



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL**

Tesis de grado, previa la obtención  
del Título de Ingeniera en Gestión  
Empresarial.

**TEMA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
DESTINADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTES Y  
PINTURAS EN FOMIX, TELAS, GLOBOS Y ESPUMA FLEX EN QUEVEDO,  
AÑO 2012”.**

**AUTORA**

**EGDA. ADRIANA ELIZABETH QUINTEROS CAMPOS**

**DIRECTORA**

**ING. VICTORIA VELASCO BARAHONA, MSc.**

**QUEVEDO – ECUADOR**

**2014**

## **DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS**

Yo, **ADRIANA ELIZABETH QUINTEROS CAMPOS**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**EGDA. ADRIANA ELIZABETH QUINTEROS CAMPOS**

## **CERTIFICACIÓN**

La suscrita, **ING. VICTORIA VELASCO BARAHONA, MSC**, Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la egresada **ADRIANA ELIZABETH QUINTEROS CAMPOS**, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial, titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTES Y PINTURAS EN FOMIX, TELAS, GLOBOS Y ESPUMA FLEX EN EL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2012”.**, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

**ING. VICTORIA VELASCO BARAHONA, MsC**  
**DIRECTORA DE TESIS**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL**

**TEMA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTES Y PINTURAS EN FOMIX, TELAS, GLOBOS Y ESPUMA FLEX EN QUEVEDO, AÑO 2012”.**

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial

Aprobado:

---

**ING. CARLOS VILLACÍS LAÍNEZ, MSc**  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS**

---

**ING. BOLIVAR YEPÉZ YANEZ, MSc**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS**

---

**ING. FREDDY BUSTAMANTE VERA, MSc**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS**

**QUEVEDO – ECUADOR**

**2014**

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero dejar un infinito agradecimiento a reconocimiento de gratitud a mi querida Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

A los Ing. Elsy Cobo y Pedro Miranda– Docentes de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Quienes me guiaron en el proceso de investigación del Anteproyecto de Tesis.

A la Ing. Victoria Velasco–Docente de la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial, de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Por todas las sugerencias y consejos mediante las asesorías en la ejecución del presente trabajo de investigación.

A toda mi familia por ese apoyo incondicional que en todo momento supo comprenderme, apoyarme para poder concluir con este trabajo.

**Adriana Quinteros**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento.

A mis papis Marco y Elvia quienes han velado por mí y con su ejemplo me han motivado a seguir adelante y me han brindado su apoyo incondicional. Los quiero mucho papis, son mis más grandes tesoros.

A mi esposo Vátison gracias por tu amor y apoyo. De manera muy especial a mis tíos Dr. Milton Quinteros y Sra. Norma Campos por brindarme su apoyo y sabios consejos.

A mis hermanos Verónica, Wladdy y Ximena quienes han estado conmigo siempre y a mis pequeños sobrinos Andrés, Paúl, Stephanny, Dayanna, Jared y Marquito a quienes quiero mucho.

**Adriana Quinteros**

## INDICE GENERAL

Carátula	i
Declaración de autoría y cesión de derecho	ii
Certificación del Director de Tesis	iii
Tribunal de tesis	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Índice	vii
Resumen Ejecutivo	xv
Abstrac	xvi
Código Dublín	xvii
<b>CAPITULO I Marco Contextual de la Investigación</b>	
1.1 Introducción	2
1.2 Problematización	4
1.2.1 Diagnóstico del problema	4
1.2.2 Formulación del problema	4
1.2.3 Sistematización del problema	5
1.3 Justificación	6
1.4 Objetivos	7
1.4.1 General	7
1.4.2 Específicos	7
1.5 Hipótesis	8
1.5.1 General	8
1.5.2 Específicas	8
1.6 Variables	8
1.6.1 Variable Independiente	8
1.6.2 Variable Dependiente	8
<b>CAPITULO II Marco Teórico de la Investigación</b>	9
2.1 Fundamentación Teórica	10
<b>2.1.1 Investigación de mercado</b>	10
2.1.1.1 Definición del producto	10
2.1.1.2 Demanda	10
2.1.1.3 Oferta	11
2.1.1.4 Precio	12
2.1.1.5 Canales de comercialización	12
<b>2.1.2 Estudio Técnico</b>	12
2.1.2.1 Localización	13
2.1.2.2 Tamaño del proyecto	13
2.1.2.3 Ingeniería del Proyecto	14

<b>2.1.3 Estudio económico y financiero</b>	14
2.1.3.1 Punto de Equilibrio	14
2.1.3.2 Inversión	14
2.1.3.2.1 Fija	15
2.1.3.2.2 Diferida	15
2.1.3.3 Costos	15
2.1.3.3.1 Variables	16
2.1.3.3.2 Fijos	16
2.1.3.4 Estado de Resultado	16
2.1.3.5 Balance General	16
2.1.3.6 Flujo de Caja	17
<b>2.1.4 Evaluación Financiera</b>	18
2.1.4.1 Valor Actual Neto (VAN)	18
2.1.4.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)	18
2.1.4.3 Relación Beneficio-Costo	19
2.1.4.4 Tiempo de Recuperación del Capital	19
<b>2.2 Fundamentación Conceptual</b>	20
2.2.1 Mercado Meta	20
2.2.2 Empresa	20
2.2.3 Estrategia	20
2.2.4 Teoría del fomix	21
2.2.4.1 Características del fomix	21
2.2.4.2 Usos del fomix	22
2.2.4.3.1 Letrero de baile	23
2.2.4.3.2 Materiales	23
2.2.4.3.3 Elaboración	24
2.2.5 Historia de la tela	24
2.2.5.1 Tela	25
2.2.5.2 Diferentes tipos y usos de la tela	25
2.2.5.2.1 Cojín Estrella	27
2.2.5.2.2 Lista de Materiales	27
2.2.5.2.3 Procedimiento	27
2.2.6 Historia del globo	28
2.2.6.1 Usos del globo	28
2.2.6.2 Globos	30
2.2.6.2.1 La decoración con globos-cumpleaños	31
2.2.7 La Espuma Flex	32
2.2.7.1 Propiedades y aplicaciones de la espuma flex	33
2.2.7.2 Proceso de producción de la espuma flex	34
2.2.7.2.1 Caja de regalos campanita	34

2.2.7.2.2 Materiales para la elaboración	35
2.2.7.2.3 Elaboración	35
2.2.8 Historia del arte	36
2.2.9 Historia de la pintura	36
<b>2.3 Fundamentación Legal</b>	<b>37</b>
2.3.1 Formas de organización de la producción y su gestión	37
2.3.2 Intercambios económicos y comercio justo	38
2.3.3 Ahorro e inversión	38
2.3.4 Ley De Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley N° 28015	38
2.3.5 Trámites legales para abrir una empresa	40

### **CAPITULO III Metodología de la Investigación**

<b>3.1. Materiales y métodos</b>	<b>43</b>
3.1.1 Materiales	43
3.1.2 Métodos	43
3.1.2.1 Inductivo	43
3.1.2.2 Deductivo	43
3.1.2.3 Analítico	43
3.1.2.4 Sintético	44
3.2 Tipos de Investigación	44
3.2.1 Descriptivo	44
3.2.2 Explicativo	44
3.3 Diseño de la investigación	44
3.3.1 Técnicas	44
3.3.2 Instrumentos	44
3.4 Población y Muestra	45
3.4.1 Población	45
3.4.2 Muestra	45

### **CAPITULO IV Resultados y Discusión de la Investigación**

<b>4.1 Estudio de Mercado</b>	<b>48</b>
4.1.1 Definición del producto	49
4.1.1.1 Logo del negocio	50
4.1.1.2 Slogan de la empresa	50
4.1.2 Tabulación, análisis e interpretación de las encuestas	51
4.1.3 Entrevista a los microempresarios de la Ciudad de Quevedo	57
4.1.4 Análisis de la demanda	60
4.1.5 Demanda proyectada	61

4.1.6	Análisis de la oferta	62
4.1.7	Demanda insatisfecha	63
4.1.8	Análisis de la situación actual	63
4.1.9	Estrategias	63
4.1.10	Publicidad	64
<b>4.2</b>	<b>Estudio Técnico</b>	<b>65</b>
4.2.1	Localización	65
4.2.2	Tamaño del proyecto	67
4.2.3	Ingeniería del proyecto	68
4.2.3.1	Distribución de planta	68
4.2.3.2	Estudio Administrativo	70
4.2.3.2.1	Manual de funciones	70
4.2.3.2.2	Gerente propietario	71
4.2.3.2.3	Perfiles del puesto gerente propietario	72
4.2.3.2.4	Operaria	72
<b>4.3</b>	<b>Estudio económico</b>	<b>73</b>
<b>4.4</b>	<b>Evaluación financiera</b>	<b>87</b>
<b>CAPITULO V Conclusiones y Recomendaciones</b>		
5.1	Conclusiones	98
5.2	Recomendaciones	99
<b>CAPITULO VI Bibliografía</b>		
6.1	Bibliografía	101
<b>CAPITULO VII Anexos</b>		
7.1	Cuestionario consumidores	104
7.2	Entrevista a los microempresarios de la Ciudad de Quevedo	110
7.3	Árbol del Objetivo	112
7.4	Matriz de Marco Teórico	113
7.5	Planeamiento de la Problematización	114
7.6	Diseños elaborados en fomix	115
7.7	Diseños elaborados en tela	116
7.8	Diseños elaborados en globos	117
7.9	Diseños elaborados en espuma flex	118
7.10	Tabla de amortización	119

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Nº</b>		<b>Pág.</b>
1	Diseño de invitación para letrero de baile elaborado en fomix	23
2	Diseño de cojín estrella elaborado en tela	27
3	Decoración de cumpleaños elaborado en globos	31
4	Diseño de una caja de regalos elaborado en espuma flex	34
5	Logotipo de la empresa	50
6	Dial de trasmisión de la publicidad	64
7	Mapa de la ciudad de Quevedo	66
8	Manual de Funciones	70
9	Cocinerita elaborado en fomix	115
10	Fresita elaborado en fomix	115
11	Sorpresas para niños elaborado en fomix	115
12	Portarretratos elaborado en fomix	115
13	Conejitos elaborados en tela	116
14	Muñequita elaborada en tela	116
15	Centros de mesa para quinceañeras	116
16	Almohadilla	116
17	Diseños de globos en forma de flores	117
18	Diseños de biberón elaborado en globos	117
19	Centros de mesa elaborados en globos	117
20	Mickey elaborado en globo	117
21	Centro de mesa conejito para baby shower	118
22	Pastel elaborado en espuma flex	118
23	Muñequita quinceañera elaborado en espuma flex	118
24	Piñata Bob esponja elaborado en espuma flex	118

## INDICE DE CUADRO

### Cuadros

Nº		Pág.
1	Existen en la ciudad almacenes que ofrecen modelos de manualidades	51
2	Existe en Quevedo empresa (s) que cubra sus necesidades respecto a manualidades	51
3	Le gustaría encontrar un local que tenga manualidades con los materiales que usted desea?	52
4	Características de las manualidades que se ofrecen	52
5	¿Usted conoce o ha escuchado los siguientes materiales: fomix, tela, globos y espuma flex?	53
6	¿Le gustaría encontrar en el mercado modelos de manualidades?	53
7	¿Le gustaría comprar material de arte y pintura elaborado en fomix, tela, globos y espuma flex?	54
8	Modelos confeccionados en fomix preferidos	54
9	Modelos confeccionados en tela preferidos	55
10	Modelos elaborados con globos preferidos	55
11	Modelos elaborados con espuma flex preferidos	56
12	Usted trabaja en su microempresa con los siguientes materiales	57
13	En las fiestas de baby shower, que materiales de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes	57
14	En las fiestas de cumpleaños, que material de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes	58
15	En las fiestas de quinceañera, que material de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes	59
16	En las fiestas de matrimonios, que material de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes	59
17	Demanda Actual en por el número de servicio	60
18	Demanda actual del producto	60
19	Demanda proyectada	61
20	Oferta Actual por número de servicios ofertados	62
21	La Oferta Proyectada por producto	62
22	La Demanda Insatisfecha	63
23	Requerimiento de maquinarias y materia prima	69
24	Detalles de Activos	73
25	Depreciación	74

<b>26</b>	<b>Inversión de proyecto</b>	<b>74</b>
<b>27</b>	<b>Financiamiento del proyecto</b>	<b>75</b>
<b>28</b>	<b>Tasa de interés</b>	<b>75</b>
<b>29</b>	<b>Pagos mensuales por préstamo de financiamiento</b>	<b>75</b>
<b>30</b>	<b>Detalle de gastos</b>	<b>76</b>
<b>31</b>	<b>Gastos generales</b>	<b>77</b>
<b>32</b>	<b>Detalle de costo de Venta</b>	<b>78</b>
<b>33</b>	<b>Presupuesto de ventas</b>	<b>79</b>
<b>34</b>	<b>Estado de Resultado</b>	<b>79</b>
<b>35</b>	<b>Proyección del año uno y punto de equilibrio</b>	<b>80</b>
<b>36</b>	<b>Proyección del año dos y punto de equilibrio</b>	<b>81</b>
<b>37</b>	<b>Proyección del año tres y punto de equilibrio</b>	<b>83</b>
<b>38</b>	<b>Proyección del año cuatro y punto de equilibrio</b>	<b>84</b>
<b>39</b>	<b>Proyección del año cinco y punto de equilibrio</b>	<b>86</b>
<b>40</b>	<b>Índices Financieros</b>	<b>87</b>
<b>41</b>	<b>Tasa de descuento</b>	<b>87</b>
<b>42</b>	<b>Tasa rendimiento promedio</b>	<b>88</b>
<b>43</b>	<b>Tasa interna de retorno</b>	<b>89</b>
<b>44</b>	<b>Ratios financieros</b>	<b>89</b>
<b>45</b>	<b>Punto de equilibrio</b>	<b>89</b>
<b>46</b>	<b>Capital de trabajo</b>	<b>90</b>
<b>47</b>	<b>Utilidad neta</b>	<b>90</b>
<b>48</b>	<b>Rendimiento de liquidez</b>	<b>90</b>
<b>49</b>	<b>Rendimiento corriente</b>	<b>91</b>
<b>50</b>	<b>Total del activo fijo</b>	<b>91</b>
<b>51</b>	<b>Balance General</b>	<b>95</b>
<b>52</b>	<b>Flujo de caja proyectado</b>	<b>96</b>

## INDICE DE GRÁFICOS

<b>Nº</b>		<b>Pág.</b>
1	Punto de equilibrio del año uno	80
2	Proyección del año uno	81
3	Punto de equilibrio del año dos	82
4	Proyección del año dos	82
5	Punto de equilibrio del año tres	83
6	Proyección del año tres	84
7	Punto de equilibrio del año cuatro	85
8	Proyección del año cuatro	85
9	Punto de equilibrio del año cinco	86
10	Proyección del año cinco.	87

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio se debe a los resultados obtenidos del estudio del mercado sobre las necesidades de los consumidores de productos elaborados en fomix en el cantón Quevedo, donde se determinó que la existente no llega a satisfacer en su totalidad a los clientes.

El objetivo planteado presenta una propuesta de solución a este déficit, realizando un estudio de factibilidad para la implementación de la empresa. La metodología aplicada fue por método científico basado en estudio de campo utilizando técnicas, herramientas y estrategias, diagnóstico situacional, análisis de componentes, riesgos y oportunidades; El marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y financiero permitió identificar el problema más importante que es la no existencia de una microempresa en productos fomix en la ciudad de Quevedo, que cumpla con las expectativas del consumidor.

En tal virtud, se considera relevante el propósito de ingresar al mercado con un producto que le un ambiente alegre a las fiestas infantiles en la ciudad de Quevedo, de tal manera que impacte en la población, por sus múltiples opciones ofertadas para el esparcimiento y diversión de los niños.

Por lo tanto, la creación de una empresa para elaborar productos en fomix, tela, globo y espuma flex tiende a impulsar una más amplia visión en un ambiente donde la competitividad y el desarrollo continuo son primordiales.

## ABSTRAC

The present study is due to the results of market research on the needs of consumers of products made in fomix Quevedo Canton, where it was determined that the current does not reach to satisfy all customers.

The stated goal is proposing a solution to this deficit, conducting a feasibility study for the implementation of the company. the methodology used was based on field survey techniques using scientific method, tools and strategies, situation assessment, analysis of opponents, risks and opportunities; theoretical framework, market research, technical study, economic and financial study allowed to identify the problem more important is the absence of a microenterprise products FOMIX in the city of Quevedo that meets consumer expectations

As such, it is considered relevant for the purpose of entering the market with a product that you a cheer full children's parties in the city of Quevedo, so that impact on the population, its many offer ad options for recreation and fun environment of children.

There for, the creation of company to develop products FOMIX tends to promote a broader vision in an environ ment where competition and continuous develop ment are paramount.

## DUBLIN CORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN)

1	Titulo/Title	M	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTES Y PINTURAS EN FOMIX, TELAS, GLOBOS Y ESPUMA FLEX EN EL CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2012”.
2	Creador/Creator	M	Adriana Quinteros Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Gestión Empresarial
4	Descripción /Decription	M	El trabajo de investigación se realizó en el Cantón Quevedo Provincia de Los Ríos, y se tomó como referencia a familias. Para el logro del objetivo principal se realizó un estudio de mercado, estudio técnico y un estudio económico financiero a fin de obtener toda la información requerida y se realizó análisis que verificó la viabilidad del proyecto.
5	Editor/Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales Carrera de Gestión empresarial
6	Colaborador/Contributor	O	ING. M.Sc. VICTORIA VELASCO BARAHONA
7	Fecha/Date	M	
8	Tipo/Type	M	
9	Formato/Format	R	Doc. Windows XP; Microsoft Word 2012
10	Identificador/Identifier	M	<a href="http://biblioteca.uteq.educ.ec">http://biblioteca.uteq.educ.ec</a>
11	Fuente/Source	O	
12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Localización :Ámbito empresarial
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencias /Audience	O	Proyecto de investigación



## **CAPÍTULO I**

### **MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN**

## 1.1. INTRODUCCIÓN

El estudio de la evolución de los diversos tipos de sociedad ha dado lugar a la formulación de tipologías diferentes: simples y complejas, seculares, rurales y urbanas, tradicionales y modernas, institucionales e industriales, etcétera. Recientemente se ha desarrollado el análisis de algunas formas particulares de sociedad: industrial y empresarial.

La sociedad actual, que se ha ido perfeccionando hasta alcanzar parámetros de excelencia, en todas sus manifestaciones, se complementa con los paradigmas de la época.

La ciudad de Quevedo marcada por su creciente índice poblacional de aproximadamente 200.000 habitantes; y, cuyo contexto económico lo constituye, principalmente la explotación agrícola, marcando un gran impacto para que la zona urbana se oriente a la comercialización de bienes y servicios, actividad que se va desarrollando aceleradamente, en especial el comercio, lo que hace que la población crezca y demande un gran espacio participativo en este contexto socioeconómico, (INEC, 2010).

Es precisamente, la creciente demanda de la población que genera las actividades comerciales en los diferentes contextos, entre los cuales está la creación de empresas de bienes y servicios quienes impulsan el desenvolvimiento comercial para la economía de la población quevedeña y sectores aledaños.

Esta problemática naturalmente propuesta, estima desarrollar una profunda y metódica investigación del entorno social y económico que circunda la tesis de

crear una microempresa destinada a la elaboración de artes y pinturas con alcances lógicos y de cobertura a las necesidades imperantes de los quevedeños.

