



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO

**VICERRECTORADO DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN
INSTITUTO DE POSGRADO**

TEMA PREVIA LA OBTENCIÓN:

MAESTRIA EN PEQUEÑAS Y MEDINAS EMPRESAS MENCIÓN FINANZAS

TEMA:

**ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS
PARA UN CENTRO DE ARTESANÍAS AUTÓCTONAS ORIENTADA A LOS
TURISTAS NACIONALES E INTERNACIONALES Y LA INCIDENCIA EN EL
MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HABITANTES DE
TIXÁN. PERÍODO MARZO-AGOSTO DEL 2013.**

AUTOR:

MERCEDES JUDITH VARGAS ESTRADA

TUTOR:

Ing. Paula Elizabeth Moreno

RIOBAMBA – ECUADOR

2015

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<u>PAGINA</u>	<u>No</u>
<u>1. RESUMEN DEL PLAN DE NEGOCIOS</u>	<u>6</u>
1.1 INTRODUCCIÓN	6
1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA	7
1.3 RAZÓN COMECIAL	7
1.4 MISIÓN	7
1.5 VISIÓN	8
1.6 VALORES	8
1.7 ANALISIS FODA	9
1.8 OBJETIVO GENERAL	9
1.8.1 Objetivos Específicos	10
<u>2. ESTUDIO DE MERCADO</u>	<u>10</u>
2.1 DEMANDA	10
2.2 OFERTA	11
2.3 DEMANDA INSATISFECHA	12
2.4 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	13
2.4.1 Producto	13
2.4.2 Precio	14
2.4.3 Promoción	14
2.4.4 Distribución	14
2.4.5 Estrategia de Mercado	15
<u>3. ESTUDIO TÉCNICO</u>	<u>16</u>
3.1 MACRO LOCALIZACIÓN	16
3.2 MICRO LOCALIZACIÓN	16
3.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	17
3.4 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	18
3.5 DISEÑO DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	22
3.6 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN VISIÓN	23

4. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN	23
5. ESTUDIO DE LOS INGRESOS Y EGRESOS	24
5.1 PRONOSTICO DE VENTA	24
5.2 COSTO DE PRODUCCIÓN	25
5.3 COSTO DE OPERACIÓN	26
5.4 COSTO UNITARIO DE LOS PRODUCTOS	27
5.5 FLUJO DE CAJA ACUMULADA	28
5.6 BALANCE GENERAL	29
5.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	30
6. ESTUDIO FINANCIERO	31
6.1 CALCULO DEL VAN	31
6.2 CALCULO DEL TIR	31
6.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	32
6.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO	33
6.5 RATIOS	34
BIBLIOGRAFIA	37

ÍNDICE DE TABLAS

PAGINAS	No
CUADRO N.1 ANÁLISIS FODA	9
CUADRO N.2 DEMANDA PROYECTADA	10
CUADRO N.3 TURISTAS QUE VISITAN ANUALMENTE EL CANTÓN ALAUSÍ Y QUE COMPRARÍAN ARTESANÍAS DEL CANTÓN EN GENERAL	11
CUADRO N.4 DEMANDA INSATISFECHA	12
CUADRO N.5 PLAN DE INVERSIÓN CONSOLIDADO	23
CUADRO N.6 INGRESOS POR LA VENTA DE PRODUCTOS	24
CUADRO N.7 DEPRECIACIONES	24
CUADRO N.8 AMORTIZACIONES	25
CUADRO N.9 COSTOS DEL PERSONAL	25
CUADRO N.10. COSTO DE PRODUCCIÓN ANUAL	26
CUADRO N.11 FLUJO DE CAJA ACUMULADO	28
CUADRO N.12 BALANCE GENERAL	29
CUADRO N.13 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	30
CUADRO N.14 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	32

ÍNDICE DE GRÁFICOS

PAGINAS	No
GRAFICO N.1 DEMANDA PROYECTADA	11
GRAFICO N.2 OFERTA PROYECTADA	12
GRAFICO N.3 DEMANDA INSATISFECHA	13
GRAFICO N.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	33

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL CENTRO DE ARTESANÍAS MUSKUYTA AWAY DE LA PARROQUIA TIXÀN

1. RESUMEN DEL PLAN DE NEGOCIOS

1.1. INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocios es una Herramienta útil para el desempeño de la actividad económica ya que permite identificar con claridad la situación actual y futura del negocio, plantear y definir estrategias que permitan cumplir los objetivos.

La idea del negocio nace de la búsqueda de satisfacer, sueños de superación con un enfoque de equidad social y por ende demostrar al mundo las habilidades y destrezas de mujeres que a través de la historia han sido marginadas y por una u otra razón se han mantenido en el anonimato, sin embargo su aporte ha sido a la construcción y formación de entes útiles a la sociedad. Con sus delicadas manos elaboran productos de diversos colores y tamaños con el propósito de generar una economía sustentable para sus familias.

La organización ha permitido formar el centro artesanal para la producción y comercialización de artesanías con diseños exclusivos en colores y tamaños, elaborados por las hábiles manos de las mujeres artesanas de Tixán, se trabaja con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los habitantes, fomentar el ingreso familiar, el autoestima la solidaridad, y su crecimiento personal.

El plan de negocios que se estableció para la **producción y comercialización** del centro de artesanías autóctonas “Muskuyta Away”, es una guía que permitirá orientar acciones, mediante un proceso de planificación, con ideas claras precisas y sencillas que conlleven al cumplimiento de los objetivos planteados.

1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA

Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”.

su significado “Tejiendo Sueños”, el nombre de este emprendimiento nace del grupo de mujeres organizadas y del querer construir sueños de superación para sus familias dando a conocer las artesanías elaborados por sus hábiles manos.

1.3 RAZÓN COMERCIAL.

El nombre comercial con el que se identificara el centro de artesanías autóctonas es Muskuyata Away que significa “Tejiendo Sueños” por el grupo de mujeres Tixaneñas que forman el centro artesanal, quienes con sus hábiles manos confeccionan una gama de productos.

