerradas: se emplearon estas preguntas con posibilidades de respuestas, siendo las mismas: Bi-opcionales y poli-opcionales.

Las Bi-opcionales se establecieron con la posibilidad de seleccionar entre dos alternativas de respuesta y las poli-opcionales; más de dos opciones de respuesta. Estas fueron de simple selección y de selección múltiple. Dirigidas a la población económicamente activa de la zona urbana mayores de 18 años y menores de 60 años de la Provincia de Santa Elena. Con la finalidad de dar mayor opción de respuesta a los encuetados.

2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1. Población

La población se constituyó por la población económicamente activa de la zona urbana mayores de 18 años y menores de 60 años de la Provincia de Santa Elena. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (Censo INEC 2010), además se consideró los turistas que visitan la localidad por medio de un estudio estimado.

Tabla N° 4: Población Total de Clientes

Población	Ni
Población Económicamente Activa mayor de 18 años y menor de 60 años del área urbana de la Provincia de Santa Elena	53.400
Turistas que visitan la Comuna en temporada alta	16.000
TOTAL CLIENTES POTENCIALES	69.400

Fuente: I.N.E.C. (Censo 2010)

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Así mismo se consideró necesario realizar entrevistas a los promotores del proyecto para conocer el nivel de aceptación de la idea de negocio, a los artesanos para conocer más sobre su actividad y la realidad que viven y conocer estos datos relevantes para el trabajo de investigación.

Tabla N° 5: Población Total de Involucrados

Población	Ni
Dirigentes de la Comuna	5
Presidente de los Cañeros	1
Artesanos de la Comuna Curía	36
TOTAL INVOLUCRADOS	42

Fuente: I.N.E.C. (Censo 2010)

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

2.7.2. Muestra.

Según Paredes Garcés W. (2011) define a la Muestra “como una parte representativa de la población por lo tanto refleja en cierta medida las características de la población de la cual fue extraída”. Pág. 34. Existen dos tipos de muestra, la muestra probabilística y la no probabilística, la muestra probabilística, son considerados aquellos elementos que tienen la misma posibilidad de ser elegidos, de esto se deduce que en la probabilística requiere de fórmula que viabilice la investigación.

Tipo de Muestra

Muestreo Probabilístico

Para Méndez C. (2006) considera que: “En el muestreo probabilístico los elementos se seleccionan mediante la aplicación de procedimientos de azar. Cada elemento de la población tiene una probabilidad conocida de ser seleccionada” Pág. 285. Por lo tanto para realizar este estudio se tiene claro que los elementos de la muestra tendrá la misma posibilidad de ser considerada.

Muestreo Sistemático

Esto quiere decir que se tiene un determinado número de personas que es la población (N) y queremos escoger de esa población un número más pequeño el cual es la muestra (n), dividimos el número de la población por el número de la muestra que queremos tomar y el resultado de esta operación será el intervalo, entonces escogemos un número al azar desde uno hasta el número del intervalo, y a partir de este número escogemos los demás siguiendo el orden.

Para determinar la muestra se escogió la siguiente fórmula, que nos permitirá obtener una muestra para establecer el número de encuesta, con la finalidad de recabar la información necesaria que es la base fundamental para el diseño del Estudio de Mercado. A continuación se detalla la fórmula a utilizar:

Dónde:

N: Población= (69.400)

n: Muestra= (?)

K: nivel de confianza 1.96 = (95%)

P: probabilidad que ocurra =0.50

E: margen de error= 0,05=5%

Q: probabilidad de no ocurra= 0.50

Cálculo del Tamaño de la Muestra

Para constancia se obtuvo como resultado que para el estudio de factibilidad nuestra muestra a utilizar es de 383 personas.

$$n = \frac{N(p.q)}{(N-1)(e/k)^2 + p.q}$$

$$n = \frac{69.400(0,5*0,5)}{(69.400-1)(0,05/1.96)^2 + (0,5*0,5)}$$

$$n = \frac{69.400(0,25)}{(69.400-1)(0,02551)^2 + 0,25}$$

$$n = \frac{69.400(0,25)}{45,1621001799 + 0,25}$$

$$n = \frac{17.350}{45,4121001799 + 0,25}$$

$$n = 382,056 \text{ (Clientes)}$$

La muestra se estableció dando como resultado 383 personas o clientes potenciales, cifra que resulto de la aplicación de la fórmula antes realizada.

2.8. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para el estudio de mercado del centro de artesanías “CURIGUADÚA” se aplicó un formato de encuestas para la población económicamente activas mayores de 18 años y menores de 60 años del sector urbano de la Provincia de Santa Elena puesto que se la considero como la demanda potencial de artesanías de caña guadúa, el valor de la muestra indico que obtuvimos 383 personas a encuestar que fue el representativo de la población objetivo.

La recopilación de información se la consiguió por la aplicación de las respectivas encuestas a la muestra obtenida. También se aplicó entrevistas a los artesanos y productores de caña guadúa para conocer a través de su experiencia empírica el proceso de este vegetal que se lo pretende utilizar como producto terminado. Así mismo a los involucrados con el proyecto.

Esta parte del proceso de la investigación consiste en procesar los datos obtenidos de la muestra durante el trabajo de campo y tiene como finalidad generar resultados a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetivos y las hipótesis o preguntas de la investigación realizada. El procesamiento de datos debe realizarse mediante el uso de las herramientas estadísticas con el apoyo de equipos de computación utilizando el Software SPSS versión 15.0.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Se realizaron entrevistas formales a los productores - artesanos de la Comuna Curía que se dedican a la elaboración de artesanías, dando un total de cuarenta y dos entrevistas.

3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES - ARTESANOS DE CAÑA GUADÚA

1. ¿Cuáles son las principales actividades que desarrollan los productores – artesanos de Comuna Curía?

Dentro de la entrevista planteada a los productores – artesanos de la Comuna Curía se les pregunto sobre las actividades frecuentes que realizan y que son parte de su quehacer manifestando con sus opiniones que las actividades agrícolas de productos que se cosechan en la zona son unas de las principales acciones realizadas que les ayudan al sustento de sus familias, además como otro punto muy importante dentro de dichas actividades que realizan se manifestaron diciendo que las actividades artesanales son parte del diario vivir, esta práctica que ha ido de generación en generación la realizan como una fuente más que le ayuda a generar ingresos, por último se debe recalcar que dentro de la población existen personas que no realizan actividades y que a su vez deben migrar a otras ciudades cercanas o que están fuera de la provincia para obtener ingresos para sus familias.

2. ¿Cuál es el volumen de explotación de los guaduales?

El volumen de explotación de los productores – artesanos, son comercializadoras

y centros de acopio de materia prima es decir de caña guadúa, y ofrecen a sus clientes cujes, en estado natural y rolliza, por lo que se puede interpretar que la materia prima no sufre algún proceso de transformación para obtener derivados de la caña guadúa de excelente calidad. Por lo que existe la oportunidad de realizar esta actividad y hacer de este una fuente de progreso para los microempresarios. Los precios de venta oscilan entre los \$ 0.40 cvts hasta \$ 8,00 estos precios varían según la longitud de venta de caña guadúa.

3. ¿Cuál usted cree que han sido los principales obstáculos para el desarrollo de la Comuna Curía?

Al aplicar el instrumento de la entrevista a los productores – artesanos, se le preguntó sobre los principales obstáculos que ellos piensan que han tenido para que dicha comunidad se desarrolle, contestando que dentro de dichos obstáculos están los que ellos mismos se ponen, ya que existe pesimismo en el desarrollo de los proyectos, además manifiestan que la escasa infraestructura en cuanto almacenamiento de su producto como es la caña guadúa se está en un segundo nivel, el desinterés por parte de los comuneros y la escases de recursos económicos, también se convierten obstáculos a la hora de desarrollar económicamente como los es la falta de apoyo por parte de los gobiernos seccionales.

4. ¿Cómo se desarrolla en la Comuna Curía la producción artesanías de caña guadúa?

Dentro del análisis interpretativo de la entrevista realizada a los productores – artesanos de la Comuna Curía, se les preguntó cómo se desarrolla la producción de artesanías de caña guadúa en su comunidad, los resultados dados revelan que la producción de caña guadúa se constituye en un fuerte ingreso para la economía local, por esta razón los comuneros en su mayoría siembran la caña guadúa y la llevan al norte para su ventas en si a la Provincia de Manabí pues es la q produce

y comercializa a mayor escala la caña guadúa, por otro lado ciertos habitantes comentaron que la caña guadúa como producto se la vende a un costo que se promedia en los \$ 8 dólares americanos, mientras que un grupo supo decir que solo las produce y las venden por falta de maquinarias.

5. ¿Cómo se desarrolla en la Comuna Curía la comercialización de artesanías de caña guadúa?

Una de las preguntas que se planteó a productores – artesanos de la Comuna Curía es la de cómo se realiza la comercialización de la artesanías de caña guadúa, indican que por el poco nivel de conocimiento de los canales de distribución la comercialización las artesanías es directa a las personas que visitan la Comuna, además indican que existen épocas en las cuales la producción no abastece para exportarla solo se la comercializa en el interior de la Comuna, además otro grupo relata que tienen clientes fijos.

6. ¿Qué procesos se le desarrolla a las artesanías de caña guadúa como valor agregado?

En el análisis de la pregunta de cuáles son los procesos que se desarrollan para que las artesanías de caña guadúa tenga valor agregado los productores – artesanos en su gran mayoría comentaban que es un poco el valor agregado que le dan pues no cuentan con las maquinarias técnicas para elaborar diseños decorativos propios, indican además que son otras Provincias las que realizan estas actividades y les genera ingresos significativos.

7. ¿Según su punto de vista, la tendencia de las personas por dedicarse a la producción y comercialización de artesanías de caña guadúa es de tendencia creciente o decreciente?

Las opiniones de los artesanos de la comuna en la pregunta que se realizó que den

su punto de vista, de cual a su parecer es la tendencia de las personas por dedicarse a la producción de caña guadúa, si es creciente o decreciente, en sus opiniones la mayoría coincide que la tendencia a la producción de la caña guadúa va de forma creciente, especificando sus productos que no solo quieren dedicarse a su siembra y venta sino también a su comercialización especificándola como su fuente de ingreso para sustento de sus familias y comunidad, si existe grupos en menor proporción que muestra desanimo en tomar de la comercialización de la guadúa como su modo de subsistencia.

8. ¿Considera que la implementación de un almacén (centro de artesanías) es lo que le hace falta a la comunidad para el aprovechamiento de los derivados caña guadúa?

La opinión vertida por partes de los productores – artesanos de la Comuna Curía se ve reflejada por la coincidencia de esta interrogante al indicar su necesidad de un centro de producción y comercialización de artesanías o derivados de la caña guadúa para hacer de esta actividad un vía de desarrollo de empleo y actividad económica, indican que con este proyecto ven la alternativa para lograr el reconocimiento como atractivo y opción turística.

9. ¿Que sugiere usted para que la creación de un centro de artesanías tenga una gran aceptación y pueda ser fundamental para el desarrollo comunal sostenible?

Según el criterio de los expertos e interesados en el proyecto como son los productores y artesanos de la Comuna Curía indican que debe tener el respaldo de los artesanos afiliados y no afiliados al Taller Curía – Bambú para beneficio de la producción y comercialización de los derivados de la caña guadúa. Además debe tener un estudio que permita tomar la decisión de inversión por parte de los gobiernos seccionales sustentándose en el desarrollo económico de la Comuna Curía adicional a esto indican que el compromiso y las ganas de salir adelante.

3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

ENCUESTAS REALIZADAS A CLIENTES POTENCIALES

1.- ¿En qué ocasiones visita Ud. la Comuna Curía?

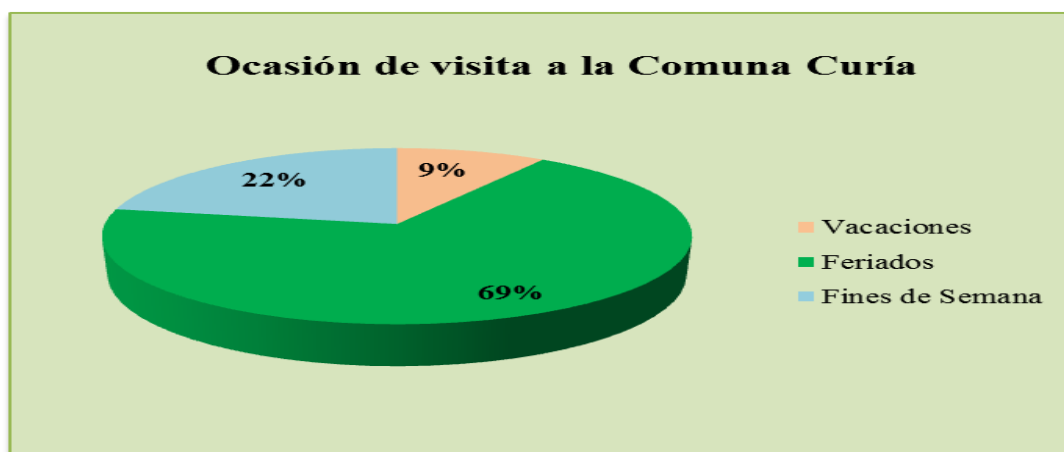
Tabla N° 6: Ocasión de visita a la Comuna Curía

Ocasión de visita a la Comuna Curía			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1.	Vacaciones	36	9%
	Feridos	262	68%
	Fines de Semana	85	22%
	Total	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 5: Ocasión de visita a la Comuna Curía



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De las 383 personas encuestadas con un porcentaje del 68% respondieron que prefieren hacerlo en los feriados, seguido del 22% que deciden los fines de semana porque existe disponibilidad de tiempo y un 9% lo hace en las vacaciones. Estos resultados ayudan a determinar que en temporada alta existen mayor afluencia personas, por lo que se convierte en un incentivo para la Comuna Curía.

2.- ¿Qué le gusta de la Comuna Curía?

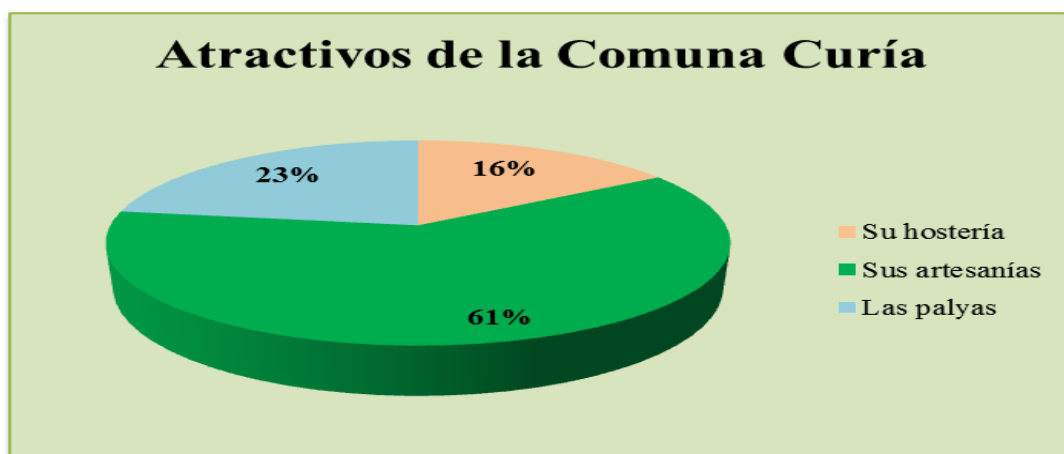
Tabla N° 7: Atractivos de la Comuna Curía

Atractivos de la Comuna Curía			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2.	Su hostería	62	16%
	Sus artesanías	234	61%
	Las palyas	87	23%
	Total	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 6: Atractivos de la Comuna Curía



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Dentro de los atractivos que tiene la comuna Curía, según los datos obtenidos el 61% respondió que le agradan sus artesanías, seguido del 23% que se sintió más atraído por su hermosa playa y un porcentaje del 16% se inclinó más por su hostería. Con este análisis se pudo concluir que la comuna está logrando su reconocimiento por la explotación de sus recursos, posesionándose en la mente de los clientes, a través de artesanías con diseños autóctonos de la región, buscan llevar un recuerdo de su visita por esta zona de la Ruta del Spondylus. Además de reconocer que se puede disfrutar de su relajante, amplia y hermosa playa.

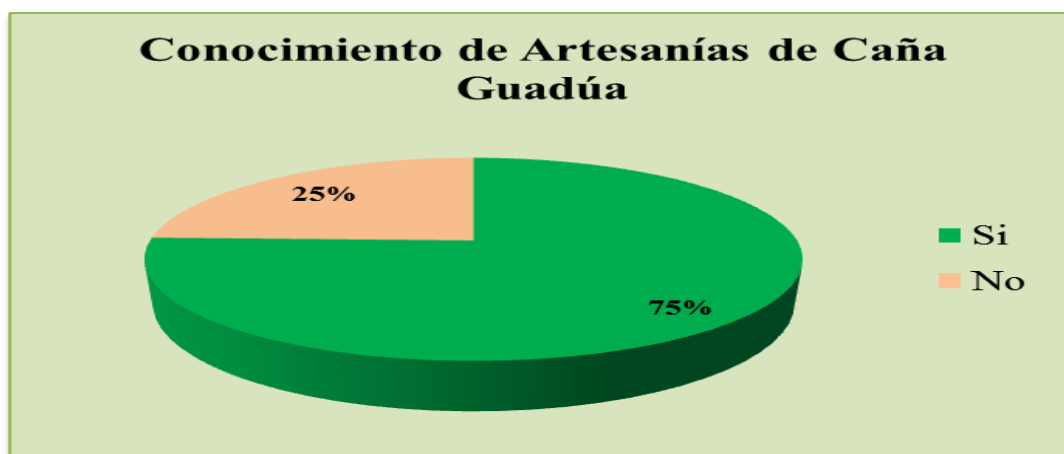
3.- ¿Ha escuchado Ud. sobre la elaboración de Artesanías de Caña Guadúa?

Tabla N° 8: Conocimiento de Artesanías de Caña Guadúa

Conocimiento de Artesanías de Caña Guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3.	Si	289	75%
	No	94	25%
	Total	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 7: Conocimiento de artesanías de Caña Guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Del total de personas encuestadas 289 manifestó que si tenía conocimientos en cuanto a las artesanías de caña guadúa, esto equivale al 75% de total de la muestra, mientras que 94 personas encuestadas que equivalen al 29% considerablemente no ha escuchado de este producto, motivo que sustenta por la poca difusión que ha tenido esta materia prima y sus derivados, debilidad que se aprovechará para fortalecer la comercialización o marketing de la caña guadúa a nivel de la Provincia de Santa Elena enfocado en las características, atributos y beneficios de la caña guadúa.

4.- ¿Cómo se enteró de la existencia de estas artesanías?

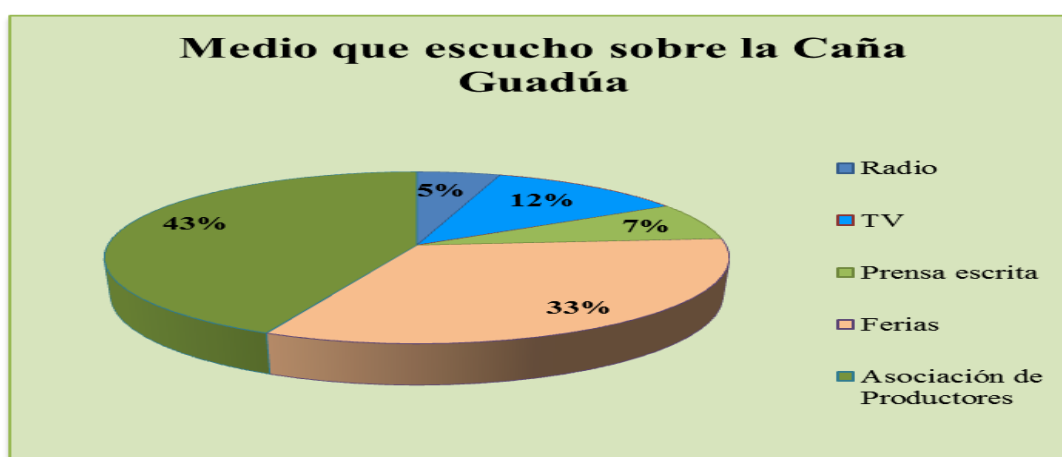
Tabla N° 9: Medio que escuchó sobre la Caña Guadúa

Medio que escuchó sobre la Caña Guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4.	Radio	19	5%
	TV	45	12%
	Prensa escrita	27	7%
	Ferias	127	33%
	Asociación de Productores	165	43%
	TOTAL		383

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 8: Medio que escuchó sobre la caña guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

El 43% de las personas encuestadas manifestó haber recibido información acerca de las artesanías de caña guadúa por medio de Asociación de Productores, el 33% de las personas encuestadas se enteró o escuchó por medio de las ferias, el 12% por la Tv mientras que el resto de personas se enteró por la prensa escrita con un 7% y por radio el 5%. Con esta apreciación se puede entender que las personas saben y conocen de los atributos de la caña guadúa y sus derivados. También se puede apreciar que los productores son quienes explotan y generan valor agregado a la caña guadúa, es decir transforman la caña guadúa en artesanías.

5.- ¿Compraría Ud. artesanías elaboradas a base de caña guadúa?

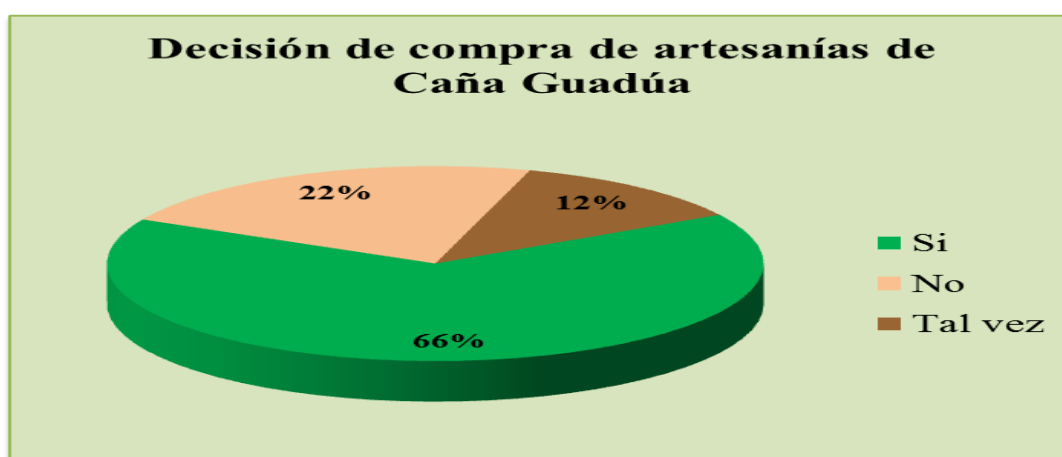
Tabla N° 10: Decisión de compra de artesanías de caña guadúa

Decisión de compra de artesanías de caña guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5.	Si	252	66%
	No	85	22%
	Tal vez	46	12%
	TOTAL	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 9: Decisión de compra de artesanías de caña guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De 383 encuestados el 66% tendría la disponibilidad de adquirir artesanías de caña guadúa o artículos decorativos para el hogar, así mismo se puede apreciar que el 22% no compraría artesanías por algunas razones como no tener conocimientos, falta de promoción entre otros, mientras que un 12% duda en adquirir este tipo de artesanías, esta información sirve para conocer el nivel de aceptación que podría tener las artesanías de caña guadúa que se pretende ofrecer. Sin duda existe una demanda que siente la necesidad de satisfacer una necesidad de decorar su hogar o simplemente hacer un obsequio.

6.- ¿Razones por las que actualmente SI compraría o SI estaría dispuesta/o comprar artesanías de caña guadúa?