Para desarrollar este proceso de investigación, se comienza por evaluar el nicho del mercado local, en toda su competencia, estableciendo los parámetros a seguir durante los requerimientos técnicos y metodológicos que se enmarcan en la tendencia constructivista y de proyección empresarial actual.

Para tal efecto, se propone desarrollar una investigación técnica que propenda a incentivar una acertada práctica metodológica, con el fin de establecer, primeramente, la problemática real de la adquisición de artes y pinturas, a través del respectivo estudio de mercado, en el Cantón Quevedo.

Es importante aplicar una secuencia metodológica que se ajuste a los parámetros requeridos en la estructuración del presente anteproyecto, comenzando por el método científico, incluyendo las técnicas de investigación como las encuestas y las entrevistas necesarias en este proyecto.

## **1.2. PROBLEMATIZACIÓN**

### **1.2.1. Diagnóstico del problema**

En Quevedo existe una demanda insatisfecha sobre los productos elaborados en en fomix, telas, globos y espuma flex orientados a adornos decorativos para todo tipo de fiesta.

#### **Efectos**

- Personas Felices
- Fiestas planificadas
- Material decorativo o precios accesibles

#### **Causas**

- Fiestas Decorativas
- Organización
- Situación Económica

### **1.2.2. Formulación del problema**

¿De qué manera se determina la factibilidad de una empresa que se orienta a la elaboración y comercialización de artes y pinturas de fomix, tela, globos y espuma flex en Quevedo?

### 1.2.3. Sistematización del problema

- ¿Cómo el estudio de mercado permite conocer las características deseadas de nuestro producto por parte del cliente objetivo?
- ¿Se podrá definir por medio del estudio técnico, el proceso operativo de la empresa?
- ¿Permitirá el estudio económico establecer el monto de la inversión necesaria, así como los costos de producción y comercialización del producto?
- ¿De qué manera la evaluación financiera demostrará la rentabilidad de la inversión?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La presión demográfica de las sociedades modernas plantea demandas crecientes de bienes y servicios. En escala nacional existe un panorama semejante en la utilización de bienes y servicios que genera la producción el cual rige al mercado obligándolo a ser más competitivo, de tal forma que evite la formación de monopolios, y en lo fundamental empuje a los individuos a utilizar bienes y servicios necesarios para su subsistencia, siendo su principal determinante el ingreso.

El proyecto, se lo realiza con el fin de satisfacer parte de esa demanda de necesidades tangibles que tiene la sociedad quevedeña, donde es ineludible estar en un continuo proceso de progreso y superación.

En este sentido se empleara varios aspectos necesarios para la creación de una empresa destinada a la elaboración y comercialización de artes y pinturas en fomix, tela, globos y espuma flex en el cantón Quevedo, que genere ingresos y se estime que es un negocio rentable, siempre y cuando se aplique los conocimientos y los recursos necesarios para su establecimiento e implantación en el mercado para alcanzar su misión, visión y objetivos empresariales.

Por ello es necesario realizar antes de su creación un estudio de mercado, técnico y económico-financiero, para que con estos resultados se puedan definir las estrategias que permitan ser factible la creación de la empresa.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar la factibilidad de una empresa, cuya actividad económica se orienta a la elaboración y comercialización de artes y pinturas en fomix, telas, globos y espuma flex en Quevedo.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Conocer las características deseadas de nuestro producto por parte del cliente objetivo, mediante un estudio de mercado.
- Definir el tamaño y localización del proyecto, mediante un estudio técnico.
- Establecer mediante el estudio económico el monto de la inversión necesaria, así como los costos de producción y comercialización de nuestro producto.
- Analizar la factibilidad financiera de llevar a cabo el proyecto.

## **1.5. HIPOTESIS**

### **1.5.1 Hipótesis General**

¿El proyecto de factibilidad para la creación de una empresa familiar destinada a la elaboración y comercialización de artes y pinturas en fomix, telas, globos y espumaflex en Quevedo, año 2012”, es factible y rentable?

### **1.5.2 Hipótesis Específicas**

- El estudio de mercado determina las características deseadas de nuestro producto por parte del cliente objetivo.
- El estudio técnico delimita el tamaño y localización del proyecto.
- Al finalizar la investigación se establece el monto de la inversión necesaria así como los costos de producción y comercialización de nuestro producto.
- El proyecto de investigación al ser analizado se demuestra la factibilidad financiera.

## **1.6 Variables**

### **1.6.1 Variable Independiente:**

Creación de una empresa

### **1.6.2 Variable Dependiente:**

Elaboración y comercialización de artes y pinturas

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN**

## **2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **2.1.1. Investigación de mercado**

Manifiesta que “la investigación de mercados se puede aplicar para detectar problemas que deben ser neutralizados o solucionados, para estudiar o analizar el comportamiento de los consumidores, investigar el entorno externo que puede influir sobre la actividad de la empresa. Igualmente, permite analizar las consecuencias del desempeño de la empresa sobre las variables de marketing”(Baca, 2010, pág. 104).

#### **2.1.1.1 Definición del producto.**

Nos dice que “los productos pueden ser bienes físicos, servicios, experiencias, eventos, personas, lugares, organizaciones, información, ideas, etc. Es un bien que se recibe en un intercambio, que normalmente contiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles, como los aspectos sociales y psicológicos. Un producto también puede ser una mercancía, un servicio, una idea o una combinación de los tres. Cuando se compra un producto lo que se adquiere finalmente son los beneficios y satisfacción que se logran en él”(Morales & Morales, 2009, pág. 53).

#### **2.1.1.2. Demanda**

Formula que “se entiende por demanda a la cantidad de productos (bienes y servicios) que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado con la finalidad de satisfacer una necesidad específica”(Morales & Morales, 2009, pág. 55).

Clasificación de la demanda en dos tipos: demanda potencial y demanda real.

Expresa que “la demanda potencial es la cuantificación de los requerimientos de productos de la población, independientemente de que esta pueda o no adquirirlos, es decir, es la determinación en términos cuantitativos de los requerimientos de productos para satisfacer las necesidades de la población”(Morales & Morales, 2009, pág. 55).

“La demanda real es la cantidad de productos que la población puede adquirir, determinada principalmente por su nivel de ingresos, dado que es lo que le proporciona el poder de compra”(Morales & Morales, 2009, pág. 56).

### **2.1.1.3. Oferta**

Define que “la oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto”(Baca, 2010, pág. 41).

El autor explica “como analizar la oferta, es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda. Esto es, hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias”(Baca, 2010, pág. 42).

Respecto a las fuentes secundarias externas, se tendrá que realizar un ajuste de puntos, con alguna de las técnicas descritas, para proyectar la oferta.

#### **2.1.1.4. Precio**

Establece que “el precio muchas veces es la única información de la que el consumidor dispone, y de ahí la importancia a la hora de determinar un precio u otro para los productos de la empresa. El precio mide lo que el consumidor entrega a cambio de todos los beneficios recibidos de un producto o servicio, y por lo tanto tiene lógica que se fije en función del valor que generará al cliente, pero como vemos a continuación, el enfoque del valor no es el único que siguen las empresas a la hora de establecer una determinada estrategia o fijación de precios”(Marín, 2012, pág. 20).

#### **2.1.1.5. Canales de comercialización**

“La comercialización no es la simple transferencia de productos hasta las manos del consumidor; esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar; es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra”(Baca, 2010, pág. 48).

#### **2.1.2. Estudio técnico**

Establece que “esta etapa comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (en este caso equipo, maquinaria, instalaciones, terreno, edificios, etc.) que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio. También en ella se incluye la definición de la materia prima y de los insumos necesarios para elaborar el producto y poner en marcha (y mantener) el funcionamiento de la factoría. Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente”(Morales & Morales, 2009, pág. 84).

### **2.1.2.1. Localización**

Manifiesta que “la ubicación de un proyecto puede determinar el éxito o fracaso de una empresa. Por tanto, su ubicación, dependerá no solo de consideraciones económicas, sino de la adecuada escogencia de criterios estratégicos, institucionales, e incluso, de preferencias de los inversionistas. Con todas estas consideraciones, se buscará determinar la localización que maximice la rentabilidad del proyecto”(Flórez, 2012, pág. 185).

Determina que “se habrá de realizar el análisis de las variables que permitan determinar el lugar donde se ubicara el proyecto, teniendo en cuenta los criterios de maximización de utilidades y minimización de los costos de producción y gastos operacionales”(Flórez, 2012, pág. 186).

### **2.1.2.2. Tamaño del proyecto**

Determina que “en el estudio técnico deberán identificarse los requerimientos de equipos necesarios para la operación normal del negocio y el monto de la inversión a realizar. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de estos equipos, se hará necesario identificar las necesidades de espacio físico para realizar la distribución de la planta”(Flórez, 2012, pág. 180).

“Asimismo, será necesario cuantificar las necesidades de mano de obra calificada y no calificada, asignándoles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De igual manera se deberán deducir los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el de reposición de los equipos”(Flórez, 2012, pág. 180).

### **2.1.2.3. Ingeniería del proyecto**

Establece que “un proyecto de inversión no siempre comienza por la tecnología a ser aplicada. Generalmente se inicia con la utilización de algún recurso disponible o con la identificación de una oportunidad de mercado. Cuando un proyecto busca el beneficio social, su justificación generalmente se fundamenta en la satisfacción de una necesidad de la comunidad. Una vez que la evaluación de mercado o la satisfacción de una necesidad de la comunidad se hayan satisfecho, es necesario considerar la tecnología que se empleará”(Flórez, 2012, pág. 194).

### **2.1.3. Estudio económico y financiero**

Define que “en el marco económico financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto”(Córdova, 2011, pág. 186).

#### **2.1.3.1. Punto de Equilibrio**

Indica que “cuando se aproximan los consumidores y productores con sus respectivas curvas de demanda y oferta en un mercado particular, se observa como un precio arbitrario no logra que los planes de demanda y de oferta coincidan. Sólo en el punto de corte de ambas curvas se dará esta coincidencia y sólo un precio podrá producirlas”(Flórez, 2012, pág. 132).

#### **2.1.3.2. Inversión**

“Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo. Inicialmente debe demostrar que los inversionistas cuentan con recursos financieros suficientes para

hacer las inversiones y los gastos corrientes, que implican la solución dada a los problemas de proceso, tamaño y localización”(Córdova, 2011, pág. 191).

#### **2.1.3.2.1. Fija**

Nos indica que los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc.

“Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en este mismo compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos”(Córdova, 2011, pág. 191).

#### **2.1.3.2.2. Diferida**

Establece que los “activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc”(Córdova, 2011, pág. 192).

#### **2.1.3.3 Costos**

Determina que “son los desembolsos o cargos asociados directamente con la producción de bienes y servicios, y de los cuales se generan los ingresos”(Flórez, 2012, pág. 277).

#### **2.1.3.3.1 Variables**

Explica que “se pueden agrupar en: materias primas utilizadas, mano de obra directa, prestación de servicios, gastos en vendedores, gastos financieros y el impuesto de renta y complementarios”(Flórez, 2012, pág. 282).

#### **2.1.3.3.2 Fijos**

“Manifiesta que en el plan de negocios se pueden agrupar bajo este concepto los gastos directos de fabricación, gastos de administración y de ventas. Los costos fijos permanecen constantes en un período determinado de tiempo ya que presentan varios cambios en el nivel de producción” (Flórez, 2012, pág. 282).

#### **2.1.3.4 Estado de resultado**

Determina que “el estado de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad. Es acumulativo, es decir, resume las operaciones de una compañía desde el primero hasta el último día del período”(Flórez, 2012, pág. 276).

#### **2.1.3.5 Balance General**

Establece que “se presenta la situación financiera del proyecto en una fecha determinada. Ofrece información a los inversionistas sobre cuál será la situación financiera hacia el futuro, para sobre esta base, tomar la decisión de invertir o no en el proyecto”(Flórez, 2012, pág. 271).

Su presentación está organizada en activos, pasivos y patrimonio:

- **Activo:** Es la representación financiera de un recurso obtenido por el ente económico como resultado de eventos pasados de cuya utilización se espera que fluyan beneficios futuros.
- **Pasivo:** Es la representación financiera de una obligación presente del ente económico, derivada de eventos pasados, en virtud de la cual se reconoce que en el futuro se deberán transferir recursos o proveer servicios a otros entes.
- **Patrimonio:** Es el valor residual de los activos del ente económico, después de deducir todos sus pasivos.

Explica que “proporciona una foto de la posición financiera de la empresa, es decir, cuáles son los orígenes de sus fondos (pasivo), la aplicación de los mismos (activo) y el equilibrio patrimonial de ésta”(Breitner, 2010, pág. 57).

#### 2.1.3.6 Flujo de Caja

Manifiesta que “el flujo de caja reviste gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto se debe dedicar la mayor la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituye una salida de dinero”(Córdova, 2011).

Nos indica que “el objetivo de este flujo de efectivo es analizar la viabilidad financiera de la empresa o del proyecto desde el punto de vista de la generación suficiente de dinero para cumplir sus obligaciones financieras y de efectivo para distribuir entre los socios; además, como condición sine qua non para medir la bondad de la inversión”(Córdova, 2011).

## **2.1.4 Evaluación Financiera**

Indica que “en la evaluación financiera de proyectos se utiliza una serie de herramientas que permiten medir la viabilidad del proyecto en estudio. Esto quiere decir que, sin invertir recursos en un proyecto, se puede determinar, bajo las condiciones financieras en las que se plantea el plan de negocio, si es viable o no invertir en el mismo y sobre esta base, tomar decisiones de mejorarlo para llevarlo a la práctica o de archivarlo por inconveniente”(Flórez, 2012, pág. 269).

### **2.1.4.1 Valor actual neto (VAN)**

Determina que “es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento cero. Si el resultado es mayor que cero, mostrará cuanto se gana en el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa  $i$  que se exigía de retorno al proyecto; si el resultado es igual a cero, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa  $i$  que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión”(Sapag, 2007, pág. 253).

### **2.1.4.2 Tasa interna de retorno (TIR)**

Indica que “la tasa interna de retorno, conocida como la TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante el resto de su vida”(Córdova, 2011, pág. 242).

“La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN; un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos “bien conformados”, es decir, en aquellos que tienen uno o varios periodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida”(Córdova, 2011, pág. 242).

#### **2.1.4.3 Relación beneficio-costos**

Define que “la relación beneficio-costos compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación beneficio-costos será igual a uno. Si el VAN es mayor que cero, la relación será mayor que uno, y si el VAN es negativo, esta será menor que uno”(Sapag, 2007, pág. 256).

#### **2.1.4.4 Periodo de Recuperación de la Inversión**

Manifiesta que “es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de un inversión recuperen su costo o inversión inicial (Vaquiro, 2010). El proceso es muy sencillo: se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto. La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiada, es igual al período de recuperación”(Córdova, 2011, pág. 236).

## **2.2 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL**

### **2.2.1 Mercado meta**

Explica que “consiste en determinar el tamaño del mercado en el que se pretende colocar el producto del proyecto de inversión. En función de ese tamaño se estudia a los consumidores de los productos; según tamaño del mercado al que se desea vender se determinan los elementos y los costos del estudio de mercado”(Morales & Morales, 2009, pág. 57).

### **2.2.2 Empresa**

Se la define como una entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios. Pueden ser públicas o privadas, multinacionales, sociedades anónimas, etc.

### **2.2.3 Estrategia**

Indica que “ya sea a nivel del Plan de Marketing o del funcionamiento de la empresa en general, es muy común que al crearse la empresa se definan objetivos y estrategias que una vez puestos en marcha ya no se revisan y el día a día pasa a centrar la totalidad de los recursos destinados en la empresa. Por esta razón es muy importante que la estrategia seguida por la empresa se vaya revisándose y evaluándose al menos una vez al año, haciendo así un ejercicio de autoevaluación muy sano para el futuro de la actividad empresarial”(Marín, 2012, pág. 25).

## **2.2.4 Teoría del fomix**

“El Etileno Vinil Acetato o EVA o Goma EVA (uno de los varios nombres comerciales), es un polímero termoplástico conformado por unidades repetitivas de etileno y acetato de vinilo. Se designa como EVA (por sus siglas en inglés, Ethylene Vinyl Acetate). También es conocido por su nombre comercial en inglés, foamy ("espumoso"), que es el nombre utilizado en más de 30 países. La goma EVA es un material que combina con cualquier accesorio o producto de aplicación directa o superpuesta. Es un material que no sustituye a ninguno conocido, sino que por el contrario, lo complementa”(Wikipedia, 2014).

### **2.2.4.1 Características del fomix**

El fomix o goma EVA es un polímero tipo termoplástico. Sus características más significativas son:

- Es fácil de pegar
- Es fácil de cortar.
- Es fácil de pintar.
- Baja absorción de agua.
- Es lavable.
- No es tóxico (puede producir alergias cutáneas severas).
- Se puede reciclar o incinerar.
- Fácil de moldear al calor.

#### **2.2.4.2 Usos del Fomix**

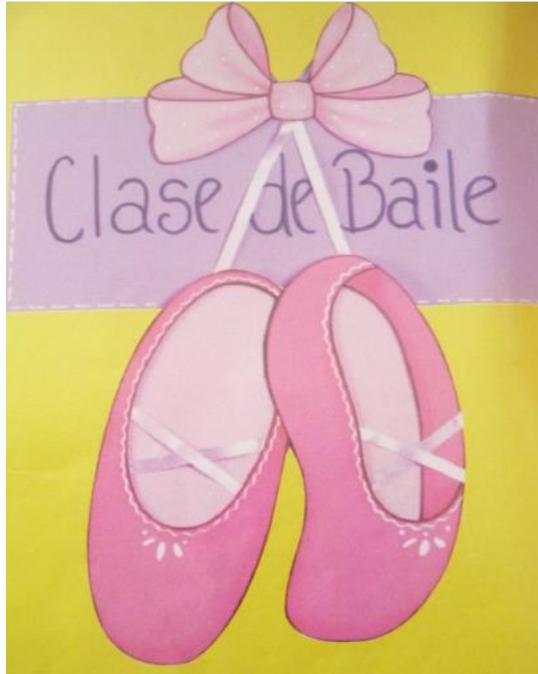
La goma EVA se utiliza para diseños y trabajos escolares, industria del calzado, escenografía y teatro, manualidades didácticas y creativas, parques infantiles, terapia ocupacional para la 3.ª edad, etc.

“A nivel mundial, se distribuye comercialmente en papelerías y jugueterías como herramienta didáctica y material escolar, además en tiendas de artesanías y manualidades, en forma de láminas de diversos colores”(Wikipedia, 2014).

En escenografías y escuelas de escaparatismo (montaje de vidrieras-exhibidores), se utiliza el título "Fomix art" (el arte de trabajar con fomix) como parte de una técnica o recurso de vanguardia que permite desarrollar trabajos creativos profesionales, en pequeño y gran formato.

“Por ser un material muy liviano, la goma EVA (fomix) sirve a muchos intereses comunes de las manualidades, creativas o profesionales; es termoformable, es lavable, no tiene bordes afilados, no es tóxico, y se puede pintar con cualquier tipo de pintura conocida (tizas, témperas, acrílicas, gouache, acuarelas, diamantinas, brillantinas, volumen, ceras, arenas de colores, óleo, etc.), pero además, se puede aplicar sobre este material cualquier técnica conocida de pintura sobre seda, telas o lienzos, así como el pirograbado”(Wikipedia, 2014).