Figura N°1



Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

1.4 MISIÓN

Implementar el centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away” con productos elaborados manualmente, con la finalidad de dar realce a la labor del artesano, satisfacer las necesidades de los turistas nacionales e internacionales, ofreciendo un servicio de calidad para incidir en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la parroquia Tixán y rescatar la cultura de nuestros pueblos.

1.5 VISIÓN

Ser líder en el mercado y uno de los mejores centros de Artesanías Autóctonas en la demostración de artes elaboradas manualmente, auténticas y con la diversidad de colores, diseños y expresiones de nuestros pueblos con la finalidad de rescatar la cultura Ecuatoriana e incidir en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la Parroquia Tixán.

1.6 VALORES

El centro de artesanías autóctonas ofrecerá productos netamente originales, podemos disfrutar de la variedad de diseños y colores que resaltan la vivencia de nuestros pueblos, se garantiza al cliente calidad y confianza en el producto. Al artesano se lo incentiva para practicar valores de ética, moral, espiritual, afectiva, política y democrática. Realizar el trabajo con amor es la mejor muestra de satisfacción tanto para el artesano como para el cliente.

El trabajo, la honradez dignifican al ser humano, al momento de elaborar un producto lo realizamos pensando en transmitir la riqueza de nuestra cultura que tiene un valor intangible en la sociedad.

1.7 ANALISIS FODA

Cuadro N° 1

Análisis FODA del Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo comunitario bajo principios de solidaridad, respeto y transparencia.• Venta directa.• Diversidad en la producción.• Políticas para el mejoramiento en la elaboración de productos.• Calidad del producto.	<ul style="list-style-type: none">• Apoyo de Instituciones Gubernamentales• Facilidad al acceso de materia prima.• Libertad en Innovación en productos.• Libre acceso a mercados.• Exclusividad en diseños y colores.• Facilidad en créditos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Incorrecto manejo administrativo por falta de conocimiento en el manejo de recursos materiales y económicos.• Limitada calidad en la producción artesanal por falta de capacitación.• Falta de información y oportunidades en los mercados.• Resistencia al cambio• Altos costos de producción frente a la competencia	<ul style="list-style-type: none">• Influencia de la cultura occidental y pérdida de nuestra cultura ancestral.• Falta de desarrollo turístico en la parroquia• Desconocimiento de costumbres y estilos de vida de nuestros pueblos.• Estrategias de productos de la competencia.• Alta competitividad del Mercado Internacional.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

1.8 OBJETIVO GENERAL

Producir y Comercializar, café en bolsa para el consumo de los mercados en general y lograr penetrar los segmentos turísticos, ejecutivos, de las demandas nacionales e internacionales, en el lapso de tres años.

1.8.1 Objetivos específicos

- Implementación de planta de producción en el lapso de un año
- Implementación de infraestructura de comercialización en el lapso de un año
- Desarrollar un plan estratégico de promoción y publicidad del producto para el mercado turístico ejecutivo nacional e internacional en el lapso de un año.
- Posicionarnos en el mercado turístico ejecutivo nacional en el lapso de dos años
- Posicionarnos en el mercado turístico ejecutivo internacional en el lapso de tres años.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 DEMANDA

Cuadro N.2

Demanda Proyectada

Año	Turistas que comprarían artesanías en el cantón Alausí 64,07%	Turistas que comprarían artesanías al centro Muskuyta Away 63%
2013	23730	14950
2014	24194	15242
2015	24659	15535
2016	25124	15828
2017	25588	16121
2018	26053	16413
2019	26517	16706

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

Gráfico N.1

Demanda Proyectada



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

2.2 OFERTA

Oferta Proyectada

Cuadro N.3

¿Turistas que visitan anualmente el cantón Alausi, que comprarían artesanías del cantón en general?

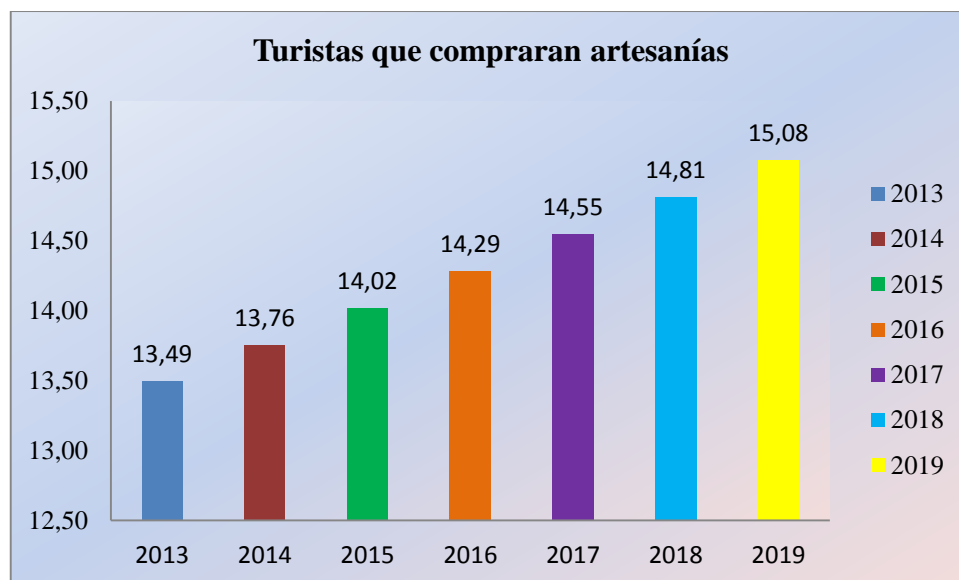
Año	Turistas que compran artesanías en el cantón Alausi 64,07%	Turistas que comprarían artesanías a la competencia 37%
2013	23730	8780
2014	24194	8952
2015	24659	9124
2016	25124	9296
2017	25588	9468
2018	26053	9640
2019	26517	9811

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

Gráfico N.2

¿Turistas que visitan anualmente el cantón Alausí, que comprarían artesanías del cantón en general?