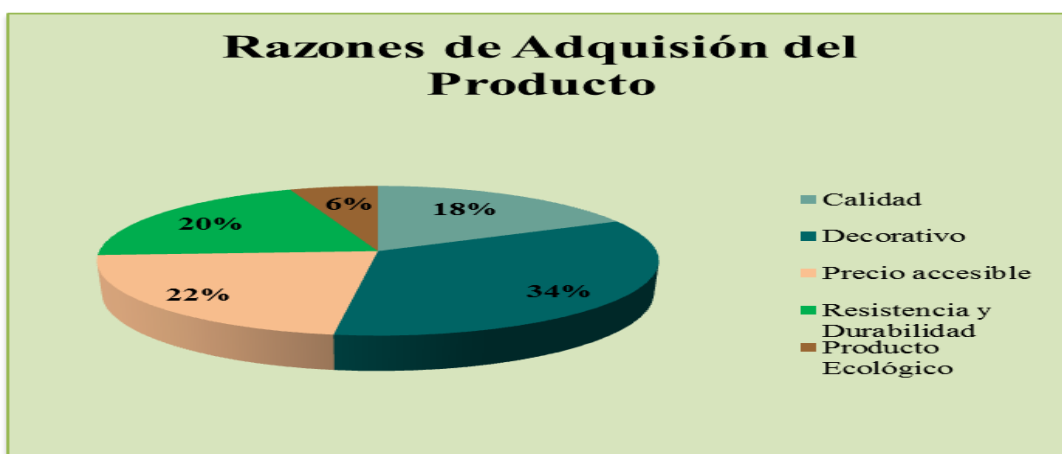
Tabla N° 11: Razones de Adquisición del Producto

Razones de Adquisición del Producto			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
6.	Calidad	69	18%
	Decorativo	131	34%
	Precio accesible	84	22%
	Resistencia y Durabilidad	77	20%
	Producto Ecológico	22	6%
	TOTAL	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 10: Razones de Adquisición del Producto



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De las 383 personas encuestadas, el 34% afirmó adquirir actualmente las artesanías de la caña guadúa por el acabado decorativo; el 22% indicó que adquiere las artesanías de caña guadúa por su precio accesible, el 20% prefirió la artesanía debido a su resistencia y durabilidad, el 18% la prefiere por la calidad puesto que es una materia prima especial y el 6% que piensa que es un producto ecológico pues esta materia prima muchas veces suple o reemplaza a la madera. Con este análisis se pudo conocer la disponibilidad de adquisición de las personas encuestadas en adquirir el producto.

7.- ¿Razones por las que actualmente No compraría o No estará dispuesta/o a comprar artesanías de caña guadúa?

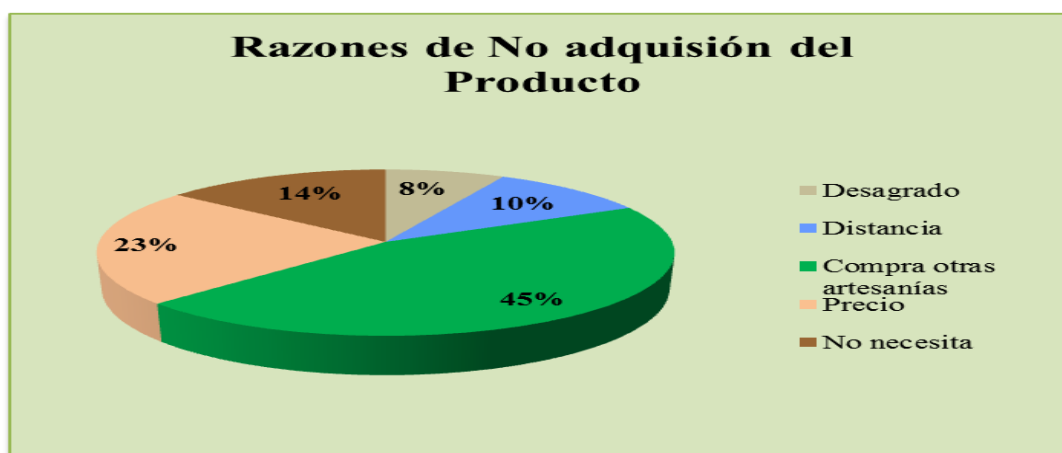
Tabla N° 12: Razones de No adquisición del Producto

Razones de No adquisición del Producto			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7.	Desagrado	29	8%
	Distancia	39	10%
	Compra otras artesanías	173	45%
	Precio	87	23%
	No necesita	55	14%
	TOTAL		383

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 11: Razones de No adquisición del Producto



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

El 45% de los encuestados no manifestó que compran otra clase de artesanías, y el 23% no lo adquiere por los precios que en algunas ocasiones son elevados y no están en condiciones de adquirirlos, el 14% indicó que no necesita esta clase de producto en sus hogares, así mismo el 10% dijo que la distancia es un limitante en la adquisición de artesanías decorativas de caña guadúa, y por último el 8% indicó que no necesita pues utilizan otro tipo de decoración del hogar. Con este análisis se pudo conocer las razones por las cuales las personas no estarían dispuestas en adquirir el producto.

8.- ¿De qué forma le gustaría a Ud. adquirir artesanías de caña guadúa?

Tabla N° 13: Según la forma de adquisición de artesanías de caña guadúa

Según la forma de adquisición de artesanías de caña guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8.	Por centros artesanales	218	57%
	Por vendedores	86	22%
	Por pedido	44	11%
	Por internet	35	9%
	TOTAL	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 12: Según la forma de adquisición de artesanías de caña guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De 383 encuestados el 57% indicó que le gustaría encontrar artesanías de caña guadúa en centros artesanales es decir en lugares de fabricación, el 22% aduce que le gustaría la compra directa es decir a través de vendedores ambulantes que se encuentran en las playas y en las ciudades, el 12% indicó que le gustaría hacerlo bajo pedido mientras que el 9% buscaría en internet artesanías de caña guadúa. Con estos resultados se logró identificar la forma de adquisición que les gustaría a los clientes, es así que por mayor seguridad y garantía se inclinan por los centros artesanales o en los mismos lugares donde se las elabora y de paso conocen el proceso que cumple para tener un producto final.

9.- ¿Qué tipo de artesanías de caña guadúa compraría Ud.?

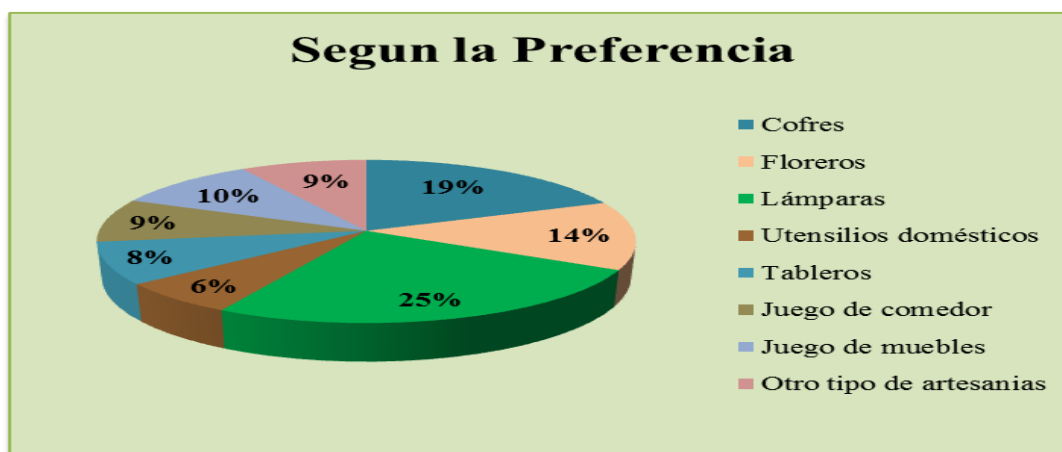
Tabla N° 14: Según la preferencia de artesanías de caña guadúa

Según la preferencia de artesanías de caña guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
9.	Cofres	73	19%
	Floreros	52	14%
	Lámparas	97	25%
	Utensilios domésticos	25	7%
	Tableros	32	8%
	Juego de comedor	33	9%
	Juego de muebles	38	10%
	Otro tipo de artesanías	33	9%
	TOTAL	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 13: Según la preferencia de artesanías de caña guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De 383 encuestados se pronunció un 25% que compraría lámparas para su dormitorio, sala de su hogar y oficina, un 19% compraría cofres porque les gusta guardar sus pertenencias personales, 14% consideró adquirir floreros, el 10% compraría muebles, el 9% indicó los juego de comedor con detalles personalizados, y el resto compraría otros derivados de la caña guadúa. Esto aduce que se da gran utilidad a las artesanías de caña guadúa para la decoración de casa en sus interiores o exteriores y para la oficina por lo que existe la demanda del producto por lo que se puede abarcar un mercado mayor de tal manera que nuestros clientes encuentren estos productos en un solo lugar.

10.- ¿A qué precio le gustaría a Ud. adquirir este producto?

Tabla N° 15: Según el precio del producto

Según el precio del producto			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10.	De \$0 a \$30	134	35%
	De \$31 a \$60	87	23%
	De \$61 a \$90	64	17%
	De \$91 a \$120	51	13%
	De \$121 en adelante	47	12%
	TOTAL		383

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 14: Según el precio del producto



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De 383 personas encuestadas un gran porcentaje que equivale al 35% estuvo dispuesto a cancelar hasta 30 dólares, el 23% hasta 60 dólares, el 17% hasta 90 dólares, el 13 hasta 120 dólares mientras que el 12% indicó que cancelaría hasta un poco más de 121 dólares. Los clientes potenciales de acuerdo a sus necesidades y capacidad económica nos proporcionaron estos datos relevantes en esta investigación. Con el análisis de estos resultados se puede apreciar que al momento de ofrecer artesanías de caña guadúa el intervalo del precio estaría en el rango de 1 hasta 30 dólares por la adquisición de este tipo de artesanías.

11.- ¿Conoce Ud. algún lugar en la Península de Santa Elena que venda artesanías de caña guadúa?

Tabla N° 16: Existencia de Centros de Artesanías de Caña Guadúa

Existencia de Centros de Artesanías de Caña Guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
11.	Si	44	11%
	No	182	48%
	Tal vez	157	41%
	TOTAL	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 15: Existencia de Centros de Artesanías de Caña Guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De 383 encuestados el 48% de clientes opinaron que no conocen un lugar que se venda artesanías de caña guadúa decorativas, con un 41% porcentaje representativo de los clientes indicó que tal vez hayan observado algún lugar similar a esta actividad, mientras que el restante de los clientes encuetados en un 11% si logro identificar este tipo lugares parecidos o igual a esta actividad. Las versiones que se recolectaron ayudan a identificar que en la Ruta del Spondylus no hay un lugar o no es conocido el lugar donde se ubican este tipo de artesanías debilidad que se aprovechará para realizar la difusión del producto.

12.- ¿Está Ud. de acuerdo que se cree un Centro de Artesanías de Caña Guadúa en la Comuna Curía?

Tabla N° 17: Personas de acuerdo con la Creación de un Centro de Artesanías de Caña Guadúa

Personas de acuerdo con la Creación de un Centro de Artesanías de Caña Guadúa			
ÍTEM	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12	Si	247	64%
	No	74	19%
	Tal vez	62	16%
	TOTAL	383	100%

Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 16: Personas de acuerdo con la Creación de un Centro de artesanías de caña guadúa



Fuente: Instrumentos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

De las encuestas realizadas el 65% de los clientes estuvo de acuerdo con la creación de un centro de artesanías decorativas de caña guadúa para la Comuna Curía pues esta actividad va a permitir el desarrollo de esta localidad y traerá varios beneficios para la población en general, el 19% de los clientes supo indicar que no está de acuerdo por el factor que no conocen los atributos y beneficios de este producto, el 16% restante indicó que tal vez sería factible la ejecución de este tipo de centros de artesanías. Con esta apreciación se concluye que existe gran aceptación del mercado por la iniciativa del Centro de Artesanías de Caña Guadúa

3.3. CONCLUSIONES

- 1.** Finalizado el análisis e interpretación de los resultados se puede interpretar que existe mucha aceptación al turismo en la Ruta del Spondylus durante todos los días del año con mayor fortaleza en la temporada de playa donde los principales lugares más visitados son los balnearios de la provincia de Santa Elena. Es así que se genera la visita estos lugares por sus playas tranquilas pero se encuentra con algo más una deliciosa gastronomía y las novedosas artesanías que se elaboran en los diferentes puntos donde se utiliza varias materias prima una de ellas es la caña guadúa.
- 2.** Los productores – artesanos elaboran las artesanías de caña guadúa con maquinarias artesanales siendo estos uno de los principales problemas para realizar diseños técnicos y atractivos para las personas que sienten la necesidad de adornar o decorar alguna parte de su hogar.
- 3.** La tendencia de esta actividad económica como es la producción, elaboración y comercialización de la caña guadúa y sus derivados es creciente, oportunidad para hacer de este giro de negocio una alternativa de desarrollo para la Comuna Curía logrando el reconocimiento como comunidad.
- 4.** Los clientes estarían dispuestos a adquirir artesanías decorativas de caña guadúa por las diferentes características y atributos de esta materia prima.
- 5.** Los productores – artesanos y los clientes están de acuerdo con la creación de un centro de artesanías de caña guadúa que brinde las características necesarias para generar actividad económica en el sector.

3.4. RECOMENDACIONES

- 1.** Ejecutar trabajos de investigación dentro de las diferentes comunidades de la Provincia de Santa Elena, con la finalidad de identificar la problemática existente de tal manera que se busquen los medios dando solución a las mismas.
- 2.** Considerar la información obtenida para desarrollar nuevos estudios dentro de las comunidades de la Provincia de Santa Elena.
- 3.** Realizar un seguimiento a las mismas unidades de muestreo para determinar si las decisiones son firmes respecto la decisión de crear el centro de artesanías.
- 4.** Participar en ferias a nivel Nacional para dar a conocer lo que esta comunidad de 1.567 habitantes ubicada en la Ruta del Spondylus realizan, donde su principal herramienta es el arte para dar forma a algo rústico, utilizando la caña guadúa.
- 5.** Coordinar con los ministerios para conseguir los recursos necesarios, para de esta forma lograr ser beneficiado con los proyectos que cada vez impulsa los gobiernos seccionales para la gente que se encuentra organizada dentro de una actividad productiva.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA, PARROQUÍA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013.

4.1. RESPONSABLE DEL PROYECTO

La presente propuesta denominada estudio de factibilidad para la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la comuna Curía se presenta con la finalidad de facilitar la toma de decisiones de los involucrados o beneficiarios, a través de un estudio de factibilidad que verifique la viabilidad económica del proyecto que presenta la Srta. Johanna Isabel Clemente Bacilio, egresada de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena a la cual se le denomina como la persona responsable del proyecto.

4.1.1. Promotores

Los promotores de la presente propuesta “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA, PARROQUIA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”, está a cargo de los siguientes promotores: Srta. Johanna Isabel Clemente Bacilio, el presidente de la Comuna Curía Sr. Klinger Uribe Villón Suárez, presidente de los cañeros Sr. Gerónimo Rocafuerte Magallan y el coordinador del taller artesanal Bambú Sr. Wilson Sandoya, los mismo que dieron firmada la carta aval para hacer el respectivo levantamiento de la información dentro de la Comuna Curía, son las personas indicadas para obtener la información necesaria para el proyecto. Con este análisis se determinara la factibilidad del centro de artesanías de caña guadúa.

4.1.2. Actividad Económica

La actividad económica del Centro de Artesanías “CURIGUADUA”, prevalece en la producción, elaboración y comercialización de artesanías decorativas de caña guadúa para las personas que tengan la necesidad de adornar su hogar, su oficina y espacios abiertos. Las artesanías de caña guadúa buscan establecerse en el mercado artesanal peninsular y ser reconocidas a tal punto de sobrepasar las fronteras y llegar al mercado nacional.

4.1.3. Ubicación del Proyecto

Para realizar la evaluación se debe tomar en cuenta varios factores, los geográficos, que se relacionan con las condiciones naturales que rigen las distintas zonas de la región, como el clima, la contaminación, comunicaciones, carreteras, así como también factores institucionales relacionados con planes y estrategias de desarrollo y descentralización industrial, factores sociales relacionados a la adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad (servicios sociales, centros recreativos, facilidades culturales y de capacitación de empleados, escuelas). Los factores económicos se refieren a los costos de suministros e insumos en el lugar (mano de obra, materia prima, energía eléctrica, teléfono, agua, mercados).

El centro estará situado en la Provincia de Santa Elena, Cantón Santa Elena, Parroquia de Manglaralto, Comuna Curía, en atención a los siguientes aspectos evaluados según los factores que son necesarios para la correcta selección de la ubicación del proyecto:

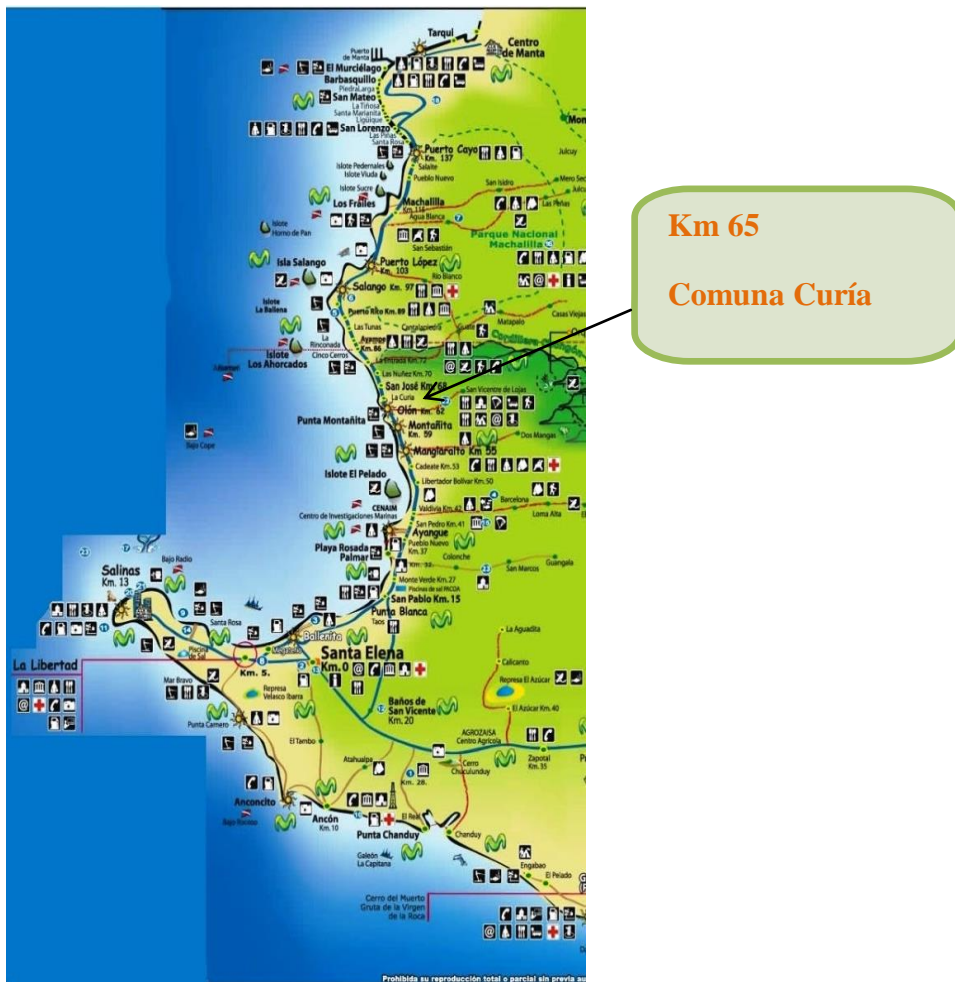
- 1.- Dispone de la infraestructura básica agua, luz, teléfono, acceso vial, facilidad de transporte y todo lo necesario para poner en marcha esta unidad productiva.
- 2.- Tiene facilidad de contacto con los principales centros distribuidores de materia prima.

3.- Ubicada en el sector norte de la provincia de Santa Elena, lugar donde se genera afluencia turística y mayor demanda del producto.

4.- Se dispone de mano de obra calificada.

Macro localización

Gráfico N°17: Mapa Macro Localización



Fuente: Google Maps.

Micro Localización

Se propone la construcción del Centro de Artesanías de caña guadúa en la ruta del Spondylus, en el km. 64 donde se encuentra ubicada la Comuna Curía diagonal a la Casa Comunal. El mercado proveedor de materia prima está compuesto por productores de caña guadúa (organización comercial de la producción); cuenta con la disponibilidad de servicio: energía eléctrica, agua potable, combustible.

Gráfico N°18: Micro-Localización



Fuente: Google Maps.

Tabla N°18: Método de los Factores Ponderados

MÉTODO DE LOS FACTORES PONDERADOS						
N°	FACTORES	PONDERACIÓN DEL FACTOR(%)	ALTERNATIVAS			
			COMUNA LAS NUÑEZ	COMUNA SAN JOSÉ	COMUNA LA CURIA	COMUNA OLÓN
1	Disponibilidad de mano de obra	25	75	100	125	125
2	Proximidad a los mercados	15	60	60	75	75
3	Proximidad a los proveedores	15	60	60	75	75
4	Sistema de transporte	10	40	40	50	40
5	Costo de tierra y construcción	10	30	30	40	30
6	Estructura de impuestos	5	15	15	15	15
7	Servicios básicos	5	15	20	20	20
8	Afluencia de población local	5	20	20	20	20
9	Atractivo de la localidad	5	15	15	20	20
10	Caidad de vida	5	15	15	20	20
TOTAL		100	345	375	460	440

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

El centro de artesanías de caña guadúa estará ubicado en la Comuna Curía, para ello se consideró el método del transporte pues una buena selección de la ubicación puede contribuir a la realización de los objetivos empresariales, mientras que una localización desacertada puede conllevar un desempeño inadecuado de las operaciones.

4.2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

El centro mantendrá una estructura organizacional jerárquica vertical diseñada y planificada de acuerdo a las actividades y responsabilidades que mantiene cada personal del centro de artesanías. El centro de artesanías determina los niveles y jerarquías de la siguiente manera:

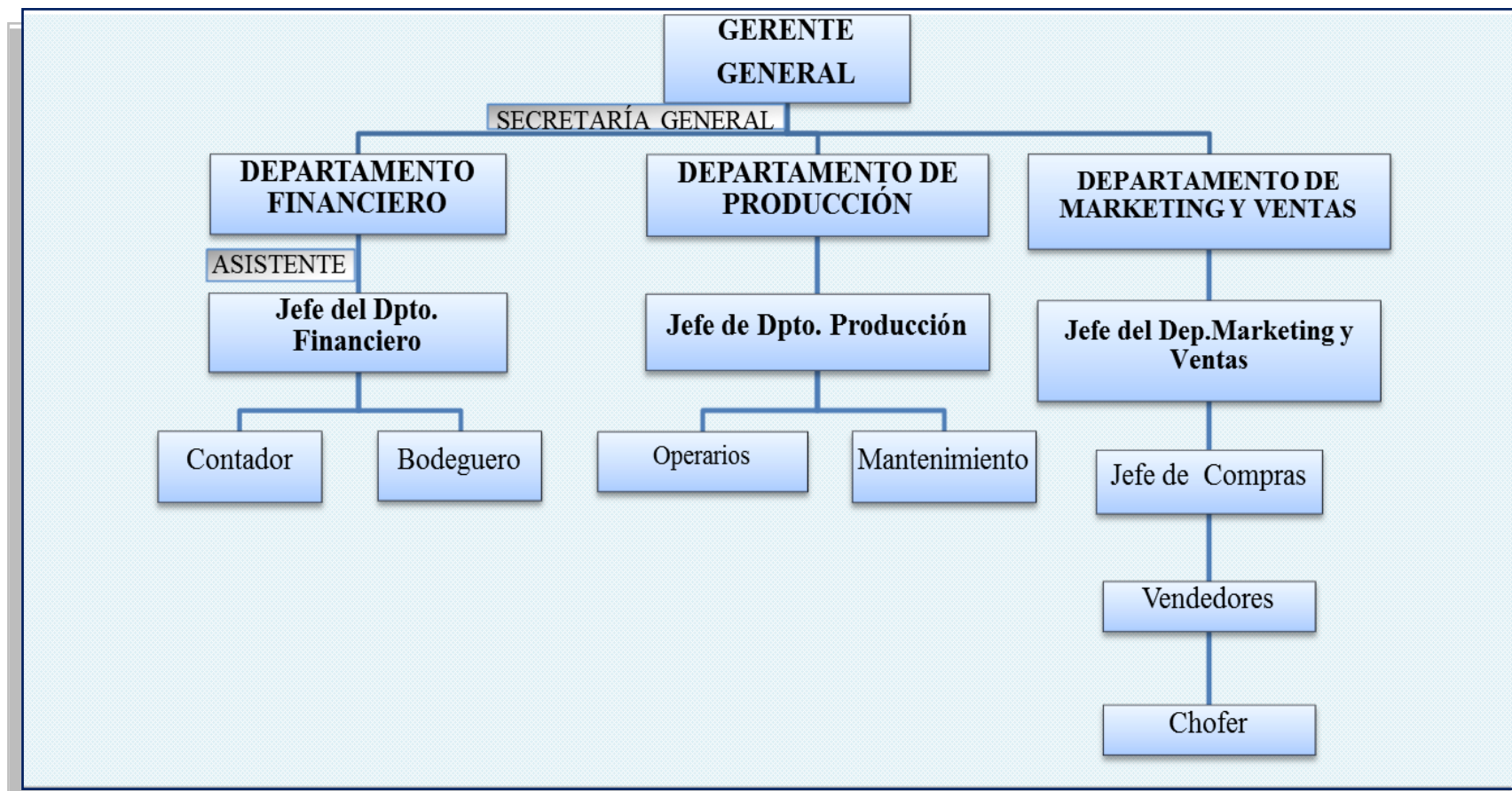
- a) Nivel Directivo
Gerente General

- b) Nivel Ejecutivo
Jefe Financiero
Jefe de Producción
Jefe de Marketing
Jefe de Compras

- c) Nivel Auxiliar y de Apoyo
Secretaria General
Asistente Financiero
Contador
Bodeguero
Supervisor
Vendedores

- d) Nivel Operativo
Operarios de Proceso
Operario de Mantenimiento y Limpieza
Chofer

Gráfico N° 19: Organigrama Estructural del Centro de Artesanías “CURIGUADUA”



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

FUNCIONES DEL PERSONAL

DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO

CARGO: GERENTE GENERAL

El Gerente General es la persona que representa legalmente a la empresa, por lo tanto debe estar muy bien informado con respecto a los papeles de dicha empresa, es decir, ver que todo esté en regla, debe velar por los intereses de los miembros que conforman la entidad.