#### 2.2.4.3.1 Letrero de Baile



**Figura Nº 1:** Diseño de un letrero para niñas elaborado en fomix

#### 2.2.4.3.2 MATERIALES:

Recursos utilizados en la confección de los productos

- Fomix de colores: rosa claro y rosa oscuro.
- Fomix grueso de colores lila y rosa.
- Plumines indelebles, negro y café.
- Pintura acrílica rosa.
- Pintura textil, blanca.
- Silicón
- Pistola para silicón.
- Tijeras o cutter.
- Listón rosa.
- Pegamento blanco

#### **2.2.4.3.3 Elaboración:**

- Como primer paso, marca los moldes del pliego central en hojas blancas, transfíerelos al fomi de los colores correspondientes y recorta las piezas.
- A continuación, sombrea con pintura acrílica rosa las piezas rosa oscuro y el moño delinéelas con el plumín café. Pinta por el contorno de los zapatos ondas con la pintura textil blanca. Pinta puntos blancos sobre el moño y también pinta líneas continuas por el contorno del letrero. Pinta las letras con el plumín negro.
- Ahora, pega las suelas a los zapatos. Pega el listón, une al moño y pega los zapatos sobre el letrero.
- Para terminar, pega un pedazo de listón por la parte de atrás para colgar el letrero.

#### **2.2.5 Historia de la tela**

“En Italia, en el siglo XII, se desarrolla el arte de la tejeduría. Los laneros se dedican al arte de la calima la que es método para suavizar y embellecer los paños. Ellos mismos regulan su fabricación y comercio por medio de estatutos. Francisco de Marco Datini (1335-1410) otorgan gran empuje comercial a la actividad textil, los tejidos de lana llegan a muchos países de Europa.

En el siglo XIX Juan Bautista Mzzoni estudioso y técnico mecánico de gran valor perfecciona máquinas de hilandería y proyecta algunas nuevas, debido a eso empiezan a sentirse los efectos de positivos de la revolución industrial.

Desarrollándose después las lanas vírgenes, cachemira, seda, lino algodón, viscosa, micro-fibras, etc”(Rikimen, 2012).

### **2.2.5.1 Tela**

“Una tela es una estructura laminar flexible, resultante de la unión de hilos o fibras de manera coherente al entrelazarlos o al unirlos por otros medios”(Wikipedia, Enciclopedia Libre, 2014).

### **2.2.5.2 Diferentes Tipos y Usos de la tela**

**Acrílico.**-“Tela artificial que semeja al tejido de lana. Colores nítidos. Reemplaza a la tela de lana natural en cualquier tipo de prenda”(Aguilera, 2012).

**Aida.**- Se trata de una tela de algodón concebida especialmente para el punto de cruz. Su trama regular delimita cada uno de los puntos. Es la más fácil de bordar. Existen diferentes tramas:8, 11, 14, 16 y 18. Estas cifras indican el número de puntos por pulgada (1 pulgada=2,5cm).

**Algodón.**- Fibra vegetal que se obtiene de la borra que recubre las semillas del árbol algodónero. La calidad del algodón depende de su finura, pureza, brillo y sobre todo de la longitud de su fibra: cuanto mayor es, más fino, resistente y regular es el hilo que se obtiene. Con el algodón de fibra corta se confeccionan sábanas y ropa de cama. El de fibra larga se usa para telas de batista, popelín, adamascados, etc. Esta fibra tiene un gran poder absorbente, es resistente al calor, lavable, no se apolilla, ni se apelmaza y no acumula electricidad estática.

**Tela de batista.-**“Es una tela blanca, muy fina y muy tupida que tiene una ligera armadura de hilos de lino que le dan un brillo particular. Sirve para hacer vestidos de bautismo, blusas y pañuelos. Esta tela debe su nombre a su inventor, Baptiste Chambray que vivía en Cambray (Norte de Francia), en el siglo XIII”(Aguilera, 2012).

**Popelín.-** Tela delgada de algodón o de seda, o de la mezcla de ambos, ligeramente brillante.

**Adamascado.-** Es un tejido brillante. Presenta claros y oscuros debido al peculiar trazado de su trama y urdimbre. Resulta ideal para mantelerías. Tiene recuadros de tela Aida para bordar con 2 o 3 hebras.

**Chifón, tul, gasa de seda, velo.-** Tela liviana y semi-transparente, para usar al atardecer en blusas y chalinas.

**Dupionde seda.-**Seda natural con textura y brillo. Al ser seda salvaje se arruga, sin embargo ahí radica su elegancia.

**Encaje.-**Tejido formado por hilos de seda, algodón, lino oro o plata, torcidos o trenzados, de mallas, lanzados o calados con motivos diversos. Se utiliza en vestidos, lencería y accesorios.

### 2.2.5.2.1 Cojín Estrella



**Figura Nº 2:** Diseño de una almohada para Bebé elaborado en tela.

### 2.2.5.2.2 Lista de materiales necesarios:

- Fieltro de colores: azul cielo y blanco
- Delcrón
- Seis pares de ojito de cristal, color azul
- Pintura textil de colores: durazno y negro
- Aguja e hilos de los colores del fieltro
- Pistola para silicón
- Silicón

### 2.2.5.2.3 Procedimiento paso a paso:

- Puedes comenzar por marcar los moldes del pliego central en hojas blancas y después transfíérelos al fieltro de los colores correspondientes. Recorta el número indicado de piezas.

- Como siguiente paso, cose las orillas del cojín, rellena con delcrón y ciérralo por completo.
- Ahora, corta una tira de 4cm de ancho, hilvana hasta fruncir y cósela al cojín.
- Para terminar, cose cada una de las estrellas, decora su carita con la pintura textil y pega los ojitos.

## **2.2.6 Historia del globo**

“Los primeros globos estaban hechos de vejiga animal. El globo moderno lo inventó Michael Faraday en los primeros años del siglo XIX, pero la producción en masa no se produjo hasta la década de 1930. Actualmente, los globos pueden incluso tener la forma de caricaturas de personajes famosos y estar hechos de materiales diversos”(Wikipedia, Fundacion Wk Inc, 2013).

### **2.2.6.1 Usos del globo**

Suelta de globos, por su colorido y espectacularidad, los globos son usados en acontecimientos como conciertos, fiestas, ferias e inauguraciones o eventos deportivos. En estos casos, los globos se convierten en parte del espectáculo mediante:

- Seltas masivas desde el terreno
- Caídas al público desde lo alto
- Explosiones con suelta de confeti u otros elementos

➤ Esculturas de grandes dimensiones

Los globos también forman parte de representaciones callejeras o circenses. Así sucede con los modelos tubulares que, una vez inflados, se prestan a la creación de las más diversas figuras mediante una experta manipulación en la torsión de globos. Los artistas combinan para el evento unidades de varios colores que retuercen y anudan formando perritos, espadas, sombreros, etc. que luego regalan al público. Este arte recibe el nombre de globoflexia.

- Otro uso (poco frecuente en España) es el de la decoración con globos, muy extendida y usada en países como Estados Unidos y México, considerada por algunos como un arte. Se considera que la decoración con globos y la globoflexia son dos ramas diferenciadas que interactúan entre sí.
- También se puede jugar con los globos de helio, succionando el helio y hablando con la voz más aguda debido a la menor densidad de este gas. Esta actividad puede llegar a representar un peligro, ya que la inhalación del gas desde un globo recién hinchado puede llevar a un paro respiratorio por la temperatura del gas.
- Un juego popular entre los niños consiste en llenar los globos de agua y arrojárselos para hacerlos estallar en su cuerpo. La habilidad consiste en esquivar los misiles enviados por los compañeros.
- No se debe estirar el globo antes de inflarlo, ya que esto hace que los poros que tiene se hagan más grandes y así dure menos tiempo inflado.

### **2.2.6.2 Globos**

Un globo es un recipiente de material flexible relleno de gas, a menudo usado como juguete para los niños. También sirven de decoración en cumpleaños y otras fiestas juveniles. Los globos también constituyen un buen soporte publicitario, al poder serigrafarse en varios colores, sirviendo de conmemoración o recordatorio de eventos o marcas comerciales.

Básicamente, el globo puede llenarse con aire o con helio, en cuyo caso es necesario utilizar un inflador específico. Estos últimos son los favoritos de los pequeños, al elevarse en el aire y poder así portarlos con un cordel, soltarlos, dejarlos flotar en la habitación, etc.

Los globos se comercializan por unidades o, más comúnmente, en bolsas surtidas. En su modalidad inflada, son distribuidos a través vendedores callejeros que portan manojos de diferentes formas y colores.

El globo 100% de látex es un juguete o elemento de decoración ecológico porque es biodegradable. Un globo 100% de látex tarda en biodegradarse unos 80 días, igual que una hoja de roble.

### 2.2.6.2.1 Decoración con globos-cumpleaños



**Figura Nº 3:** Decoración de cumpleaños elaborado con globos

Como se puede observar, se trata de las tradicionales columnas hechas con globos. Pero aun así cuando esta decoración de cumpleaños es tan hermosa, igualmente sigue siendo una de las más elegidas por ser tan pintoresca y animada.

Además, si se le aplica un poco de imaginación y creatividad se pueden hacer decoraciones de cumpleaños muy propias y personalizadas como la que se presenta en la imagen.

#### **Materiales para una elaborar una flor:**

- Inflador de globos (opcional)

- 24 globos de igual tamaño y diferente color número 9
- 1 globo más pequeño tamaño número 5 de diferente color
- 3 globos largos de diferente color
- 2 globos largos para formar los brasitos
- 1 globo grande transparente
- 4 globos pequeños
- 1 tubo de 1 ½ de largo

### **Procedimiento**

1- Inflar los 24 globos de igual tamaño

2- Tomar 4 globos y unirlos entre sí. Hacer lo mismo con los restantes.

3- Ahora entrelazar los 4 “globos unidos” entre sí

4- Inflar los globos más pequeños y colocarlo en el dentro del globo grande transparente.

5- Inflar los globos largos y formar espirales alrededor del tubo

6- Poner de base 12 globos en forma de columna y poner los espirales en forma ascendente, ubicar los 12 globos encima.

7- Por último ubicar el globo transparente sobre la columna formada por los globos y ubicar los globos largos en ambos lados como brazos.

### **2.2.7 La espuma flex**

“Es un material plástico espumado, derivado del poliestireno y utilizado en el sector del envase y la construcción. En los países hispanohablantes se le conoce

coloquialmente por varios nombres, algunos de ellos derivados del nombre de su fabricante”(Wikipedia, Fundación Wk, 2014).

### **2.2.7.1 Propiedades y aplicaciones de la espuma flex**

Su cualidad más destacada es su higiene al no constituir sustrato nutritivo para microorganismos. Es decir, no se pudre, no se enmohece ni se descompone, lo que lo convierte en un material idóneo para la venta de productos frescos. En los supermercados, lo encontramos fácilmente en forma de bandejas en las secciones de heladería, pescadería, carnicería, frutas y verduras.

Otras características reseñables del poliestireno expandido (EPS) son su ligereza, resistencia a la humedad y capacidad de absorción de los impactos. Esta última peculiaridad lo convierte en un excelente acondicionador de productos frágiles o delicados como electrodomésticos, componentes eléctricos... también se utiliza para la construcción de tablas de surf; aunque normalmente éstas emplean poliuretano, el poliestireno es más ligero, lo que conlleva mayor flotabilidad y velocidad pero menor flexibilidad.

Otra de las aplicaciones del poliestireno expandido es la de aislante térmico en el sector de la construcción, utilizándose como tal en fachadas, cubiertas, suelos, etc. En este tipo de aplicaciones, el poliestireno expandido compite con la espuma rígida de poliuretano, la cual tiene también propiedades aislantes. En España la Norma Básica de la Edificación NBE-CT79 clasifica en cinco grupos distintos al poliestireno expandido, según la densidad y conductividad térmica que se les haya otorgado en su fabricación. Estos valores varían entre los 10 y 25 kg/m<sup>3</sup> de densidad y los 0,06 y 0,03 W/m°C de conductividad térmica, aunque solo sirven de referencia, pues dependiendo del fabricante estos pueden ser mayores o menores.

### 2.2.7.2 Proceso de producción de la espuma flex

La fabricación del material se realiza partiendo de compuestos de poliestireno en forma de perlitas que contienen un agente expansor (habitualmente pentano). Después de una pre-expansión, las perlitas se mantienen en silos de reposo y posteriormente son conducidas hacia máquinas de moldeo. Dentro de dichas máquinas se aplica energía térmica para que el agente expansor que contienen las perlitas se caliente y éstas aumenten su volumen, a la vez que el polímero se plastifica. Durante dicho proceso, el material se adapta a la forma de los moldes que lo contienen.

En construcción lo habitual es comercializarlo en planchas de distintos grosores y densidades. También es habitual el uso de bovedillas de poliestireno expandido para la realización de forjados con mayor grado de aislamiento térmico.

#### 2.2.7.2.1 Caja de regalos campanita

Las cajas de regalo son objetos donde se presenta un diseño



**Figura N° 4:** Diseño de una caja de regalos elaborados en espuma flex.

### **2.2.7.2.2 MATERIALES:**

Insumo básico para la producción de objetos diversos.

- Espuma flex
- Escarcha color plateado
- Fomix amarillo claro, rosa claro, fucsia, azul, beige y anaranjado
- Pintura para espuma flex y fomix: negro, blanco, rosa, amarillo, beige, azul, celeste
- Pincel plano
- Pincel linner
- Tizas pastel
- Cartulina blanca
- Lápiz
- Plancha
- Pegamento blanco
- Pegamento para fomix
- Regla
- Cortador y tijeras

### **2.2.7.2.3 ELABORACIÓN:**

Con una plancha de la espuma flex la ubicamos de base para poder crear la imagen, con un molde de la figura de campanita sobre el fomix, primero marcamos el dibujo, procedemos a pintar líneas finas de color pastel para la figura que se le va dando. Dejamos secar y empezamos a pintar todo el dibujo. A parte pintamos de un color rosado la espuma flex, se deja secar y empezamos a elaborar las flores con fomix para adornar.

Las alas de campanita es un fomix de color blanco el cual pintamos con tonos sutiles y esparcimos sobre el mismo un poco de escarcha plateada.Después de secar procedemos a pegar el dibujo las alas y las flores para que adornen a la perfección este diseño no sin antes comprobar que todo se encuentre muy seco para evitar desperfectos, luego con las planchas de fomix formamos un cuadrado con base para ubicar los regalos y listo terminamos una linda caja de regalos

### **2.2.8 Arte**

“Acto mediante el cual, valiéndose de la materia o de lo visible, imita o expresa el hombre lo material o lo invisible, y crea copiando o fantaseando. En sentido amplio, podemos denominar como Arte a toda creación u obra que exprese lo que el hombre desea exteriorizar, obedeciendo a sus propios patrones de belleza y estética. El artista para crear, requiere ante todo estar dotado de imaginación, a través de la cual responde el vasto y multiforme mundo externo expresando sus sentimientos por medio de palabras, formas, colores y sonidos”(Lluviadelv, 2007).

### **2.2.9 Pintura**

Proceso en el que una materia colorante se aplica, mediante algún método, a una superficie o soporte, con el propósito de representar o sugerir a través de la línea, color y materia, alguna entidad visible o imaginaria.

“A esta definición se puede añadir que la pintura es una expresión artística que busca la representación de ideas estéticas sobre una superficie bidimensional, en ocasiones tridimensional, utilizando los elementos que le son propios, como el dibujo, el modelado y el colorido. La pintura es una de las actividades humanas más antiguas, ya que aparece antes que la escritura, convirtiéndose en una de las

expresiones más importantes para definir y caracterizar una época”(Fantasía, 2008).

## **2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **2.3.1 Formas de organización de la producción y su gestión**

**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.<sup>1</sup>

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Arte. 320.-**En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

---

<sup>1</sup>*ASAMBLEA CONSTITUYENTE; (2008); Constitución de la República del Ecuador; Ecuador;*

### **2.3.2 Intercambios económicos y comercio justo**

**Art. 337.-** El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica.

### **2.3.3 Ahorro e Inversión**

**Art. 339.-** El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión inicial. Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

### **2.3.4 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley N° 28015**

#### **➤ TITULO I**

#### **Disposiciones Generales**

#### **Art. 1° Objeto de la Ley**

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo del micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

## **Art 2° Definición de Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### **➤ TITULO II**

## **Marco Institucional de las Políticas De Promoción y Formalización**

### **CAPITULO I – De Los Lineamientos**

#### **Art. 4° Política Estatal:**

EL Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial 2 de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

### **➤ TITULO III**

## **Instrumentos de Promoción Para el Desarrollo y la Competitividad**

### **CAPITULO I**

#### **De Los Instrumentos de Promoción De Las MYPE**

#### **Art. 14° Rol del Estado**

El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

### **2.3.5 Trámites legales para abrir una empresa**

Los emprendimientos siempre van a ser un reto, desde crearlos hasta mantenerlos a flote. Para llevarlos por buen camino hay que avanzar paso a paso, así que si te has propuesto fundar tu propia empresa ten en cuenta que hay una serie de trámites que debes realizar para que esté constituida legalmente. Los pasos para que cualquier empresa nueva pueda funcionar bajo las reglas que impone la Superintendencia de Compañías son:

- ❖ **Darle un nombre a la empresa.** Cuando ya lo hayas pensado dirígete a la Súper Intendencia de Compañía para reservarlo, o enterarte de que ya está ocupado. En caso de que no esté registrado por otra persona tienes un plazo de 30 días de reserva, si lo necesitas puedes ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que se el tipo de negocio.
- ❖ **Escritura de la Constitución de la Compañía.** Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría;
- ❖ **Registro Mercantil.-** Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Super Intendencia de Compañías, que la

revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa; Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.

- ❖ **Superintendencia de Compañías.-** Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Super Intendencia de Compañía, para que la inscriban en su libro de registro;
- ❖ Crear el RUC de la empresa como último paso.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1. Materiales y métodos**

#### **3.1.1 Materiales**

Se utilizaron materiales de oficina, libros, equipos de computación e internet.

#### **3.1.2 Métodos**

##### **3.1.2.1 Inductivo**

Este método es para conocer la conducta que establecerán los consumidores para realizar la compra diaria, semanal, mensual y anual.

##### **3.1.2.2 Deductivo**

Este método nos permitirá establecer los puntos de análisis interno para estimar su influencia en la evaluación de la empresa.

##### **3.1.2.3 Analítico**

Consiste en una operación intelectual para llegar al conocimiento detallado y profundo de las partes de un objeto o fenómeno para identificar las relaciones comunes y particulares de los componentes de un todo.

Al momento de utilizar este método permitirá analizar detalladamente los elementos que se encuentran vinculados directamente en el proceso y el funcionamiento de la empresa, así como la interpretación de las causas y efectos que generan las diferentes problemáticas.

#### **3.1.2.4 Sintético**

Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una explosión metódica y breve, en resumen.

### **3.2 Tipos de investigación**

#### **3.2.1 Descriptiva**

También conocida como la investigación estadística, permitió describir los datos en la investigación y el impacto que este debe tener en la vida de la gente que le rodea.

#### **3.2.2 Explicativa**

La investigación explicativa busca el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto, lo que permitió analizar la problemática existente.

### **3.3 Diseño de la investigación**

#### **3.3.1 Técnicas**

Se trabajó utilizando información primaria y secundaria. Realizando una encuesta.

#### **3.3.2 Instrumentos**

El instrumento que se empleó fue el formato para la encuesta.

### 3.4 Población y muestra

#### 3.4.1 Población

El Universo objetivo lo constituye la población de la ciudad de Quevedo (150.827 personas, según el INEC, censo de población y vivienda, año 2010). Luego de esta se realizó una estimación en función de familias, considerando 5 miembros por cada unidad familiar (30165 familias).