Fuente: Cuadro N.3.12
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

2.3 DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro N.4

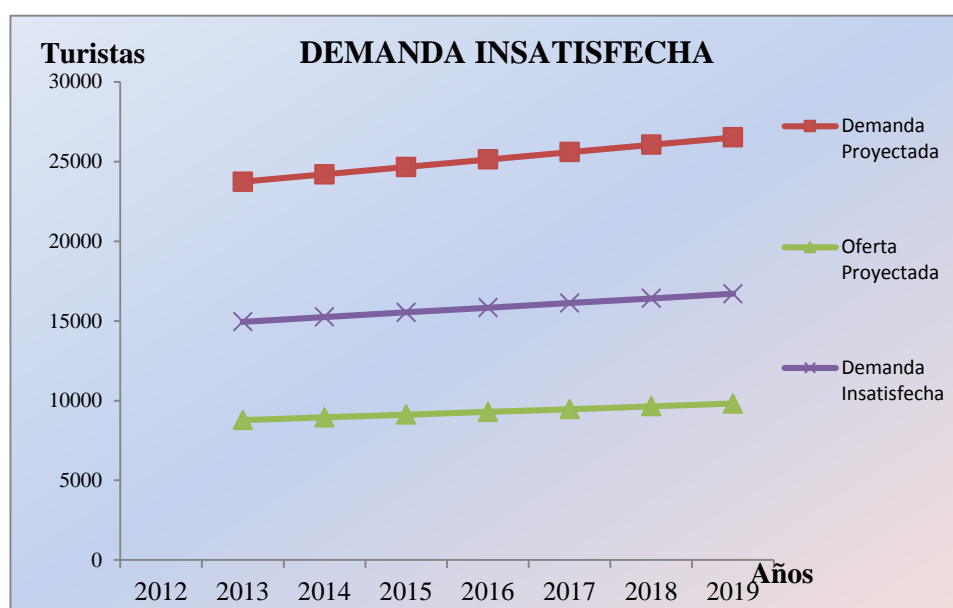
Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2013	23730	8780	14950
2014	24194	8952	15242
2015	24659	9124	15535
2016	25124	9296	15828
2017	25588	9468	16120
2018	26053	9640	16413
2019	26517	9811	16706

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

Gráfico N.3.

Demanda Insatisfecha



Fuente: Cuadro N.3.13

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

La demanda insatisfecha muestra la certeza de la creación del centro de artesanías autóctonas en la parroquia Tixán.

2.4 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

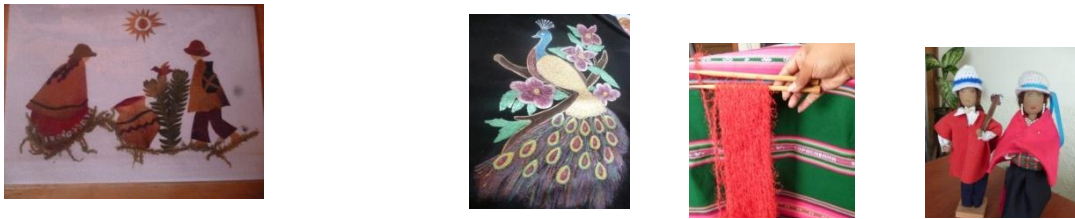
2.4.1 producto

Los productos a ofertar en el centro de artesanías “Muskuyta Away” son los siguientes:

- Tarjetas elaboradas con pétalos de diversos colores, variedad en diseños.
- Bufandas realizadas a base de agujón y crochet, con elegantes hilos y colores para todo gusto.
- Mujeres y hombres quichua puruha, demuestran las actividades cotidianas que realizan. Visten elegantes trajes de colores según el sector al que pertenecen.
- Productos en Pirograbado, en ellos encontramos diversos diseños, los mismos que son presentados en cuadros, cojines, o almohadones

Figura N° 2

Productos



2.4.2 Precio

Para determinar el precio de los productos que se elaboran en el centro de artesanías se toma en cuenta calidad y variedad y se da relevancia al valor agregado de los productos tradicionales, se seguirá una estrategia de equiparación de precios, estableciendo tarifas similares a las del competidor más directo, las ofertas se los hará en los meses de junio y diciembre

De manera genérica la estrategia que deberá seguir el Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”, es en lo posible mantener precios competitivos y trabajar en productos de calidad.

2.4.3 Promoción

Las principales estrategias comunicativas pasan por la reorientación de una parte del buzoneo hacia los mercados, ferias artesanales locales, zonales y nacionales, campus universitarios de la ciudad de Riobamba y la estación del ferrocarril en Alausí. Se repartirán folletos trimestrales dando a conocer la variedad de productos que ofrecemos.

2.4.4 Distribución

Para llegar a nuestros clientes utilizaremos dos formas de comercialización:

- La venta directa en el Centro de artesanías Autóctonas o en la tienda de comercialización ubicada en la estación de ferrocarril de Alausí.
- Atención bajo pedido: El pedido será entregado en el domicilio del cliente tomando en cuenta la realización del pedido y cuando este supere los \$10. En caso de que el

pedido supere el tiempo de lo establecido o el pedido llegue en malas condiciones, el cliente tendrá derecho a recibir otro producto en perfecto estado.

2.4.5 Estrategia de Mercado

La estrategia de mercado servirá para dar a conocer los productos artesanales, obtener mejores ingresos, captar mayor número de turistas nacionales e internacionales y público en general, logrando tener una mayor cobertura en el mercado y lograr posicionarse en el mismo, se establecerán políticas promocionales para ofrecer los productos y lo realizaremos a través de ferias, medios de comunicación y redes sociales

Tarjeta de presentación

La tarjeta de presentación es importante, sirve para hacer contacto directo con clientes, será además una oportunidad para el crecimiento del negocio.

Figura N.3

Tarjeta de Presentación



Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Macro localización

Figura N° 4

Macro localización.