FUNCIONES:

- Funciones administrativas: analizar, planear, organizar, controlar y dirigir.
- Tomar decisiones que van en beneficio de la empresa.
- Buscar mejores estrategias.
- Negociar con proveedores y clientes.
- Estar siempre pendiente de las necesidades del personal
- Establecer las políticas que rijan el orden y las responsabilidades.
- Fija los objetivos; establece las metas en cada área de objetivo.
- Organiza las tareas, actividades y al personal.
- Motivar mediante incentivos y premios al personal.
- Comunicar nuevas disposiciones o leyes que se quieran establecer.
- Controlar y evaluar al personal a su cargo.
- Trabaja conjuntamente con los otros departamentos.

CARGO: JEFE DEP. FINANCIERO

El Jefe Financiero es la persona encargada de realizar la parte financiera de la empresa, pues bajo su responsabilidad está el manejo del dinero de la empresa.

FUNCIONES:

- Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y equipos, pago de salarios entre otros.
- Manejar la elección de productos y de los mercados de la empresa.

CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN

El Jefe de Producción es la persona responsable para manejar el proceso de producción de las líneas de productos de la empresa.

FUNCIONES:

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

CARGO: JEFE DEP. MARKETING

El Jefe de Marketing es la persona encargada de realizar la parte del mercadeo de la empresa la parte de la promoción y publicidad para posesionar el producto en el mercado.

FUNCIONES:

- Mantener contacto directo con los clientes.
- Establecer metas de ventas.

- Estar actualizado con los cambios del entorno de la empresa.
- Desarrollar un plan de acción: (estrategias y tácticas), para lograr objetivos propuestos.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Administrar un stock de productos.
- Llevar un control sobre el registro de las ventas realizadas.
- Organizar, coordinar y controlar el volumen de las ventas proyectadas.

CARGO: CONTADOR GENERAL

La contabilidad de la empresa es una herramienta de poderosa información, por lo que el rol del contador es de vital importancia, como asesor informante de los asuntos económicos, financieros y tributarios que pueden estar afectando a una organización.

FUNCIONES:

- Entregar información analítica y actualizada de todos los factores que durante el periodo alterarán el patrimonio de nuestra empresa.
- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera.
- Realizar los avisos de ingreso y salida del personal.
- Elaborar las liquidaciones del personal.
- Revisar que todas las actividades operativas contables estén al día.
- Informar a gerencia la situación de la empresa para tomar decisiones

CARGO: OPERARIOS

Los Operarios son los encargados de ejecutar el proceso de producción en cada fase del flujo del proceso.

FUNCIONES:

- Cumplir con el patrón del proceso de producción.

- Registros de la materia prima utilizada.
- Control de las características del producto.
- Realizar los diseños decorativos

ESTRUCTURA JURÍDICA

Constitución de la Compañía

El Centro de Artesanías de Caña Guadúa será una compañía anónima y para poder estar correctamente constituida deberá tener los siguientes requisitos:

Nombre del Centro de Artesanías correctamente aprobada por la Secretaria de la Superintendencia de Compañías.

Presentar al Superintendente de compañías, las escrituras públicas de la Constitución.

La compañía tendrá cuatro socios.

El capital deberá ser como mínimo de \$ 10.447,97 cada socio.

El centro deberá afiliarse a la Cámara de la Pequeña Industria.

Para que el centro pueda cumplir con los requisitos se deberá seguir los siguientes pasos:

1. Solicitar la aprobación y reserva del nombre de la compañía.
2. Abrir una cuenta de integración de capitales en un banco.
3. Elevar a escritura pública la constitución de la empresa.

4. Afiliar a la compañía a la cámara de la pequeña industria.
5. Ingresar a la intendencia de compañías una solicitud dirigida al intendente de Compañías requiriendo la aprobación del trámite de constitución, adjuntando el nombre, la cuenta de apertura de capital y la escritura pública de la compañía.
6. Afiliar a la compañía a la cámara de la pequeña industria.
7. Obtener la resolución de aprobatoria del trámite de constitución.
8. Publicar el extracto de la constitución en un periodo local.
9. Anotar en el margen de la escritura la resolución de la intendencia de compañías.
10. Inscribir la compañía en el registro mercantil.
11. Inscribir el nombramiento del representante legal en el registro mercantil.
12. Pagar impuestos municipales y de defensa nacional.
13. Regresar los documentos a la intendencia de compañías con todos los documentos anteriormente nombrados.
14. La intendencia realizará la numeración correspondiente de la compañía.
15. Obtención del RUC en el SRI.

Requerimientos municipales para el Centro de Artesanías de Caña Guadúa.

Para que el centro de artesanías de caña guadúa pueda ofrecer sus productos deberá tener los siguientes permisos municipales:

1. Formulario y tasa de habilitación.
2. Copia de Cédula.
3. Copia de RUC.

4. Copia de patente del año a tramitar
5. Copia y original de los bomberos del año actual
6. Copia del permiso urbanos o predial donde se ubique el centro.
7. Traer un croquis bien detallado de la ubicación del centro.

Además el centro deberá afiliarse a la Junta Nacional de Defensa del Artesano para constancia de los beneficios sociales a los artesanos.

VALORES DE LA EMPRESA

MISIÓN

“CURIGUADUA” produce, elabora y comercializa, productos a base de caña guadúa en la Comuna Curía, en donde se manejan los más altos estándares de calidad y servicio al cliente, satisfaciendo así la necesidades de decoración y diseño de nuestros clientes potenciales y el consumidor final.

VISIÓN

“CURIGUADUA” se consolida para el año 2014 como uno los centros de artesanías de caña guadúa de mayor demanda en la parroquia Manglaralto, con una variedad de líneas decorativas para espacios en el hogar, oficina y lugares de distracción diseñados con caña guadúa, impulsando así al desarrollo socioeconómico de la localidad.

VALORES ORGANIZACIONALES

IGUALDAD: Todos los integrantes tendrán iguales derechos y obligaciones, sin diferencia de raza, condición socio-económica, creencias religiosas o afinidades políticas.

PROFESIONALISMO: Trabajar implementando toda la capacidad de los miembros del centro de artesanías “CURIGUADUA”, y utilizar todos los elementos disponibles para cumplir con los objetivos.

CUMPLIMIENTO Y LEALTAD: El centro de artesanías “CURIGUADUA” debe mantenerse mediante el compromiso y respeto a las leyes, reglamentos, políticas, procedimientos, normas y prácticas que regulen el funcionamiento exitoso de la institución.

RESPONSABILIDAD Y HONRADEZ: Actuar con rectitud y transparencia en todos y cada uno de los actos, tanto institucionales y cuantos personales, con la finalidad de garantizar la correcta ejecución de las actividades emprendidas por el centro de artesanías “CURIGUADUA” afianzándola con responsabilidad.

PUNTUALIDAD: Seriedad en el trabajo y en el respeto a los demás siendo puntuales en todo momento.

TRABAJO EN EQUIPO: El producto generado por un trabajo compartido fortalece las relaciones personales, facilita el logro de las metas de trabajo y permite la participación y democratización de personas involucradas.

4.2.1. Necesidad a Satisfacer

El centro de artesanías de caña guadúa “CURIGUADUA” se construye con el propósito de ofrecer un producto de calidad con diseños personalizados para decorar alguna parte del hogar o espacio de recreación de las familias de la Provincia de Santa Elena y de los turistas que visitan la Comuna Curía que buscan satisfacer una necesidad de adquirir este tipo de artesanías decorativas como son los cofres, floreros y lámparas para el hogar en general. El propósito que se busca es generar alternativas de diseño decorativo y arquitectónico para el hogar.

Las características de los derivados de la caña guadúa que se pretenden ofrecer están categorizados por tres líneas de productos tales como: cofres, baúles y lámparas de caña guadúa las mismas que serán elaboradas con diseños únicos y autóctonos de la localidad para satisfacer las necesidades de este nicho mercado.

Proceso de decisión de compra:

- 1.- Surge la necesidad de los clientes por adquirir un cofre, floreros o lámpara de caña guadúa en un lugar que conste de una infraestructura adecuada.
- 2.- El cliente consciente de su necesidad acude a la Comuna Curía, lugar donde cree poder encontrar el producto que desea satisfacer.
- 3.- Una vez en esta localidad el cliente busca este tipo de artesanías de caña guadúa que le brinde satisfacción, evalúa la existencia de otro tipo de artesanías.
- 4.- El cliente en base a sus gustos y preferencias afectivas toma su decisión.
- 5.- Adquiere cofres, floreros y/o lámparas de caña guadúa en el centro de artesanías “CURIGUADUA”. Dependiendo de que el centro de artesanías de caña guadúa haya o no satisfecho sus expectativas, el cliente decidirá si repite o no la compra y se recomienda o no visitar el centro.

4.2.2. Objetivos

Objetivo General

Proponer la creación de un centro de artesanías que se dedique a la producción, elaboración y comercialización de artesanías decorativas de caña guadúa de

óptima calidad, mediante el análisis de un estudio de mercado, administrativo y financiero para el desarrollo sostenible de los productores - artesanos de la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Provincia de Santa Elena.

Objetivo Específicos:

1. Efectuar un estudio de mercado que facilite la obtención de información sobre la demanda de artesanías de caña guadúa en la Provincia de Santa Elena.
2. Establecer los recursos necesarios para la creación del centro de producción, elaboración y comercialización de artesanías de caña guadúa, a través de los estados financieros e indicadores financieros.
3. Determinar la factibilidad técnica - económica - financiera para la aplicación del proyecto de creación de un centro de producción, elaboración y comercialización de artesanías decorativas a base de caña guadúa.
4. Identificar los aspectos legales de la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para los productores – artesanos de la Comuna Curía.
5. Ofrecer a nuestros clientes potenciales artesanías de caña guadúa mediante diseños preferenciales y arquitectónicos únicos, para satisfacer las necesidades de diseño y decoración del hogar.

4.2.3. Producto

Las artesanías que se elaborarán serán hechas a base de la caña guadúa, materia prima que se la adquirirá de los guaduales que crecen en la localidad y que es procesada mayormente por el centro de acopio denominado Corporación Noble Guadúa. Los productos son cofres, floreros y lámparas esta línea de productos será aprovechada para generar los respectivos ingresos por ventas que se necesitan

Gráfico N°20: Línea de Productos



*Fuente: Taller Artesanal Curía-Bambú
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio*

La calidad del producto también debería determinarse a través de como los clientes ven el producto. Desde una perspectiva comercial, calidad significa la capacidad de un producto para satisfacer las necesidades o requerimientos de un cliente. Los artesanos son quienes elaboraran los productos de tal manera que se los realice con el mejor estándar de calidad, estrategia generadora de valor.

En el siguiente cuadro se puede observar la línea de lámparas que el centro de artesanías “CURIGUADUA” va a ofrecer:

Cuadro N°2: Diseños de Lámparas de Caña Guadúa

LÁMPARAS DE CAÑA GUADÚA	
Lámparas de embudo	Ideal para decorar una habitación
Lámparas de pared	Ideal para decorar una sala
Lámparas tipo velador	Ideal para una habitación o dormitorio
Lámparas tipo tumbado	Ideal para una habitación o dormitorio
Lámparas tipo botella	Ideal para decorar una sala

*Fuente: Taller Artesanal Curía-Bambú
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio*

4.2.4. Justificación e Importancia

La importancia de elaborar artesanías de caña guadúa se refleja en el cambio de la matriz de producción de caña guadúa, es decir que este vegetal sufra un proceso de industrialización generando valor agregado para las artesanías decorativas.

El proyecto propuesto es la creación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, para lo cual se ha considerado una alternativa de inversión novedosa, poco común, con una demanda regional, y amplias expectativas de crecimiento de la demanda local.

Otro aspecto muy importante al poner en marcha el negocio es que, se crearían plazas de trabajo y con ello se dinamiza las pequeñas economías de las personas del sector. Ya que se abrirían nuevos negocios para la venta del producto y además las familias de las comunidades de la parroquia de Manglaralto tratarían de buscar beneficios de este producto.

Así mismo se pretende mejorar el estilo y calidad de vida de esta comunidad siendo esto la oportunidad de crecer mancomunadamente logrando el reconocimiento como Comuna Curía, como lo han hecho las comunas aledañas pues con esto se busca el reconocimiento dentro y fuera del país.

4.3. MERCADO

La investigación de mercado es el eje de todo proyecto empresarial. La fuente de información utilizada para esta investigación fue la de realizar encuestas directamente a los habitantes de la Provincia de Santa Elena, los mismos que fueron seleccionados partiendo de la necesidad de adquirir artesanías de caña guadúa para decorar el hogar de los peninsulares, es la forma más adecuada para procurar información descriptiva y real.

Se preguntó directamente a los posibles clientes, si les agrada este tipo de artesanías, obteniendo así, datos relativos a sus creencias, preferencias, opiniones y satisfacción acerca de la creación de un centro de artesanías de caña guadúa en la Comuna Curía. En el caso concreto de este proyecto, la investigación de mercado nos ayudó a comprender el ambiente actual, identificar problemas y oportunidades, evaluando y desarrollando alternativas de acción.

Consideramos exclusivamente que el mercado de las artesanías de caña guadúa está dirigido al turismo que durante todo el año visitan esta comunidad a pesar que con mayor intensidad se da en la temporada alta en la costa en los meses de Diciembre a Abril, especialmente el turismo al que hacemos referencia viene de las provincias costeras como Guayas, Los Ríos y Manabí y de la sierra de Azuay, Pichincha y Cuenca que frecuentemente se trasladan a estos balnearios y logran adquirir los productos artesanales para diferentes usos.

ÁNÁLISIS DE LA OFERTA

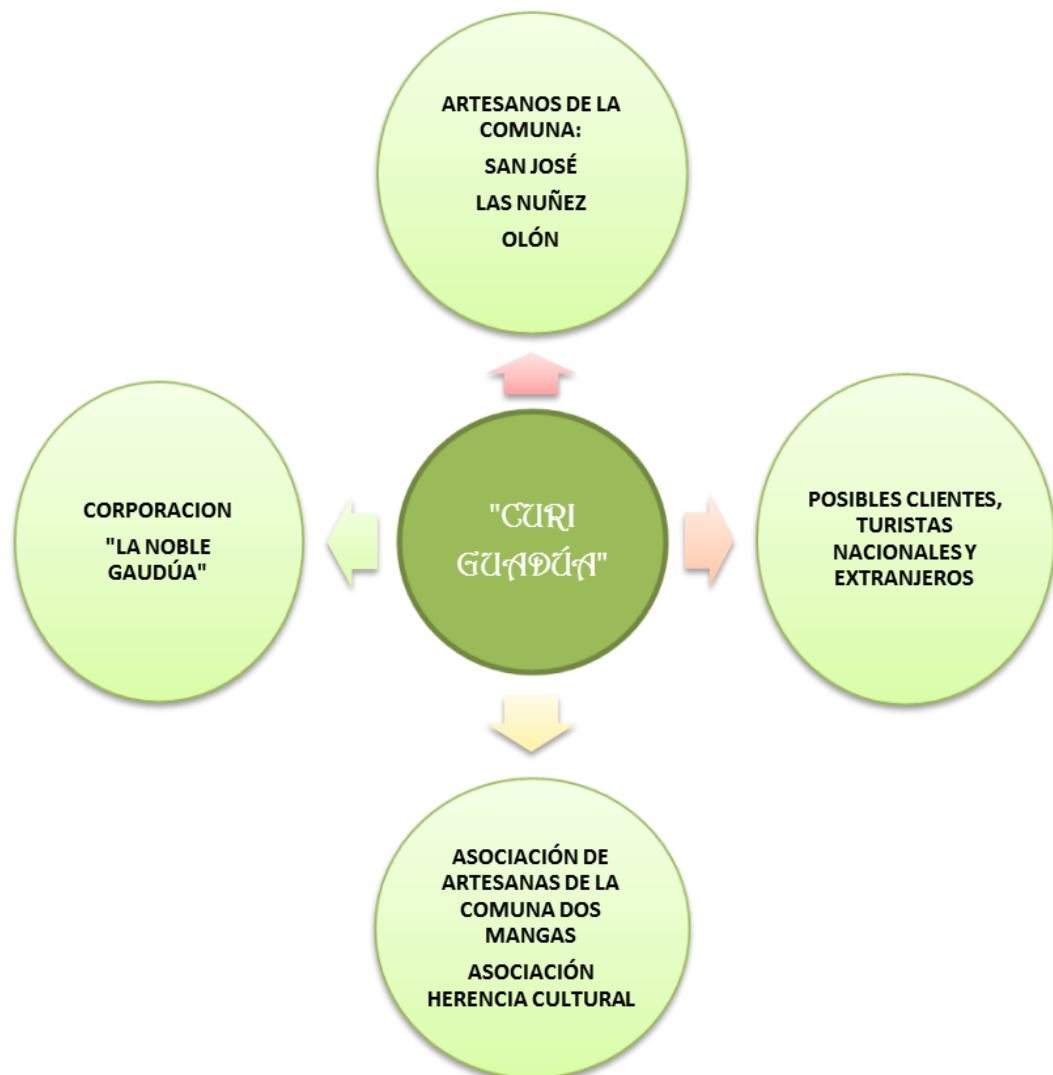
El centro de producción, elaboración y comercialización de artesanías de caña guadúa se enfoca en aquellas personas que sienten la necesidad de adquirir artículos decorativos para adornar alguna parte de su hogar. En la Provincia de Santa Elena según datos de la investigación cuenta con un centro de acopio de la caña guadúa que se encuentra ubicado en la Comuna Olón pero por el poco nivel asociativo que se tiene entre los productores solo produce y comercializa la caña guadúa como materia prima sin darle valor agregado.

“CURIGUADUA” hacia allá apunta hacia la generación del valor agregado de esta materia prima teniendo como resultado productos terminados, es decir derivados de la caña guadúa que mediante un proceso de producción adecuado se logrará obtener productos o derivados de calidad que agrade al nicho de mercado, cabe recalcar que otras provincias como Pichincha, Esmeraldas y Manabí han visto el bambú/caña guadúa como una gran oportunidad de negocio.

A pesar de que se han realizado diversos estudios sobre el bambú o caña guadúa en Ecuador, no existen datos confiables para determinar la oferta disponible en el país, siendo este uno de los principales limitantes para la planificación. Existe actualmente una demanda insatisfecha de 26.788.950 de unidades de caña guadúa para puntal bananero y 7.452.720 de cañas hechas o maduras para otras actividades que se desarrollan en los diferentes eslabones de la cadena productiva.

4.3.1. Análisis de la Situación del Sector a través de las Fuerzas Competitivas de Mercado

Gráfico N° 21: Fuerzas de Porter



*Fuente: Las Fuerzas Competitivas de Michael Porter
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio*

4.3.1.1. Clientes

El centro de artesanías de caña guadúa, tendrá como clientes potenciales a los habitantes mayores de 18 años y menores de 60 años que estén dentro de la población económicamente activa de la Provincia de Santa Elena. Así mismo se considera como clientes potenciales a la población flotante que visita en temporada de verano y por diferentes motivos la Comuna Curía.

Los consumidores buscan siempre algo autóctono hecho a mano y que tenga el brillo y la creatividad dentro de los dibujos que se tallan a cada una de las artesanías.

4.3.1.2. Análisis de la competencia actual

La experiencia de las artesanías peninsulares muestra que los gremios de artesanos han logrado formular y ejecutar proyectos exitosos de desarrollo regional. La sinergia de esfuerzos y capacidad técnica de los talleres liderados por artesanos peninsulares permiten racionalizar los recursos que aplican al sector, así como estimular otras fuentes para fortalecer la inversión, para conservar la ocupación mejorando las condiciones de las personas vinculadas a las unidades productivas.

La competencia directa que tendrá el Centro de A artesanías “CURIGUADUA”, son los artesanos de las comunidades aledañas tales como: San José, Las Nuñez y Olón puesto que existen productores – artesanos que se dedican a la elaboración de artesanías de caña guadúa bajo la modalidad de pedidos.

La Península de Santa Elena y sus comunas pueden ser pequeñas en extensión pero son de gran importancia para la economía interna de esta localidad en el área de la comercialización, en la competencia y en la creatividad que tiene cada uno de los artesanos para poder dibujar, diseñar, moldear y decorar las piezas artesanales, obteniendo un acabado arquitectónico en diseño y decoración.

4.3.1.3. Proveedores

Suministran los recursos que necesitan la empresa para producir los bienes o servicios. Para el proyecto, identificamos quienes van a ser nuestros proveedores directos, para efecto se presenta la siguiente información.

Cuadro N° 3: Lista de Proveedores del Sector

N°	Sector	Nombre de Empresa	Produce		Productos que ofrece	
1	Santa Elena - La Entrada	José Pérez	Caña Brava		Cujes	
2	Santa Elena - La Entrada	Vivero Forestal La Entrada	Caña Brava	Caña Mansa	Cujes	Caña rolliza
3	Santa Elena - La Entrada	Bambullacta	Caña Brava	Caña Mansa	Cujes	Caña natural
4	Santa Elena - La Entrada	Francisco Sánchez	Caña Brava		Cujes	
5	Santa Elena - Las Nuñez	Juan Kigman	Caña Brava		Cujes	
6	Santa Elena - Las Nuñez	Galo Gamboa	Caña Brava		Cujes	
7	Santa Elena - Las Nuñez	Pablo Vega	Caña Brava		Cujes	
8	Santa Elena - Las Nuñez	Fabián Vivanco	Caña Brava		Cujes	
9	Santa Elena - San José	Vicente Domínguez	Caña Brava		Cujes	
10	Santa Elena - San José	Victor Suárez	Caña Brava		Cujes	
11	Santa Elena - San José	Hilario Tigrero	Caña Brava		Cujes	
12	Santa Elena - San José	Cirilo Orrala	Caña Brava		Cujes	
13	Santa Elena - San José	Guido Ponce	Caña Brava		Cujes	
14	Santa Elena – Curía	Justino Castillo	Caña Brava		Cujes	
15	Santa Elena – Curía	Pedro Magallanes	Caña Brava		Cujes	
16	Santa Elena – Curía	Florencio Chilán	Caña Brava		Cujes	
17	Santa Elena – Curía	Pedro Miranda	Caña Brava		Cujes	
18	Santa Elena – Curía	Felipe Squeret	Caña Brava		Cujes	

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

N°	Sector	Nombre de Empresa	Produce		Productos que ofrece	
19	Santa Elena – Curía	Luis Eguiguren	Caña Brava		Cujes	
20	Santa Elena – Curía	Juan Andrade	Caña Brava		Cujes	
21	Santa Elena – Montañita	Armando Malavé	Caña Brava		Cujes	
22	Santa Elena – Montañita	José Reyes	Caña Brava		Cujes	
23	Santa Elena – Montañita	Ernesto Suárez	Caña Brava		Cujes	
24	Santa Elena – Olón	AGROLÓN	Caña Brava	Caña Mansa	Cujes	Caña rolliza
25	Santa Elena – Olón	Corporación La Noble Guadúa	Caña Brava		Cujes	
26	Santa Elena – Olón	Finca San Eduardo	Caña Brava		Cujes	
27	Santa Elena – Olón	Finca El Porvenir	Caña Mansa		Cujes	
28	Santa Elena – Olón	Finca Cerro del Encanto	Caña Brava		Cujes	Caña rolliza
29	Santa Elena – Olón	Finca Ríos	Caña Brava		Cujes	Caña rolliza
30	Santa Elena – Olón	Finca Orrala	Caña Brava		Cujes	
31	Santa Elena – Olón	Washington Cobo	Caña Brava		Cujes	
32	Santa Elena – Olón	Rodrigo Pallares	Caña Brava	Caña Mansa	Cujes	
33	Santa Elena – Olón	Genaro Bastidas	Caña Brava	Caña Mansa	Cujes	
34	Santa Elena – Olón	Adalberto González	Caña Brava	Bambú	Cujes	Latillas
35	Santa Elena – Olón	Fundación Santa María del Fiat	Caña Brava		Cujes	Caña natural

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Los productores de bambú/caña guadúa poseen principalmente cultivos de caña brava, y comercializan principalmente cujes, y rolliza. Los productores poseen guaduales con extensiones a partir de 1 hectárea hasta las 240 hectáreas, estos guaduales tienen edades desde los 3 años hasta los 60 años y su volumen de explotación varía desde los 58 tallos hasta los 30.000 tallos por periodos mensuales según el número de hectáreas que posea cada productor. Las longitudes de venta varían desde los 5 metros hasta los 12 metros de largo.