#### 3.4.2 Tamaño de la muestra

El valor de N lo constituyó la población de la ciudad de Quevedo en función de familias.

n= Tamaño de la Muestra

N (Uo)= Universo Objetivo (30165 familias quevedeñas)

P=Probabilidad de Aceptación (50%)

Q=Probabilidad de Rechazo (50%)

Z= Nivel de Confianza 95%=1,960

e= Margen de Error 5%= 0,05

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

$$n = \frac{30165(0,50)(0,50)(1,96)^2}{(30165 - 1)(0,05)^2 + (0,50)(0,50)(1,96)^2}$$

$$n = \frac{30165(0,50)(0,50)(3,8416)}{30164(0,0025) + (0,50)(0,50)(3,8416)}$$

$$n = \frac{28970,47}{75,41 + 0,9604}$$

$$n = \frac{28970,47}{76,3704}$$

**$n = 379,5 \rightarrow 380$  Encuestas**

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

#### 4.1. ESTUDIO DE MERCADO

El segmento del mercado al cual se enfoca la investigación, son los hogares de la ciudad de Quevedo ofreciéndoles productos elaborados como son las artes y pinturas en fomix, telas, globos y espuma flex, dirigida a la clase media-alta ya que ellos adquieren productos populares.

Se pudo determinar que el estilo de vida que tienen la mayoría de los hogares son:

- **Trabajo.** Tienen un cargo dentro de varias empresas, y las que no poseen empleo cuentan con su propio negocio y algunas realizan subempleo en las principales calles de la ciudad.
- **Pasatiempo.** Los habitantes de Quevedo acostumbran aprovechar su tiempo libre reuniéndose con amigos, navegar por internet y realizar algunos deportes.
- **Eventos sociales.** En Quevedo se realizan entre otras elecciones de reinas en distintas celebraciones.
- **Vacaciones.** Las personas acuden a distintos lugares de la provincia y/o país para pasar sus vacaciones.
- **Entretenimiento.** Salen a caminar por los parques, van al cine, realizan compras o visitan a sus familiares entre otros.

La mayor parte de la población tiende en su mayoría a adquirir productos decorativos para el hogar con precios accesibles y que no ocupen mucho espacio en su hogar. La elaboración de pintura en fomix, telas, globos y espuma flex requieren de imaginación y habilidad al momento de realizarlas, por lo cual las personas prefieren adquirirlas ya hechas. Tradicionalmente las personas

adquieren trabajos manuales en fechas especiales como la Navidad, el día de la Madre, San Valentín, Cumpleaños, Babyshower, Quinceañeras y Matrimonios, etc. Nuestra oferta es dar nuevos e innovadores diseños que llamen la atención a los niños, jóvenes y adultos ofertando productos para adornar diferentes espacios en los hogares, escuelas, edificios, etc.

La investigación de mercado proporcionó una guía de análisis de la situación actual tanto de la demanda, como de la oferta y sus respectivas proyecciones; a través de este estudio se identificó las variables que inciden en la oferta y la demanda insatisfecha y se pudo conocer las necesidades del mercado meta. Para identificar el comportamiento de la oferta y la demanda se procedió a la aplicación de una encuesta y se determinó cual será la estrategia más apropiada para fortalecer los aspectos positivos de la empresa; los clientes serán los hogares que se encuentran en Quevedo, ofreciéndoles innovaciones, calidad y buenos precios.

#### **4.1.1 Definición del producto**

El logotipo surge de la necesidad de respaldar a los productos realizados en serie. Este es un mensaje abreviado de todos los valores de una marca y el cual está compuesto de un grupo de letras, símbolos, abreviaturas, cifras etc ; para facilitar una composición tipográfica que las personas identifiquen y asocien rápidamente con la empresa a la que le pertenece. El logotipo es la firma de su compañía. Un logotipo sirve para dar a conocer e identificar a la empresa o institución que representan por largo tiempo, de tal modo que los receptores asocien el o los productos o servicios ofrecidos fácilmente a ella. Para que un logotipo resulte congruente y exitoso, una manera de conforme al principio fundamental del diseño donde menos es más, la simplicidad permite que sea:

- ❖ Legible- Hasta el tamaño más pequeño
- ❖ Escalable-A cualquier tamaño requerido

- ❖ Reproducible-Sin restricciones materiales
- ❖ Distinguible-Tanto en positivo como en negativo
- ❖ Memorable-Que impacte y no se olvide

#### 4.1.1.1 LOGOTIPO DE LA EMPRESA



**Figura N° 5:** Logotipo de la empresa  
Elaboración: Autora

#### 4.1.1.2 Slogan de la empresa

El slogan intenta llamar la atención sobre un producto o un servicio, remarcando ciertas cualidades o tratando de asociarlo a un valor simbólico. Difundir los beneficios de la marca para diferenciarla de la competencia y generar un deseo o necesidad en el consumidor son las finalidades del slogan.

#### Slogan

*“Detalles con amor para sus fiestas”*

#### 4.1.2 Tabulación, análisis e interpretación

Se realizó los análisis de resultados de las encuestas aplicadas a los habitantes de Quevedo sobre una empresa destinada a la elaboración y comercialización de artes y pinturas en fomix, telas, globos y espuma flex.

**Cuadro 1 Existen en la ciudad almacenes que ofrecen modelos de manualidades**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	84	22%
No	296	78%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

#### **Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer si la población conoce almacenes que elaboren manualidades con el 22% que Sí y con el 78% que No.

**Cuadro 2 Existe en Quevedo empresa (s) que cubra sus necesidades respecto a manualidades**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	95	25%
No	285	75%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer si la población conoce empresas que cubran sus necesidades con el 25% Sí y con el 75% No.

### **Cuadro 3** Le gustaría encontrar un local que tenga manualidades con los materiales que usted desea

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	297	78%
No	83	22%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaboración:** Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer si les gustaría contar con un almacén que tenga manualidades que usted desee con el 78% Sí y con el 22% No.

### **Cuadro 4** Características de las manualidades que se ofrecen

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Calidad de elaboración	91	24%
Variedad de diseño	85	22%
Buen precio	118	31%
Venta a domicilio	86	23%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaboración:** Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer cuáles son las características del producto que le ofrecen para que usted se sienta satisfecho, con el 24% calidad y elaboración, el 22% variedad de diseño, el 31% buen precio, el 23% venta a domicilio.

### Cuadro 5 Conoce o ha escuchado el nombre de los siguientes materiales: fomix, tela, globos y espuma flex.

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Sí	283	74%
No	97	26%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer si conoce los siguientes materiales como: fomix, tela, globos, espuma flex, con el 74% Sí y con el 26% No.

### Cuadro 6 Le gustaría encontrar en el mercado diferentes modelos de manualidades

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Fomix	140	37%
Tela	67	18%
Globos	71	19%
Espuma Flex	68	18%
Otros	34	9%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer si conoce los siguientes materiales como: fomix, tela, globos, espuma flex, con el 74% Sí y con el 26% No.

**Cuadro 7** Le gustaría comprar material de arte y pintura elaborado en fomix, tela, globos y espuma flex o hacerlo confeccionar

Detalle	Elaborado	
	Cantidad	Porcentaje
Sí	295	78%
No	85	22%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

**Cuadro 8** Modelos confeccionados en fomix preferidos

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Baby Shower	145	38%
Cumpleaños	89	23%
Quinceañera	84	22%
Matrimonio	62	16%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer cuáles son las manualidades de sus preferencias con el 38% BabyShower, el 23% cumpleaños, el 22% quinceañera y el 16% manualidades de matrimonio.

**Cuadro 9 Modelos confeccionados en tela preferidos**

Detalle	Cantidad	Porcentaje
BabyShower	116	31%
Cumpleaños	92	24%
Quinceañera	90	24%
Matrimonio	82	22%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

## Análisis

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer cuáles son las manualidades de sus preferencias con el 30% BabyShower, el 24% cumpleaños, el 23% quinceañera y el 22% manualidades de matrimonio.

**Cuadro 10 Modelos elaborados con globos preferidos**

Detalle	Cantidad	Porcentaje
BabyShower	90	24%
Cumpleaños	92	24%
Quinceañera	114	30%
Matrimonio	84	22%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

## **Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer cuáles son las manualidades de sus preferencias con el 24% Baby Shower, el 24% cumpleaños, el 30% quinceañera y el 22% manualidades de matrimonio.

### **Cuadro 11 Modelos elaborados con espuma flex preferidos.**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
BabyShower	101	27%
Cumpleaños	92	24%
Quinceañera	96	25%
Matrimonio	91	24%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

## **Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer cuáles son las manualidades de sus preferencias con el 27% BabyShower, el 24% cumpleaños, el 25% quinceañera y el 24% manualidades de matrimonio.

#### 4.1.3 ENTREVISTA A LOS MICROEMPRESARIOS DEL CANTÓN QUEVEDO, QUE SE DEDICAN A LA VENTA DE MANUALIDADES.

**Cuadro 12** Usted trabaja en su microempresa con los siguientes materiales:

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Fomix	7	44%
Tela	4	25%
Globos	3	19%
Espuma Flex	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

#### **Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer a la competencia si trabajan con los siguientes materiales con el 44% fomix, el 25% tela, el 19% globos y el 13% espuma flex.

**Cuadro 13** En las fiestas de babyshower, que materiales de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes?

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Fomix	9	56%
Tela	3	19%
Globo	2	13%
Espuma Flex	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

## **Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer con que material les gusta organizar los baby shower con el 56% fomix, el 19% tela, el 13% globos y el 13% espuma flex.

**Cuadro 14** En las fiestas de cumpleaños, que material de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes?

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Fomix	8	50%
Tela	3	19%
Globo	3	19%
Espuma Flex	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Adriana Quinteros

## **Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer con que material les gusta organizar los cumpleaños con el 50% fomix, el 19% tela, el 19% globos y el 13% espuma flex.

**Cuadro 15** En las fiestas de quinceañera, que material de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes?

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Fomix	7	44%
Tela	3	19%
Globo	4	25%
Espuma Flex	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

**Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer con que material les gusta organizar los quinceañera con el 44% fomix, el 19% tela, el 25% globos y el 13% espuma flex.

**Cuadro 16** En las fiestas de matrimonios, que material de los que se detallan a continuación son más utilizados por sus clientes?

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Fomix	6	38%
Tela	4	25%
Globo	4	25%
Espuma Flex	2	13%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

**Análisis**

De la encuesta realizada se consideró muy importante conocer con que material les gusta organizar los matrimonios con el 38% fomix, el 25% tela, el 25% globos y el 13% espuma flex.

#### 4.1.4 Análisis de la demanda

En la demanda de manualidades se aprecia un incremento, tenemos que demostrar porqué, en este siguiente análisis: Las personas que creemos llegarán al lugar del proyecto son las que se identifican con el consumo de manualidades, son aspectos que se convierten en ventajas competitivas.

**Cuadro 17 Demanda Actual en la ciudad por el número de servicio**

<b>Cantón</b>	<b>Mercado Meta</b>	<b>Población Consumidores</b>	<b>Frecuencia de Consumo</b>	<b>Demanda por número de servicio</b>
Quevedo	34.715	27.078	3	81233
<b>TOTAL</b>	<b>34.715</b>			<b>81233</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Se estableció por los datos que se obtuvo en la encuesta que la frecuencia de compra de los productos, es en un promedio de tres veces al año.

**Cuadro 18 Demanda actual del producto**

<b>Producto</b>	<b>% Aceptación por Producto</b>	<b>Total</b>
Fomix	37%	30056
Tela	18%	14622
Globos	19%	15434
Espuma Flex	18%	14622
<b>Total</b>	<b>91%</b>	<b>74734</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

**Interpretación**

Se indica la demanda por servicio, con un porcentaje del 37% fomix, con un 18% tela y con un 19% globos, 18% espuma flex donde existe mayor demanda del producto.

#### 4.1.5 Demanda proyectada

La demanda proyectada se efectúa con la fórmula de mínimos cuadrados, pero como no existe la demanda histórica se ha tomado en cuenta un ratio para la exposición de la demanda proyectada, que en este caso es el 2,24% de la tasa de crecimiento poblacional.

#### Cuadro 19 Demanda proyectada

Años	Producto				Total
	Fomix	Tela	Globos	Espuma Flex	
<b>2014</b>	30730	14949	15780	14949	76409
<b>2015</b>	31418	15284	16133	15284	78120
<b>2016</b>	32122	15627	16495	15627	79870
<b>2017</b>	32841	15977	16864	15977	81659

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autora

#### Análisis

La proyección de la demanda fue realizada en base a la tasa de crecimiento de la población, datos suministrado del INEC es del 2,24% anual, lo que significaría que se incrementaría la demanda en el mercado.

#### 4.1.6 Análisis de la oferta

Es el conjunto de servicios puestos efectivamente en el mercado, que los vendedores podrían y estarían dispuestos a ofrecer a precios alternativos posibles durante un período dado de tiempo.

#### **Cuadro 20 Oferta Actual por número de servicios ofertados.**

<b>Producto</b>	<b>Número de Productos ofertados</b>
Fomix	10000
Tela	6000
Globos	12000
Espuma Flex	4000
<b>Total</b>	<b>32000</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

#### **Cuadro 21 La Oferta Proyectada por producto.**

<b>Años</b>	<b>Producto</b>				<b>Total</b>
	<b>Fomix</b>	<b>Tela</b>	<b>Globos</b>	<b>Espuma Flex</b>	
<b>2014</b>	10224	6134	12269	4090	32717
<b>2015</b>	10453	6272	12544	4181	33450
<b>2016</b>	10687	6412	12825	4275	34199
<b>2017</b>	10927	6556	13112	4371	34965

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

### **Análisis**

Para la deducción de la Oferta Proyectada me he basado en la tasa de crecimiento poblacional datos suministrados del INEC es del 2,24% anual, es decir que la oferta reacciona en la misma proporción que la demanda.

#### 4.1.7. Demanda insatisfecha

A través de esta relación se obtiene una idea aproximada del probable comportamiento de la demanda y oferta en los próximos cuatro años.

**Cuadro 22 LaDemanda Insatisfecha.**

<b>Años</b>	<b>Demanda Proyectada</b>	<b>Oferta Proyectada</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2014	76409	32717	43692
2015	78120	33450	44670
2016	79870	34199	45671
2017	81659	34965	46694

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

#### **Análisis**

Dado que la demanda será mayor que la oferta se puede concluir que el proyecto va hacer rentable en los siguientes años, analizados desde el punto de vista del mercado.

#### **4.1.8Análisis de la situación actual**

Existe la necesidad, la posibilidad y los factores para crear una microempresa dedicada a la elaboración de manualidades realizadas en fomix, tela, globos, espuma flex, en el cantón Quevedo, sin embargo es más grande el requerimiento de los ciudadanos que llevan la vida tan movida y estresada de este siglo que se ve de manera inminente el crear este tipo de negocio.

#### **4.1.9Estrategias**

- ✓ Diseñar y difundir campañas publicitarias a través de los adecuados medios

de comunicación, quienes fluyan positivamente en el consumidor, que incremente la participación en el mercado.

- ✓ La publicidad por radios se propone realizar en la frecuencia 101.9 radio IMPERIO, cuya área de cobertura comprende la Provincia de Los Ríos y Quevedo.

Y se transmitirá en las diferentes programaciones que brinda Radio Imperio, ya que es una de las frecuencias más escuchadas de la población de la provincia de Los Ríos.



Figura 6: Dial de trasmisión de la publicidad.

Fuente: <http://www.radioimperioquevedo.com/>

- ✓ Además se realizará publicaciones en el diario más reconocido de la provincia para dar a conocer los servicios que brindará la microempresa “Alegría y Manualidades”.

#### 4.1.10 Publicidad

Comunicación eficaz y oportuna de la información preparada por la empresa.

- ✓ Crear interés en los consumidores de los productos que brinda “ALEGRÍA

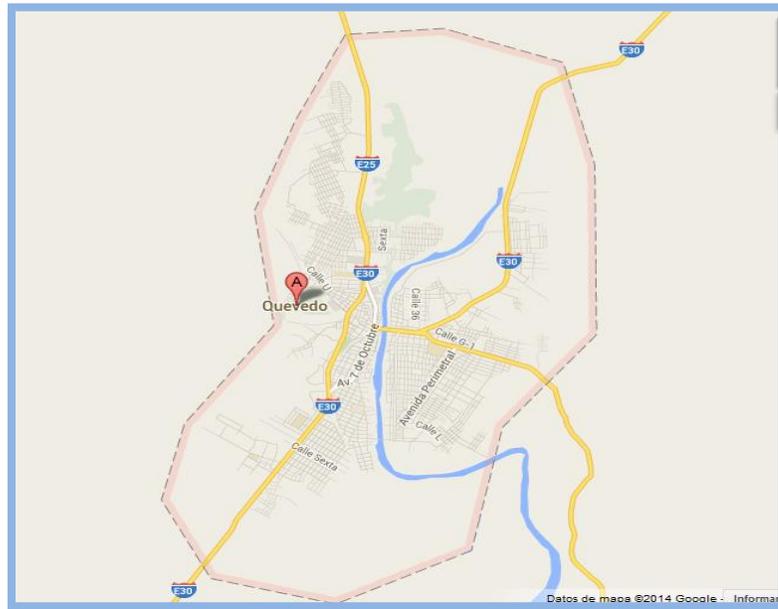
- ✓ Y MANUALIDADES”.
- ✓ Crear una excelente imagen empresarial en el mercado.
- ✓ Estimular positivamente el comportamiento en el consumidor.

## **4.2 ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, así como la calendarización de la adquisición de estas, los diferentes métodos para determinar el tamaño de la planta, los métodos para su localización, y los métodos de distribución y, finalmente, también se examinan los procesos de producción que pueden operar para el proyecto de inversión.

### **4.2.1 Localización**

La empresa se establecerá en la Av. June Guzmán de Cortez entre las calles décima primera y décima segunda, en las siguientes coordenadas geográficas, 69° 20' 95" de Latitud Sur y los 88° 66' 99" de Longitud Norte, en la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, Región Costa.



**Figura 7** Mapa de la ciudad de Quevedo

**Fuente:** [www.google.com.ec/#q=mapa+de+la+ciudad+de+quevedo](http://www.google.com.ec/#q=mapa+de+la+ciudad+de+quevedo)

Tomando en cuenta que la localización contribuye a que se logre mayor rentabilidad sobre el capital, se ha escogido un lugar estratégico donde establecer la empresa y se ha logrado algunas variantes externas:

**La demanda del mercado:** Se ha analizado que en la población o en la zona donde se quiere instalar la empresa, hay interés hacia el producto que se pretende ofrecer.

**Aprovisionamiento de materias primas:** Se ha de valorar la cualidad de las materias que interesen a nuestro target, el costo y la facilidad para obtenerlos.

**El mercado de trabajo:** Se evaluará a los posibles trabajadores, a sus conocimientos técnicos, al coste laboral, a la situación social y legal, etc.

**Las comunicaciones y el transporte:** Se ha analizado que si hay medios de transporte utilizables para llegar a la empresa, además, es un lugar de fácil acceso para el transporte en general y para la comunicación con otras empresas, puesto que estará situada en la zona comercial de la ciudad de Quevedo.

**Suministros:** Para un mejor funcionamiento, la empresa cuenta con la disponibilidad de suministros tales como; electricidad, agua potable, teléfono, internet, etc.

**Inversión y financiación:** La ubicación de la empresa le permite tener fácil acceso a las instituciones financieras

#### **4.2.2. Tamaño del proyecto**

El tamaño óptimo de la planta se expresa en unidades producidas y vendidas por año con los menores costos totales y la máxima rentabilidad económica. En la investigación se tomó en cuenta la demanda, los suministros, insumos, la tecnología y los equipos.