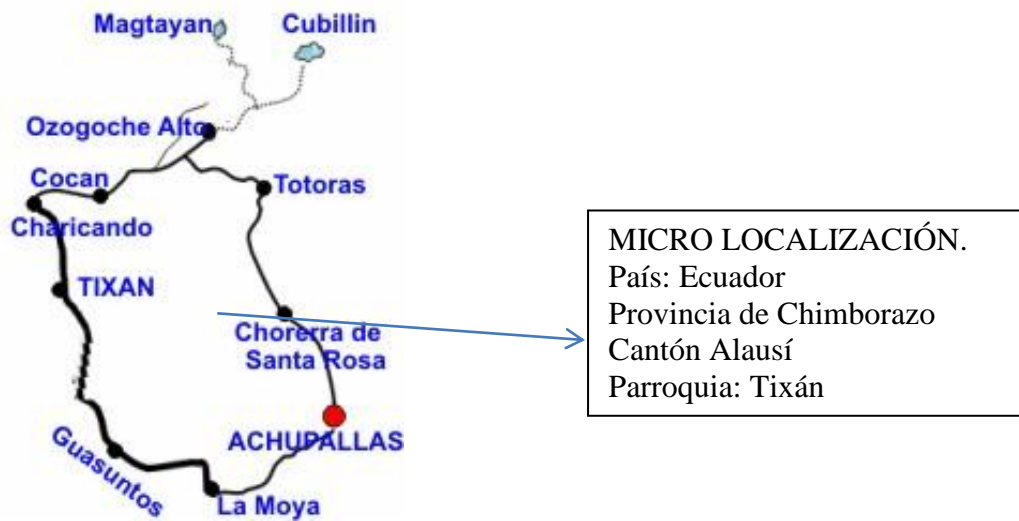
Fuente: Mapa Político del Cantón Alausí
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

3.2 Micro localización.

El Centro de artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”. Tendrá su ubicación en la parroquia Tixán, en la calle Bolívar 111 entre panamericana y 24 de mayo, en donde se elabora la producción de artesanías; mientras que la tienda de comercialización estará ubicada en la estación de Ferrocarril de Alausí.

Figura N.5

Micro localización.

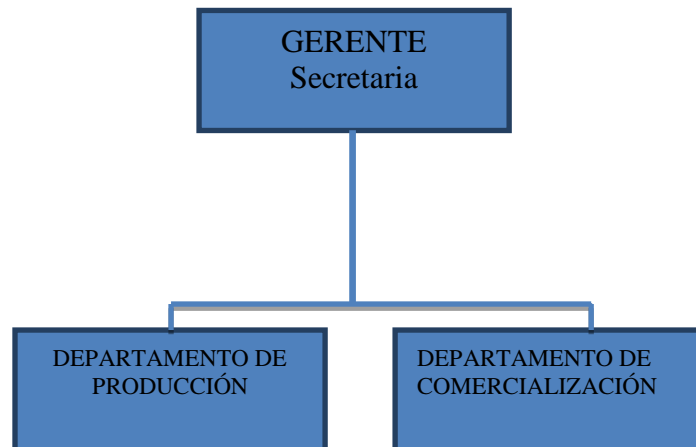






Fuente: Mapa Político de la parroquia Tixán
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

3.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Figura N° 6

Organigrama Estructural para el Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away” de la parroquia Tixán.



Referencia	Líneas de Autoridad
Autoridad	
Coordinación	
Asesoría	
Auxiliar o Administración	

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada.

3.4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

Las personas que forman parte del centro de artesanías es importante que conozcan las funciones a desempeñar para un mejor desenvolvimiento a la hora de ofrecer el servicio.

GERENTE.

Título: Gerente

Naturaleza: Responsable de la administración, planificación y ejecución de las actividades administrativas y financieras de la empresa o negocio.

Funciones y Responsabilidades:

- Ejercer la presentación legal, judicial y extrajudicial de la empresa
- Guiar e instruir a sus empleados
- Cumplir las metas trazada por la empresa
- Llevar al centro de artesanías autóctonas al logro de sus objetivos
- Escoger a sus empleados que son los que lo van a ayudar al logro de las metas
- Alcanzar la Misión y Visión de la empresa.

Características:

- Ejercer supervisión sobre el personal profesional y operativo
- Responsabilidad en la toma de decisiones

Requisitos Mínimos:

- Escolaridad: Ingeniera de empresas o carreras afines
- Experiencia: 2 años en el manejo de similares empresas
- Actitud: Iniciativa, liderazgo, creatividad y flexibilidad.
- Ambiente: Oficina

SECRETARIA/O

Título: Secretaria

Naturaleza: Realizar actividades administrativas y secretariales que requiera la Empresa

Funciones y Responsabilidades:

- Elaborar reportes, documentos, oficios, memos, circulares, informes que fueren requeridos por la empresa
- Atender y conectar llamadas telefónicas; tomar nota de novedades e informarlas a los interesados, coordinar citas, reuniones y eventos
- Controlar, ordenar y archivar documentos activos y pasivos
- Receptar, registrar, clasificar y distribuir correspondencia
- Cumplir con otras funciones inherentes al puesto

Características:

- Responsabilidad y honorabilidad en el manejo de todos los documentos de la empresa

Requisitos Mínimos

- Escolaridad: Profesional en el área contable
- Experiencia: 1 año
- Actitud: Honesta, responsable, respetuosa, tolerante, puntual y destreza para los números
- Ambiente: Oficina

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN.

Título: Artesano

Naturaleza: Elaborar productos de calidad

Funciones y Responsabilidades:

- Realizar labores artesanales
- Confeccionar y realizar diferentes artesanías
- Cumplir con el horario establecido
- Responder por los implementos de trabajo asignados
- Otras tareas afines que se les designen

Características:

- Creatividad
- Responsabilidad y honorabilidad

Requisitos Mínimos:

- Escolaridad: Artesano Calificado o bachiller
- Experiencia: 1 años
- Actitud: Proactivo y eficiente
- Ambiente: Área de producción

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN.

Título: Vendedor

Naturaleza: Aptitud positiva y buen comportamiento con los clientes para difundir una buena imagen con un servicio de excelencia.

Funciones y Responsabilidades:

- Debe saber escuchar al cliente
- Debe tener conocimiento en ventas
- Debe transmitir una buena energía

- Debe saber persuadir a los clientes
- Debe saber distinguir el tipo de clientes y saber tratar con altura
- Debe conocer que productos se ofrece al cliente

Características:

- Responsabilidad y empatía para poder interpretar las necesidades de los clientes para alcanzar los objetivos establecidos por la empresa.