4.3.1.4. Sustitutos

Se consideró a los productos sustitutos aquellos que puedan satisfacer la misma necesidad de nuestros clientes actuales y potenciales, para efecto se consideró a los artesanos de la Comuna San José, Olón, Montañita, Dos Mangas, Libertador Bolívar.

Dentro de la Ruta del Spondylus se encuentra una variedad de artesanías que pueden suplir el gusto de adquirir una artesanías de guadúa entre ellas existen artesanías de tagua, paja toquilla, madera, concha perla, tejidos, entre otras artesanías pues la Provincia de Santa Elena a parte de su gastronomía en mariscos posee variedad en artesanías.

4.3.2. Estimación de la Demanda

Demanda de la Provincia de Santa Elena

La demanda potencial para el centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía se analizó considerando la población comprendida en temprana edad de 18 años hasta los 60 años de edad; es decir adolescentes, adulto-joven, adulto-mayor, de acuerdo a las encuestas realizadas se considerará para la demanda a hombres y mujeres que formen parte de la población económicamente activa del área urbana, considerando el 8% de la población flotante que ingresa a la Provincia de Santa Elena a los cuales se les denomina turistas nacionales y extranjeros quienes visitarán el centro de artesanías de caña guadúa en temporada alta.

Esta información y datos estadísticos están basados en estudios elaborados y publicados por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), IISE (Instituto de Investigaciones socioeconómico del Ecuador). Para el centro de artesanías de caña guadúa se presentó una demanda global de 106.197 personas, que pertenecen al área urbana.

Cuadro N° 4: Población por Sexo y Área, según el rango de edad, Provincia de Santa Elena, Censo 2010.

EDAD	SEXO	ÁREA		TOTAL
		URBANA	RURAL	
0 – 14	Hombre	28.651	24.581	53.232
	Mujer	27.705	23.523	51.228
	Total	56.356	48.104	104.460
15 – 65	Hombre	53.741	42.191	95.932
	Mujer	52.456	40.228	92.684
	Total	106.197	82.419	188.616
66+	Hombre	3.667	4.031	7.698
	Mujer	4.122	3.797	7.919
	Total	7.789	7.828	15.617
POBLACIÓN SANTA ELENA				308.693

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, ENEMDU población por sexo y área según la edad.

De las 106.197 personas el 74% de los hombres, conforman la población económicamente activa del área urbana de la Provincia de Santa Elena, por la cantidad de 39.487 personas. De las 106.197 personas el 26% de las mujeres, conforman la población económicamente activa del área urbana de la Provincia de Santa Elena, por la cantidad de 13.913 personas. Entonces nuestra demanda potencial es de 53.400 personas.

De la población flotante entiéndase como a esta, a los turistas nacionales y extranjeros, que visitan la Comuna Curía bajo un estudio estimado es de 16.000 personas por lo que se puede indicar que el mercado meta es aproximadamente 69.400 demanda estimada para analizar el estudio.

4.3.3. Análisis Situacional

4.3.3.1. Herramienta FODA

A través del análisis FODA, los socios se darán cuenta que las artesanías de caña guadúa serán diferenciadas en el Cantón Santa Elena, tomando en cuenta todas las características que tendrá el Centro de Artesanías “CURIGUADUA” lo hace un lugar distinguido de la localidad.

Cuadro N° 5: F-O-D-A “CURIGUADUA”

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Amplias y adecuadas instalaciones	Penetración a nuevos nichos de mercado de consumo de la caña guadúa
Aprovechar la ausencia de centros que se dedican a esta actividad	Intercambios de conocimientos para mejorar el proceso de producción
Mano de Obra Calificada	Crecimiento de la demanda de artesanías
Desarrollo de diseños autóctonos de la localidad	Oportunidad de innovar nuevas líneas de derivados de caña guadúa.
Rápida comercialización y difusión de la línea de artesanías bambú	El porcentaje de aceptación del centro es considerable
DEBILIDADES	AMENAZAS
Falta de disciplina laboral de los productores	Incrementos de nuevas empresas comercializadoras de artesanías
Resistencia al cambio para los artesanos locales en lo que respecta a innovación	Imitación de diseños para otros países.
Capacidad limitada en comercializar en volúmenes grandes	Percepción baja sobre productos ecuatorianos en el exterior

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.3.4. Estrategia de Mercadeo

Son aquellas que nos van a permitir comercializar las artesanías de caña guadúa de manera eficiente a través del posicionamiento del producto en la mente de los posibles clientes, de tal manera que se pueda cumplir con los objetivos de “CURIGUADUA”.

Estrategia Centrada en los Consumidores

Se aplicaran para darle fuerza a las ventas de artesanías de caña guadúa a través de la publicidad y propaganda de tal manera que los clientes potenciales se sientan incentivados en conocer el producto, se promocionaran por medio de cuñas radiales, hojas volantes, página web para difundir nuestros productos al mercado global.

Estrategias Geográficas

La comercialización de nuestros productos se dará en el Centro de Artesanías “CURIGUADUA” que estará localizado en el centro de la Comuna Curía por ser un punto estratégicamente turístico y por la cercanía que se tiene con las fuentes de insumos y materiales para producir las artesanías decorativas.

Estrategias Corporativas

Se busca la excelencia para que las ventas aumenten y poder acaparar el mercado según la participación en el mercado meta, se ha considerado la aplicación de esta estrategia por medio de las ventas de las artesanías de caña guadúa se hará conocer la razón de ser de la empresa y hacia dónde se dirige el centro, todo esto se lograra con el compromiso que cada colaborador le ponga ya sea en el proceso de producción o en la atención del cliente lo importante al aplicar esta estrategia es proyectar una imagen corporativa real y sólida de tal manera que nos posicionemos en la mente del consumidor.

Estrategias Funcionales

Al realizar la mezcla de mercadotecnia, el centro considera cada uno de sus productos, el precio, la promoción y la plaza como puntos determinantes para incrementar sus ventas en un periodo determinado, con su respectiva descripción y analizados adecuadamente para centrar la atención que se requiere para aplicar la experiencia, aptitud para que los consumidores se convierten nuestros clientes generando beneficios para el centro de artesanías “CURIGUADUA”.

Marketing Mix: 5 P 'S

Para el desarrollo del Marketing Mix del centro de artesanías de caña guadúa se aplicaran cuatro variables importantes para el desarrollo de la organización, además se detallarán las publicidades a realizar.

Esta estrategia de mercado se la aplicará para lograr posesionarnos en la mente de cada posible cliente vendiendo una imagen capaz de satisfacer sus requerimientos, captando así experiencias positivas que luego serán compartidas atrayendo su curiosidad para adquirir los productos.

Las estrategias del centro de artesanías de caña guadúa se dirigen en brindar piezas que sean de calidad donde se observe su originalidad diferenciándolo de los demás artesanías.

Producto

Producto básico.- el producto está dirigido a satisfacer las necesidades de nuestros clientes en base a un buen servicio, dentro del centro encontrará artesanías de caña guadúa con diseños decorativos que adornará alguna parte de los hogares, oficinas o espacios de distracción de las personas que toman la decisión de adquirir nuestros productos.

Producto aumentado.- se le otorgará descuentos al consumidor final por el monto mínimo de compra en artesanías de caña guadúa por el valor de \$ 9,99 ctvs.

Producto real.- el nombre de la empresa es centro de artesanías de caña guadúa “CURIGUADUA”. La actividad es producción, elaboración y comercialización de artesanías de caña guadúa.

Slogan de la empresa:

“El arte en manos y el diseño en originalidad”.

Gráfico N° 22: Logotipo de la Empresa



Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Justificación del nombre

Sirve para dejar en claro que es lo que la empresa va a brindar a los posibles clientes. Concepto central creativo. “piezas elaboradas con originalidad propia de nuestras tierras vírgenes”.

Precio

Los precios serán establecidos de acuerdo a los costos de producción teniendo en cuenta los gastos de producción, gastos administrativos, gastos de mano de obra, de tal manera que se pueda obtener márgenes de utilidad en determinado periodo.

Tabla N° 19: Determinación del Precio

LÍNEA DE PRODUCTOS	COFRES	FLOREROS	LÁMPARAS
PRECIO DE VENTA CURIGUADUA	\$ 11,70	\$ 11,61	\$ 25,01
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 6,16	\$ 5,86	\$ 14,29
CONTRIBUCIÓN MARGINAL	\$ 5,54	\$ 5,74	\$ 10,72
CONTRIBUCIÓN %	25%	35%	40%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Los precios que tendrá el centro de artesanías “CURIGUADUA” son razonables por todos los servicios que se ofrecen, analizando esto podemos concluir que el centro de artesanías, tendrá precios y servicios competitivos, debido a que no solo busca rentabilidad, sino el posicionamiento en el mercado.

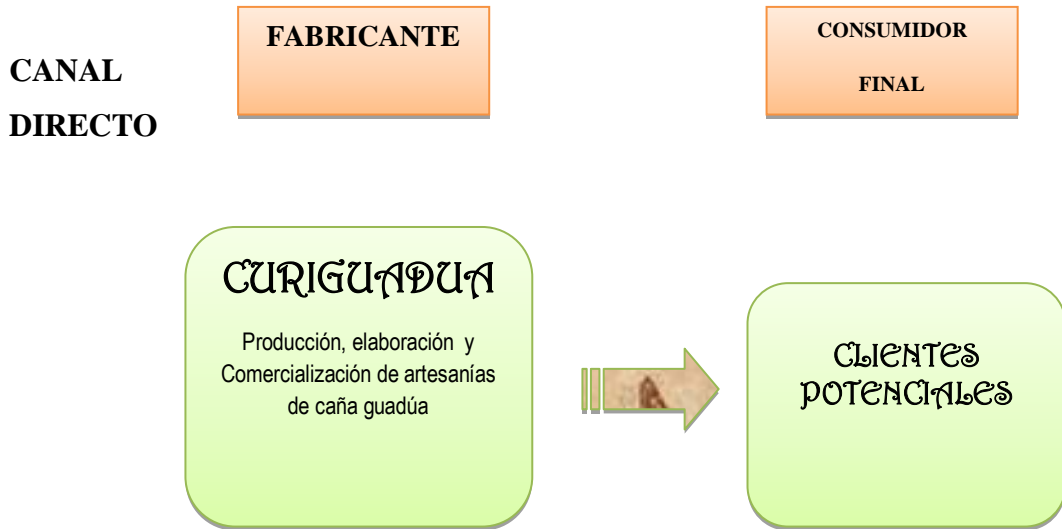
Plaza (Canales de Distribución)

El centro estará ubicado en la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena a dos cuadra de la casa comunal de Curía.

La publicidad se realizará en lugares estratégicos:

- Centros comerciales de la ciudad, casas comunales.
- Ferias que brindan en la ciudad, escuelas, colegios, universidades.

Gráfico N° 23: Canal de Distribución “CURIGUADUA”



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

CROQUIS DEL CENTRO DE ARTESANIAS “CURIGUADUA”



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Promoción

El centro de Artesanías de caña guadúa realizara las siguientes promociones:

Por cada compra por el monto de \$ 9,99 que adquiera el consumidor de artesanías de caña guadúa, tiene acceso a un ticket para participar en sorteos y ganar premios que otorgara la administración.

Brindar un descuento del 5% a 20 clientes si nos recomiendan y trae a nuestro centro de artesanías de caña guadúa a otros clientes.

Publicidad

Se realizará una campaña publicitaria, orientada a comunicar las ventajas competitivas del proyecto, como: ubicación, precios, calidad del producto, características del producto y el enfoque cultural, con el que se caracterizará el centro de artesanías “CURIGUADUA”.

El centro va a dividir la campaña de medios en dos partes:

Primera etapa: Campaña de lanzamiento.

Segunda etapa: Campaña de mantenimiento.

La campaña de lanzamiento tendrá una duración de 5 meses y comenzará dos semanas antes de la inauguración de la empresa y se utilizará medios tradicionales, en la campaña de mantenimiento se disminuirá la agresividad publicitaria y durará 10 meses, se ha considerado la planificación de acuerdo a la apertura e inauguración del centro de artesanías de caña guadúa para conocimiento del público en general. Los medios de comunicación como son:

Cuadro N° 6: Medios de Comunicación

ZRADIO	El recurso más utilizado por nuestro grupo objetivo, por esto el Centro de Artesanías de caña guadúa para la comuna Curía, llegará al cliente potencial mediante cuñas radiales que serán transmitidas en emisoras como: Radio Amor, Radio Santa Elena, La Chola, Antena tres, que son las más sintonizadas por nuestro medio objetivo.
PUBLICIDAD DIRECTA	Entrega de volantes en los centros comerciales Paseo Shopping “La Península”, Buenaventura Moreno, SUPERMAXI, Malecón de Salinas, Operadores de Turismo y en las propias casas comunales.
PÁGINA WEB	Mediante la fijación de anuncios, seleccionamos el uso de una página web para dar a conocer nuestros productos a través de las redes sociales y poder publicitar nuestra campaña, junto a la colaboración con el GAD’S del Cantón Santa Elena para la participación a ferias artesanales. A continuación se presenta el link de la dirección IP: http://curiguadua.x10host.com

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Cuadro N° 7: Planificación de la Publicidad y Propaganda

CAMPAÑA PUBLICITARIA	
MEDIO PUBLICITARIO	FRECUENCIA
RADIO LOCAL	Tres anuncios diario por los cinco primeros meses y después una vez por semana
CORREO DIRECTO (VOLANTES)	Dos vez por semana durante cinco meses, para ello se manejara la cuenta de correo electrónico curiguadu@hotmail.com
PÁGINA WEB	Actualización de la línea de productos a través de la web.

Fuente: Datos de la Investigación

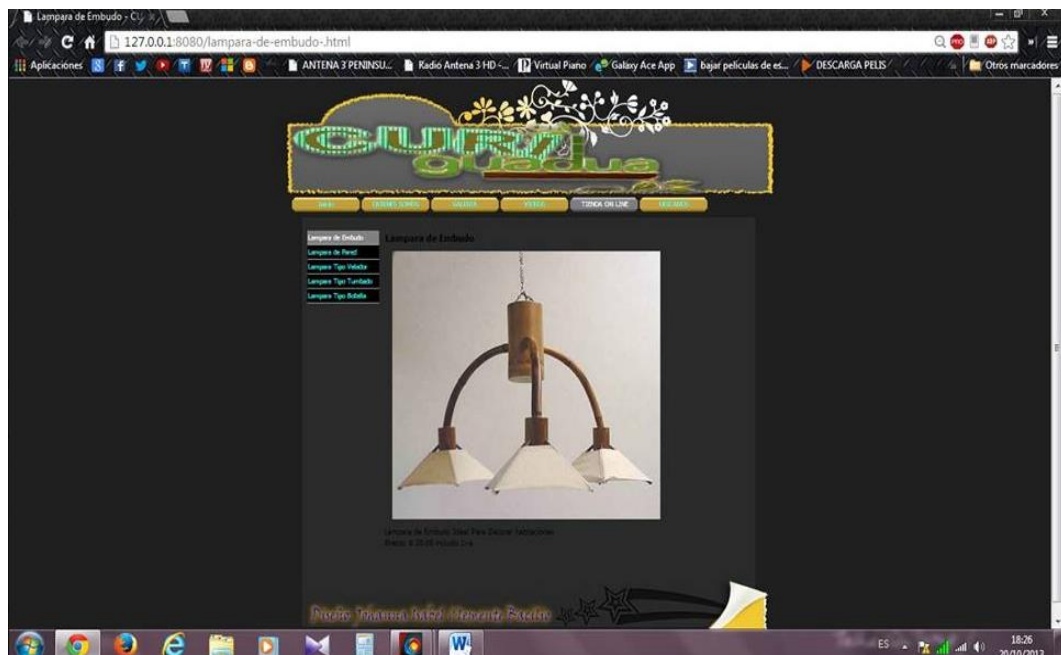
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 24: Hoja Volante “CURIGUADUA”



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N° 25: Página WEB “CURIGUADUA”



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Herramientas de las Relaciones Públicas

Las Ferias: “CURIGUADUA” según la planificación actual participará en ferias, una de ellas es la FITE que se realiza en la Ciudad de Guayaquil en el Centro de Convenciones “Simón Bolívar” anualmente. Por las fiestas de provincialización en la ciudad de Santa Elena se llevará a cabo una exposición, además se planificó participar con estas exposiciones en diferentes ciudades al cual el centro sea invitado.

Eventos de Confraternidad y Promoción: el centro de artesanías de caña guadúa con el fin de dar a conocer su trabajo artesanal, planificara realizar eventos por apertura de temporada en el mes de Enero al igual el cierre de temporada en el mes de Abril en el que se proyecta mostrar al turismo con el lema “Ecuador ama la vida” que llegue al sector el proceso que realizan para obtener el producto terminado como son los cofres, floreros y las lámparas, con la participación de los productores artesanos de la Comuna Curía. Además se prevé la invitación de las autoridades seccionales para dar realce al acto de inauguración, por lo consiguiente en la planificación también se considera el mes de agosto por el motivo de que se llevan a cabo las fiestas patronales en la Comuna Curía.

Tabla N° 20: Gastos de Publicidad y Propaganda

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL
Página web	2	300,00	600,00	600,00
Volantes	600	0,10	60,00	180,00
Ferias	10	15,00	150,00	750,00
Radio	6	6,00	36,00	270,00
TOTAL		321,10	846,00	1.800,00

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.4. ESTUDIO TÉCNICO

“CURIGUADUA” será una unidad de negocio, donde prevalece la producción, elaboración y comercialización de artesanías de caña guadúa, el estudio se realizó atendiendo a la información emanada del estudio de mercado, su importancia radica en obtener el recurso humano, material y financiero para alcanzar los objetivos de posicionamiento y crecimiento en el ámbito artesanal dentro del mercado de acuerdo a la capacidad instalada que tendrá el centro.

4.4.1. Tamaño de Planta Seleccionado

El tamaño de un proyecto es la capacidad instalada de producción de bienes o servicios para el cual se diseña la instalación. La determinación del tamaño es la primera parte de la ingeniería del proyecto, está directamente vinculado a los datos que se generan en la etapa previa, como es el estudio de mercado, y condiciona otros aspectos del estudio técnico.

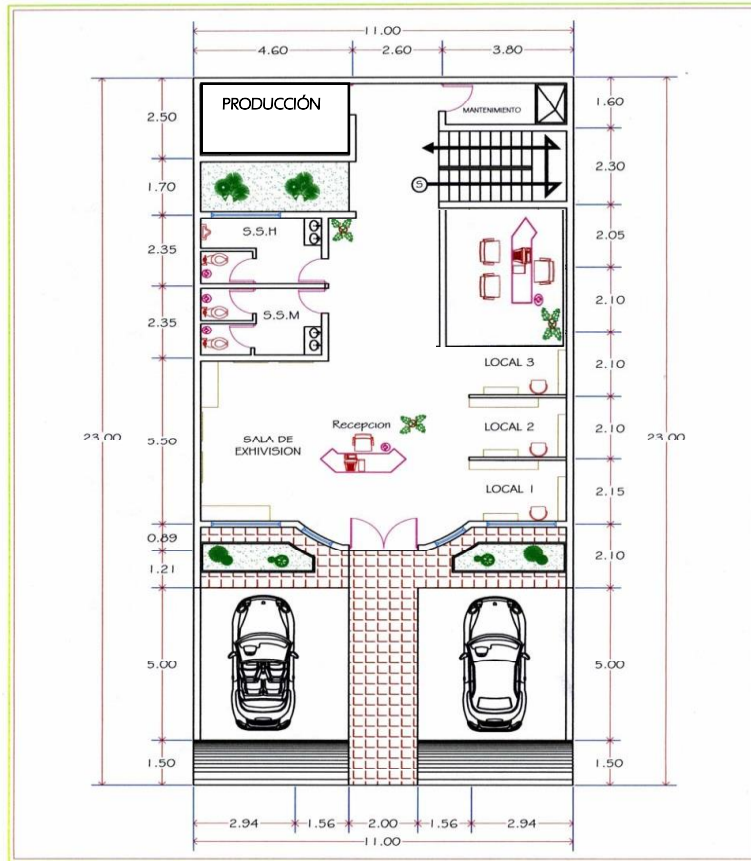
En la actualidad no existe un método eficiente y seguro que determine el tamaño óptimo de la planta, pues de todos los métodos propuestos tal vez el mejor sea considerar separadamente toda la serie de factores que pueden limitar el tamaño, como el mercado, los recursos monetarios disponibles y la tecnología, e ir haciendo una serie de aproximaciones, como lo hace cualquier método hasta llegar a un tamaño que se supone óptimo.

Factores que condicionan el tamaño de la planta:

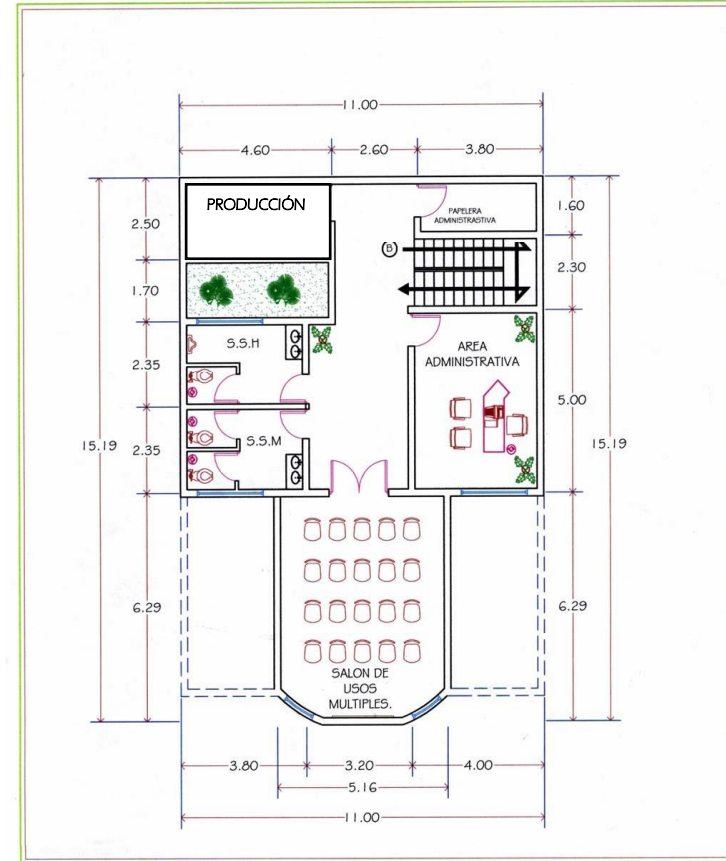
Los datos del relevamiento del mercado actual y proyectado, disponibilidad y precios de materia prima e insumos, la tecnología a emplear la inversión.