Cuando hablamos del tamaño, se refiere a la capacidad de producción durante un período de tiempo normal para las características de cada proyecto en particular.

- Mediante el estudio de mercado podemos definir el tamaño óptimo del proyecto, que nos induce a conocer la demanda insatisfecha.
- La parte fundamental y óptima en cuanto al tamaño nos lleva al estudio económico más propicio para el proyecto.

**Contacto con el Cliente:** En la primera toma de contacto con un cliente potencial de nuestro negocio, el principal objetivo que se persigue es obtener información de la situación del mismo y hacer un estudio o sondeo de sus necesidades y exigencias mediante el conjunto de actividades interrelacionadas entre la Gerente Propietaria y los clientes, ya que este tipo de contacto es una potente herramienta de marketing.

**Explicación:** Se procederá a realizar la definición minuciosa de cada uno de nuestros productos elaborados totalmente a mano y todas sus bondades y beneficios en cuanto a precio, tamaños, colores, materiales, calidad, etc., con la finalidad de que nuestro potencial cliente tenga una gran variedad de productos para escoger a través de nuestro manual diseñado exclusivamente para una mejor Decodificación de nuestros productos.

**Cerrar:** Una vez establecidas las características del producto, se cerrará el negocio con la fijación del precio, hora y fecha de entrega, con un abono del 50% del total del pedido. Cerrado el trato del pedido del producto, se procederá de inmediato a la elaboración detallada y personalizada de lo solicitado por el cliente para una completa satisfacción.

**Entrega:** Culminada la elaboración detallada y personalizada del producto se procederá a la entrega del mismo en el tiempo y fecha establecido, previo a la cancelación del 50% faltante.

### **4.2.3 Ingeniería del proyecto**

#### **4.2.3.1 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA**

**Área de exhibición muestra y atención al cliente.**-Esta área comprenderá netamente lo que se refiere a la exhibición del producto en las estanterías y vitrinas, al ingreso al local se podrán apreciar los diferentes modelos, colores y tamaños de los productos 100% elaborados a mano en material fomix.

**Área de producción.**-En esta área se dará inicio al proceso de producción y elaboración de los productos de manera personalizada y de acuerdo a lo solicitado por el cliente.

**Bodegas de Materiales.**-Es aquí donde se almacenarán todos los materiales y herramientas de trabajo que según lo solicitado por el cliente se utilizarán a medida que se avance durante su elaboración.

**Baño.**-El baño, al igual que el resto de las áreas estará en buen estado de funcionamiento y limpieza para un mejor desempeño de los trabajadores.

**Cuadro 23**Requerimiento de maquinarias y materia prima

	<b>MAQUINAS Y EQUIPOS</b>		
100	Moldes	\$ 0,10	\$ 10,00
6	Pistolas de silicón	\$ 4,50	\$ 27,00
200	Barras de Silicón	\$ 0,20	\$ 40,00
3	Paños de agujas	\$ 0,70	\$ 2,10
4	Cajas de marcadores	\$ 2,50	\$ 10,00
25	Pliegos de láminas de acetato	\$ 0,90	\$ 22,50
24	Lápiz	\$ 0,50	\$ 12,00
8	Caja de pintura para tela	\$ 6,00	\$ 48,00
8	Tijeras	\$ 2,00	\$ 16,00
24	Hilos	\$ 1,50	\$ 36,00
	<b>TOTAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS</b>		<b>\$ 223,60</b>

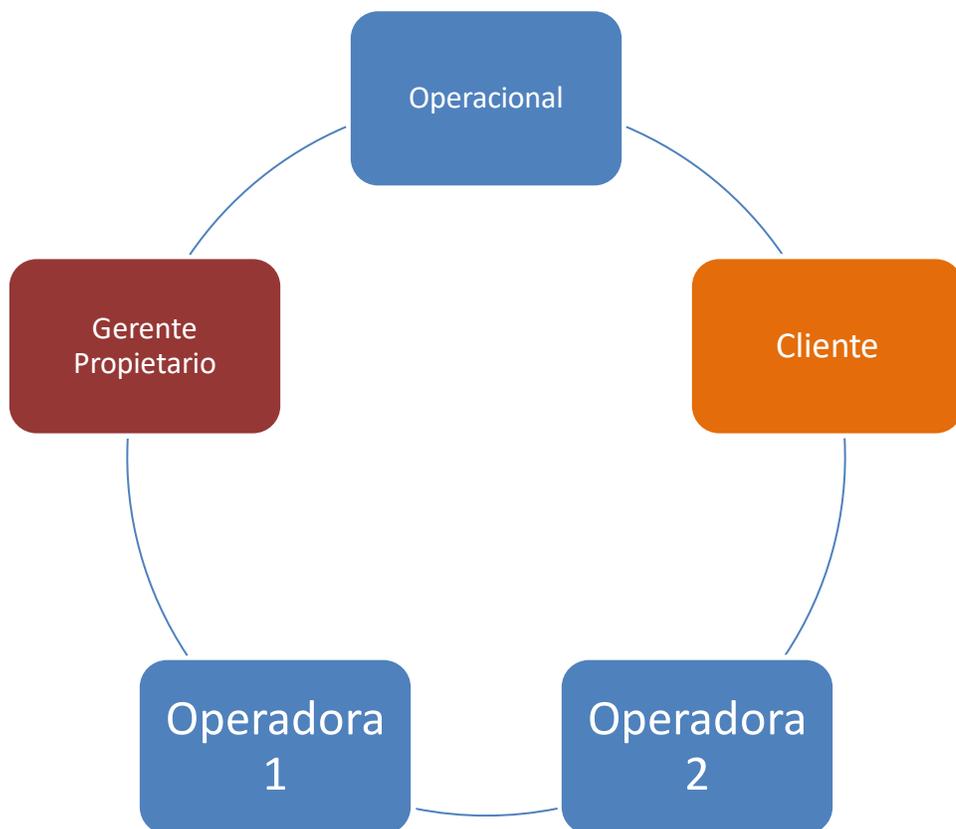
**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

#### 4.2.3.2 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del estudio de factibilidad, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezar por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios

##### 4.2.3.2.1. MANUAL DE FUNCIONES



**Figura 8:** Manual de Funciones

**Fuente:** Autora

#### **4.2.3.2.2 Gerente Propietario:**

- Se encargará de dirigir a todo el personal y a tomar decisiones.
- Tendrá la responsabilidad de trabajar y hacer trabajar en equipo y equidad.
- Será el encargado de hacer cumplir las metas de todo el local.
- Será el responsable de los pagos, manejo de cheques, cuentas bancarias, activos y trato personalizado con los clientes.
- Garantizará la calidad de todos productos.
- Diseñará e implementará alternativas de mejoramiento del negocio actual y aprovechamiento de la infraestructura.
- Manejará el personal y mantendrá reuniones periódicas con su personal para delegar y controlar objetivos.
- Cumplirá y hará cumplir las normas.
- Realizará trámites en los lugares requeridos.
- Supervisará la labor de las operarias.

#### **4.2.3.2.3 PERFILES DEL PUESTO GERENTE PROPIETARIO**

- 2 años mínimos de experiencia en arte y manualidades.
- Lugar de residencia: Quevedo
- Sexo: Femenino.
- Edad: Mayor de 25 años.
- Dominio y destrezas en el manejo de personal.
- Líder
- Empoderamiento.
- Innovadora.
- Conocimientos de liderazgo y trabajo en equipo.
- Honesto, responsable, puntual.
- Trabaje bajo presión y por responsabilidad.
- Enfoque en resultados.

#### **4.2.3.2.4 OPERARIA**

Requisitos y Perfil del Cargo:

- Tener cursos y talleres certificados de arte y manualidades
- Ser mayor de 18 años
- Excelentes relaciones interpersonales
- Creativa y entusiasta
- Honesta, responsable, eficaz, eficiente y puntual
- Trabaje bajo presión

### 4.3 ESTUDIO ECONÓMICO

**Cuadro 24 Detalle de Activos**

<b>DETALLE DE ACTIVOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
<b><u>MUEBLES Y ENSERES</u></b>			
2	Escritorio	\$ 300.00	\$ 600.00
2	Silla de Espera	\$ 25.00	\$ 50.00
2	Silla ejecutiva	\$ 65.00	\$ 130.00
4	Mesas	\$ 60.00	\$ 240.00
3	Vitrinas	\$ 200.00	\$ 600.00
3	Estanterías	\$ 50.00	\$ 150.00
<b>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 1,770.00</b>
<b><u>EQUIPOS DE OFICINA</u></b>			
1	Sumadora	\$ 80.00	\$ 80.00
1	Teléfono	\$ 75.00	\$ 75.00
1	Televisor	\$ 850.00	\$ 850.00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 1,005.00</b>
<b><u>EQUIPOS DE COMPUTO</u></b>			
1	computadora	\$ 850.00	\$ 850.00
1	impresora multifunción	\$ 120.00	\$ 120.00
<b>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO</b>			<b>\$ 970.00</b>
<b><u>MAQUINAS Y EQUIPOS</u></b>			
100	Moldes	\$ 0.10	\$ 10.00
6	Pistolas de silicón	\$ 4.50	\$ 27.00
200	Barras de Silicón	\$ 0.20	\$ 40.00
3	Paños de agujas	\$ 0.70	\$ 2.10
4	Cajas de marcadores	\$ 2.50	\$ 10.00
25	Pliegos de láminas de acetato	\$ 0.90	\$ 22.50
24	Lápiz	\$ 0.50	\$ 12.00
8	Caja de pintura para tela	\$ 6.00	\$ 48.00
8	Tijeras	\$ 2.00	\$ 16.00
24	Hilos	\$ 1.50	\$ 36.00
<b>TOTAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS</b>			<b>\$ 223.60</b>
<b><u>CONSTRUCCION Y TERRENO</u></b>			
	Terreno		\$ 5,000.00
	Construccion		\$ 20,000.00
<b>TOTAL DE CONSTRUCCION Y TERRENO</b>			<b>\$ 25,000.00</b>
<b><u>INVERSIONES INTANGIBLES</u></b>			
	Elaboración Proyecto Factibilidad	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00
	Gastos de Operación	\$ 150.00	\$ 150.00
	Gastos de Organización	\$ 600.00	\$ 600.00
	Honorario por elaboracion de minuta	\$ 30.00	\$ 30.00
	Elevacion de Minuta a instrumento publico	\$ 50.00	\$ 50.00
	Inscripcion en el Registro Mercantil	\$ 60.00	\$ 60.00
	Inscripción de la Compañía y nombramientos en la Superintendencia de Compañía	\$ 5.00	\$ 5.00
	Registro de Marca en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual - IEPI	\$ 60.00	\$ 60.00
	Capacitación del Personal	\$ 300.00	\$ 300.00
	Asesoría Jurídica Elaboración Minuta.	\$ 720.00	\$ 720.00
<b>TOTAL DE INVERSIONES INTANGIBLES</b>			<b>3,375.00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>			<b>\$ 32,343.60</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autora

Comprende las adquisiciones de todos los activos fijos o tangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

### Cuadro 25 Depreciación

DEPRECIACIÓN				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1,770.00	10%	\$ 14.75	\$ 177.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1,005.00	10%	\$ 8.38	\$ 100.50
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 970.00	33.33%	\$ 26.94	\$ 323.30
MAQUINAS Y EQUIPOS	\$ 223.60	10%	\$ 1.86	\$ 22.36
<b>TOTAL DE DEPRECIACIÓN</b>			<b>\$ 51.93</b>	<b>\$ 623.16</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Se aplicó a los activos fijos de la empresa, ya que con el uso su valor se va reduciendo.

### Cuadro 26 Inversión del proyecto

Concepto	Valor
Equipos de computo	\$ 970.00
Muebles y enseres	\$ 1,770.00
Maquinarias y equipos	\$ 223.60
Equipos de oficina	\$ 1,005.00
Caja banco	\$ 6,000.00
Construcción y terreno	\$ 25,000.00
Inversión intangible	\$ 3,375.00
<b>Total de la inversión</b>	<b>\$ 38,343.60</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Inversión en los activos necesarios para el inicio de las operaciones de la empresa.

### Cuadro 27 Financiamiento del proyecto

Concepto	Valor	
	Absoluto	Relativo
<b>Inversión total</b>	\$ 38,343.60	100%
<b>Financiado</b>	\$ 11,503.08	30%
<b>Aportes propios</b>	\$ 26,840.52	70%

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Dinero necesario para las operaciones de la empresa, el proyecto será financiado con recursos propios y a través de instituciones financieras.

### Cuadro 28 Tasa de interés

Tasa anual de interés préstamo	14.00%
--------------------------------	--------

Dinero que se paga por préstamos recibidos.

### Cuadro 29 Pagos mensuales por préstamo de financiamiento

Concepto	Abreviatura	Equivalencia
<b>Importe</b>	<b>VP=</b>	\$ 11,503.08
<b>Cantidad de Cuotas</b>	<b>n =</b>	60
<b>tasa de interés anual</b>	<b>i =</b>	14.00%
<b>periodos en el año</b>	<b>m =</b>	12.00
<b>Interés Mensual</b>		0.0117
<b>Cuota de Pago o Anualidad</b>	<b>C/P =</b>	\$ 191.72

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

**Cuadro 30 Detalle de gastos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
1	Gerente	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,938.00	\$ 8,334.90	\$ 8,751.65
1	Asistente	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,938.00	\$ 8,334.90	\$ 8,751.65
1	Personal de proceso	\$ 4,800.00	\$ 5,040.00	\$ 5,292.00	\$ 5,556.60	\$ 5,834.43
1	SECRETARIA	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
1	JEFE DE MERCADEO	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
1	OPERARIOS	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
1	SUPERVISOR DE PLANTA	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
1	OPERARIOS DE MANTENIMIENTO	\$ 4,200.00				
1	GUARDIA	\$ 3,816.00	\$ 4,006.80	\$ 4,207.14	\$ 4,417.50	\$ 4,638.37
1	CONSERJE	\$ 3,816.00	\$ 4,006.80	\$ 4,207.14	\$ 4,417.50	\$ 4,638.37
	APORTE PATRONAL	\$ 5,333.27	\$ 5,599.93	\$ 5,879.93	\$ 6,173.92	\$ 6,482.62
	DECIMO CUARTO	\$ 2,336.00	\$ 2,452.80	\$ 2,575.44	\$ 2,704.21	\$ 2,839.42
	DECIMO TERCERO	\$ 3,986.00	\$ 4,185.30	\$ 4,394.57	\$ 4,614.29	\$ 4,845.01
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 59,487.27</b>	<b>\$ 62,461.63</b>	<b>\$ 65,584.71</b>	<b>\$ 68,863.95</b>	<b>\$ 72,307.15</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Son los costos que provienen de realizar la función de administración de la empresa.

### Cuadro 31 Gastos generales

<b>GASTOS GENERALES</b>		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	AGUA	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 198.45	\$ 208.37	\$ 218.79
	ENERGIA ELECTRICA	\$ 1,440.00	\$ 1,512.00	\$ 1,587.60	\$ 1,666.98	\$ 1,750.33
	TELEFONO	\$ 300.00	\$ 315.00	\$ 330.75	\$ 347.29	\$ 364.65
	INTERNET	\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72	\$ 306.31
	UTILES DE OFICINA	\$ 300.00	\$ 315.00	\$ 330.75	\$ 347.29	\$ 364.65
	MATERIALES DE LIMPIEZA	\$ 600.00	\$ 630.00	\$ 661.50	\$ 694.58	\$ 729.30
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$ 177.00	\$ 177.00	\$ 177.00	\$ 177.00	\$ 177.00
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 323.30	\$ 323.30	\$ 323.30	\$ -	\$ -
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	\$ 100.50	\$ 100.50	\$ 100.50	\$ 100.50	\$ 100.50
	DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 22.36	\$ 22.36	\$ 22.36	\$ 22.36	\$ 22.36
<b>TOTAL DE GASTOS GENERALES</b>		<b>\$ 3,695.16</b>	<b>\$ 3,848.76</b>	<b>\$ 4,010.04</b>	<b>\$ 3,856.08</b>	<b>\$ 4,033.90</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	TRANSPORTE	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.30	2,917.22
	PUBLICIDAD	1,800.00	1,890.00	1,984.50	2,083.73	2,187.91
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>		<b>4,200.00</b>	<b>4,410.00</b>	<b>4,630.50</b>	<b>4,862.03</b>	<b>5,105.13</b>
<b>TOTAL GASTOS INDIRECTOS</b>		<b>67,382.43</b>	<b>70,720.39</b>	<b>74,225.25</b>	<b>77,582.06</b>	<b>81,446.17</b>
<b>GASTOS DE FLUJO DE CAJA</b>		<b>66,759.27</b>	<b>70,097.23</b>	<b>73,602.09</b>	<b>77,282.20</b>	<b>81,146.31</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>		<b>3,072.00</b>	<b>3,225.60</b>	<b>3,386.88</b>	<b>3,556.22</b>	<b>3,734.04</b>
			<b>3,225.60</b>	<b>3,386.88</b>	<b>3,556.22</b>	<b>3,734.04</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>		<b>623.16</b>	<b>623.16</b>	<b>623.16</b>	<b>299.86</b>	<b>299.86</b>
<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>		<b>623.16</b>	<b>1,246.32</b>	<b>1,869.48</b>	<b>2,169.34</b>	<b>2,469.20</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Gastos generales de la empresa.

**Cuadro 32 Detalle de costo de Venta**

DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID. MED.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pliegos de fomix azul	20	Unidad	\$ 1.80	\$ 36.00	\$ 432.00	\$ 453.60	\$ 476.28	\$ 500.09	\$ 525.10
Pliegos de fomix rojo	20	Unidad	\$ 1.80	\$ 36.00	\$ 432.00	\$ 453.60	\$ 476.28	\$ 500.09	\$ 525.10
Pliegos de fomix amarillo	20	Unidad	\$ 1.80	\$ 36.00	\$ 432.00	\$ 453.60	\$ 476.28	\$ 500.09	\$ 525.10
Pliegos de fomix blanco	20	Unidad	\$ 1.80	\$ 36.00	\$ 432.00	\$ 453.60	\$ 476.28	\$ 500.09	\$ 525.10
Pliego de fomix negro	20	Unidad	\$ 1.80	\$ 36.00	\$ 432.00	\$ 453.60	\$ 476.28	\$ 500.09	\$ 525.10
Láminas de fomix de varios colores	70	Unidad	\$ 0.30	\$ 21.00	\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72	\$ 306.31
Láminas de fomix decorativos	120	Unidad	\$ 0.75	\$ 90.00	\$ 1,080.00	\$ 1,134.00	\$ 1,190.70	\$ 1,250.24	\$ 1,312.75
Globos de varios colores	2000	Unidad	\$ 0.05	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,323.00	\$ 1,389.15	\$ 1,458.61
Planchas de espuma flex	75	Unidad	\$ 1.35	\$ 101.25	\$ 1,215.00	\$ 1,275.75	\$ 1,339.54	\$ 1,406.51	\$ 1,476.84
Yardas de tela	36	Unidad	\$ 3.50	\$ 126.00	\$ 1,512.00	\$ 1,587.60	\$ 1,666.98	\$ 1,750.33	\$ 1,837.85
					<b>\$ 7,419.00</b>	<b>\$ 7,789.95</b>	<b>\$ 8,179.45</b>	<b>\$ 8,588.42</b>	<b>\$ 9,017.84</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Costos de ventas en que incurre la empresa de acuerdo a los gustos y necesidades del cliente.