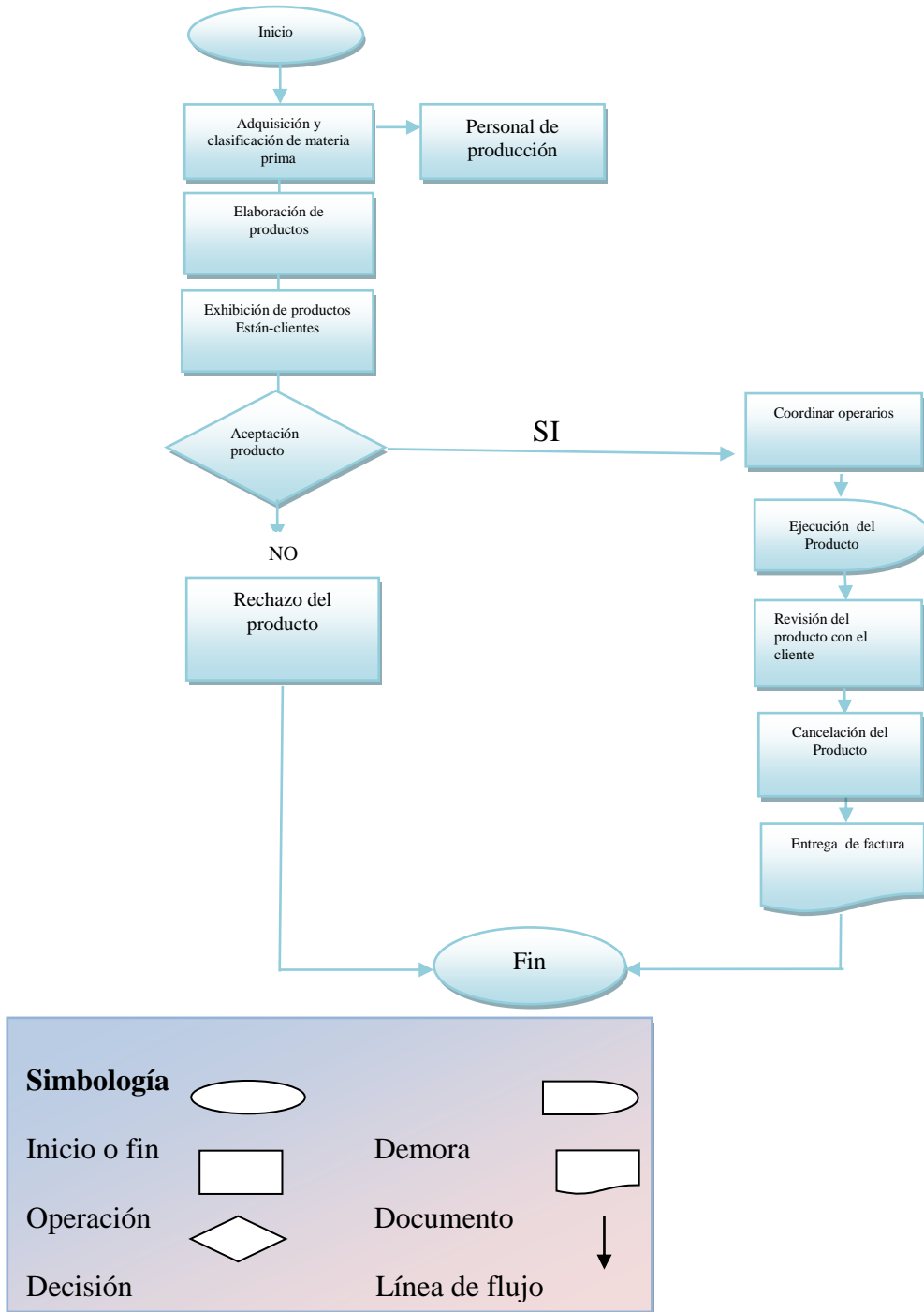
Requisitos Mínimos:

- Escolaridad: 2 años de estudios superiores
- Experiencia: 1 año
- Actitud: Agilidad, control, destreza, credibilidad, convencimiento, puntualidad y agilidad mental
- Ambiente: Mucho ruido y personal diferente de llegar.

3.5 DISEÑO DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION

Figura N°7

FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



3.6 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

De acuerdo a las especificaciones técnicas de capacidad instalada para el centro

artesanal, la capacidad de producción:

- Diaria es de 23 unidades
- Mensual es de 464 unidades
- Anual es de 5868 unidades

4. ESTUDIO DE LA INVERSION

Cuadro N.5

Plan de Inversión Consolidado.

Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”
Plan de Inversión USD

INVERSIONES FIJAS		
Inversiones Fijas Tangibles		\$8.915,00
Maquinaria y equipo	\$10.311,00	
Muebles y enseres	\$1.975,00	
Equipo de oficina	\$329,00	
Equipo de computo	\$1.050,00	
Inversiones fijas Intangibles y/o diferidas		\$120,00
Gasto de constitución	\$120,00	
Capital de Trabajo		\$6.074,60
Costos operacionales		
Materiales directos	\$973,00	
Insumos	\$513,50	
Mano de obra directa	\$1.441,43	
Gastos de Administración		
Sueldos y salarios	\$511,67	
Servicios básicos	\$70,00	
Suministros de oficina	\$25,00	
Arriendo	\$80,00	
Gasto de Venta		
Publicidad y propaganda	\$2.460,00	
Total Inversión Inicial		\$19.859,60

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

5. ESTUDIO DE LOS INGRESOS Y EGRESOS.

De acuerdo al estudio de mercado se comercializa con precios asequibles para llegar a

los clientes a satisfacer sus gustos y preferencias, los precios de los productos son:

Cuadro N° 6

Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”

Ingresos por venta de productos

Descripción del Servicio	Meses	Servicio Mensual	Costo Servicio	Gasto de Producción	Costo Unitario	% de Utilidad	Margen de Utilidad	Precio Total	Total Venta Mensual
Tarjetas	Enero/Dic	288	\$1,63	\$3,11	\$4,74	5%	\$0,24	\$4,98	\$1.432,82
Mujeres	Enero/Dic	144	\$7,26	\$13,84	\$21,10	5%	\$1,06	\$22,16	\$3.191,00
Bufandas	Enero/Dic	24	\$4,17	\$7,95	\$12,12	5%	\$0,61	\$12,72	\$305,31
Artesanías Pirograbado	Enero/Dic	8	\$6,75	\$9,06	\$15,81	5%	\$0,79	\$16,60	\$132,82
TOTAL VENTAS									\$5.061,96

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada.