A continuación se puede ver el plano de “CURIGUADUA”, y como va a estar distribuidas sus instalaciones:

Gráfico N° 26: PLANOS DEL CENTRO DE ARTESANÍAS DE CAÑA GUADÚA “CURIGUADUA”



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.4.2. Proceso de Producción

Las dimensiones comerciales más comunes tanto en el mercado local como en el de exportación son de 1225x2450 milímetros (2x3 pies) para cofres y floreros 250x2400x20 milímetros para las lámparas. Es por ello que la dimensión de las artesanías a fabricarse deberá ser de 1250x2500 mm, de los cuales se obtienen 5 artesanías de 250x2500 mm. Los diferentes procesos aquí presentados van orientados a obtener una artesanía con las características antes mencionadas.

Abastecimiento de caña guadúa

Como no se cuenta con varias hectáreas propias de guadúa, se tendrá que comprar las cañas directamente en las plantaciones. Los tallos son cortados en el campo por los propietarios, en culmos de 6 metros de longitud. Estas cañas son transportadas hasta el comprador en camiones con capacidad de 450 cañas. (Datos proporcionados por depósitos de maderas).

Corte en segmentos

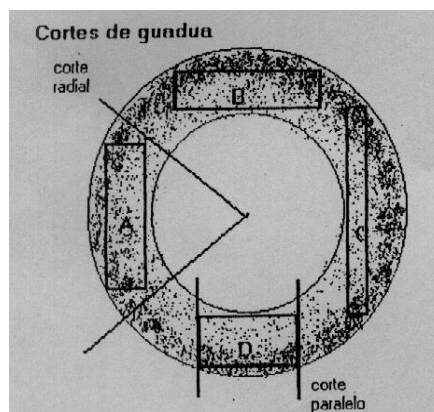
Se debe trabajar únicamente con las cañas maduras, debido a las características físicas que poseen. Los culmos son cortados perpendicularmente en segmentos según el largo deseado. Debido a las dimensiones requeridas, serán cortados en dos segmentos de 1300 mm.

Corte longitudinal

Luego los segmentos son cortados longitudinalmente para obtener el tamaño deseado. El ancho del diseño que se obtienen depende del tipo de caña guadúa, su edad y diámetro interno. El porcentaje de materia prima aprovechada aumenta con la reducción del corte, sin embargo se requiere de mayor labor y pegante para su procesamiento.

En el gráfico N° 27, se demuestra lo antes mencionado. Observe que el segmento D es el más pequeño, pero el que mayor cantidad de fibra aprovecha en el culmo. Debido a esto podemos trabajar con una cantidad de 12 artesanías por culmo cuyo ancho está en los 6 cm.

Gráfico N° 27: Cortes de la Guadúa



Fuente: Proyecto latas y laminados Jörg Stamm

Secado 1

Uno de los principales problemas que presenta nuestra materia prima, es su alto contenido de humedad en estado verde (60%). Los diseños deben ser secados al aire o con ventilación artificial hasta obtener un contenido de humedad por debajo del 15%. El secado debe realizarse en esta etapa, si se lo hace antes, con el culmo entero, pueden presentar fallas (colapsos, grietas, etc.) en los nudos principalmente.

Dimensiones de la caña guadúa.- Se remueven los nudos para facilitar los procedimientos siguientes. Se debe quitar la capa externa de los segmentos (epidermis), ya que por su composición y contextura no permite una eficiente la absorción del barniz o tiner a utilizar. De igual forma se deben cortar excesos laterales para poder realizar los diseños decorativos previo estudio decorativo.

Corte longitudinal 2.- Se cortan las tiras en dirección de su espesor. El grosor de los listones no debe ser menor a 0.5mm y su ancho debe estar entre los 5mm y 15mm. Hay que tener precaución de no tener variaciones en el grosor mayores al 10%, ya que esto puede perjudicar el acabado final e incrementar considerablemente la cantidad de barniz a utilizar.

Lijado.- Se procede a lijar las cañas para el respectivo curado con barniz. Las dimensiones comercialmente utilizadas son: 2500x1250mm. Las cañas pueden ser almacenadas hasta por 4 semanas sin tratamiento alguno.

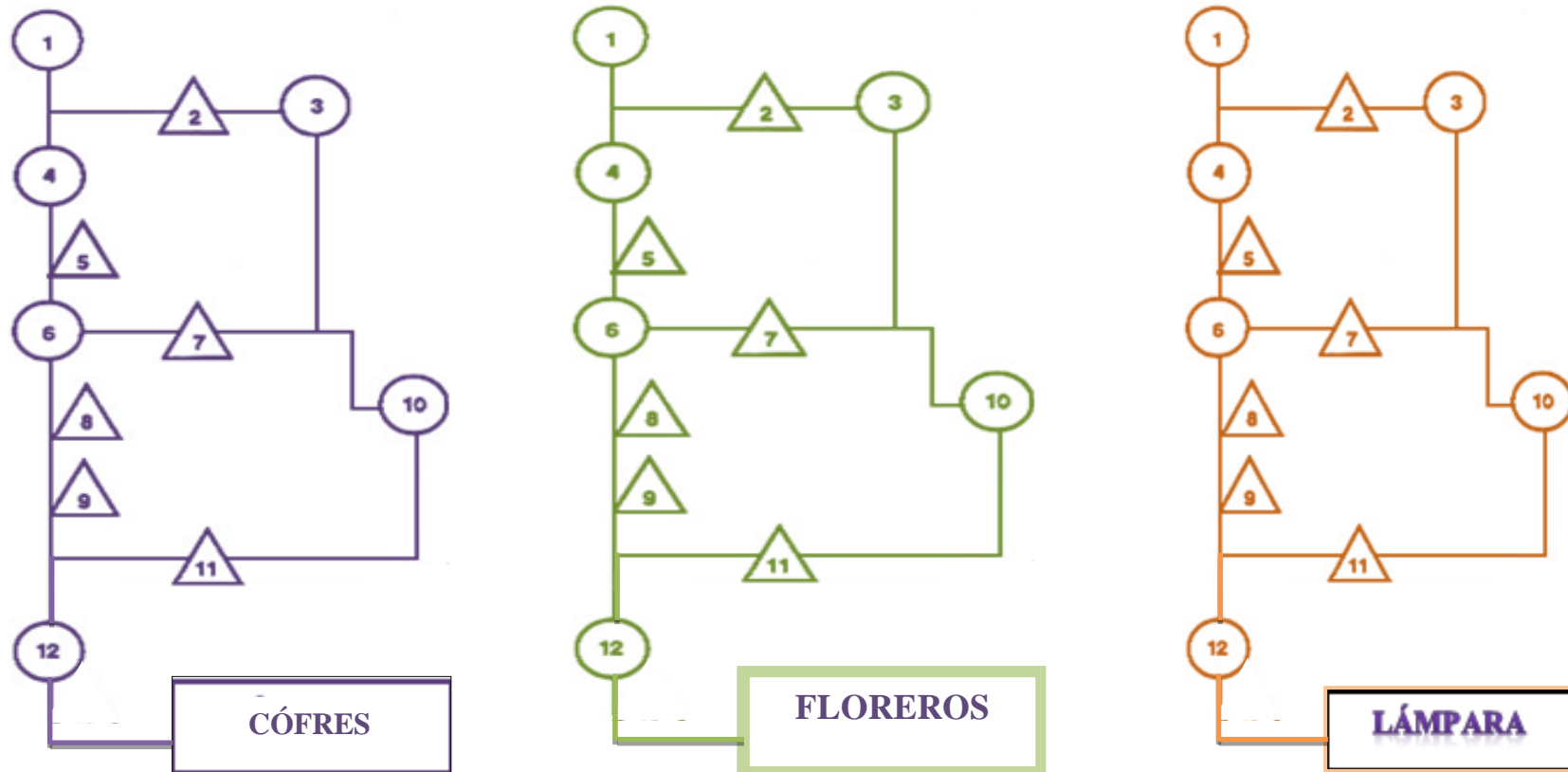
Recubrimiento con Barniz o resina.- El Fenol Formaldehído (PF) es la resina mayormente utilizada en la fabricación de BMB. El PF se elabora en un tanque de acero, sus componentes principales son: Fenol, Formaldehído e hidróxido de Sodio. Debe tener una viscosidad: $663 \pm 204 \text{ Kg/cm}^2$ a 25°C o un tiempo de fluido de $27 \pm 5 \text{ seg.}$ a 25°C en una copa B-4. Una resistencia al agua de 1:6 a 1:20 dependiendo de la cantidad de hidróxido de Sodio utilizado y un contenido de sólidos de $48\% \pm 2\%$.

Ensamblaje.- Es la parte donde los operarios o artesanos tallan las piezas arquitectónicas para darle un acabado especial.

Dimensionamiento Final.- La dimensión requerida para las artesanías de caña guadúa es de 2500x1250 mm para luego ser expuestas al consumidor final como se lo indica en el plano.

Es necesario realizar cada actividad de acuerdo al espacio y tiempo por ello se detalla el flujo del proceso de la actividades que los operarios deberán seguir cuidando minuciosamente cada detalle en el diseño de la línea de productos que el centro pretende ofrecer al mercado seleccionado como son los cofres, floreros y lámparas en varios diseños pues la decoración arquitectónica es lo que va a permitir ser únicos en modelos de este tipo de materia prima.

Gráfico N° 28: Flujo del Proceso de Producción



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.4.3. Programa de Producción

Actividad que consiste en la fijación de planes y horarios de la producción, de acuerdo a la prioridad de la operación por realizar, determinado así su inicio y fin, para lograr el nivel más eficiente. La función principal de la programación de la producción consiste en lograr un movimiento uniforme y rítmico de los productos a través de las etapas de producción. Las cañas vienen del proveedor en un camión con capacidad de transportar 250 cañas de 6 metros de largo. En el cuadro N° 8, se presentan las diferentes maquinarias necesarias para nuestro proceso y su capacidad de producción.

Cuadro N° 8: Programa de Producción

PROCESO	EQUIPO	PRODUCCIÓN/MAQUINA
Corte Horizontal	Sierra Circular	60 cañas/hora
Corte Longitudinal	Prensa Circular	249 segmentos 1.3 m/hora
Secado 1	Secado Manual	1 m ³ /hora
Dimensión	Removedor de Nudos	25 art./hora
Barnizado	Manual	6 artesanías /hora
Torneado	Torno	6 artesanías /hora
Secado 2	Secado al aire	25 artesanías /hora
Prensa	Prensa Caliente	14 artesanías /hora
Dimensión Final	Sierra Circular	30 artesanías/hora

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Considerando nuestro lote de 250 cañas y los diferentes tiempos producción de cada máquina, se estableció la cantidad de máquinas y de personal requeridos para cumplir con la demanda estimada al 60% de la capacidad instalada para el centro.

4.4.4. Instalaciones Físicas

El terreno que se pretende adquirir está ubicado en la Provincia de Santa Elena, Cantón Santa Elena, Parroquia Manglaralto, Comuna Curía en el Km 64 de la Ruta del Spondylus, tendrá una distancia de 50 mt²x 40 mt²= 2.000 mts², construyendo primer y segundo piso, teniendo un costo total de 40.000 dólares americanos y un costo total por Infraestructura de 46.068,50 dólares americanos.

Cuadro N° 9: Adquisición de Terreno - Infraestructura

TERRENO				
ADMINISTRACION Y VENTAS				
CANTIDAD	metros cuadrados req.	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
2.000		Terreno	20,00	40.000,00

INFRAESTRUCTURA				
CANTIDAD	metros cuadrados req.	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
2.000		Infraestructura	23,034	46.068,50

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.4.5. Maquinarias y Equipos

Las computadoras serán útiles para guardar información necesaria y oportuna que servirá para llevar una adecuada contabilidad, sistema de cobros, modelos y diseños, archivos, y base de datos de los clientes y proveedores dándole mayor funcionalidad al sistema administrativo.

Los Muebles de Oficina son destinados para el personal administrativo y de producción según su función en el centro, para un mejor desarrollo de sus funciones.

El Equipo de Comunicación es prioritario para una buena información, debido a que se requiere del contacto permanente con los proveedores de materia prima,

clientes, además mejora el diálogo del personal operativo y administrativo.

Para realizar estas adquisiciones se deben tomar en cuenta todos los factores relevantes que determinan la compra de equipos y maquinarias citados anteriormente, lo que va a permitir realizar una transacción que satisfaga las necesidades que tiene la organización. A continuación se detalla los activos fijos que el centro requiere para llevar a efecto su actividad económica:

Cuadro N° 10: Inversión de Activos Fijos - Producción

VEHÍCULO			
PRODUCCION			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
1	Camion Hino de Mabesa	25.000,00	25.000,00
Total		25.000,00	25.000,00

MÁQUINARIAS			
PRODUCCIÓN			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
2	Torno Industrial 1 M, Volteo Sobre Escote 502 Mm.	6.200,00	12.400,00
2	Sierra Cinta 18 Motor 2 Hp Cuatro Velocidades	3.000,00	6.000,00
2	Cepilladora 18 Motor 2 Hp Dos Velocidades	5.000,00	10.000,00
2	Rebajadora 18 Motor 2 Hp Dos Velocidades	200,00	400,00
2	Caladora Industrial De 1/2" Vvr Dewalt Dw520k	120,00	240,00
2	Taladro Percutor Industrial De 1/2" Vvr Dewalt Dw520k	290,00	580,00
2	Makita 5007f Sierra Circular 7-1/4 15 Amp.	195,00	390,00
1	Maquina Lijadora de Banda	20.000,00	20.000,00
2	Stick limpiador pulidora	120,00	240,00
2	Cepillo eléctrico monomanual Festool EHL 65 E-Plus	450,00	900,00
2	Lijadora de disco DS 12 (300 mm)	500,00	1.000,00
Total Máquinaria			52.150,00

MUEBLES DE OFICINA			
PRODUCCIÓN			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
2	Escritorios	390,00	780,00
6	Silla Secretaría	80,00	480,00
3	Archivador	600,00	1.800,00
TOTAL		1.070,00	3.060,00

EQUIPOS DE COMPUTACION			
PRODUCCION			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
1	Computadora INTEL COREI3	700,00	700,00
1	Impresoras Epson Stylus NX515	250,00	250,00
TOTAL		950,00	950,00

EQUIPOS DE OFICINA			
PRODUCCION			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
3	Teléfono Ejecutivo KIT X2	350,00	1.050,00
1	Extintor	65,00	65,00
1	Producción	155,00	155,00
TOTAL		570,00	1.270,00

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Cuadro N° 11: Inversión Activos Fijos – Administración y Ventas

EQUIPOS DE OFICINA			
ADMINISTRACION Y VENTAS			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
12	Teléfono Ejecutivo KIT X2	350,00	4.200,00
2	Caja Registradora	350,00	700,00
3	Extintor	65,00	195,00
3	Dispensador de Agua	155,00	465,00
2	Fax Digital	35,00	70,00
3	Aire Acondicionado	900,00	2.700,00
TOTAL		1.855,00	8.330,00

MUEBLES DE OFICINA			
ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
9	Escritorios	390,00	3.510,00
2	Silla Gerenciales	450,00	900,00
1	Juegos de sillas x 6	110,00	110,00
9	Silla Secretaría	80,00	720,00
2	Butáca de espera	750,00	1.500,00
5	Mostrador de vidrio	250,00	1.250,00
5	Modulares de exhibición para lámparas	1.050,00	5.250,00
12	Archivador	600,00	7.200,00
TOTAL		3.680,00	20.440,00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
ADMINISTRACION Y VENTAS			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL US\$
1	Laptop HP Pentium Dual Core Inside	1.200,00	1.200,00
8	Computadora INTEL COREI3	700,00	5.600,00
10	Impresoras Epson Stylus NX515	250,00	2.500,00
4	Router wireless DIR-600	125,00	500,00
TOTAL		2.275,00	9.800,00

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.4.6. Recursos Humanos

El recurso más significativo para el centro de artesanías de caña guadúa es el recurso humano, pues es el que va a permitir que las actividades se desarrollen con normalidad tanto en el área administrativa y de ventas como en el área operativa de acuerdo a las funciones que se les han encomendado a cada uno de ellos.

A continuación se detalla el personal que se requiere de acuerdo al organigrama estructural de “CURIGUADUA”

Cuadro N° 12: Recurso Humano Requerido
Expresado en dólares

No de TRABAJADORES	CARGO	SUELDO UNIFICADO	SUELDO ANUAL
Área Administrativa			
1	Gerente General	1000,00	12.000,00
1	Jefe Financiero	800,00	9.600,00
1	Secretaría General	400,00	4.800,00
1	Asistente Financiero	450,00	5.400,00
1	Contador General	600,00	7.200,00
1	Bodeguero	318,00	3.816,00
Área de Ventas			
1	Jefe de Marketing y Ventas	800,00	9.600,00
1	Jefe de Compras	600,00	7.200,00
2	Vendedores	325,00	3.900,00
Área Operativa			
1	Jefe de Producción	800,00	9.600,00
8	Operarios	318,00	3.816,00
1	Mantenimiento y Limpieza	318,00	3.816,00
1	Chofer	318,00	3.816,00
21	TOTAL	7.047,00	84.564,00

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.4.7. Materias Primas

En todo proceso de producción, intervienen dos clases de materiales o insumos: directos e indirectos. Los directos corresponden a las materias primas, partes o componentes que conforman el producto terminado y cuya identificación con el costo unitario de los bienes finales es fácilmente comprobable. Los materiales indirectos son los que se emplean en los procesos manufactureros y cuyos costos no se ubican directamente en cada artículo.

Aproximadamente los tres productos estarán compuesto por el 95% de caña mansa fina artesanía y caña brava fina artesanía, las características de cada caña serán de 6 metros de largo y de 5 cm de diámetro. El costo unitario de la materia prima para elaborar un cofre es de \$ 4,15 para elaborar un florero es de \$ 4,89 y el costo para elaborar una lámpara es de \$ 19,80.

Cuadro N° 13: Materias Primas Requeridas

COFRE	Unidad de Medida	Precio Unitario	Cantidad	Valor
Caña mansa fina artesanía	Metros	7,00	0,10	0,70
Caña brava fina artesanía	Metros	8,50	0,10	0,85
Sellador	Litro	5,35	0,10	0,54
Lija	Docena	6,99	0,08	0,58
Barniz	Litro	7,88	0,10	0,79
Pinturas	Litro	3,45	0,10	0,35
Codos de Acero	Unidad	0,35	1,00	0,35
Total x artesanía (cofre)				4,15
FLOTERO	Unidad de Medida	Precio Unitario	Cantidad	Valor
Caña mansa fina artesanía	Metros	7,00	0,15	1,05
Caña brava fina artesanía	Metros	8,50	0,15	1,28
Sellador	Litro	5,35	0,12	0,64
Lija	Docena	6,99	0,08	0,56
Barniz	Litro	7,88	0,12	0,95
Pinturas	Litro	3,45	0,12	0,41
Total x artesanía (florero)				4,89

LÁMPARA	Unidad de Medida	Precio Unitario	Cantidad	Valor
Caña mansa fina artesanía	Metros	7,00	0,25	1,75
Caña brava fina artesanía	Metros	8,50	0,25	2,13
Sellador	Litro	5,35	0,20	1,07
Lija	Docena	6,99	0,10	0,70
Barniz	Litro	7,88	0,15	1,18
Pinturas	Litro	3,45	0,20	0,69
Paja Toquilla	Bulto	10,00	0,20	2,00
Cable eléctrico	Unidad	2,00	1,00	2,00
Tela Fina para lámparas	Metro	5,25	1,15	6,04
Luminarias	Unidad	2,25	1,00	2,25
Total x artesanía (lámparas)				19,80

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5. PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

4.5.1. Plan de Inversiones

Las inversiones y el financiamiento del proyecto exigen un análisis profundo sobre los principales bienes de capital que requiere el centro de artesanías de caña guadúa para que pueda funcionar.

El objetivo de este capítulo es analizar cómo la información que proveen los estudios de mercado, técnico y organizacional puede definir la cuantía de las inversiones que un proyecto debe sistematizarse, a fin de ser incorporada como un antecedente más en la proyección del flujo de caja que posibilite su posterior evaluación.

Si bien la mayor parte de las inversiones debe realizarse antes de la puesta en marcha del proyecto, pueden existir inversiones que sean necesarias realizar durante la operación, ya sea porque se precise reemplazar activos desgastados o porque se requiere incrementar la capacidad productiva ante aumentos proyectados en la demanda.

Cuadro N° 14: Inversión Total del Proyecto
Expresado en dólares

CONCEPTO	VALOR
Capital de trabajo	68.444,04
Activos Fijos	207.068,50
Gastos de Constitución	3.100,00
TOTAL INVERSIÓN	278.612,54

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5.1.1. Inversión Fija Tangible

Como se puede observar en el Cuadro N° 16 la inversión fija tangible asciende a un total de \$ 207.068,50 cvts, que corresponden a la inversión de equipos de computación, equipos de oficina, Infraestructura, Maquinarias y Herramientas, Muebles de Oficina, Vehículos y Terrenos para llevar a cabo las actividades del centro de artesanías de caña guadúa.

Cuadro N° 15: Inversión Fija Tangible
Expresado en dólares

ACTIVOS FIJOS	TOTAL	2014	2015	2016	2017	2018
Equipos de Computación	10.750,00	3.583,33	3.583,33	3.583,33		
Equipos de oficina	9.600,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
Infraestructura	46.068,50	2.303,43	2.303,43	2.303,43	2.303,43	2.303,43
Maquinarias y Herramientas	52.150,00	5.215,00	5.215,00	5.215,00	5.215,00	5.215,00
Muebles de Oficina	23.500,00	2.350,00	2.350,00	2.350,00	2.350,00	2.350,00
Terreno	40.000,00					
Vehículos	25.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
TOTAL GENERAL	207.068,50	19.411,76	19.411,76	19.411,76	15.828,43	15.828,43

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5.1.2. Capital de Trabajo Requerido

Para poner en marcha las actividades con normal desarrollo “CURIGUADUA” necesita \$ 68.444,04cvtsde capital de trabajo o fondo de maniobra. Este valor se lo determino sumando el costo de ventas, los gastos administrativos y ventas luego se lo dividió por doce meses y multiplicado por dos meses.

Cuadro N° 16: Capital de Trabajo Requerido “CURIGUADUA”
Expresado en dólares

CAPITAL DE TRABAJO	
COSTO DE VENTAS	284.244,03
GASTOS DE VENTAS	46.536,97
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	79.883,22
	410.664,21
MESES /	12
	34.222,02
MESES *	2
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	68.444,04

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5.2. Plan de Financiamiento

El plan financiero del centro de artesanías de caña guadúa “CURIGUADUA”, ha sido desarrollado de acuerdo a estudios analizados en el mercado de la Provincia de Santa Elena, a partir de aquello se han elaborado cada uno de los estados financieros, considerando los respectivos costos y gastos, determinando el personal con que se contará para iniciar sus actividades administrativas, operativas y de servicio.

Cada una de las cifras y cantidades presentadas son estimaciones y proyecciones analizadas con el objetivo de cubrir con el propósito de viabilidad en un plazo de 5 años.

Para cubrir la inversión total de \$ 278.612,54, será financiado el 15% de acciones comunes que corresponden a cuatro accionistas en partes iguales, es decir, \$ 10.447,97 cada uno que corresponden al capital social del centro de artesanías de caña guadúa y otro 85% mediante préstamo bancario por un monto de \$ 236.820. El costo de capital es de 12,99 %.

Cuadro N° 17: Estructura de Capital
Expresado en dólares

CONCEPTO	%	Aportes	Costo de Capital	CCPP
Acciones Comunes	15%	41.791,88	20,00%	3,00%
Prestamos Bancario	85%	236.820,66	11,75%	9,99%
TOTAL	100%	278.612,54		12,99%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

La entidad financiera con más apertura a créditos productivos, debido al cambio de la matriz productiva donde se relaciona al emprendedor como ente para el desarrollo económico del país y por la cual se la determino para financiar el presente proyecto se la denomina Corporación Financiera Nacional. Los financiamientos otorgados van dirigidos a personas naturales o jurídicas, los mismos que se destinan a la adquisición de activos fijos y/o capital de trabajo.

Monto: El monto de los préstamos que realizan va desde \$ 50.000 dólares.

Tasa de Interés: La tasa de interés que manejan es del 12%.

Financiamiento: Hasta el 70% para proyectos nuevos.