**Cuadro 33 Presupuesto de ventas**

PRESUPUESTO DE VENTAS							
INGRESO DE VENTAS	CANTIDAD	PVP	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Figuras de Fomix	628	\$ 2.50	\$ 18,840.00	\$ 19,782.00	\$ 20,771.10	\$ 21,809.66	\$ 22,900.14
Figuras de tela	540	\$ 6.00	\$ 38,880.00	\$ 40,824.00	\$ 42,865.20	\$ 45,008.46	\$ 47,258.88
Figuras de Globos	590	\$ 5.00	\$ 35,400.00	\$ 37,170.00	\$ 39,028.50	\$ 40,979.93	\$ 43,028.92
Figuras de Espuma Flex	420	\$ 2.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86	\$ 12,252.30
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>			\$ 103,200.00	\$ 108,360.00	\$ 113,778.00	\$ 119,466.90	\$ 125,440.25

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaboración:** Autora

Detalle de productos para la venta.

**Cuadro 34 Estado de Resultado**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS</b>	\$ 103,200.00	\$ 108,360.00	\$ 113,778.00	\$ 119,466.90	\$ 125,440.25
(-)COSTO DE PRODUCCION	\$ 7,419.00	\$ 7,789.95	\$ 8,179.45	\$ 8,588.42	\$ 9,017.84
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 95,781.00</b>	<b>\$ 100,570.05</b>	<b>\$ 105,598.55</b>	<b>\$ 110,878.48</b>	<b>\$ 116,422.40</b>
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 59,487.27	\$ 62,461.63	\$ 65,584.71	\$ 68,863.95	\$ 72,307.15
(-)GASTOS GENERALES	\$ 3,695.16	\$ 3,848.76	\$ 4,010.04	\$ 3,856.08	\$ 4,033.90
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 28,398.57</b>	<b>\$ 29,849.66</b>	<b>\$ 31,373.30</b>	<b>\$ 33,296.42</b>	<b>\$ 34,976.24</b>
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 1,462.81	\$ 1,140.72	\$ 818.64	\$ 496.55	\$ 174.46
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.</b>	<b>\$ 26,935.76</b>	<b>\$ 28,708.94</b>	<b>\$ 30,554.66</b>	<b>\$ 32,799.87</b>	<b>\$ 34,801.77</b>
PARTICIPACION DE EMPLEADOS	\$ 4,040.36	\$ 4,306.34	\$ 4,583.20	\$ 4,919.98	\$ 5,220.27
<b>UTILIDAD ANTES DE IMP.</b>	<b>\$ 22,895.40</b>	<b>\$ 24,402.60</b>	<b>\$ 25,971.46</b>	<b>\$ 27,879.89</b>	<b>\$ 29,581.51</b>
IMPUESTO	\$ 5,723.85	\$ 6,100.65	\$ 6,492.87	\$ 6,969.97	\$ 7,395.38
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 17,171.55</b>	<b>\$ 18,301.95</b>	<b>\$ 19,478.60</b>	<b>\$ 20,909.92</b>	<b>\$ 22,186.13</b>

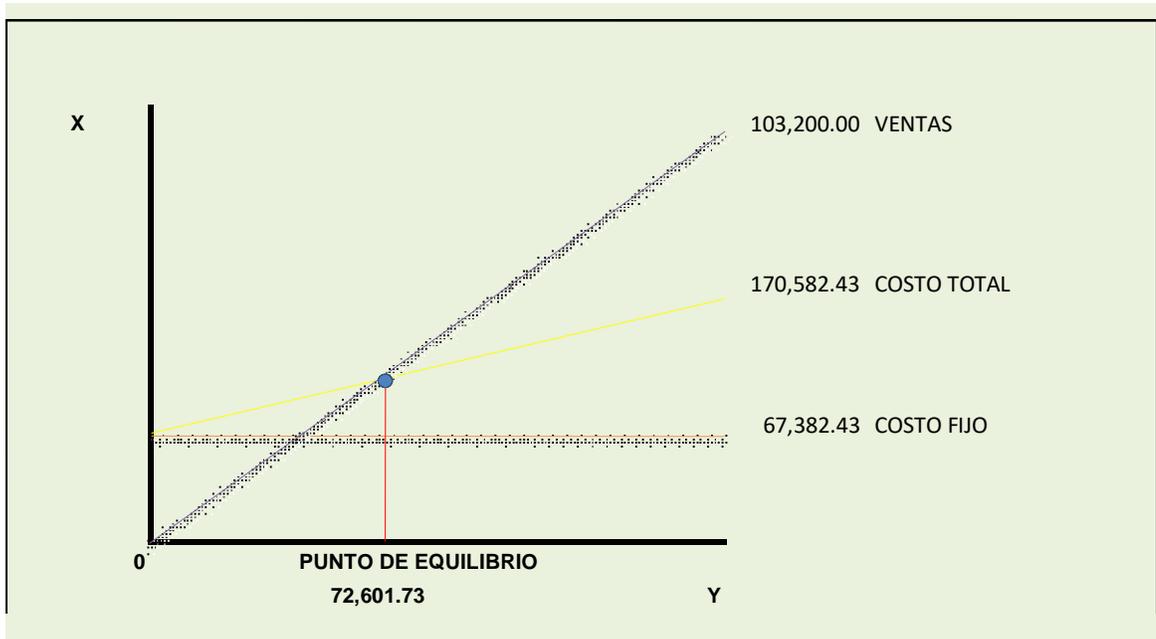
Se calcula la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto.

**Cuadro 35 Proyección del año uno y punto de equilibrio**

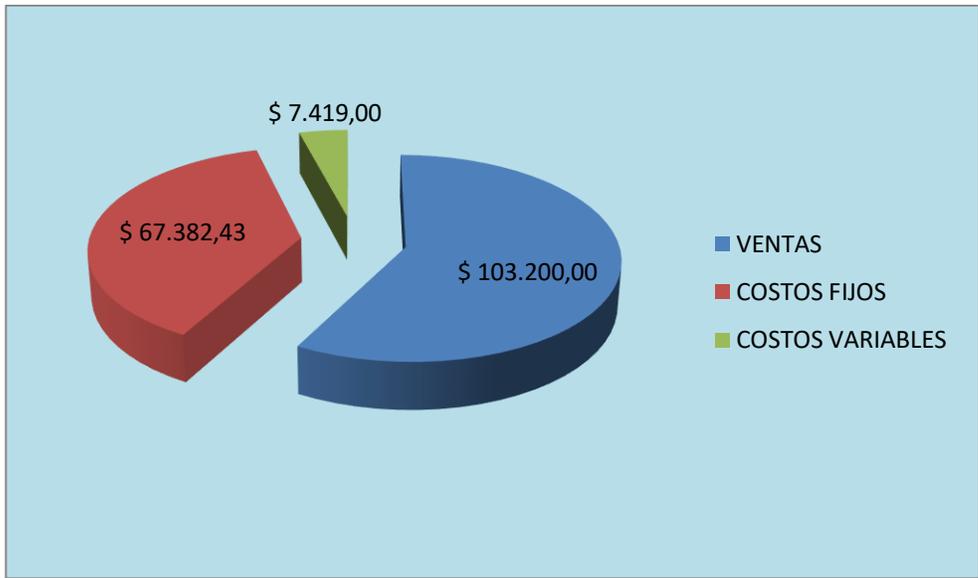
Concepto	Valor
Ventas	\$ 103,200.00
Costos fijos	\$ 67,382.43
Costos variables	\$ 7,419.00

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{\$ 67,382.43}{1 - 0.93} = \$ 72,601.73$$

Demuestra el nivel de producción en el que los ingresos son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.



**Gráfico 1 Punto de equilibrio del año uno.**

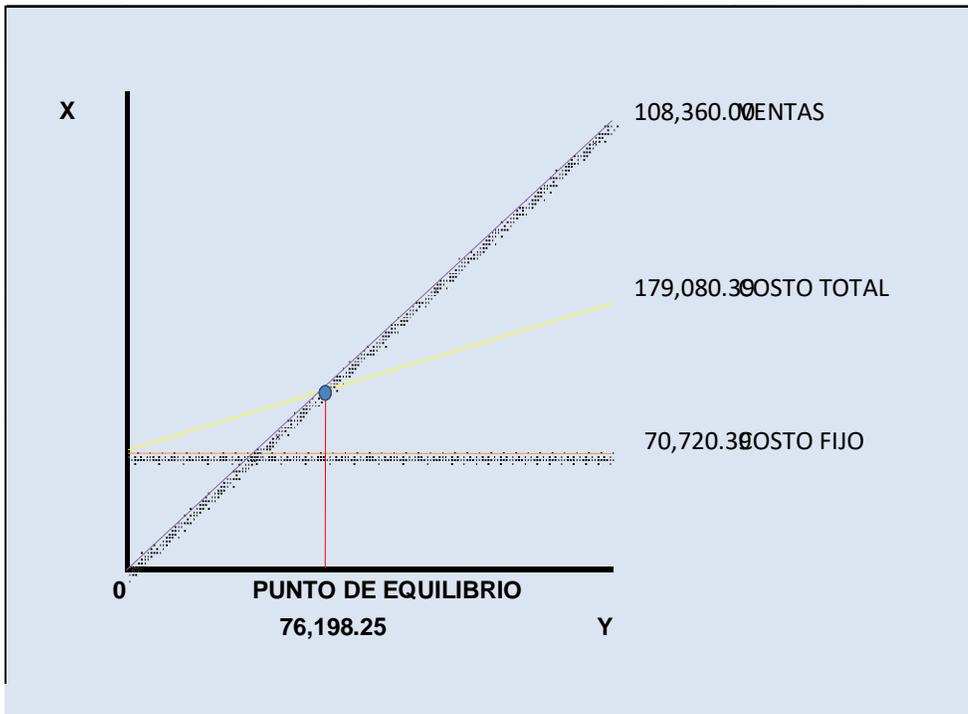


**Gráfico 2 Proyección del año uno**

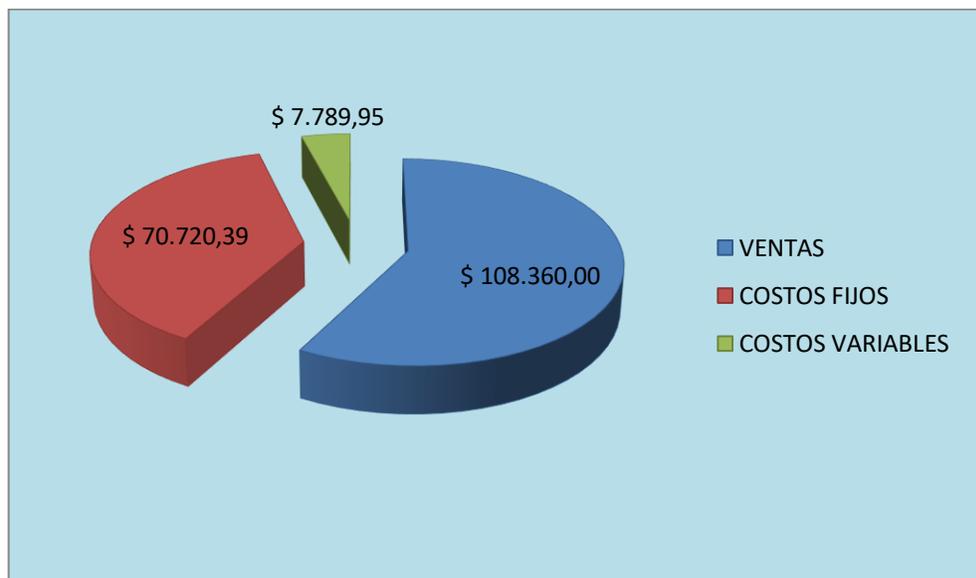
**Cuadro 36 Proyección del año dos y punto de equilibrio**

Concepto	Valor
Ventas	\$ 108,360.00
Costos fijos	\$ 70,720.39
Costos variables	\$ 7,789.95

$$\begin{aligned}
 \text{PE} &= \frac{\text{CF}}{1 - \text{CV}} = \frac{\$ 70,720.39}{\$ 0.93} \\
 \text{PE} &= \$ 76,198.25
 \end{aligned}$$



**Gráfico 3 Punto de equilibrio del año dos.**



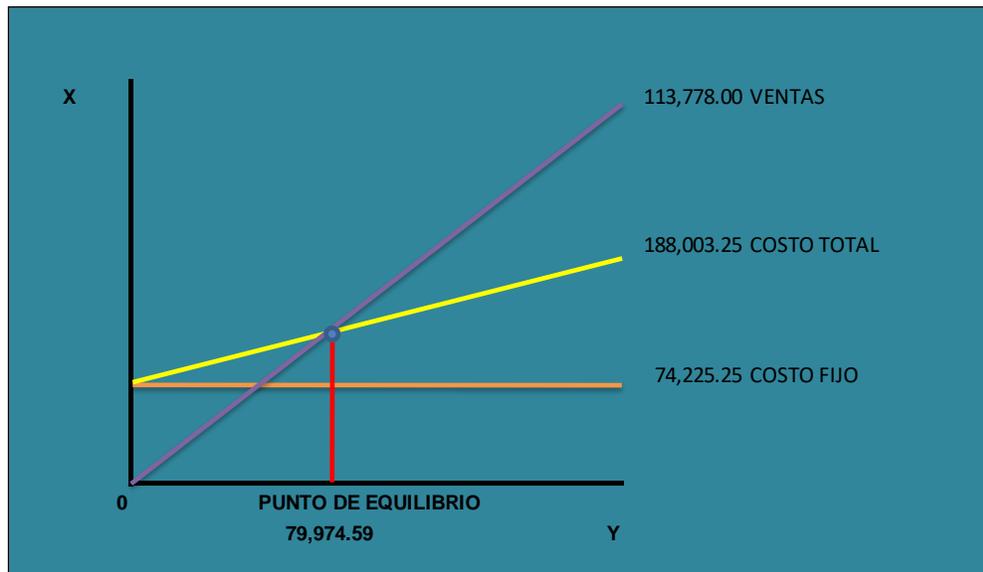
**Gráfico 4 Proyección del año dos**

**Cuadro 37 Proyección del año tres y punto de equilibrio**

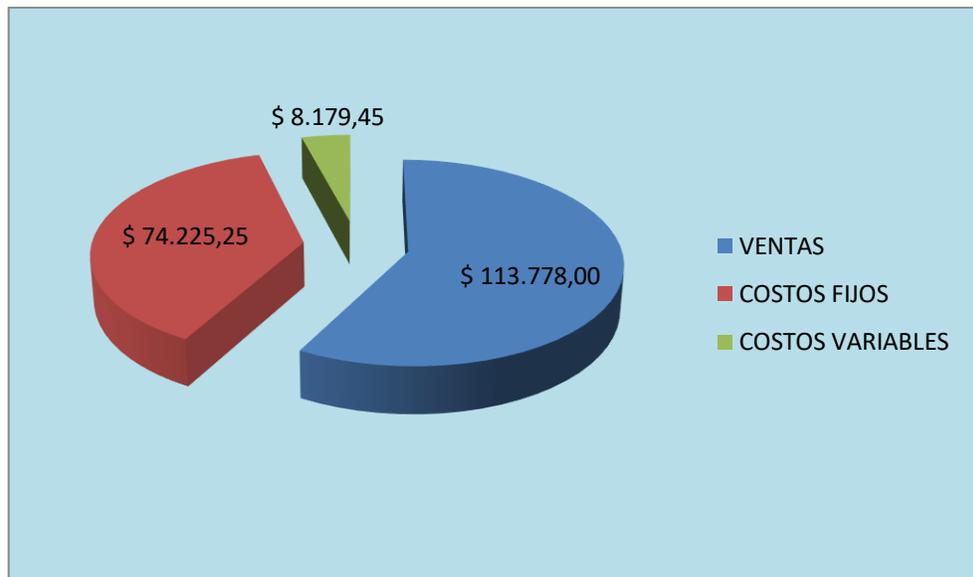
Concepto	Valor
Ventas	\$ 113,778.00
Costos fijos	\$ 74,225.25
Costos variables	\$ 8,179.45

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{\$ 74,225.25}{\$ 0.93}$$

$$PE = \$ 79,974.59$$



**Gráfico 5: Punto de equilibrio del año tres.**

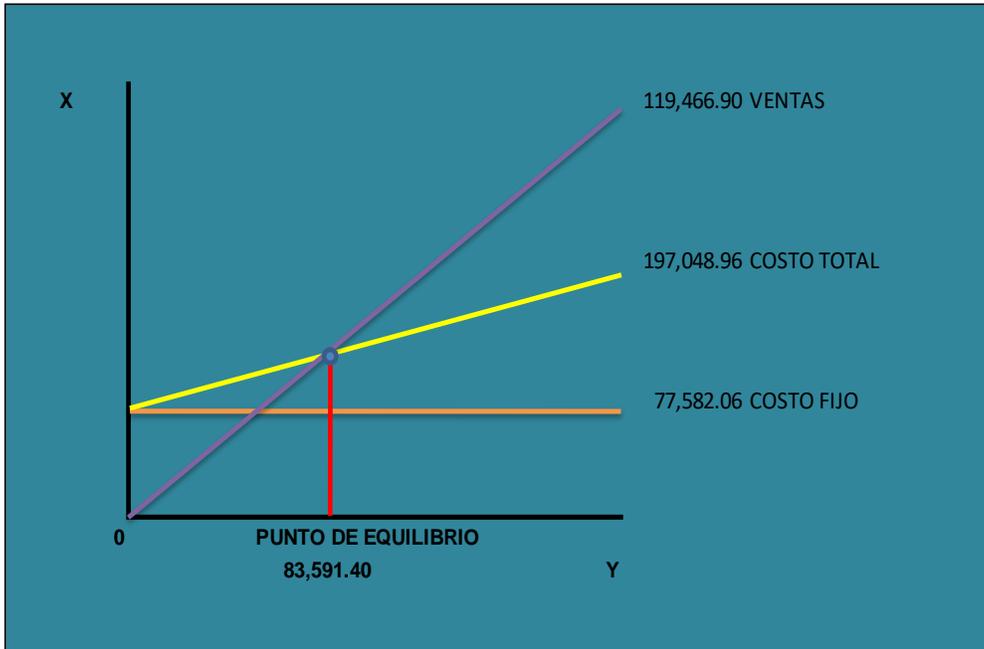


**Gráfico 6: Proyección del año tres.**

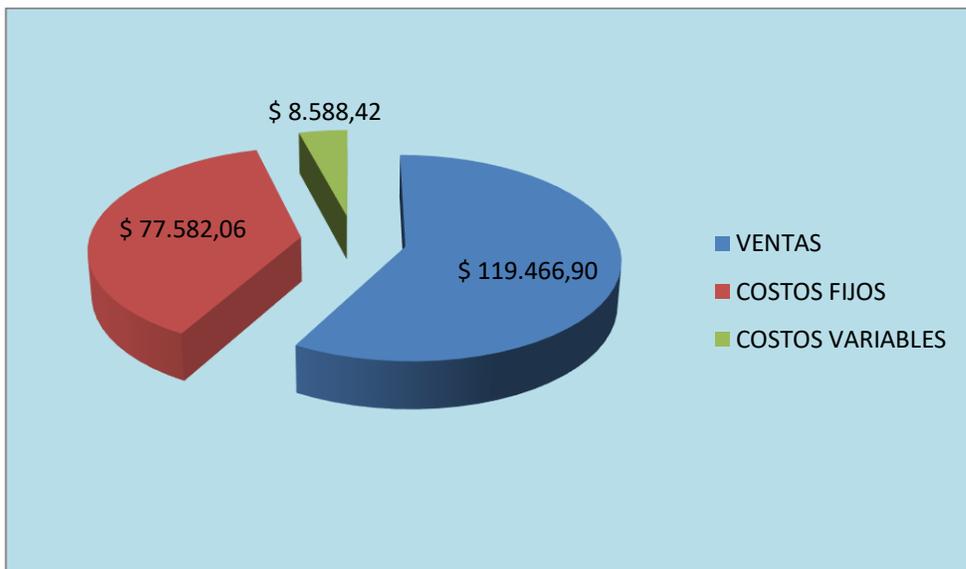
**Cuadro 38 Proyección del año cuatro y punto de equilibrio**