5.1 PRONÓSTICOS DE VENTA

Se ha estimado que las ingresos anuales por la venta de los productos artesanales en el año asciende a \$60.743,49 dolares es decir que para el primer año se tiene que realizar una producción de 5568 unidades de los cuatro productos.

Cuadro N° 7

Depreciaciones

N°	Descripción	Costo	Valor Residual	Depreciación N° Años	Valor Anual	Valor Mensual
1	Maquinaria y equipo	\$5.561,00	\$556,10	10	\$5.004,90	\$417,08
2	Muebles y enseres	\$1.975,00	\$197,50	10	\$177,75	\$14,81
3	Equipo de oficina	\$329,00	\$32,90	10	\$29,61	\$2,47
4	Equipo de computo	\$1.050,00	\$105,00	3	\$315,00	\$26,25
Total					\$5.527,26	\$460,61

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

Cuadro N° 8

Amortizaciones

Centro de Artesanías Autóctonas "Muskuyta Away"

Amortizaciones.

Nº	Descripción	Costo	Amortización	Valor Anual	Valor Mensual
1	Gasto de constitución	\$120,00	20%	\$24,00	\$2,00
TOTAL				\$24,00	\$2,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

Costos del Personal

Cuadro Nº 9

Personal necesario para el centro de artesanías

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO	NÚMERO DE PERSONAS	PRIMER AÑO			
		SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	BENEFICIOS DE LEY	TOTAL COSTO
Gerente	1	\$400,00	\$4.800,00	\$1.340,00	\$6.140,00
Operario	3	\$1.020,00	\$12.240,00	\$5.057,16	\$17.297,16
TOTAL					\$23.437,16

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

5.2 COSTO DE PRODUCCION

El costo de producción en el primer ciclo de nuestro proyecto está dado por los siguientes rubros:

- Materia prima
- Mano de obra directa
- Costos indirectos de fabricación

Cuadro Nº 10

Centro de Artesanías Autóctonas "Muskuyta Away"

Costo de Producción Anual

Al 31 de Diciembre del 2014

COSTO DE PRODUCCIÓN		\$57.658,94
MATERIA PRIMA		\$19.835,52
Materia prima - insumos	\$19.835,52	
MANO DE OBRA DIRECTA		\$17.297,16
Salarios	\$17.297,16	
Operarios 3	\$1.441,43	
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		\$20.526,26
Gasto Administrativo		
Sueldos y salarios	\$6.140,00	
Gerente	\$6.140,00	
Depreciaciones	\$9.802,26	
Amortización	\$24,00	
Servicios Básicos	\$840,00	
Suministros de oficina	\$300,00	
Arriendo	\$960,00	
Gasto en Ventas		
Publicidad	\$2.460,00	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

5.3 COSTOS DE OPERACION

El costo de operación para el primer ciclo es de:

Gastos de Ventas	\$2.460,00
Gastos de Administración	\$6.140,00
TOTAL:	\$8.600,00

GASTO TOTAL

El gasto total para el primer ciclo de producción lo obtendremos sumando los Costos de Producción más los Costos de Operación de la siguiente manera:

Costo Total = Materia Prima + Mano de Obra Directa + Gastos

Costo Total = 19.835,52 + 17.297,16 + 20.526,26

Costo Total = \$ 57658,94

5.4 COSTO UNITARIO DE LOS PRODUCTOS

Para determinar el costo unitario de cada uno de los productos que ofrece el centro de artesanías se lo determinare a través de la siguiente formula:

- Tarjetas con petalos discos

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{1.432,82}{288}$$

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \$4,97$$

- Tejidos :

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{305,31}{24}$$

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \$12,72$$

- Mujeres y hombres Quichua Puruha:

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{3191,00}{144}$$

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \$22,16$$

- Artesanías en pirograbado:

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$\text{Costos Unitarios} = \frac{132,82}{8}$$

$$\text{Costo Unitario del Servicio} = \$16,60$$

5.5 Flujo de caja Acumulado

Cuadro N° 11

Flujo de caja acumulada

INGRESOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ventas						
Tarjetas	\$17.193,89	\$20.632,67	\$24.759,20	\$29.711,04	\$35.653,25	\$ 127.950,04
Mujeres y Hombres Quichua Puruha	\$38.292,02	\$45.950,43	\$55.140,51	\$66.168,62	\$79.402,34	\$ 284.953,92
Bufandas	\$3.663,74	\$4.396,49	\$5.275,79	\$6.330,94	\$7.597,13	\$ 27.264,09
Artesanías en pirograbado	\$1.593,84	\$1.912,60	\$2.295,12	\$2.754,15	\$3.304,98	\$ 11.860,69
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$60.743,49	\$72.892,18	\$87.470,62	\$104.964,75	\$125.957,69	\$ 452.028,73
COSTO						
Materia prima-insumos	\$19.835,52	\$23.802,62	\$28.563,15	\$34.275,78	\$41.130,93	\$ 147.608,01
Mano de Obra Directa	\$17.297,16	\$20.756,59	\$24.907,91	\$29.889,49	\$35.867,39	\$ 128.718,55
Utilidad Bruta en Venta	\$23.610,81	\$28.332,97	\$33.999,56	\$40.799,47	\$48.959,37	\$ 175.702,18
GASTOS						
Gasto Administrativo						
Sueldo Gerente	\$6.140,00	\$7.368,00	\$8.841,60	\$10.609,92	\$12.731,90	\$ 45.691,42
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$9.279,90	\$11.135,88	\$13.363,06	\$16.035,67	\$19.242,80	\$ 69.057,30
Depreciación de Muebles y enseres	\$177,75	\$213,30	\$255,96	\$307,15	\$368,58	\$ 1.322,74
Depreciación de Equipo de oficina	\$29,61	\$35,53	\$42,64	\$51,17	\$61,40	\$ 220,35
Depreciación de Equipo de computo	\$315,00	\$378,00	\$453,60	\$544,32	\$653,18	\$ 2.344,10
Amortización de Gastos de constitución	\$24,00	\$28,80	\$34,56	\$41,47	\$49,77	\$ 178,60
Servicios Básicos	\$840,00	\$1.008,00	\$1.209,60	\$1.451,52	\$1.741,82	\$ 6.250,94
Suministros de oficina	\$300,00	\$360,00	\$432,00	\$518,40	\$622,08	\$ 2.232,48
Arriendo	\$960,00	\$1.152,00	\$1.382,40	\$1.658,88	\$1.990,66	\$ 7.143,94
Gasto en Venta						
Publicidad	\$2.460,00	\$2.952,00	\$3.542,40	\$4.250,88	\$5.101,06	\$ 18.306,34
TOTAL GASTO	\$20.526,26	\$24.631,51	\$29.557,81	\$35.469,38	\$42.563,25	\$ 152.748,22
Flujo Operacional	\$ 3.084,55	\$ 3.701,46	\$ 4.441,75	\$ 5.330,10	\$ 6.396,12	\$ 22.953,96
15% Participación de Trabajadores						
utilidad antes de impuestos						
25% Impuesto a la renta						
Flujo Neto generado	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciaciones	\$ 9.802,26	\$ 9.802,26	\$ 9.802,26	\$ 9.487,26	\$ 9.487,26	\$ 48.381,30
Amortizaciones	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 120,00
Flujo Neto del Efectivo	\$ 9.826,26	\$ 9.826,26	\$ 9.826,26	\$ 9.511,26	\$ 9.511,26	\$ 48.501,30
Flujo de Caja Acumulado	\$ 9.826,26	\$ 19.652,52	\$ 29.478,78	\$ 38.990,04	\$ 48.501,30	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