Plazo: Hasta 10 años

Tabla N° 21: Tabla de Amortización

Expresado en dólares

AÑOS	SALDO INICIAL	INTERESES	CAPITAL	DIVIDENDO	SALDO FINAL
2014	236.820,66	27.826,43	37.463,54	65.289,96	199.357,12
2015	199.357,12	23.424,46	41.865,50	65.289,96	157.491,62
2016	157.491,62	18.505,27	46.784,70	65.289,96	110.706,92
2017	110.706,92	13.008,06	52.281,90	65.289,96	58.425,02
2018	58.425,02	6.864,94	58.425,02	65.289,96	0,00
		89.629,16	236.820,66	326.449,81	

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5.3. Cronograma de Ejecución del Proyecto

Esta herramienta nos va a permitir medir el tiempo y poder planificar en orden cronológica las actividades de acuerdo al cronograma de trabajo estipulado.

Cuadro N° 18: Cronograma de Actividades “CURIGUADUA”

ACTIVIDAD	TIEMPO	MESES											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Elaboración del estudio													
Constitución de la empresa													
Compra de terreno													
Acondicionamiento de Terreno													
Construcción de la obra civil													
Compra de mobiliario y equipo													
Instalación de mobiliario y equipo													
Inicio de operaciones													

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5.4. Costo de Operación

El proceso de determinación de costos constituye una parte importante para el centro de artesanías de caña guadúa, al igual que le permite medir su nivel de utilidad o contribución marginal en la obtención de beneficios que posee como ente competitivo, luego de cubrir con todos los costos y gastos necesarios en la producción.

La mano de obra directa se encuentra relacionada al sueldo que perciben los 8 operarios, la cual se estima a un costo unitario de 1,09, y para el cálculo de los costos indirectos de fabricación se tomó en consideración la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta, la correspondiente depreciación operacional, los servicios básicos seguros y el mantenimiento de maquinaria.

Cuadro N° 19: Determinación de la Mano de Obra Directa

Productos	Tiempo mm	Producción	Total	% Asignación costos
COFRES	25,00	7.634,02	190.850,48	19,08%
FLOTEROS	30,00	10.687,63	320.628,80	32,06%
LÁMPARAS	40,00	12.214,43	488.577,22	48,85%
TOTAL MINUTOS			1.000.056,50	100,00%

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Horas Necesarias	16.667,61	2080
Operarios Necesarios		8,01
Hombres		12
días Semana		5
Horas diarias		8
Semanas		52
Total Horas Hombre		24.960,00
Diferencia		8.292,39

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Cuadro N° 20: Costos Indirectos de Fabricación
Expresado en dólares

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
Mano de obra Indirecta	18.246,88	19.706,63	21.283,17	22.985,82	24.824,68	107.047,19
Materiales Indirectos	285,60	308,45	333,12	359,77	388,56	1.675,50
Servicios Básicos	2.250,00	2.430,00	2.624,40	2.834,35	3.061,10	13.199,85
Depreciación	10.964,67	10.964,67	10.964,67	10.648,00	10.648,00	54.190,00
Seguros	6.212,06	6.709,02	7.245,74	7.825,40	8.451,43	36.443,65
Mantenimiento	2.472,90	2.670,73	2.884,39	3.115,14	3.364,35	14.507,52
Otros (Imprevistos)	200,00	216,00	233,28	251,94	272,10	1.173,32
TOTAL DÓLARES	40.632,11	43.005,50	45.568,77	48.020,43	51.010,22	228.237,03

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Cuadro N° 21: Costo de venta por línea de productos
Expresado en dólares

COFRES	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	4,15	4,48	4,84	5,23	5,65
Mano de obra Directa	1,09	1,20	1,20	1,20	1,20
Costos indirectos de Fab.	0,92	1,00	0,98	0,95	0,94
TOTAL	6,16	6,68	7,02	7,39	7,79

FLOTEROS	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	3,47	4,13	4,44	4,76	5,11
Mano de obra Directa	1,30	1,45	1,45	1,45	1,45
Costos indirectos de Fab.	1,10	1,19	1,17	1,14	1,12
TOTAL	5,86	6,77	7,05	7,35	7,68

LÁMPARAS	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	11,10	13,37	14,44	15,59	16,84
Mano de obra Directa	1,73	1,93	1,93	1,93	1,93
Costos indirectos de Fab.	1,46	1,59	1,56	1,52	1,50
TOTAL	14,29	16,89	17,93	19,04	20,27

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.5.5. Ingresos

Este pronóstico es la predicción de las ventas de la empresa correspondientes a un periodo específico, que proporciona el departamento de marketing al gerente de finanzas.

“CURIGUADUA” ofrecerá tres líneas de productos como son los cofres, los floreros y las lámparas según el precio establecido para cada línea de productos, las ventas que se generen se convierten en ingresos para el centro. Se concederá crédito a los clientes previo análisis de los clientes.

Tabla N° 22: Ingresos por Ventas: Cofres, Floreros y Lámparas
Expresado en dólares

PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
COFRES	89.353,19	104.221,56	121.564,02	141.792,28	165.386,51	622.317,55
FLOTEROS	124.047,10	144.688,54	168.764,72	196.847,16	229.602,53	863.950,06
LÁMPARAS	305.490,47	356.324,08	415.616,41	484.774,98	565.441,54	2.127.647,48
TOTAL	518.890,76	605.234,18	705.945,15	823.414,42	960.430,58	3.613.915,09

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

4.6.1. Estados Financieros Proyectados

Estado financiero a una fecha o período futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto; un estado proforma. La planeación financiera es una parte importante de las operaciones del centro de artesanías de caña guadúa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de éste con el propósito de lograr sus objetivos.

Dos aspectos fundamentales del proceso de planeación financiera son la planeación del efectivo y la planeación de las utilidades. La primera implica la preparación del flujo de efectivo de la empresa y la segunda entraña la preparación de estados financieros pro forma. Por ello se presentan 4 estados financieros proyectados para su respectivo análisis del centro.

4.6.1.1. Estado de Ganancias y Pérdidas

Este documento contable muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un período determinado. Además presenta la situación financiera de la empresa, tomando un parámetro los ingresos y gastos efectuados, proporciona la utilidad neta de la empresa.

El Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. Por lo cual debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que se presenta posteriormente sea útil y confiable para la toma de decisiones.

El estado de resultados de “CURIGUADUA” se proyectó a 5 años de vida del proyecto, dentro de los ingresos se muestran únicamente las ventas restando el respectivo costo de venta, para obtener de esta manera la utilidad bruta, desglosando a la vez los gastos tanto operativos, administrativos como de ventas, para obtener la utilidad antes de intereses e impuestos y finalmente para obtener la utilidad neta se consideran los gastos financieros que corresponden a los intereses anuales por el préstamo bancario, los respectivos impuestos, participación de trabajadores y el pago de dividendos.

La utilidad neta para el año 2.014 es de \$ 52.621,88 aumentando en los años posteriores y finalmente para el año 2018 la utilidad neta es de \$ 174.339,28. Pues estos resultados nos permiten determinar que existirá ganancia.

Cuadro N° 22: Estado de Resultados
Expresado en dólares

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018	ACUMULADO
Ventas	518.890,76	605.234,18	705.945,15	823.414,42	960.430,58	3.613.915,09
Costo de Ventas	284.244,03	356.071,22	405.867,16	463.022,10	529.397,76	2.038.602,27
Utilidad Bruta	234.646,73	249.162,96	300.077,99	360.392,32	431.032,82	1.575.312,82
Gastos de Operación	126.420,19	135.808,43	145.947,74	153.631,53	165.458,01	727.265,90
Gastos de Administración	79.883,22	85.746,43	92.078,69	96.600,87	103.986,83	458.296,04
Gastos de Venta	46.536,97	50.062,01	53.869,05	57.030,65	61.471,18	268.969,86
Utilidad antes de intereses e impuestos	108.226,55	113.354,53	154.130,25	206.760,80	265.574,81	848.046,92
Intereses Pagados	27.826,43	23.424,46	18.505,27	13.008,06	6.864,94	89.629,16
Intereses Ganados		1.270,51	1.492,78	2.620,40	4.245,31	9.629,00
Utilidad antes de impuestos	80.400,12	91.200,58	137.117,76	196.373,14	262.955,17	768.046,76
Participación de trabajadores	12.060,02	13.680,09	20.567,66	29.455,97	39.443,28	115.207,01
Impuestos	15.718,22	17.054,51	25.641,02	36.721,78	49.172,62	144.308,15
UTILIDAD NETA	52.621,88	60.465,98	90.909,07	130.195,39	174.339,28	508.531,60

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.1.2. Flujo de Caja (Corriente de Liquidez)

Este estado muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a un periodo determinado, es decir analiza el movimiento de dinero de un mercado o una economía en su conjunto.

Los resultados obtenidos en los estados de flujos de efectivo permite conocer el dinero con que contará la empresa una vez cumplido con cada una de las obligaciones por pagar, además evalúa la capacidad que tiene el centro de artesanías de caña guadúa, para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez y para tomar decisiones económicas.

Cada una de las proyecciones muestra resultados variables, puesto que en cada año se realizan transacciones diferentes, como por ejemplo la compra de nuevos activos fijos, que en todos los años no se realiza, además se realizan pagos de dividendos a los accionistas que se cancelan una vez que el centro muestre utilidades. Describiendo el Flujo de Efectivo del centro de artesanías de caña guadúa tenemos una proyección a cinco años.

El estado de flujo de efectivo para el periodo 2014-2018, presenta en el primer año un saldo positivo, lo cual indica que el centro ha podido cumplir con sus obligaciones y que además cuenta con un saldo que se convertirá en el saldo inicial del siguiente año, mostrando fluidez de dinero. Cabe recalcar que el flujo de efectivo del año 2014, presenta ingresos por las cuentas por cobrar, el préstamo bancario, el capital social y a partir del 2015 se generan interés recibidos por las inversiones que el centro realiza, siendo estos ingresos los necesarios para realizar las inversiones en los activos fijos. En el cuadro N° 24 se puede constatar los valores mencionados, para el año 2014 el saldo final es de \$ 10.000 el mismo que se convierte en saldo inicial para el año 2015 y así sucesivamente para los años posteriores.

Cuadro N° 23: Flujo de Efectivo
Expresado en dólares

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Saldo Inicial		10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	
INGRESOS						
Cuentas x cobrar	475.649,86	598.038,89	697.552,57	813.625,31	949.012,57	3.533.879,20
Préstamo Bancarios	236.820,66					236.820,66
Aporte de accionistas	41.791,88					41.791,88
Intereses Recibidos		1.270,51	1.492,78	2.620,40	4.245,31	9.629,00
Total Ingresos	754.262,40	599.309,41	699.045,34	816.245,72	953.257,87	3.822.120,74
EGRESOS						
Materia Prima	227.392,62	261.020,14	304.089,16	354.295,70	412.825,09	1.559.622,71
Mano de obra	48.190,36	52.045,58	56.209,23	60.705,97	65.562,45	282.713,59
Costos indirectos de fabricación	29.667,44	32.040,83	34.604,10	37.372,43	40.362,22	174.047,03
Gastos de Administración	73.290,12	79.153,33	85.485,60	92.324,45	99.710,40	429.963,91
Gastos de Venta	44.062,97	47.588,01	51.395,05	55.506,65	59.947,18	258.499,86
Compra de Activos	207.068,50					207.068,50
Gastos de Constitución	3.100,00					3.100,00
15 % participación		12.060,02	13.680,09	20.567,66	29.455,97	75.763,74
Impuestos		15.718,22	17.054,51	25.641,02	36.721,78	95.135,53
Préstamos Bancarios(Principal)	37.463,54	41.865,50	46.784,70	52.281,90	58.425,02	236.820,66
Préstamos Bancarios(Intereses)	27.826,43	23.424,46	18.505,27	13.008,06	6.864,94	89.629,16
Dividendos Comunes		26.310,94	30.232,99	45.454,54	65.097,70	167.096,16
TOTAL EGRESOS	698.061,98	591.227,04	658.040,69	757.158,38	874.972,75	3.579.460,84
Disponible	56.200,42	18.082,37	51.004,65	69.087,34	88.285,12	242.659,90
Inversión o Financiamiento	46.200,42	8.082,37	41.004,65	59.087,34	78.285,12	232.659,90
Saldo final	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.1.3. Balance General

El balance general es una imagen de la empresa en un momento determinado. Incluye los activos y pasivos, proporcionando información sobre el patrimonio neto de la empresa. En otras palabras un balance general es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a sus propietarios, a un período determinado.

Al elaborar el balance general el empresario obtiene información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en futuro próximo. El balance general consta de dos partes, activos y pasivos. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero.

En el balance general del centro de artesanías “CURIGUADUA” se describen cada uno de los recursos financieros del negocio, principalmente los activos, las obligaciones por pagar, y el patrimonio con que se cuenta en cada año.

En cuanto a los activos fijos se puede observar una vida útil de cinco años que corresponden a la vida del proyecto.

Además se puede observar que en el año 2017, se termina de pagar el préstamo bancario y sus respectivos intereses lo cual demuestra su capacidad de endeudamiento, a la vez se hace énfasis al patrimonio que cada año aumenta, por las reservas legales, facultativas y estatutarias que genera el centro de artesanías de caña guadúa.

Para el año 2014 el total de activos es de \$ 321.549,12 y el total de los pasivos es de \$ 227.135,36 mientras que el capital es de \$ 41.791,88 y la utilidad del ejercicio por un total de \$ 52.621,88 como se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 24: Balance General “CURIGUADUA”

Expresado en dólares

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVOS					
ACTIVO CORRIENTE	131.412,38	146.690,03	196.087,26	264.963,71	354.666,84
DISPONIBLE	56.200,42	64.282,79	105.287,44	164.374,78	242.659,90
Bancos	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Inversiones Temporales	46.200,42	54.282,79	95.287,44	154.374,78	232.659,90
EXIGIBLE	43.240,90	50.436,18	58.828,76	68.617,87	80.035,88
Cuentas por Cobrar	43.240,90	50.436,18	58.828,76	68.617,87	80.035,88
REALIZABLE	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06
Productos Terminados	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06
ACTIVO NO CORRIENTE	190.136,74	170.104,98	150.073,23	133.624,80	117.176,38
ACTIVO FIJO	187.656,74	168.244,98	148.833,23	133.004,80	117.176,38
ACTIVO FIJO TANGIBLE	207.068,50	207.068,50	207.068,50	207.068,50	207.068,50
Equipos de Computación	10.750,00	10.750,00	10.750,00	10.750,00	10.750,00
Equipos de oficina	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Infraestructura	46.068,50	46.068,50	46.068,50	46.068,50	46.068,50
Maquinarias y Herramientas	52.150,00	52.150,00	52.150,00	52.150,00	52.150,00
Muebles de Oficina	23.500,00	23.500,00	23.500,00	23.500,00	23.500,00
Terreno	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
Vehículo	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
Depreciación acumulada	-19.411,76	-38.823,52	-58.235,28	-74.063,70	-89.892,13
OTROS ACTIVOS					
PAGOS ANTICIPADOS					
Gastos de Constitución	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
Amortización, Gastos de Constitución	-620,00	-1.240,00	-1.860,00	-2.480,00	-3.100,00
Total gastos de Amortización	2.480,00	1.860,00	1.240,00	620,00	0,00
TOTAL ACTIVO	321.549,12	316.795,01	346.160,49	398.588,51	471.843,21

PASIVOS	2014	2015	2016	2017	2018
PASIVO CORRIENTE	69.643,74	77.519,29	98.490,58	124.602,77	88.615,89
CUENTAS POR PAGAR	69.643,74	77.519,29	98.490,58	124.602,77	88.615,89
Cuentas por pagar proveedores					
15% Participación de Trabajadores	12.060,02	13.680,09	20.567,66	29.455,97	39.443,28
Impuestos por pagar	15.718,22	17.054,51	25.641,02	36.721,78	49.172,62
Dividendos Por Pagar					
Porción Corriente de Prest. Banc.	41.865,50	46.784,70	52.281,90	58.425,02	0,00
PASIVOS A LARGO PLAZO	157.491,62	110.706,92	58.425,02	0,00	0,00
Préstamos bancarios	157.491,62	110.706,92	58.425,02	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	227.135,36	188.226,21	156.915,61	124.602,77	88.615,89
PATRIMONIO					
Capital Social (Acc. Comunes)	41.791,88	41.791,88	41.791,88	41.791,88	41.791,88
Reservas Legales		2.631,09	5.654,39	10.199,85	16.709,62
Reservas Facultativas		7.893,28	16.963,18	30.599,54	50.128,85
Reservas Estatutarias		5.262,19	11.308,79	20.399,69	33.419,23
Utilidades Retenidas		10.524,38	22.617,57	40.799,39	66.838,46
Utilidad Perdida Ejercicio	52.621,88	60.465,98	90.909,07	130.195,39	174.339,28
Total Patrimonio	94.413,76	128.568,80	189.244,88	273.985,74	383.227,32
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	321.549,12	316.795,01	346.160,49	398.588,51	471.843,21

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.1.4. Flujos de Caja para Evaluación

Los resultados finales que muestran los estados de flujos de efectivo de los diferentes años permiten medir y evaluar el nivel de ingresos recibidos después de la deducción de los costos y gastos respectivamente, además muestran datos fidedignos para la toma de decisiones económicas-financieras por parte de los accionistas del centro.

Para determinar los flujos futuros se consideró las utilidades del ejercicio más las depreciaciones y amortizaciones para el 2.014 obteniendo un valor por flujo futuro de \$ 72.653,64. Durante el período de vida del proyecto los flujos futuros aumentan paulatinamente, resultado favorable para el centro.

Cuadro N° 25: Flujos Futuros

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Utilidades de Ejercicio	52.621,88	60.465,98	90.909,07	130.195,39	174.339,28	508.531,60
Depreciación	19.411,76	19.411,76	19.411,76	15.828,43	15.828,43	89.892,13
Amortizaciones	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	3.100,00
Flujos Futuros	72.653,64	80.497,74	110.940,83	146.643,82	190.787,70	601.523,73

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Determinación de Flujos Futuros

Flujos Futuros	Valores
1	72.653,64
2	80.497,74
3	110.940,83
4	146.643,82
5	190.787,70

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.2. Indicadores de Rentabilidad de la Inversión

El método de análisis mediante el cálculo de razones o indicadores es el procedimiento de evaluación financiera más extendido.

Para la toma de decisiones financieras se debe considerar a aquellos indicadores que permiten evaluar la empresa. Conociendo su nivel de liquidez, nivel de endeudamiento, entre otros indicadores. Estos ratios financieros muestran resultados favorables o desfavorables en un determinado período. A continuación se detallan cada una de las razones financieras con sus respectivas interpretaciones del centro de artesanías de caña guadúa “CURIGUADUA”.

RAZONES DE LIQUIDEZ

LIQUIDEZ CORRIENTE

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVOS CORRIENTES/ PASIVOS CORRIENTES	1,89	1,89	1,99	2,13	4,00

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada \$ 1 de pasivo corriente, el centro cuenta con 1,89 para el año 2014, igualmente para el año 2015 de respaldo en el activo corriente, para el 2018 cuenta con 4,00 de respaldo en el activo corriente.

INDICES DE ACTIVIDAD - PERIODO PROMEDIO DE COBRO

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS DIARIA PROMEDIO					
VENTAS ANUALES / 360	1.441,36	1.681,21	1.960,96	2.287,26	2.667,86
CTAS X COB / VTAS. DIAR. PROM.	0	26	26	26	26

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Mide el tiempo promedio concedido a los clientes, como plazo para pagar el crédito. En el año 2.014 que es el primer año de inicio de las actividades no se concederá crédito, para el año 2.015 el centro demora 27 días en recuperar la cartera de clientes. Los resultados que refleja el cuadro nos permite concluir que las ventas diarias para el año 2.014 son de \$ 1.441,36 cvts mientras que para el año 2.018 aumentan a \$ 2.667,86 cvts.

ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES (VECES)

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2013
VENTAS/ TOTAL DE ACTIVOS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. El valor de la rotación de los activos totales de CURIGUADUA en el 2.014 es de 2, esto significa que la empresa vuelve a cambiar sus activos 2 veces al año.

RAZÓN DE DEUDA

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
TOTALPASIVOS/ TOTAL CTIVOS	71%	59%	45%	31%	19%

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Para el año 2.014 se tiene un porcentaje del 71% pues es el año que se adquirió la deuda para invertir en los activos que requiere el centro a través de un préstamo bancario. En el 2.018 disminuye al 19% pues se termina de pagar la deuda financiera adquirida.

INDICE DE RENTABILIDAD

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD BRUTA/ VENTAS	45%	41%	43%	44%	45%

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Esta razón financiera mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor es decir, es menor el costo relativo de la mercancía vendida. En este caso en el año 2014 es del 45% para el 2018 de igual manera con 45%.

MARGEN DE UTILIDAD NETA

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD NETA/ VENTAS	10%	10%	13%	16%	18%

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda después de pagar todos los costos y gastos excluyendo los intereses e impuestos. La empresa en el año 2014 tiene un margen del 10%, aumentando progresivamente en los años posteriores, llegando a obtener un margen neto del 18% en el último año, 2018.

RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD NETA/ TOTAL ACTIVO	16%	19%	26%	33%	37%

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Esta razón mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos. Indica que la empresa gana 16% sobre su inversión en activos en el año 2014, llegando a incrementar paulatinamente hasta llegar al 37% en el 2018.

4.6.2.1. Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno consiste en determinar una tasa la cual aplicada al Valor Actual de las Entradas Operativas dé como resultado 0. El rendimiento promedio anual de la inversión que se obtuvo en la TIR es del 27%. Como se lo puede constar en el cuadro N° 27, esto indica que el proyecto es ACEPTADO puesto que esta tasa es mayor a 12,99 % de la tasa de costo capital promedio ponderado.

Cuadro N° 26: Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

FLUJOS FUTUROS	VALORES	
0	-278.612,54	
1	72.653,64	64.302,37
2	80.497,74	63.055,49
3	110.940,83	76.913,08
4	146.643,82	89.979,21
5	190.787,70	103.609,22
Cálculo	601.523,73	397.859,36
TIR	27%	

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.2.2. Valor Presente Neto

De acuerdo con la evaluación financiera realizada, partiendo de la inversión inicial que es \$ 278.612,54; en lo que respecta a equipos de cómputo, vehículo, muebles y equipos de oficina, infraestructura y terreno, este monto del proyecto se recupera en un año dos meses y ocho días. Para la aceptación del proyecto se debe medir el Valor Actual Neto que dicho estudio arroje, por lo tanto si este es mayor que 0 dólares, proyecto Aceptado, de lo contrario si el VAN es menor a 0 dólares es proyecto Rechazado.

El Valor Presente Neto del presente proyecto es de \$ 119.246,82 siendo esta

mayor a 0, con lo cual el proyecto es ACEPTADO, debido a que muestra un resultado positivo, y por lo tanto los accionistas podrán recuperar su inversión en un mediano plazo. Como se lo demuestra en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 27: Cálculo del VAN

Expresado en dólares

INVERSIÓN INICIAL	278.612,54	
FLUJOS FUTUROS	VALORES	
1	72.653,64	64.302,37
2	80.497,74	63.055,49
3	110.940,83	76.913,08
4	146.643,82	89.979,21
5	190.787,70	103.609,22
Cálculo	397.859,36	397.859,36
VAN	119.246,82	

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.2.3. Análisis de Sensibilidad

Para concluir el estudio de factibilidad se hará un análisis de sensibilidad para saber si el proyecto puede resistir a las diferentes variaciones tanto internas como externas.