Concepto	Valor
Ventas	\$ 119,466.90
Costos fijos	\$ 77,582.06
Costos variables	\$ 8,588.42

$$\begin{aligned}
 \text{PE} &= \frac{\text{CF}}{1 - \text{CV}} = \frac{\$ 77,582.06}{1 - 0.93} \\
 \text{PE} &= \$ 83,591.40
 \end{aligned}$$



**Gráfico 7: Punto de equilibrio del año cuatro.**



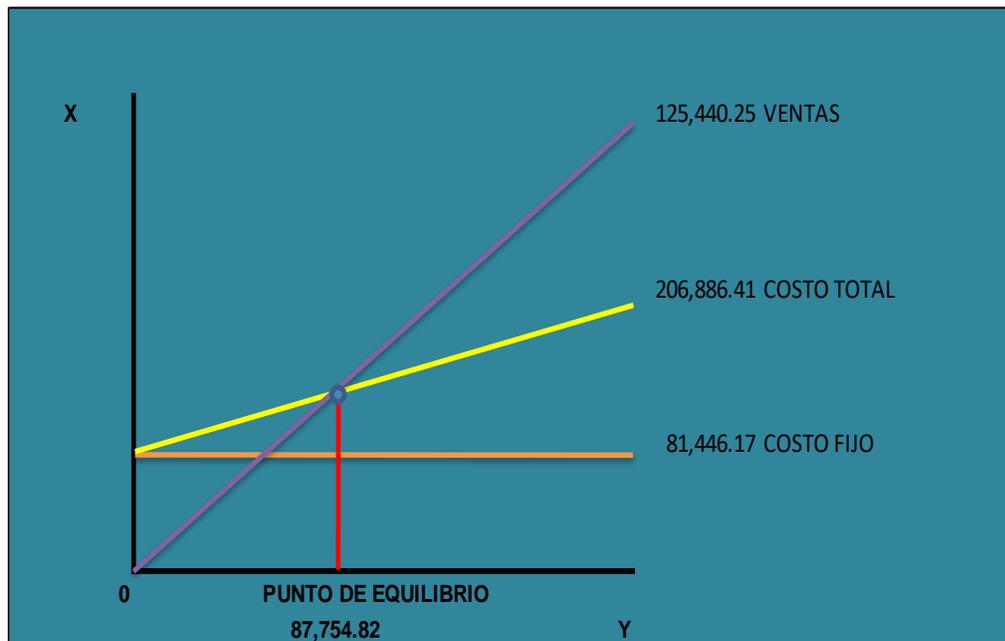
**Gráfico 8: Proyección del año cuatro.**

**Cuadro 39 Proyección del año cinco y punto de equilibrio**

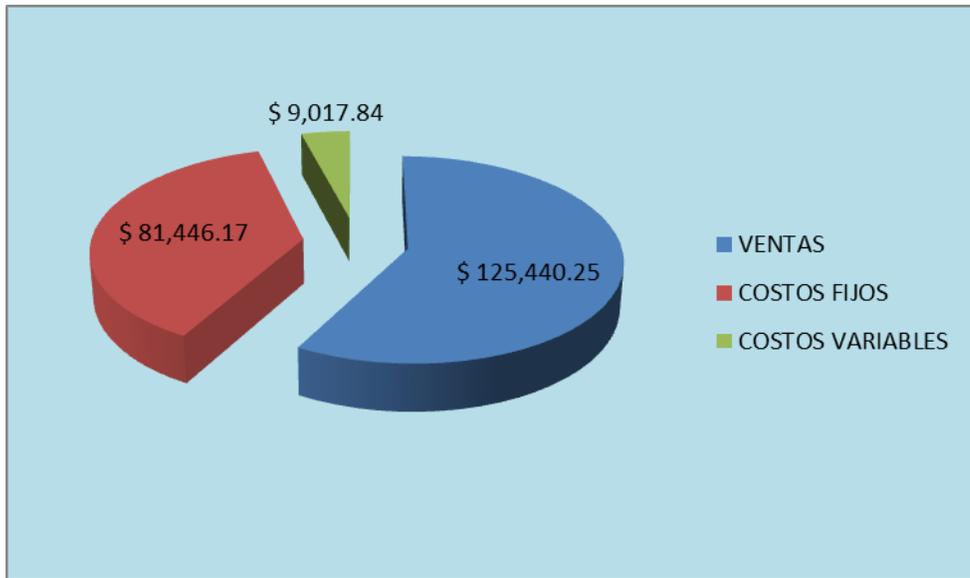
Concepto	Valor
Ventas	\$ 125,440.25
Costos fijos	\$ 81,446.17
Costos variables	\$ 9,017.84

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{\$ 81,446.17}{\$ 0.93}$$

$$PE = \$ 87,754.82$$



**Gráfico 9: Punto de equilibrio del año cinco**



**Gráfico 10: Proyección del año cinco.**

#### **Cuadro 40 Índices Financieros**

<b>INDICES FINANCIEROS</b>						
<b>DESCRIPCION</b>	<b>INV. INICIAL</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>
Flujos netos	\$ (38,343.60)	\$ 19,257.52	\$ 20,065.83	\$ 20,920.39	\$ 21,706.33	\$ 22,660.45
Flujos descontados y traídos a valor Presente	\$ (38,343.60)	\$ 14,813.48	\$ 11,873.27	\$ 9,522.26	\$ 7,599.99	\$ 6,103.12

Es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de la empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma.

#### **4.4 Evaluación financiera**

##### **Cuadro 41 Tasa de descuento**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Tasa de descuento	30.00%

La tasa de descuento o tipo de descuento o costo de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.

**Cuadro 42 Tasa de rendimiento promedio**

<b>Tasa de rendimiento promedio</b>	<b>Mayor al 12%</b>
Sumatoria de flujos	\$ 104,610.52
Años	5
Sumatoria de flujos descontados	\$ 49,912.11
Inversión inicial	\$ 38,343.60
Tasa de rendimiento promedio	54.56%
Índice de rentabilidad sobre inversión	1.30
Rendimiento real	30.17
Tasa interna de retorno	44.66%

La tasa de rendimiento promedio es una forma de expresar con base anual, la utilidad neta que se obtiene de la inversión promedio.

Es la acumulación de todas las utilidades que se podrán alcanzar hasta después de 5 años de operaciones.

Es la acumulación de todas las utilidades en el valor presente que se podrán lograr en 5 años de operaciones.

Es el desembolso total que se hace por la adquisición de todos los activos necesarios para el inicio de la empresa.

Año por año se recuperará en promedio \$49,912.11 de la inversión inicial o cada año se retornará lo correspondiente al 54.56% en promedio de lo que corresponde a la inversión inicial del total de inversión, se obtiene 1.30 veces más por flujos futuros traídos a valor presente, por cada dólar de inversión social se obtiene \$30,17 de recuperación futura de todo lo que se invirtió inicialmente, se obtendrá el 44.66% de rentabilidad.

Es lo máximo que se puede pedir como rendimiento sobre la inversión para que esta empresa sea viable. Si se pide más entonces no alcanzará a recuperar la inversión inicial.

**Cuadro 43 Tasa interna de retorno**

Concepto	Niveles	Valor
Suma de flujos descontados		\$ 49,912.11
<b>VAN</b>	<b>Positivo</b>	11,568.51
Índice de rentabilidad i.r.	Mayor a 1	4.31
Rendimiento real	Mayor a 12	331.45
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>44.66%</b>

**Cuadro 44 Ratios financieros**

Concepto	Valor
Ventas	\$ 103,200.00
Costo directo	\$ 7,419.00
Costo indirecto	\$ 67,382.43
Flujo neto	\$ 15,494.09
Pago de dividendos por préstamos	\$ 2,300.62
Gastos financieros	\$ 1,462.81
Gastos personal	\$ 59,487.27
Activos fijos netos	\$ 53,214.53

**Cuadro 45 Punto de equilibrio**

Concepto	Valor
En dólares	\$ 72,601.73
En porcentaje	70.35%

Se debe alcanzar un nivel de ventas de \$72,601.73 como mínimo para no ganar ni perder.

Se deberá alcanzar el 70.35% de las ventas proyectadas para no ganar ni perder.

#### **Cuadro 46 Capital de trabajo**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>	
	Flujo neto de caja	<b>Positivo</b>
Índice de liquidez	Mayor a 1	7.73
Valor agregado sobre ventas	Menor a 50%	59.06%
Índice de empleo		1.12

Tenemos 7.73 veces el flujo de efectivo correspondiente al pago que se tiene que realizar al banco en el primer año.

Los gastos del personal y de intereses absorberán el 59.06% de los ingresos por ventas.

Por cada dólar empleado en activo fijo menos depreciación, se invertirá \$1.12 en mano de obra.

#### **Cuadro 47 Utilidad neta**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Activos corriente	\$ 21,494.09
Activos totales	\$ 53,214.53
Utilidad neta	\$ 17,171.55

#### **Cuadro 48 Rendimiento de liquidez**

<b>RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ</b>			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0.5961	60%

La porción no corriente de los activos y que son más complicados para que se vuelvan líquidos en caso de quiebra, corresponden al 60% del total de activos.

### Cuadro 49 Rendimiento corriente

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0.3227	32.27%

Del total de activos que invierte para trabajar la empresa, se obtiene el 32.27% de rendimiento corriente.

### Cuadro 50 Total del activo fijo

RAZONES	
Utilidad operativa	\$ 28,398.57
Gastos financieros	\$ 1,462.81
Inversión inicial	\$ 38,343.60
Utilidad neta	\$ 17,171.55
Valor del crédito <b>Rendimiento corriente</b>	\$ 11,503.08
Ventas	\$ 103,200.00
Costo de venta	\$ 7,419.00
Total del activo fijo	\$ 31,720.44

### Estructura de la Liquidez

<b>Capital de trabajo =</b>	<b>AC - PC</b>	
<b>Capital de trabajo =</b>	21,494.09	<b>-9,202.46</b>
<b>Capital de trabajo =</b>	\$ 12,291.63	

El valor de capital de trabajo significa el monto de efectivo que se podrán disponer para cubrir nuevas operaciones de la empresa después de haber cumplido con los compromisos de deuda de corto plazo. Al ser la diferencia entre los rubros más corrientes o más líquidos que tiene la empresa, se deberá tomar este valor que sirve de referencia para conocer que después de haber cumplido la deuda de corto plazo con el efectivo, lo que recupere de cartera y con la venta de inventarios, se tiene \$12,921.63 para utilizar en otras actividades, por ejemplo

compararse con las necesidades de gasto diario y luego saber para cuantos días me alcanzaría este valor.

<b>Índice de liquidez =</b>	<b>AC</b>
	<b>PC</b>
<b>Índice de liquidez =</b>	<u>21,494.09</u>
	9,202.46
<b>Índice de liquidez =</b>	2.34

Este indicador me dice que mis activos circulantes podrían cubrir 2.34 veces mis deudas de corto plazo, o también podríamos decir que por cada dólar de deuda de corto plazo tendremos 2.34 dólares de activos corrientes para cubrir esa deuda.

<b>Prueba ácida =</b>	<b>Activos circulante - inventario</b>	
	<b>PC</b>	
<b>Prueba ácida =</b>	21,494.09	0.00
	9,202.46	
<b>Prueba ácida =</b>	2.34	

No tiene un resultado diferente al índice de liquidez original ya que para nuestra empresa no manejaremos inventarios para la venta y por tanto no existirá dificultad de tener que esperar flujos provenientes de la venta de inventarios sino que corresponderán directamente a la venta de servicio y de los créditos que se hayan quedado pendiente de recuperar, pero para nuestro caso no se proyectan cuentas por cobrar.

**Estructura de actividad:**

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de vta}}$$

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{0.00}{7,419.00} \quad 360$$

$$\text{Rotación de inventario} = 0.00 \text{ Días}$$

**Estructura de endeudamiento:**

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pc}}{\text{Activos}} \times 100$$

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{9,202.46}{53,214.53} \times 100$$

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = 17.29 \%$$

En la estructura de deuda de la empresa que se conforma de compromisos de largo plazo y compromisos a perpetuidad, tenemos que para la deuda de plazo corresponde al 17.29% del total de endeudamiento que tiene la empresa. Esta deuda corresponde al endeudamiento que se tiene con instituciones de préstamos para nuestro caso el endeudamiento se lo hará con un banco.

$$\text{Endeudamiento con patrimonio} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACTIVOS}} \times 100$$

$$\text{Endeudamiento con patrimonio} = \frac{44,012.07}{53,214.53} \times 100$$

$$82.71 \%$$

Del total de deuda nuestro endeudamiento con accionistas corresponderá al 82.71%, la estructura de endeudamiento de la empresa nos dice que en mayor medida los recursos para instalar la nueva empresa provienen de recursos de accionistas y la diferencia corresponde a recursos provenientes de los bancos.

Estructura de rentabilidad:

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS}}$$

$$\text{ROA} = \frac{17,171.55}{53,214.53}$$

$$\text{ROA} = 32.27$$

En rendimiento sobre los activos quiere interpretar el rendimiento que se obtuvo de haber puesto todos los activos para las operaciones y funcionamientos de la empresa.

Para nuestro caso de rendimiento que se obtendrá desde los activos que se necesitan para el primer año en esta empresa es del 32.27%. También podemos decir que por cada dólar invertido en activo se obtendrán 32.27 ctvs. de rendimiento.

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

$$\text{ROE} = \frac{17,171.55}{44,012.07}$$

$$\text{ROE} = 39.02$$

Los activos de la empresa se puede conseguir a través de endeudamiento con terceros o a través de las aportaciones realizadas por los accionistas, para nuestro caso la inversión de accionistas es mayor que lo que se obtendrá desde el préstamo bancario, pero sin embargo no todos los activos se obtuvieron con las aportaciones de los socios, por ende el rendimiento que se obtiene por la inversión de los accionistas para nuestro caso en el primer año es del 39.02 ctvs. se generaron de rentabilidad.

**Cuadro 51 Balance General**

<b>DETALLE BALANCE GENERAL</b>						
<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>CUENTAS</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
CAJA -BANCOS	\$ 6,000.00	\$ 21,494.09	\$ 38,118.59	\$ 55,919.73	\$ 74,828.89	\$ 95,014.26
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	\$ 6,000.00	\$ 21,494.09	\$ 38,118.59	\$ 55,919.73	\$ 74,828.89	\$ 95,014.26
ACTIVOS FIJOS	\$ 32,343.60	\$ 32,343.60	\$ 32,343.60	\$ 32,343.60	\$ 32,343.60	\$ 32,343.60
DEPRECIAC. ACUMULADA		\$ 623.16	\$ 1,246.32	\$ 1,869.48	\$ 2,169.34	\$ 2,469.20
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>	\$ 32,343.60	\$ 31,720.44	\$ 31,097.28	\$ 30,474.12	\$ 30,174.26	\$ 29,874.40
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<u>\$ 38,343.60</u>	<u>\$ 53,214.53</u>	<u>\$ 69,215.86</u>	<u>\$ 86,393.84</u>	<u>\$ 105,003.15</u>	<u>\$ 124,888.66</u>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
PRESTAMO	\$ 11,503.08	\$ 9,202.46	\$ 6,901.85	\$ 4,601.23	\$ 2,300.62	\$ -
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR						
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 11,503.08	\$ 9,202.46	\$ 6,901.85	\$ 4,601.23	\$ 2,300.62	\$ -
<b>PATRIMONIO</b>						
APORTE CAPITAL	\$ 26,840.52	\$ 26,840.52	\$ 26,840.52	\$ 26,840.52	\$ 26,840.52	\$ 26,840.52
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 17,171.55	\$ 18,301.95	\$ 19,478.60	\$ 20,909.92	\$ 22,186.13
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES			\$ 17,171.55	\$ 35,473.50	\$ 54,952.09	\$ 75,862.01
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 26,840.52	\$ 44,012.07	\$ 62,314.02	\$ 81,792.61	\$ 102,702.53	\$ 124,888.66
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>\$ 38,343.60</u>	<u>\$ 53,214.53</u>	<u>\$ 69,215.86</u>	<u>\$ 86,393.84</u>	<u>\$ 105,003.15</u>	<u>\$ 124,888.66</u>

Es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que la organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

**Cuadro 52 Flujo de caja proyectado**

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>						
VENTAS		\$ 103,200.00	\$ 108,360.00	\$ 113,778.00	\$ 119,466.90	\$ 125,440.25
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>\$ 103,200.00</b>	<b>\$ 108,360.00</b>	<b>\$ 113,778.00</b>	<b>\$ 119,466.90</b>	<b>\$ 125,440.25</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>						
INVERSION INICIAL	\$ 38,343.60					
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		\$ 59,487.27	\$ 62,461.63	\$ 65,584.71	\$ 68,863.95	\$ 72,307.15
GASTO DE VENTAS		\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13
GASTOS GENERALES		\$ 3,072.00	\$ 3,225.60	\$ 3,386.88	\$ 3,556.22	\$ 3,734.04
COSTOS DE VENTAS		\$ 7,419.00	\$ 7,789.95	\$ 8,179.45	\$ 8,588.42	\$ 9,017.84
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS		\$ 4,040.36	\$ 4,306.34	\$ 4,583.20	\$ 4,919.98	\$ 5,220.27
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$ 5,723.85	\$ 6,100.65	\$ 6,492.87	\$ 6,969.97	\$ 7,395.38
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 38,343.60</b>	<b>\$ 83,942.48</b>	<b>\$ 88,294.17</b>	<b>\$ 92,857.61</b>	<b>\$ 97,760.57</b>	<b>\$ 102,779.79</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>\$ (38,343.60)</b>	<b>\$ 19,257.52</b>	<b>\$ 20,065.83</b>	<b>\$ 20,920.39</b>	<b>\$ 21,706.33</b>	<b>\$ 22,660.45</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>						
PRESTAMO BANCARIO	\$ 11,503.08					
<b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ 11,503.08</b>					
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>						
<b>INVERSIONES</b>						
PAGO DE CAPITAL		\$ 2,300.62	\$ 2,300.62	\$ 2,300.62	\$ 2,300.62	\$ 2,300.62
PAGO DE INTERESES		\$ 1,462.81	\$ 1,140.72	\$ 818.64	\$ 496.55	\$ 174.46
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 3,763.42</b>	<b>\$ 3,441.34</b>	<b>\$ 3,119.25</b>	<b>\$ 2,797.17</b>	<b>\$ 2,475.08</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>\$ 11,503.08</b>	<b>\$ (3,763.42)</b>	<b>\$ (3,441.34)</b>	<b>\$ (3,119.25)</b>	<b>\$ (2,797.17)</b>	<b>\$ (2,475.08)</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ (26,840.52)</b>	<b>\$ 15,494.09</b>	<b>\$ 16,624.49</b>	<b>\$ 17,801.14</b>	<b>\$ 18,909.16</b>	<b>\$ 20,185.37</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>\$ 6,000.00</b>	<b>\$ 6,000.00</b>	<b>\$ 21,494.09</b>	<b>\$ 38,118.59</b>	<b>\$ 55,919.73</b>	<b>\$ 74,828.89</b>
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>\$ 6,000.00</b>	<b>\$ 21,494.09</b>	<b>\$ 38,118.59</b>	<b>\$ 55,919.73</b>	<b>\$ 74,828.89</b>	<b>\$ 95,014.26</b>

La expresión flujo de fondos hace referencia a un monto de dinero generado por un activo real o financiero para sus poseedores.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 5.1 CONCLUSIONES

En la investigación se analizó el estudio de factibilidad, encaminado a determinar la viabilidad de mercado, técnico, económico y financiero para el establecimiento de una microempresa planta para producir y distribuir artes y pinturas en fomix, telas, globos y espuma flex.