5.6 BALANCE GENERAL

Cuadro N° 12

Centro de Artesanías Autóctonas "Muskuyta Away"

**Balance General
Al 31 de Diciembre del 2014**

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	\$6.074,60	PASIVOS CORRIENTES	\$0,00
Caja-Bancos	\$4.588,10	PASIVOS NO CORRIENTES	\$0,00
Materiales directos	\$973,00	TOTAL PASIVOS	\$0,00
Insumos	\$513,50	PATRIMONIO	
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$13.665,00	CAPITAL SOCIAL	\$19.859,60
Vehículo		Capital pagado	\$19.859,60
Maquinaria y equipo	\$10.311,00		
Muebles y enseres	\$1.975,00		
Equipo de oficina	\$329,00		
Equipo de computo	\$1.050,00		
OTROS ACTIVOS	\$120,00		
Gastos de Constitución	\$120,00		
TOTAL ACTIVOS	\$19.859,60	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$19.859,60
GERENTE		CONTADOR	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

5.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro No 13

Estado de Pérdidas y Ganancias

Centro de Artesanías Autóctonas "Muskuyta Away" Estado de Pérdidas y Ganancias Al 31 de Diciembre del 2014

INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas		\$60.743,49
Tarjetas	\$17.193,89	
Mujeres y Hombres Quichua- Puruha	\$38.292,02	
Bufandas	\$3.663,74	
Artesanías en Pirograbado	1593,84	
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$60.743,49
(-) COSTO		\$37.132,68
Materia prima- insumos	\$19.835,52	
Mano de Obra Directa	\$17.297,16	
Utilidad Bruta en Venta		\$23.610,81
(=) GASTOS		
Gasto		
Administrativo		\$18.066,26
Sueldos	\$6.140,00	
Gerente	\$6.140,00	
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$9.279,90	
Depreciación de Muebles y enseres	\$177,75	
Depreciación de Equipo de oficina	\$29,61	
Depreciación de Equipo de computo	\$315,00	
Amortización de Gastos de constitución	\$24,00	
Servicios Básicos	\$840,00	
Suministros de oficina	\$300,00	
Arriendo	\$960,00	
Gasto en Venta		\$2.460,00
Publicidad	\$2.460,00	
TOTAL GASTO		\$20.526,26
Utilidad operacional		\$3.084,55
15% Participación de Trabajadores utilidad antes de impuestos		
25% Impuesto a la renta		\$0,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u><u>\$3.084,55</u></u>

GERENTE

CONTADOR

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

6. ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto representa la suma de los valores actualizados de los flujos de caja esperados, deducido el valor actual de la inversión, si en un proyecto el Valor Actual es positivo el proyecto es rentable, si hacemos una comparación entre dos o más proyectos, el proyecto que tenga un VAN más alto pues ese es el más rentable. Para este trabajo investigativo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum_{i=1}^5 \frac{\text{FNE}}{(1+i)^n} - I_0$$

$$I_0 = 19859,60$$

$$\text{FNE} = 13779,65$$

$$i = 1,1338$$

$$\text{VAN} = \frac{\text{FNE}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE}}{(1+i)^5} - I_0$$

$$\text{VAN} = \frac{12910,81}{(1,1338)^1} + \frac{13527,72}{(1,1338)^2} + \frac{14268,01}{(1,1338)^3} + \frac{14841,36}{(1,1338)^4} + \frac{15907,38}{(1,1338)^5} - 19859,60$$

$$\text{VAN} = \$ 49171,076 - 19859,60$$

$$\text{VAN} = \$29311,48$$

6.2 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno TIR conlleva a que el Valor Actual Neto VAN sea igual a cero; por tanto la inversión Inicial es igual al valor actual de la inversión VAI. Es así que la Tasa interna de retorno maximiza la rentabilidad.

$$\text{VAN} = 0$$

$$I_0 = \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5}$$

$$FNE=12910,81$$

$$I = 62,74\%$$

$$19859,60 = \frac{12910,81}{(1,6274)^1} + \frac{13527,72}{(1,6274)^2} + \frac{14268,01}{(1,6274)^3} + \frac{14841,36}{(1,6274)^4} + \frac{15907,38}{(1,6274)^5}$$

$$19859,60 = 19859,60$$

Por tanto tenemos que:

$$19859,60 = 19859,60$$

6.3 Período de Recuperación de la inversión (PRI)

Cuadro N.14

Período de Recuperación de la Inversión.