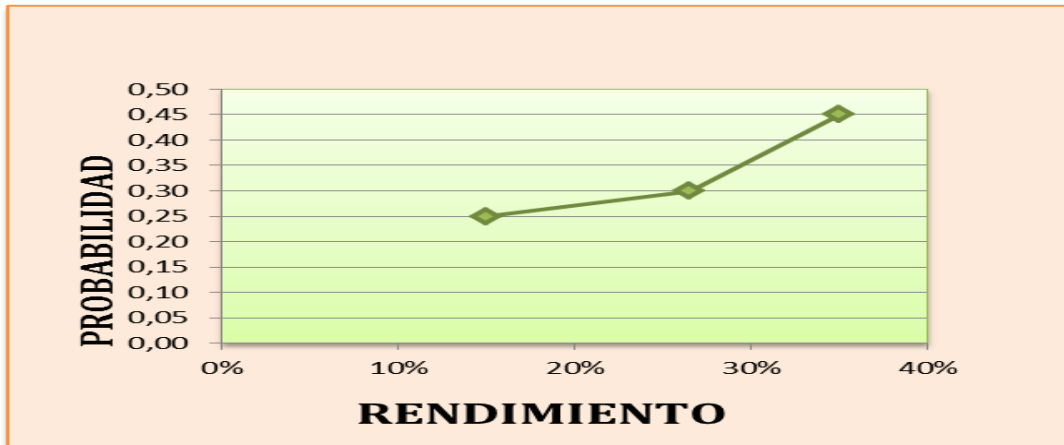
Cuadro N° 28: Análisis de Sensibilidad

ESCENARIOS	PROBABILIDAD	RENDIMIENTO K
OPTIMISTA	0,45	35%
PROBABLE	0,30	27%
PESIMISTA	0,25	15%
INTERVALO		0,2

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Gráfico N 29: Análisis de Sensibilidad



Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.2.4. Período de Retorno de la Inversión

La inversión total se la recupera en el segundo año, siete meses y tres días año análisis favorable para la toma de decisiones de los inversionistas. El primer año se ha realizado inversiones en activos fijos, es la razón que justifica la situación financiera para el primer año.

Tabla N° 23: Período de Retorno de la Inversión

Expresado en dólares

Tasa de Descuento (Ccpp)	12,99%
Inversión Inicial	278.612,54
Tiempo promedio de recuperación	3AÑOS

Inversión Inicial	278.612,54	
Flujos Futuros	Valores	
1	72.653,64	72.653,64
2	80.497,74	205.958,90
3	110.940,83	72.653,64
4	146.643,82	
5	190.787,70	

Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

4.6.2.5. Punto de Equilibrio

Para la determinación del punto de equilibrio, se tomó en consideración los respectivos cotos fijos anuales por un valor de \$ 409.134y los costos variables por un valor de \$ 268.025incurridos en la elaboración de unidades anuales. Los ingresos totales ascienden a \$ 518.890,76 por las tres líneas de productos.

El punto de equilibrio en unidades para el primer año de la línea de cofres es de 35.029unidadespor lo consiguiente también se muestra el punto de equilibrio en dólares, el mismo que es de \$ 409.839, mientras que para la línea de floreros es de 50.600 unidades lo que equivale a \$ 587.466. La línea de lámparas debe producir 10.083 unidades y vender \$ 252.176.

Cuadro N° 29: Punto de Equilibrio de la Línea de Cofres

LÍNEA DE COFRES		
1.-	DATOS	
	COSTOS FIJOS TOTAL	102.283
	COSTOS VARIABLES TOTAL	67.006
	INGRESOS TOTALES	89.353
	UNIDADES PRODUC/VENDIDAS	7.634
	COSTOS VARIABLES(UNIDAD)	8,78
	PRECIO UNITARIO	11,70
	PUNTO DE EQUILIBRIO	
	P.E EN UNIDADES	35.029
	P.E EN DÓLARES	409.839

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Cuadro N° 30: Punto de Equilibrio de la Línea de Floreros

LÍNEA DE FLOREROS		
2.-	DATOS	
	COSTOS FIJOS TOTAL	143.197
	COSTOS VARIABLES TOTAL	93.809
	INGRESOS TOTALES	124.047
	UNIDADES PRODUC/VENDIDAS	10.688
	COSTOS VARIABLES(UNIDAD)	\$ 8,78
	PRECIO UNITARIO	11,61
	PUNTO DE EQUILIBRIO	
	P.E EN UNIDADES	50.600
	P.E EN DÓLARES	587.466

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Cuadro N° 31: Punto de Equilibrio de la Línea de Lámparas

LÍNEA DE LÁMPARAS		
3.-	DATOS	
	COSTOS FIJOS TOTAL	163.654
	COSTOS VARIABLES TOTAL	107.210
	INGRESOS TOTALES	305.490
	UNIDADES PRODUC/VENDIDAS	12.214
	COSTOS VARIABLES(UNIDAD)	8,78
	PRECIO UNITARIO	25,01
	PUNTO DE EQUILIBRIO	
	P.E EN UNIDADES	10.083
	P.E EN DÓLARES	252.176

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

El punto de equilibrio es una herramienta que nos permite interpretar los resultados fácilmente a través de una gráfica estadística, por ello se utilizó la aplicación de esta herramienta y hacer fácil la determinación específica de la producción que requiere “CURIGUADUA”. Además permite conocer cuánto se debe producir por cada línea de productos para no tener perder ni ganar, en relación con los costos fijos y variables.

Requerimientos para el punto de equilibrio:

A fin de realizar un análisis por medio del punto de equilibrio, se necesita una serie de elementos, entre estos figuran:

Los inventarios.- Estos deben ser constantes, o que las variaciones que presentan no sean relevantes durante la operación de la entidad.

La contabilidad.- Esta debe estar basada en el costeo directo o marginal, en lugar del método de costeo absorbente, esto es con el fin de poder identificar los costos fijos, de los costos variables.

Se deberá realizar la separación de los costos fijos y los variables.

CONCLUSIONES

- 1.-Mediante la aplicación de las herramientas técnicas en la implementación de un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, se pudo concluir que es rentable la creación del mismo debido a que existe la oportunidad de realizar esta actividad económica para el desarrollo de las familias de la Comuna Curía.
- 2.-Al realizar el análisis de la demanda, oferta, los precios, y la identificación de los servicios realizados al proyecto se pudo determinar la demanda potencial y la factibilidad del proyecto para la implementación de un centro de artesanías de caña guadúa. La demanda garantizará que el centro de artesanías de caña guadúa tendrá la suficiente capacidad operativa para satisfacer las necesidades del sector.
- 3.-Se determinó la estructura organizacional, recursos materiales y los recursos humanos necesarios para implementar y operar el centro de artesanías de caña guadúa, los operarios tendrán el perfil necesario y el conocimiento para elaborar las artesanías con diseños personalizados y únicos en el mercado.
- 4.-Dentro del aspecto legal se consideró que el centro de artesanías de caña guadúa será una compañía anónima y estará legalizada con todos los requisitos bajo las exigencias del sector, cumpliendo así con la legalización de la misma.
- 5.-El análisis financiero para el centro de artesanías de caña guadúa resulto ser factible, al obtener la rentabilidad ofrecida por el proyecto, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 27% y el Valor Actual Neto del proyecto (VAN) que es de \$ 119.246,82.

6.-El trabajo artesanal que realizan las familias de la Comuna Curía es muy sacrificado puesto que deben cumplir con múltiples procesos para dar el acabado final a un producto, pero con el tiempo se han acostumbrado a esta actividad, para muchas familias es su única fuente de ingresos, aspiran que se desarrollen planes, programas para mejorar la elaboración de los diseños.

RECOMENDACIONES

- 1.-** Considerar el estudio de factibilidad para establecer un centro de artesanías de caña guadúa para la Comuna Curía, ya que esta investigación constituirá una guía de iniciación para el mismo y servirá como un soporte técnico al momento de la evaluación del nuevo proyecto, así como la rentabilidad que el proyecto ofrecerá a sus inversionistas.
- 2.-** Diversificar la producción del centro fabricando artesanías con características especiales de decoración con el fin de aumentar la participación en el mercado.
- 3.-** Considerar la estructura organizacional requerida, los recursos materiales y el personal especializado, necesarios para operar el negocio ofreciendo un estándar de calidad en la línea de productos a ofrecer a un costo razonable.
- 4.-** Se recomienda monitorear continuamente los aspectos legales en el caso de que se produzcan cambios en las leyes aplicables con el objetivo de flexibilizar el planteamiento técnico y financiero del presente proyecto.
- 5.-** Considerando que el presente proyecto es factible y viable, se recomienda ponerlo en ejecución. Es conveniente la materialización de este proyecto, que a más de ser rentable estaría contribuyendo al mejoramiento del nivel de vida de los productores – artesanos, por la generación de mano de obra directa e indirecta que un proceso productivo genera.
- 6.-** En el sector artesanal cada vez se está utilizando la caña guadúa para elaborar artesanías con diseños decorativos y arquitectónicos, el centro de artesanías de caña guadúa mantendrá sus diseños de acuerdo a las tendencias, gustos y preferencias de sus clientes.

BIBLIOGRAFÍA

Barrón, V., & D`Aquino, M. (2007). *Proyecto y Metodología de la Investigación*. Argentina: Editorial Maipue.

Burbano Ruiz, J. E. (2011). *Presupuestos: Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos* (4° Edición ed.). (M. Chueco, Ed.) Bogota, Colombia: Mac Graw Hill Interamericana S. A.

Chiavenato , I. (2009). *Gestión del Talento Humano* (2da. ed.). México: Editorial Pearson Educación.

Cohen, E. (2005). *Manual de Formulación, Evaluación y Monitoreo de Proyectos Sociales*. CEPAL, División de Desarrollo Social.

Córdova Padilla, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos, Formulación y Evaluación de Proyectos* (pág. 354). Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.

Eduardo, M. Á. (2006). *Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación*. (4. Edición, Ed.) Bogotá, Colombia: Limusa.

Fred R, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica* (9na ed.). México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.

Hernández Sampieri, R., Fernádes-Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.

Marín Granados, M. A. (2007). *Liderazgo Emprendedor*, Cengage Learning. México: Editores S.A.

Meza Jhonny. (2005). *Gestión de Proyectos de Inversión*. En *Gestión de Proyectos de Inversión* (pág. 354). Bogotá, Colombia: MM Editores.

Muñoz Razo, C. (2009). *Como elaborar una investigación de tesis*. Argentina: El Cid Editor.

Muñoz, C. (27 de Julio de 2013). *www.google.com*. Recuperado el 27 de Julio de 2013, de <http://site.ebrary.com/lib/upsesp/Doc?id=10328246&ppg=47>

Ortegon, E. (2005). *Metodología del Marco Lógico para la planificación, el seguimiento y evaluación de proyectos*. Chile: ILPES.

Preparación y Evaluación de Proyectos 2008 México México Mac. Graw Hill, Interamericana de México

PROMOVE CONSULTORIA E FORMACIÓN SLNE;. (2012). *ERES UN BUEN NEGOCIADOR*. Santiago de Compostela: C.E.E.I GALICIA, S.A. (BIG GALICIA).

RODRIGUEZ V., J. (2007). *Administración moderna de personal*. México.

Sautu, R., Boniolo, P., & Dalle, P. (2010). *Manual de Metodología: Construcción del Marco Teórico, Formulación de los Objetivos y elección de la Metodología*. Argentina: CLACSO.

Sosa Flores, M., Ribet Cuadot, M., & Hernández Pérez, F. Á. (2007). *Fundamentos teórico-metodológico para la evaluación económico-financiera de proyectos de inversión*. Argentina: El Cid Editor.

Varela. (2010). *Evaluación Económica de Proyectos de Inversión (7ta edición)*. McGraw-Hill.

Vega. Torres I. (2005). *¿Qué es desarrollo económico comunitario? Filantropía para Transformar*, 125.

Yuni, J. A. (2010). *Recursos Metodológicos para la preparación de proyectos de investigación (2da. ed.)*. Argentina: Editorial Brujas.

BIBLIOGRAFÍA ELECTRÓNICA

www.inec.gob.ec

<https://www.google.com.ec/#q=caracteristicas+de+lamparas+de+embudo>

<http://site.ebrary.com/lib/upsesp/Doc?id=10384137&ppg=48>

http://www.santaelena.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=431:comuna-curía-realizo-programa-de-bienvenida-a-los-turistas&catid=1:ultimas&Itemid=190

http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.creative-med.com%2Fvademecum%2Fcontenido%2Fproductos%2Fproducto.php%3Fpais%3Dper%26id%3D4317&ei=OetjUuaKNi08QSF0YG4Ag&usg=AFQjCNE_Qv4FdgIEXFnK3PtU2Gbv5jjfg&bvm=bv.55139894,d.eWU

https://www.google.com.ec/search?q=programa+de+producci%C3%B3n&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=5F9jUsHmCpHJ4AOw_oCQAw&ved=0CEcQsAQ&biw=1366&bih=600&dpr=1#facrc=_&imgdii=_&imgrc=Wu6S50kaDZuNiM%3A%3BswqNrdtMpqxCRM%3Bhttp%253A%252F%252Ffinacapoperaciones.files.wordpress.com%252F2011%252F07%252Fresumen-mrs-mrp.jpg%3Bhttp%253A%252F%252Ffinacapoperaciones.wordpress.com%252Funidad-2-planeacion-de-agregados-y-plan-maestro-de-produccion%252F%3B890%3B580

<http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

http://www.probambu.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=34:el-bambu-en-el-ecuador&catid=2:antecedentes-historicos&Itemid=4

AN
EX
OS

Anexo N° 1: Formato del Diseño de la Entrevista



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES Y ARTESANOS DE
CAÑA GUADÚA DE LA PARROQUÍA MANGLARALTO**

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Nombre del Entrevistado:

Dirección:

Correo electrónico:

Celular:

1. ¿Cuáles son las principales actividades que desarrollan los productores – artesanos de Comuna Curía?

2. ¿Cuál es el volumen de explotación de los guaduales?

3. ¿Cuál usted cree que han sido los principales obstáculos para el desarrollo de la Comuna Curía?

4. ¿Cómo se desarrolla en la Comuna Curía la producción artesanías de caña guadúa?

5. ¿Cómo se desarrolla en la Comuna Curía la comercialización de artesanías de caña guadúa?

6. ¿Qué procesos se le desarrolla a las artesanías de caña guadúa como valor agregado?

7. ¿Según su punto de vista, la tendencia de las personas por dedicarse a la producción y comercialización de artesanías de caña guadúa es de tendencia creciente o decreciente?

8. ¿Considera que la implementación de un almacén (centro de artesanías) es lo que le hace falta a la comunidad para el aprovechamiento de los derivados caña guadúa?

9. ¿Que sugiere usted para que la creación de un centro de artesanías tenga una gran aceptación y pueda ser fundamental para el desarrollo comunal sostenible?

Gracias por su Colaboración.....!!!!

Anexo N° 2: Formato del Diseño de Encuesta a Clientes Potenciales



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



Instructivo dirigido a los clientes potenciales para conocer la demanda de artesanías de caña guadúa que se pretende ofrecer con la creación de un centro de artesanías de caña guadúa en la Comuna Curía, Provincia de Santa Elena.

Objetivo: Obtener información fidedigna sobre el nivel de aceptación de artesanías de caña guadúa, canales de distribución, y comercialización la misma que se utilizará como indicador para la decisión de crear un centro de artesanías de caña guadúa.

Nota: Seleccione una sola alternativa. No olvide que de sus respuestas depende el éxito de nuestro estudio.

ENCUESTA

1.- INFORMACIÓN SOBRE LA DEMANDA DEL PRODUCTO	
1.1.- ¿ En qué ocasiones visita Ud. la Comuna Curía?	
Vacaciones	
Feriados	
Fines de semana	
1.2.- ¿ Qué le gusta de la Comuna Curía?	
Su hostería	
Sus artesanías	
Las playas	
1.3.- ¿Ha escuchado Ud. sobre la elaboración de artesanías de Caña Guadua?	
SI	
NO	
Nota: Si la persona encuestada responde negativamente se finaliza la encuesta.	
1.4.- ¿Cómo se enteró de la existencia de estas artesanías?	
Radio	
TV	
Prensa escrita	
Ferias	
Asociación de Productores	
1.5.- ¿Compraría Ud. artesanías elaboradas a base de caña guadúa?	
SI	
NO	
TALVEZ	
Nota: Si la respuesta es positiva continúe la encuesta.	
1.6.- ¿Razones por la que actualmente SI compraría o SI estaría dispuesta comprar artesanías de caña guadúa?	
Calidad	
Decorativo	
Precio accesible	
Resistencia y durabilidad	
Producto ecológico	
1.7.- ¿Razones por la que actualmente No compraría o NO estaría dispuesta comprar artesanías de caña guadúa?	
Desagrado	
Distancia	
No conoce el producto	
Precio	
No necesita	

ENCUESTA

2.- INFORMACIÓN SOBRE EL VOLUMEN DE VENTAS	
2.1.- ¿Dé que forma le gustaría a usted adquirir artesanías de caña guadúa?	
Por centros artesanales	
Por vendedores	
Por pedido	
Por internet	
2.2.- ¿Qué tipo de artesanías de caña guadúa compraría usted?	
Cofres	
Floreros	
Lámparas	
Utencilios domésticos	
Tableros	
Juego de comedor	
Juego de mueble	
Otr tipo de artesanía. Mencione:	
2.3.- ¿A qué precio le gustaría a Ud. adquirir este producto?	
	\$
De \$0 a \$30	
De \$31 a \$60	
De \$61 a \$90	
De \$91 a \$120	
De \$121 en adelante	
3.- INFORMACIÓN SOBRE LA INFRAESTRUCTURA	
3.1.- ¿Conoce Ud. algún lugar en la península de Santa Elena que venda artesanías de caña guadúa?	
SI	
NO	
TAL VEZ	
3.2.- ¿Está Ud. de acuerdo que se cree un centro de artesanías de caña guadúa en la Comuna Curía?	
SI	
NO	
TAL VEZ	

Gracias por su Colaboración.....!!!!!!

Anexo N° 3: Plan de Acción “CURIGUADUA”

Problema Principal: Ausencia de alternativas de desarrollo generadoras de ingresos para la Comuna Curía.			
Fin del proyecto: Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Artesanías de Caña Guadúa para la Comuna Curía, Parroquia Manglaralto, Provincia de Santa Elena, Año 2014.			Indicadores: Estudio de mercado, Estudio Organizacional, Estudio Económico - Financiero y la Rentabilidad.
Propósito del Proyecto: Elaborar el Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Artesanías de Caña Guadúa para la Comuna Curía, mediante la realización de estudios, análisis, aplicación de métodos y técnicas que permitan demostrar que el proyecto es aceptable y viable, de tal manera que los accionistas o beneficiarios tomen la decisión de inversión.			Indicador: 1.- Cuantificación de las personas que estarían dispuestas a adquirir artesanías decorativas para el hogar u oficina elaboradas en la Comuna Curía.
INDICADORES	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
ESTUDIO DE MERCADO	Efectuar un estudio de mercado que facilite la obtención de la información sobre la demanda, oferta y precios de artesanías de caña guadúa en la PSE.	* Diseño, elaboración y aplicación de las encuestas a los habitantes de la PSE y turistas que visitan la Comuna Curía. * Diseño, elaboración y aplicación de las entrevistas a los productores- artesanos de la Comuna Curía.	* Calcular el tamaño de la muestra. * Llevar a cabo la aplicación de las encuestas a las muestras representativas del estudio. * Llevar a cabo la aplicación de las entrevistas previas citas planificadas con los expertos en la caña guadúa.
	Realizar el Análisis de la Situación del Sector.	* Identificar las Fuerzas Competitivas de Mercado. * Identificar cuáles son las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de "CURIGUADUA".	*Identificar la Oferta y Demanda de las artesanías * Realizar un sondeo y segmentación del mercado para identificar a los posibles clientes, la competencia, los proveedores y los sustitutos. * Conocer interna y externamente al centro para retroalimentar, mejorar la imagen empresarial.
	Elaborar eficazmente el Plan de Marketing para captar y penetrar el mercado meta.	* Estrategias de Mercadeo: Marketing Mix 5P'S	* Diseñar la mezcla de mercadotecnia: Producto, Precio, Plaza, Promoción y Publicidad mediante el presupuesto de Gastos de Ventas.

ESTUDIO TÉCNICO	Realizar un estudio de factibilidad técnica de la producción, elaboración y comercialización de artesanías decorativas de caña guadúa mediante la estimación de la demanda y recursos requeridos para determinar la capacidad instalada que necesita "CURIGUADUA"	* Elaborar el Método de los Factores Ponderados para la ubicación de la planta en relación a la cercanía de los insumos y materiales.	* Diseñar el formato con la herramienta Excel para identificar las alternativa más conveniente para la ubicación del centro
	Diseñar el diagrama de flujo del proceso de las líneas de productos que el centro pretende ofrecer para identificar los costos de producción del centro.	Conocimiento del Proceso de Producción por parte de los operarios en relación al tiempo-costo-beneficio.	* Capacitar al personal operativo para familiarizar las actividades productivas que el centro requiere
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	Realizar un estudio del diseño organizacional y legal que tendría el centro de artesanías de caña guadúa.	* Determinar la Filosofía Corporativa, Objetivos y la Cultura Organizacional del centro de artesanías de caña guadúa. * Determinar los aspectos legales para el normal desarrollo de las actividades del centro.	* Identificar la misión, visión, objetivos corporativos * Describir los valores institucionales. * identificar los requisitos de constitución del centro.
ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	Determinar los recursos requeridos mediante el análisis de la inversión inicial, proyecciones financieras e indicadores de rentabilidad para la creación del centro de artesanías de caña guadúa.	* Cálculo del Capital de Trabajo para determinar la capacidad del centro para el inicio de sus actividades normales * Elaborar Estados Financieros Proyectados.	* Mantener buenas relaciones con los proveedores de la materia prima. * Elaborar y analizar el Estado de Resultado, Flujo de Efectivo, Balance General, Flujo de Efectivo para determinar la factibilidad del proyecto. * Análisis del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Tasa Mínima de Retorno. * Análisis del Retorno de la Inversión.
		* Buscar alternativas para el Plan de Financiamiento.	* Visitar las entidades financieras con tasas de interés atractivas para financiar el proyecto de inversión.

Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 4: Nómina- Rol de Pagos “CURIGUADUA”

Cargo	Nombre	Código	Sueldo	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondo de Reserva	Total Beneficios	Total General
Gerente General	Isabel Vera Valencia	ADM	1.000,00	83,33	26,50	41,67	111,50		263,00	1.263,00
Jefe Financiero	Ronnie Torres Badillo	ADM	800,00	66,67	22,00	33,33	89,20	66,67	277,87	1.077,87
Secretaría General	Fernanda Sánchez Bautista	ADM	400,00	33,33	22,00	16,67	44,60	33,33	149,93	549,93
Asistente Financiero	Freddy Liriano Tomalá	ADM	450,00	37,50	22,00	18,75	50,18	37,50	165,93	615,93
Contador	Carlos Altamirano Merchán	ADM	600,00	50,00	22,00	25,00	66,90	50,00	213,90	813,90
Bodeguero	Vannessa Cabezas Camacho	ADM	318,00	26,50	22,00	13,25	35,46	26,50	123,71	441,71
TOTAL ADMINISTRACIÓN			3.568,00	297,33	136,50	148,67	397,83	214,00	1.194,33	4.762,33
Jefe de Marketing y Ventas	Ingrid Fonseca Guerrero	VTA	800,00	66,67	22,00	33,33	89,20	66,67	277,87	1.077,87
Jefe de Compras	Gabriel Perero Tigrero	VTA	600,00	50,00	22,00	25,00	66,90	50,00	213,90	813,90
Vendedor	Lorena Estupiñan Brito	VTA	325,00	27,08	22,00	13,54	36,24	27,08	125,95	450,95
Vendedor	Cindy Contreras Fuentes	VTA	325,00	27,08	22,00	13,54	36,24	27,08	125,95	450,95
TOTAL VENTAS			2.050,00	170,83	88,00	85,42	228,58	170,83	743,66	2.793,66
Jefe de produccion	Wilson Sandoya Perero	MOI	800,00	66,67	22,00	33,33	89,20	66,67	277,87	1.077,87
Chofer	Luis Tomalá Villón	MOI	318,00	26,50	23,00	13,25	35,46	26,50	124,71	442,71
TOTAL MOI			1.118,00	93,17	45,00	46,58	124,66	93,17	402,57	1.520,57
Operario 1	Omar Tigrero Loor	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 2	Juan Ramirez Peredo	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 3	Victor Magallan Hemerejildo	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 4	David Santos Lainez	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 5	Mario Rodríguez Fuentes	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 6	Karina Villao Sarmiento	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 7	Adriana Sandoya Perero	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Operario 8	Diana Magallán Rocafuerte	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
Mantenimiento y Limpieza	Alfonso Pérez Martinez	MOD	318,00	26,50	26,50	13,25	35,46	26,50	128,21	446,21
TOTAL MOD			2.862,00	238,50	26,50	119,25	319,11	238,50	1.153,86	4.015,86
TOTAL GENERAL			16.016,00	866,50	526,50	433,25	1.159,38	783,17	3.768,79	14.166,79

Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 5: Gastos Administrativos

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
GASTOS DE PERSONAL	57.947,98	62.583,82	67.590,53	72.997,77	78.837,59	339.957,70
Sueldos y Salarios	42.816,00	46.241,28	49.940,58	53.935,83	58.250,70	251.184,39
Beneficios Sociales	14.331,98	15.478,54	16.716,83	18.054,17	19.498,51	84.080,03
Capacitación	800,00	864,00	933,12	1.007,77	1.088,39	4.693,28
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	2.300,00	2.484,00	2.682,72	2.897,34	3.129,12	13.493,18
Viáticos	900,00	972,00	1.049,76	1.133,74	1.224,44	5.279,94
Hoteles	600,00	648,00	699,84	755,83	816,29	3.519,96
Boletos aéreos	500,00	540,00	583,20	629,86	680,24	2.933,30
Transporte y movilización	300,00	324,00	349,92	377,91	408,15	1.759,98
HONORARIOS PROFESIONALES	900,00	972,00	1.049,76	1.133,74	1.224,44	5.279,94
Asesoría Legal	300,00	324,00	349,92	377,91	408,15	1.759,98
Asesoría Financiera	300,00	324,00	349,92	377,91	408,15	1.759,98
Asesoría Tributaria	300,00	324,00	349,92	377,91	408,15	1.759,98
SERVICIOS BÁSICOS	1.395,00	1.506,60	1.627,13	1.757,30	1.897,88	8.183,91
Energía Eléctrica	840,00	907,20	979,78	1.058,16	1.142,81	4.927,94
Agua Potable	275,00	297,00	320,76	346,42	374,13	1.613,32
Telefonía + Internet	280,00	302,40	326,59	352,72	380,94	1.642,65
MANTENIMIENTO	3.196,46	3.452,17	3.728,35	4.026,61	4.348,74	18.752,33
Mantenimiento	3.196,46	3.452,17	3.728,35	4.026,61	4.348,74	18.752,33
DEPRECIACIONES	5.973,09	5.973,09	5.973,09	3.656,43	3.656,43	25.232,13
Depreciaciones	5.973,09	5.973,09	5.973,09	3.656,43	3.656,43	25.232,13
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	380,00	410,40	443,23	478,69	516,99	2.229,31
Patente	50,00	54,00	58,32	62,99	68,02	293,33
1.5 x mil a los activos totales	200,00	216,00	233,28	251,94	272,10	1.173,32
Junta de Beneficencia	50,00	54,00	58,32	62,99	68,02	293,33
Cuerpo de Bomberos	50,00	54,00	58,32	62,99	68,02	293,33
Tasa de habilitación	30,00	32,40	34,99	37,79	40,81	176,00
OTROS	7.170,69	7.744,34	8.363,89	9.033,00	9.755,64	42.067,55
Papelería y suministros	4.800,00	5.184,00	5.598,72	6.046,62	6.530,35	28.159,68
Cafetería	100,00	108,00	116,64	125,97	136,05	586,66
Seguros	2.070,69	2.236,34	2.415,25	2.608,47	2.817,14	12.147,88
Otros (Imprevistos)	200,00	216,00	233,28	251,94	272,10	1.173,32
Amortizaciones	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	3.100,00
Gastos de Constitución	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00	3.100,00
TOTAL GENERAL	79.883,22	85.746,43	92.078,69	96.600,87	103.986,83	458.296,04

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 6: Gastos de Venta

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
GASTOS DE PERSONAL	34.123,90	36.853,81	39.802,12	42.986,29	46.425,19	200.191,30
Sueldos y Salarios	24.600,00	26.568,00	28.693,44	30.988,92	33.468,03	144.318,38
Beneficios Sociales	8.923,90	9.637,81	10.408,84	11.241,54	12.140,87	52.352,96
Capacitación	600,00	648,00	699,84	755,83	816,29	3.519,96
SERVICIOS BÁSICOS	1.055,00	1.139,40	1.230,55	1.329,00	1.435,32	6.189,26
Energía Eléctrica	420,00	453,60	489,89	529,08	571,41	2.463,97
Agua Potable	275,00	297,00	320,76	346,42	374,13	1.613,32
Telefonía + Internet	360,00	388,80	419,90	453,50	489,78	2.111,98
MANTENIMIENTO	542,70	586,12	633,01	683,65	738,34	3.183,80
Mantenimiento	542,70	586,12	633,01	683,65	738,34	3.183,80
DEPRECIACIONES	2.474,00	2.474,00	2.474,00	1.524,00	1.524,00	10.470,00
Depreciaciones	2.474,00	2.474,00	2.474,00	1.524,00	1.524,00	10.470,00
OTROS	8.341,37	9.008,68	9.729,37	10.507,72	11.348,34	48.935,49
Papelería y suministros	1.800,00	1.944,00	2.099,52	2.267,48	2.448,88	10.559,88
Matriculación de Vehículos	600,00	648,00	699,84	755,83	816,29	3.519,96
Cafetería		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguros	4.141,37	4.472,68	4.830,49	5.216,93	5.634,29	24.295,77
Otros (Imprevistos)	1.800,00	1.944,00	2.099,52	2.267,48	2.448,88	10.559,88
TOTAL GENERAL	46.536,97	50.062,01	53.869,05	57.030,65	61.471,18	268.969,86

Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 7: Gastos de Constitución

CONCEPTO	VALOR
Trámites	200,00
Escritura	1.000,00
Registro Mercantil	400,00
Asesoría	1.000,00
TOTAL	3.100,00

Fuente: Datos de la Investigación
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 8: Presupuesto de Pagos e Intereses de la Deuda

Años	2014	2015	2016	2017	2018
Gastos de Interés	27.826,43	23.424,46	18.505,27	13.008,06	6.864,94
Abonos de Capital	37.463,54	41.865,50	46.784,70	52.281,90	58.425,02
Total a Pagar	65.289,96	65.289,96	65.289,96	65.289,96	65.289,96

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 9: Presupuestos de Ventas “CURIGUADUA”

PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
COFRES	89.353,19	104.221,56	121.564,02	141.792,28	165.386,51
FLOTEROS	124.047,10	144.688,54	168.764,72	196.847,16	229.602,53
LÁMPARAS	305.490,47	356.324,08	415.616,41	484.774,98	565.441,54
TOTAL	518.890,76	605.234,18	705.945,15	823.414,42	960.430,58

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 10: Depreciaciones de Activos Fijos

Grupo	Descripción	Departamento	Cantidad	Costo Original	V.TOTAL	% DEPRECIACION	AÑOS DEPRECIACIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Equipos de Computación	Laptop HP Pentium Dual Core Inside	Administración	1	1,200.00	1,200.00	33,33%	3	400,00	400,00	400,00			1,200,00
Equipos de Computación	Computadora INT EL COREI3	Administración	5	700,00	3,500,00	33,33%	3	1,166,67	1,166,67	1,166,67			3,500,00
Equipos de Computación	Impresoras Epson Stylus NX515	Administración	7	250,00	1,750,00	33,33%	3	583,33	583,33	583,33			1,750,00
Equipos de Computación	Impresoras Epson Stylus NX515	Producción	1	250,00	250,00	33,33%	3	83,33	83,33	83,33			250,00
Equipos de Computación	Computadora INT EL COREI3	Producción	1	700,00	700,00	33,33%	3	233,33	233,33	233,33			700,00
Equipos de Computación	Computadora INT EL COREI3	Ventas	3	700,00	2,100,00	10,00%	3	700,00	700,00	700,00			2,100,00
Equipos de Computación	Impresoras Epson Stylus NX515	Ventas	3	250,00	750,00	10,00%	3	250,00	250,00	250,00			750,00
Equipos de Computación	Router wireless DIR-600	Administración	4	125,00	500,00	33,33%	3	166,67	166,67	166,67			500,00
Vehiculos	Camion Hino de Mabesa	Producción	1	25,000.00	25,000.00	20,00%	5	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	25,000.00
Muebles de Oficina	Escritorios	Administración	6	390,00	2,340,00	10,00%	10	234,00	234,00	234,00	234,00	234,00	1,170,00
Muebles de Oficina	Escritorios	Producción	2	390,00	780,00	10,00%	10	78,00	78,00	78,00	78,00	78,00	390,00
Muebles de Oficina	Escritorios	Ventas	3	390,00	1,170,00	10,00%	10	117,00	117,00	117,00	117,00	117,00	585,00
Muebles de Oficina	Silla Gerenciales	Administración	2	450,00	900,00	10,00%	10	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	450,00
Muebles de Oficina	Juegos de sillas x 6	Administración	1	110,00	110,00	10,00%	10	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	55,00
Muebles de Oficina	Silla Secretaria	Administración	4	80,00	320,00	10,00%	10	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	160,00
Muebles de Oficina	Silla Secretaria	Producción	6	80,00	480,00	10,00%	10	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	240,00
Muebles de Oficina	Silla Secretaria	Ventas	5	80,00	400,00	10,00%	10	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	200,00
Muebles de Oficina	Butaca de espera	Ventas	2	750,00	1,500,00	10,00%	10	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	750,00
Muebles de Oficina	Modulares de exhibición para lámparas	Ventas	5	1,050,00	5,250,00	10,00%	10	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	2,625,00
Muebles de Oficina	Mostrador de vidrio	Ventas	5	250,00	1,250,00	10,00%	10	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	625,00
Muebles de Oficina	Archivador	Administración	7	600,00	4,200,00	10,00%	10	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	2,100,00
Muebles de Oficina	Archivador	Producción	3	600,00	1,800,00	10,00%	10	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	900,00
Muebles de Oficina	Archivador	Ventas	5	600,00	3,000,00	10,00%	10	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1,500,00
Equipos de oficina	Teléfono Ejecutivo KIT X2	Administración	7	350,00	2,450,00	10,00%	10	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	1,225,00
Equipos de oficina	Teléfono Ejecutivo KIT X2	Producción	3	350,00	1,050,00	10,00%	10	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	525,00
Equipos de oficina	Teléfono Ejecutivo KIT X2	Ventas	5	350,00	1,750,00	10,00%	10	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	875,00
Equipos de oficina	Caja Registradora	Ventas	2	350,00	700,00	10,00%	10	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	350,00
Equipos de oficina	Extintor	Administración	2	65,00	130,00	10,00%	10	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	65,00
Equipos de oficina	Extintor	Producción	1	65,00	65,00	10,00%	10	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	32,50
Equipos de oficina	Extintor	Ventas	1	65,00	65,00	10,00%	10	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	32,50
Equipos de oficina	Dispensador de Agua	Administración	2	155,00	310,00	10,00%	10	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	155,00
Equipos de oficina	Dispensador de Agua	Producción	1	155,00	155,00	10,00%	10	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	77,50
Equipos de oficina	Dispensador de Agua	Ventas	1	155,00	155,00	10,00%	10	15,50	15,50	15,50	15,50	15,50	77,50
Equipos de oficina	Fax Digital	Administración	2	35,00	70,00	10,00%	10	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	35,00
Equipos de oficina	Aire Acondicionado	Administración	3	900,00	2,700,00	10,00%	10	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	1,350,00
Maquinarias y Herramientas	Torno Industrial 1 M, Volteo Sobre Escote 502 Mm.	Producción	2	6,200,00	12,400,00	10,00%	10	1,240,00	1,240,00	1,240,00	1,240,00	1,240,00	6,200,00
Maquinarias y Herramientas	Sierra Cinta 18 Motor 2 Hp Cuatro Velocidades	Producción	2	3,000,00	6,000,00	10,00%	10	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	3,000,00
Maquinarias y Herramientas	Cepilladora 18 Motor 2 Hp Dos Velocidades	Producción	2	5,000,00	10,000,00	10,00%	10	1,000,00	1,000,00	1,000,00	1,000,00	1,000,00	5,000,00
Maquinarias y Herramientas	Rebajadora 18 Motor 2 Hp Dos Velocidades	Producción	2	200,00	400,00	10,00%	10	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	200,00
Maquinarias y Herramientas	Caladora Industrial De 1/2" Vr Dewalt Dw520k	Producción	2	120,00	240,00	10,00%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	120,00
Maquinarias y Herramientas	Taladro Percutor Industrial De 1/2" Vr Dewalt Dw520k	Producción	2	290,00	580,00	10,00%	10	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	290,00
Maquinarias y Herramientas	Makita 5007f Sierra Circular 7-1/4 15 Amp.	Producción	2	195,00	390,00	10,00%	10	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	195,00
Maquinarias y Herramientas	Maquina Lijadora de Banda	Producción	1	20,000,00	20,000,00	10,00%	10	2,000,00	2,000,00	2,000,00	2,000,00	2,000,00	10,000,00
Maquinarias y Herramientas	Stick limpiador pulidora	Producción	2	120,00	240,00	10,00%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	120,00
Maquinarias y Herramientas	Prensa Festool EHL 65 E-Plus	Producción	2	450,00	900,00	10,00%	10	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	450,00
Maquinarias y Herramientas	Lijadora de disco DS 12 (300 mm)	Producción	2	500,00	1,000,00	10,00%	10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	500,00
Infraestructura	Construcción del edificio	Administración	1	46,068,50	46,068,50	5,00%	20	2,303,43	2,303,43	2,303,43	2,303,43	2,303,43	11,517,13
Terreno	2000 m2	Administración	1	40,000,00	40,000,00								
TOTAL AF					207.068,50			19.411,76	19.411,76	19.411,76	15.828,43	15.828,43	89.892,13

Anexo N°11: Presupuestos de Producción por cada Línea de Productos

COFRES	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Inventario Inicial	0,00	4.928,26	4.928,26	4.928,26	4.928,26	0,00
Producción	51.956,25	55.096,90	62.530,37	71.029,42	80.893,41	321.506,35
Disponible	51.956,25	60.025,15	67.458,62	75.957,67	85.821,66	321.506,35
Ventas	47.027,99	55.096,90	62.530,37	71.029,42	80.893,41	316.578,09
Inventario Final	4.928,26	4.928,26	4.928,26	4.928,26	4.928,26	4.928,26

FLOREROS	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Inventario Inicial	0,00	7.034,31	7.034,31	7.034,31	7.034,31	0,00
Producción	69.684,36	78.200,45	87.934,06	98.970,31	111.728,64	446.517,82
Disponible	69.684,36	85.234,76	94.968,37	106.004,61	118.762,95	446.517,82
Ventas	62.650,05	78.200,45	87.934,06	98.970,31	111.728,64	439.483,51
Inventario Final	7.034,31	7.034,31	7.034,31	7.034,31	7.034,31	7.034,31

LÁMPARAS	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Inventario Inicial	0,00	20.008,50	20.008,50	20.008,50	20.008,50	0,00
Producción	194.574,48	222.773,87	255.402,73	293.022,37	336.775,71	1.302.549,16
Disponible	194.574,48	242.782,37	275.411,22	313.030,87	356.784,21	1.302.549,16
Ventas	174.565,98	222.773,87	255.402,73	293.022,37	336.775,71	1.282.540,66
Inventario Final	20.008,50	20.008,50	20.008,50	20.008,50	20.008,50	20.008,50

Anexo N° 12: Presupuesto de Producción Total

PRESUPUESTO DE PRODUCCION	2014	2015	2016	2017	2018	Acumulado
Inventario Inicial	0,00	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06	0,00
Producción	316.215,09	356.071,22	405.867,16	463.022,10	529.397,76	2.070.573,33
Disponible	316.215,09	388.042,28	437.838,22	494.993,16	561.368,82	2.070.573,33
Ventas	284.244,03	356.071,22	405.867,16	463.022,10	529.397,76	2.038.602,27
Inventario Final	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06	31.971,06

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

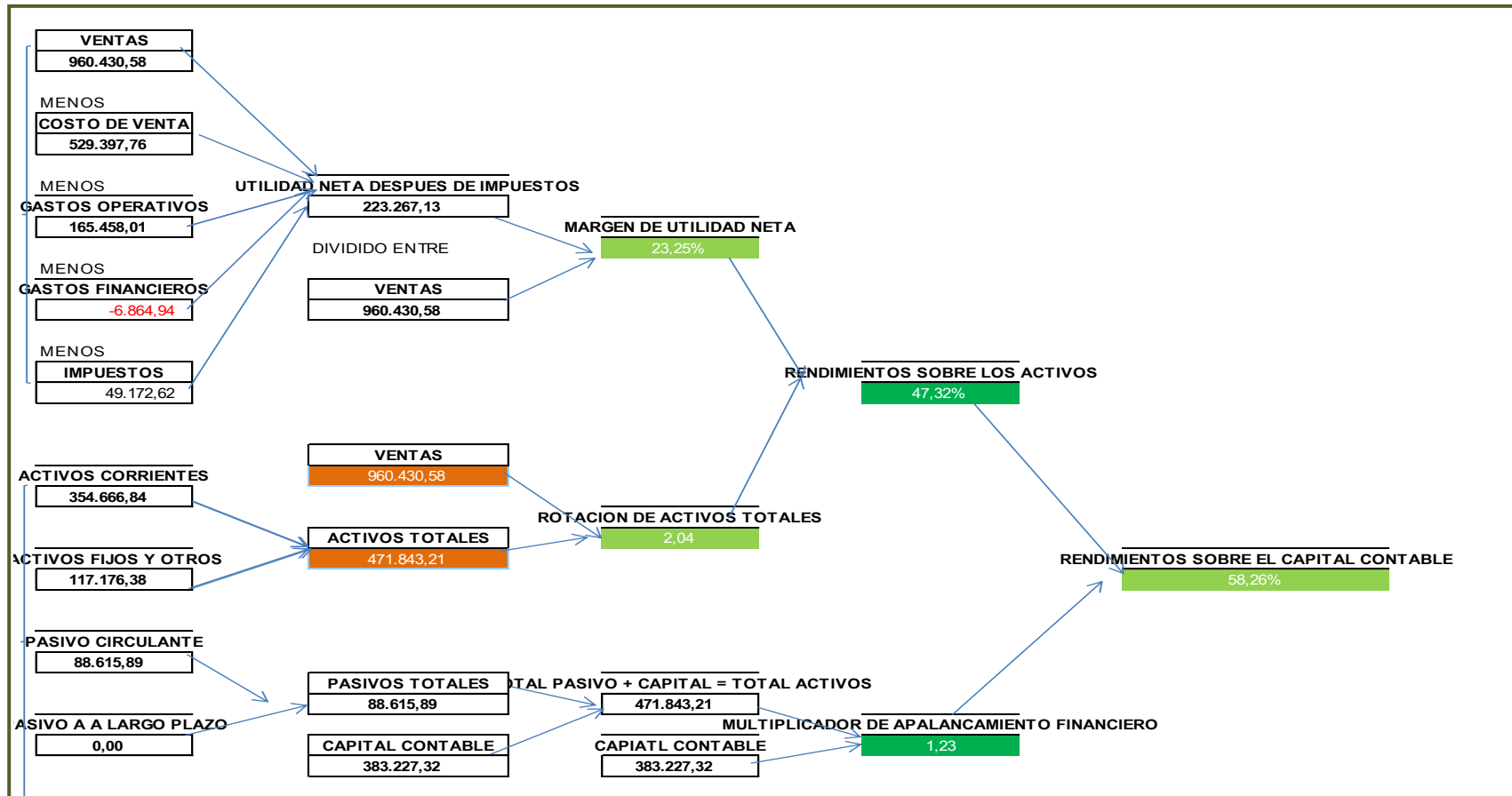
Anexo N° 13: Presupuesto de Cuentas por Cobrar

PRODUCTOS	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas en Efectivo	475.649,86	554.798,00	647.116,39	754.796,55	880.394,70
Ventas a Crédito		43.240,90	50.436,18	58.828,76	68.617,87
Total	475.649,86	598.038,89	697.552,57	813.625,31	949.012,57

Fuente: Datos de la Investigación

Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 14: Sistema de Análisis de DUPPONT aplicado a “CURIGUADUA” al año cinco



Fuente: Datos de la Investigación
 Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 15: Lámparas de Velador y Pedestal de Caña Guadúa.



*Fuente: Taller Artesanal Curía-Bambú
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio*

DISEÑO DECORATIVO DE LÁMPARAS DE CAÑA GUADÚA



*Fuente: Taller Artesanal Curía-Bambú
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio*

Anexo N° 16: Diálogo con el Presidente de los Productores – Artesanos de la Comuna “Curía”



Fuente: Casa del Presidente de los Artesanos de la Comuna Curía
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 17: Visita de Campo a la Comuna “Curía”



Fuente: Casa Comunal de Curía
Elaboración: Johanna Clemente Bacilio

Anexo N° 18: Carta Aval de los Dirigentes de la Comuna Curía

"COMUNA CURIA"

CREADA 25 DE AGOSTO DE 1989 DE CONFORMIDAD CON LA LEY DE ORGANIZACIÓN Y REGIMEN DE LAS COMUNAS ATR.1 DEL CAP.1 PROMULGADO EN EL REGISTRO OFICIAL N° 558 DEL 6 DE AGOSTO DE 1937. ACUERDO MINISTERIAL N° 038 DEL 9 DE FEBRERO DEL 2001.

CURIA - MANGLARALTO-SANTA ELENA.

Econ. Pedro Aquino C.
Director de la Carrera de Administración de Empresas UPSE.
Presente.-

De nuestras consideraciones.

Agradecemos por haber pensado en las comunidades de la zona norte y sobre todo las más necesitadas, como lo es la Comuna Curía. El cual damos el debido permiso para que recoja la información necesaria dentro de la comunidad en especial del taller artesanal Curia Bambú, a la Egresada de al UPSE, Srta. Clemente Bacilio Johanna Isabel, con # de cedula de ciudadanía 0924080641, y apoyarle en lo que esté a nuestro alcance dentro del trabajo que va realizar en nuestra comunidad. Y facilitarle el hospedaje si así lo requiere. Para dar las debidas facilidad ala Srta. Egresada de su prestigiosa institución.

Con este aporte estará contribuyendo al desarrollo de la misma y estaremos generando más fuentes de trabajo, para los comuneros y comuneras de nuestra humilde comunidad. Y que de ante mano le estamos muy agradecidos por el servicio prestado Dios bendiga su trabajo y su distinguido hogar.

Atentamente.

Sr. Klinger villón
Presidente de la Comuna



Gerónimo Rocafuerte.
presidente de los cañeros.

Wilson Sandoya A.
Coordinador
del taller Artesanal Curía Bambú.

Anexo N° 19: Certificado de Ortografía

Lic. Ana del Pilar Quinde Mateo, Mg.
Número de Registro: 1006-12-747645
Número de Teléfono: 0989949023
Correo Electrónico: annitha20009@hotmail.com

CERTIFICACIÓN

LIC. ANA DEL PILAR QUINDE MATEO, Mg. Magister en Docencia Universitaria e Investigación Educativa. Con el registro de SENESCYT N° 1006-12-747645, por medio del presente tengo a bien **CERTIFICAR:** Que he revisado la redacción, estilo y ortografía de la tesis de grado elaborada por: **JOHANNA ISABEL CLEMENTE BACILIO**, previo a la obtención del título de **INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

TEMA DE TESIS: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ARTESANÍAS CAÑA GUADÚA PARA LA COMUNA CURÍA, PARROQUIA MANGLARALTO, PROVINCIA DE SANTA ELENA" AÑO 2014**

Trabajo de investigación que ha sido escrito de acuerdo a las normas ortográficas y de sintaxis vigentes.

La Libertad, 12 de noviembre de 2013

Lic. Anita Quinde Mateo, Mg.



LIC. ANA DEL PILAR QUINDE MATEO. Mg.
C.I. 0913983680

GLOSARIO

CAPITAL DE TRABAJO

Constituye el conjunto de recurso necesario en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un periodo definido y para una capacidad y tamaño determinado.

DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

FODA

Estudio de los elementos internos y externos de una empresa que valora las oportunidades, las amenazas, las fortalezas y las debilidades de los procesos.

INVERSIÓN

Se refiere a la erogación o flujo negativo que ocurren al comienzo de la vida económica de un proyecto y que representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos de capital.

PRECIO

Es el costo financiero total del producto o servicio para el cliente incluyendo tales como descuentos o rebajas.

ABREVIATURAS

BCE:	Banco Central del Ecuador
CF:	Costos Fijos
CFN:	Corporación Financiera Nacional
CIF:	Costos Indirectos de Fabricación
FODA:	Fortalezas – Oportunidades – Debilidades – Amenazas
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo
MAGAP:	Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca
MO:	Mano de Obra
MP:	Materia Prima
PE:	Punto de Equilibrio
RUC:	Registro Único de Contribuyente
TIR:	Tasa Interna de Retorno
VAN:	Valor Actual Neto