Se establecieron las probabilidades del mercado analizando la oferta, la demanda insatisfecha sobre el objetivo del proyecto (artes y pinturas).

El análisis del estudio técnico, permitió identificar las necesidades de infraestructura, equipos, maquinaria y materias primas necesarias para el objetivo del proyecto.

Mediante el análisis económico se concluye que la inversión, los costos de producción, el estado de resultado y balance general realizados son positivos.

Se demostró que al realizar el estudio financiero se obtuvo la rentabilidad esperada para llevar a cabo el proyecto.

## 5.2 RECOMENDACIONES

Investigar los mercados a nivel nacional para ampliar la comercialización de productos elaborados en fomix, telas, globos y espuma flex.

Es recomendable aprovechar la infraestructura que se determinó durante la realización del estudio técnico, con el objetivo que la producción aumente para competir en el mercado.

Por ser un proyecto del que se obtiene resultados positivos, se recomienda emprenderlo porque económicamente el proyecto es viable.

Se debe implementar un buen manejo financiero para evitar problemas de liquidez en el mediano plazo.

.

.

## **CAPÍTULO VI**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## 6.1 BIBLIOGRAFIA

- Aguilera, A. (25 de Junio de 2012). *Scribd*. Obtenido <http://es.scribd.com/doc/98141309/Diferentes-Tipos-de-Tela-y-Sus-Uso>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Breitner, L. K. (2010). *Contabilidad Financiera*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Córdova, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá D.C: Ecoe Ediciones.
- Fantasia. (12 de Agosto de 2008). *Yahoo respuestas*. Obtenido de <https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080812201320AA0jQ3k>
- Flórez, J. (2012). *Plan de Negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Lluviadelv. (18 de Noviembre de 2007). *Monografias*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos13/histarte/histarte.shtml>
- Marín, Q. (2012). *Cómo hacer un Plan de Marketing*. Profit Editorial I., S.L.
- Morales, A., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión*. México D.F: Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A.
- Rikimen. (12 de Septiembre de 2012). *Club de Ensayos*. Obtenido de <http://clubensayos.com/Historia/Historia-De-La-Tela/287491.html>
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de Inversión Formulación y evaluación*. Naucalpan de Juárez: Pearson Educación de México S.A.
- Wikipedia. (1 de Diciembre de 2013). *Fundacion Wk Inc*. Obtenido de [http://es.wikipedia.org/wiki/Globo\\_\(juguete\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Globo_(juguete))
- Wikipedia. (10 de junio de 2014). *Enciclopedia Libre*. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Tela>
- Wikipedia. (10 de Junio de 2014). *Fundación Wk*. Obtenido de [es.wikipedia.org/wiki/Poliestireno\\_expandido](http://es.wikipedia.org/wiki/Poliestireno_expandido)

Wikipedia. (22 de Enero de 2014). *Wikipedia Enciclopedia Libre*. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Foamy>

**ASAMBLEA CONSTITUYENTE;** (2008); Constitución de la República del Ecuador; Ecuador;

[http //www.radioimperioquevedo.com/](http://www.radioimperioquevedo.com/)**Logo Radio de imperio**

[www.google.com.ec/#q=mapa+de+la+ciudad+de+quevedo](http://www.google.com.ec/#q=mapa+de+la+ciudad+de+quevedo)**Mapa de Quevedo**

## **CAPÍTULO VII**

### **ANEXOS**

## Anexo1 Cuestionario consumidores



### UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTES Y PINTURAS EN FOMIX, TELAS, GLOBOS Y ESPUMA FLEX EN EL CANTÓNQUEVEDO, AÑO 2012”.

#### Cuestionario (consumidores)

1.- ¿Conoce usted almacenes que ofrecen modelos de manualidades?

Sí  No

2.- ¿Existe en Quevedo una empresa que cubra sus necesidades?

Sí  No

Cual \_\_\_\_\_

3.- ¿Le gustaría encontrar un local que tenga manualidades con los materiales que usted desea?

Sí  No

4.- ¿Cuáles serían las características del producto que le ofrecen, para que usted se sienta satisfecho (a)?

Calidad  Buen precio

Variedad de diseños  Venta a Domicilio

5.- ¿Usted conoce o ha escuchado los siguientes materiales:

Fomix       Tela       Globos       Espuma flex

Si lo conoce, lo ha utilizado:

     No     

Como lo ha utilizado.....

6.- ¿Le gustaría encontrar en el mercado modelos de manualidades de:

Fomix       Tela       Globos       Espuma flex

Otros

7.- ¿Le gustaría comprar materiales de arte y pintura elaborado en fomix, tela, globos y espuma flex?

Sí       No

O prefiere hacerlos confeccionar a su gusto

Sí       No

8.- ¿De los siguientes modelos elaborados con **FOMIX** cual es de su preferencia para las siguientes celebraciones, marque con una X?

**BABY SHOWER**



**CUMPLEAÑOS**



**QUINCEAÑERAS**



**MATRIMONIO**



9.- ¿De los siguientes modelos elaborados con TELA cual es de su preferencia para las siguientes celebraciones, marque con una X?

**BABY SHOWER**



**CUMPLEAÑOS**



**QUINCEAÑERAS**



**MATRIMONIOS**



10.- ¿De los siguientes modelos elaborados con **GLOBO** cual es de su preferencia para las siguientes celebraciones, marque con una X?

**BABY SHOWER**



**CUMPLEAÑOS**



**QUINCEAÑERAS**



**MATRIMONIO**



11.- ¿De los siguientes modelos elaborados con **ESPUMA FLEX** cual es de su preferencia para las siguientes celebraciones, marque con una X?

**BABY SHOWER**



**CUMPLEAÑOS**



**QUINCEAÑERAS**



**MATRIMONIO**



**Anexo 2** Entrevista a los microempresarios de Quevedo



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTES Y PINTURAS EN FOMIX, TELAS, GLOBOS Y ESPUMA FLEX EN EL CANTÓNQUEVEDO, AÑO 2012”.**

**1.- Usted trabaja en su microempresa con los siguientes materiales:**

**Fomix**

**Tela**

**Globos**

**Espuma flex**

**Sí**

**No**

**2.-En las fiestas de babyshower, que materiales de los que se detalla a continuación son más utilizados por sus clientes?**

**Fomix**

**Globo**

**Tela**

**Espuma Flex**

**Especifique:.....**

**3.- En las fiestas de cumpleaños, que materiales de los que se detalla a continuación son más utilizados por sus clientes?**

<b>Fomix</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Globo</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Tela</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Espuma Flex</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Otros</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Especifique:.....</b>	

**4.- En las fiestas de quinceañeras, que materiales de los que se detalla a continuación son más utilizados por sus clientes?**

<b>Fomix</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Globo</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Tela</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Espuma Flex</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Otros</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Especifique:.....</b>	

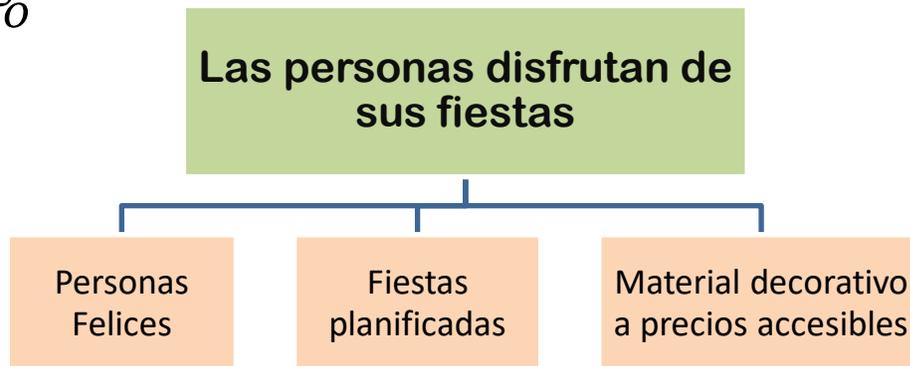
**5.-En las fiestas de matrimonios, que materiales de los que se detalla a continuación más utilizados por sus clientes?**

<b>Fomix</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Globo</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Tela</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Espuma Flex</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Otros</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Especifique:.....</b>	

### Anexo 3 Árbol del Objetivo

#### ÁRBOL DEL OBJETIVO

*EFECTO*



*PROBLEMA*

*CAUSAS*



## Anexo 4 Matriz de Marco Teórico

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	MARCO TEÓRICO	RESULTADOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
Determinar la factibilidad que tendrá la elaboración y comercialización de artes y pinturas en fomix en el Cantón Quevedo con productos de calidad que ofrecerá la empresa para cumplir con las necesidades y requerimiento del mercado objetivo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaborar un estudio de mercado que permita identificar, la oferta y la demanda de servicios – precios de una microempresa para elaborar productos en fomix en el Cantón Quevedo</li> <li>Ejecutar un estudio técnico para determinar la mejor localización de la empresa y realizar la distribución optima que deberá tener para brindar diferentes opciones de distracción</li> <li>Evaluar la viabilidad económica que tendrá la creación de productos elaborados en fomix realizando proyecciones financieras y definiendo los costos de funcionamiento.</li> </ul>	Modelo de una microempresa para elaborar productos en fomix para niños y niñas, en una edad comprendida de 1 año hasta 12 años, fiestas infantiles y hogares en el Cantón Quevedo, Provincia de los Ríos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aceptación por parte de los hogares del Cantón Quevedo</li> <li>Que se logre cambiar esquemas tradicionales respecto a las celebraciones, infantiles por parte de las familias.</li> <li>Que el proyecto satisfaga las necesidades colectivas derivadas de la investigación.</li> </ul>	De la población de los hogares del Cantón Quevedo; quienes tienen niños entre la edad comprendida la cual es un elemento fundamental y considerado en el proyecto de investigación.	Un servicio de fiestas infantiles, decoración diferenciado solo será posible si se maneja adecuadamente estándares de calidad que involucren personal calificado, excelente atención, servicio personalizado, pero sobre todo garantía, confiabilidad y seguridad en la labor encomendada.

## Anexo 5 Planeamiento de la Problematización

EFFECTOS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DEL PRONOSTICO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA
<ul style="list-style-type: none"> <li>Pocas posibilidades de ofrecer un producto de calidad para arreglo del hogar, fiestas infantiles, decoración</li> <li>Familias obligadas a realizar las compra de productos de mala calidad</li> <li>Bajo nivel del servicio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Insuficientes centros de productos elaborados en fomix.</li> <li>Escasa competencia.</li> <li>Personal con bajo conocimientos sobre la elaboración de productos en fomix.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es primordial ofrecer un buen servicio que satisfaga al cliente.</li> <li>Es importante considerar la adquisición de una infraestructura y de esta forma se disminuirá gastos operativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brindar una buena atención beneficiará la imagen y el desarrollo de la empresa.</li> <li>Adquirir una infraestructura propia que reducirá gastos.</li> <li>Incrementar servicios innovadores.</li> </ul>	<p>¿Permitir brindar un servicio novedoso y original al mercado objetivo, la creación de una empresa para elaborar productos en fomix en el Cantón Quevedo.</p>	<p>¿La implementación de un negocio sobre productos elaborados en fomix, permitirá ofertar varios servicios para la satisfacción del cliente?</p> <p>¿Permitirá el estudio técnico del proyecto, la implementación de la empresa para la elaboración de productos en fomix</p> <p>¿La realización del estudio económico del proyecto; permitirá determinar la rentabilidad, para tomar la decisión de invertir o no?</p>

**Anexo 6** Diseños elaborados en fomix



**Figura N° 9:** Cocinerita



**Figura N° 10:** Fresita



**Figura N° 11:** Sorpresas



**Figura N° 12:** Portarretratos

**Anexo 7** Diseños elaborados en tela



**Figura N° 13:** Conejitos



**Figura N° 14:** Muñequita

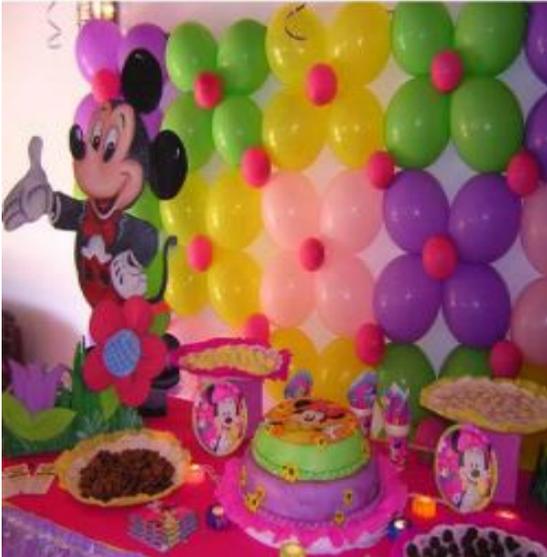


**Figura N° 15:** Vestidos



**Figura N° 16:** Almohadilla

**Anexo 8** Diseños elaborados en globos



**Figura N° 17:** Flores



**Figura N° 18:** Biberones



**Figura N° 19:** Arreglo



**Figura N° 20:** Mickey

**Anexo 9** Diseños elaborados en espuma flex



**Figura N° 21:** Conejito



**Figura N° 22:** Pastel



**Figura N° 23:** Muñeca



**Figura N° 24:** Piñata Bob

**Anexo 10** Tabla de amortización

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERES</b>	<b>PAGO</b>	<b>SALDO</b>
				<b>\$ 11.503,08</b>
1	\$ 191,72	\$ 134,20	\$ 325,92	\$ 11.311,36
2	\$ 191,72	\$ 131,97	\$ 323,68	\$ 11.119,64
3	\$ 191,72	\$ 129,73	\$ 321,45	\$ 10.927,93
4	\$ 191,72	\$ 127,49	\$ 319,21	\$ 10.736,21
5	\$ 191,72	\$ 125,26	\$ 316,97	\$ 10.544,49
6	\$ 191,72	\$ 123,02	\$ 314,74	\$ 10.352,77
7	\$ 191,72	\$ 120,78	\$ 312,50	\$ 10.161,05
8	\$ 191,72	\$ 118,55	\$ 310,26	\$ 9.969,34
9	\$ 191,72	\$ 116,31	\$ 308,03	\$ 9.777,62
10	\$ 191,72	\$ 114,07	\$ 305,79	\$ 9.585,90
11	\$ 191,72	\$ 111,84	\$ 303,55	\$ 9.394,18
12	\$ 191,72	\$ 109,60	\$ 301,32	\$ 9.202,46
1	\$ 2.300,62	\$ 1.462,81	\$ 3.763,42	\$ 9.202,46
13	\$ 191,72	\$ 107,36	\$ 299,08	\$ 9.010,75
14	\$ 191,72	\$ 105,13	\$ 296,84	\$ 8.819,03
15	\$ 191,72	\$ 102,89	\$ 294,61	\$ 8.627,31
16	\$ 191,72	\$ 100,65	\$ 292,37	\$ 8.435,59
17	\$ 191,72	\$ 98,42	\$ 290,13	\$ 8.243,87
18	\$ 191,72	\$ 96,18	\$ 287,90	\$ 8.052,16
19	\$ 191,72	\$ 93,94	\$ 285,66	\$ 7.860,44

20	\$ 191,72	\$ 91,71	\$ 283,42	\$ 7.668,72
21	\$ 191,72	\$ 89,47	\$ 281,19	\$ 7.477,00
22	\$ 191,72	\$ 87,23	\$ 278,95	\$ 7.285,28
23	\$ 191,72	\$ 84,99	\$ 276,71	\$ 7.093,57
24	\$ 191,72	\$ 82,76	\$ 274,48	\$ 6.901,85
2	\$ 2.300,62	\$ 1.140,72	\$ 3.441,34	\$ 6.901,85
25	\$ 191,72	\$ 80,52	\$ 272,24	\$ 6.710,13
26	\$ 191,72	\$ 78,28	\$ 270,00	\$ 6.518,41
27	\$ 191,72	\$ 76,05	\$ 267,77	\$ 6.326,69
28	\$ 191,72	\$ 73,81	\$ 265,53	\$ 6.134,98
29	\$ 191,72	\$ 71,57	\$ 263,29	\$ 5.943,26
30	\$ 191,72	\$ 69,34	\$ 261,06	\$ 5.751,54
31	\$ 191,72	\$ 67,10	\$ 258,82	\$ 5.559,82
32	\$ 191,72	\$ 64,86	\$ 256,58	\$ 5.368,10
33	\$ 191,72	\$ 62,63	\$ 254,35	\$ 5.176,39
34	\$ 191,72	\$ 60,39	\$ 252,11	\$ 4.984,67
35	\$ 191,72	\$ 58,15	\$ 249,87	\$ 4.792,95
36	\$ 191,72	\$ 55,92	\$ 247,64	\$ 4.601,23
3	\$ 2.300,62	\$ 818,64	\$ 3.119,25	\$ 4.601,23
37	\$ 191,72	\$ 53,68	\$ 245,40	\$ 4.409,51
38	\$ 191,72	\$ 51,44	\$ 243,16	\$ 4.217,80
39	\$ 191,72	\$ 49,21	\$ 240,93	\$ 4.026,08
40	\$ 191,72	\$ 46,97	\$ 238,69	\$ 3.834,36
41	\$ 191,72	\$ 44,73	\$ 236,45	\$ 3.642,64
42	\$ 191,72	\$ 42,50	\$ 234,22	\$ 3.450,92

43	\$ 191,72	\$ 40,26	\$ 231,98	\$ 3.259,21
44	\$ 191,72	\$ 38,02	\$ 229,74	\$ 3.067,49
45	\$ 191,72	\$ 35,79	\$ 227,51	\$ 2.875,77
46	\$ 191,72	\$ 33,55	\$ 225,27	\$ 2.684,05
47	\$ 191,72	\$ 31,31	\$ 223,03	\$ 2.492,33
48	\$ 191,72	\$ 29,08	\$ 220,80	\$ 2.300,62
4	\$ 2.300,62	\$ 496,55	\$ 2.797,17	\$ 2.300,62
49	\$ 191,72	\$ 26,84	\$ 218,56	\$ 2.108,90
50	\$ 191,72	\$ 24,60	\$ 216,32	\$ 1.917,18
51	\$ 191,72	\$ 22,37	\$ 214,09	\$ 1.725,46
52	\$ 191,72	\$ 20,13	\$ 211,85	\$ 1.533,74
53	\$ 191,72	\$ 17,89	\$ 209,61	\$ 1.342,03
54	\$ 191,72	\$ 15,66	\$ 207,37	\$ 1.150,31
55	\$ 191,72	\$ 13,42	\$ 205,14	\$ 958,59
56	\$ 191,72	\$ 11,18	\$ 202,90	\$ 766,87
57	\$ 191,72	\$ 8,95	\$ 200,66	\$ 575,15
58	\$ 191,72	\$ 6,71	\$ 198,43	\$ 383,44
59	\$ 191,72	\$ 4,47	\$ 196,19	\$ 191,72
60	\$ 191,72	\$ 2,24	\$ 193,95	\$ -
5	\$ 2.300,62	\$ 174,46	\$ 2.475,08	\$ -