Años	Inversión Inicial	FNE	FNAE
0	19859,60		-19859,60
1		12910,807	-6948,79
2		13527,716	6578,93
3		14268,008	20846,93
4		14841,357	35688,29
5		15907,377	51595,668

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

12910,807 12 meses

6948,79 X meses

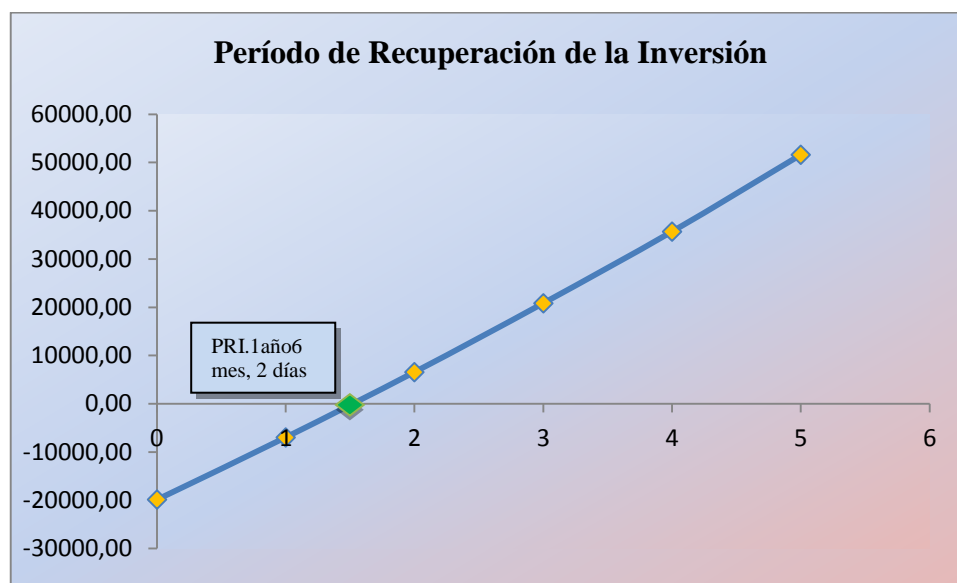
$$x = \frac{(12)(6948,79)}{12910,807}$$

$$X=6,45$$

El Capital se recupera al año, seis meses, dos días como podemos observar en la gráfica siguiente:

Gráfico N.4

Período de recuperación de la inversión.



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Mercedes Judith Vargas Estrada

6.4 Relación Beneficio - Costo.

Para determinar la relación Beneficio Costo se toma como referencia los ingresos y egresos netos del Estado de Resultados, considerando así el beneficio por cada dólar invertido en el proyecto. Si el resultado es mayor que uno, significa que los ingresos netos son mayores que los egresos netos por tanto es factible llevar adelante el proyecto ya que se obtiene una ganancia lo cual es beneficioso para el inversionista.

Si el resultado es igual a uno, significa que los ingresos netos son igual a los egresos netos, lo cual es indiferente, ya que no genera utilidad alguna, por tanto sería decisión del inversionista ejecutar o no el proyecto.

$$\frac{B}{C} (\%) = \frac{\text{Valor Actual Ingresos Totales Netos}}{\text{Valor Actual Costos Totales}}$$

$$\frac{B}{C}(\%) = \frac{60743,49}{57658,94}$$

$$\frac{B}{C}(\%) = 1,053$$

Por tanto la relación Beneficio Costo demuestra que por cada dólar invertido se gana 5 centavos.

6.5 RATIOS.

6.5.1 Indicadores de Liquidez.

Los indicadores de liquidez sirven de referencia para determinar la capacidad de pago que tiene el Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away” para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Razón de Liquidez.

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{6074,60}{0}$$

$$\text{Razón de Liquidez} = 0$$

6.5.2 Capital de Trabajo.

Este indicador financiero permite conocer la capacidad que tiene el Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away” para continuar con sus operaciones, bajo un supuesto que se paguen las deudas con el Activo Corriente a Corto Plazo.

La cantidad con la que cuenta el Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away” para invertir o pagar en el año 2014 es de \$ 6074,60, lo cual demuestra que existe la capacidad de invertir o a su vez cumplir con obligaciones futuras.

Razón de Trabajo Neto = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Razón de Trabajo Neto = \$ 6074,60 – 0

Razón de Trabajo Neto = \$ 6074,60

Índice de Rentabilidad.

Me permite medir las ganancias por medio de los Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados, podemos medir la rentabilidad del Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”, se mide también la cantidad con la que se incrementa la inversión por cada dólar invertido.

Rendimiento de Capital.

$$\text{Rendimiento de Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Pasivo a Largo Plazo} + \text{Patrimonio}}$$
$$\text{Rendimiento de Capital} = \frac{3084,55}{0 + 19859,60}$$
$$\text{Rendimiento de Capital} = \frac{3084,55}{19859,60}$$

Rendimiento de Capital = 0,155

El 0,15 representa el rendimiento del capital como fuente de financiamiento a largo plazo que dispone el Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”.

6.5.3 Rentabilidad de Fondos propios.

$$\text{Rentabilidad de Fondos propios} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rentabilidad de Fondos propios} = \frac{3084,55}{19859,60}$$

$$\text{Rentabilidad de Fondos propios} = 0,155$$

Este indicador permite determinar la situación Financiera del Centro de Artesanías Autóctonas “Muskuyta Away”, a futuro, los elementos que se debe tener en cuenta en el estudio de la rentabilidad es el capital y el tiempo de la recuperación de la inversión del proyecto.

Saumett España, Hernán;; Uribe Patricia. (2014). *Estado de arte del sector artesanal en Latinoamérica CYTED*. Colombia, Barranquilla: ISBN.

Velasteguí Rueda, M. F. (2012). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE PRODUCTOS CERAMICOS ARTESANALES ELABORADOS EN PUJILÍ CON DESTINO A ALEMANIA*. QUITO: EPN.

Zapata Aguirre, D. (2012). *Desarrollo de un plan de negocio para la comercialización de artesanías al detalle en Weston Florida*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

WEBGRAFIA

<http://www.soyentrepreneur.com/26752-5-pasos-para-elaborar-un-plan-de-negocios.html>. (2014). *Pasos para elaborar un plan de negocios*.