

REPÚBLICA DEL ECUADOR



REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA.

Informe Final de Trabajo de Integración Curricular, presentado como requisito parcial para optar por el título de Tecnólogo Superior de en Administración.

AUTOR: Llamuca Tonato Ivonn Cristina

DIRECTOR: Ing. Oswaldo Patricio Bonifaz Vallejo Mgs

Tena - Ecuador

2022

APROBACIÓN DEL DIRECTOR

ING. OSWALDO PATRICIO BONIFAZ VALLEJO

DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA.

CERTIFICA:

En calidad de Director del Proyecto Integrador denominado: REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA, de autoría del señor **LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA**, con CC. 150081864-4 estudiante de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, CERTIFICO que se ha realizado la revisión prolija del Trabajo antes citado, cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen los respectivos reglamentos e instituciones.

Tena, 11 de octubre de 2021

Director: Ing. Oswaldo Patricio Bonifaz Vallejo

C.C. 0603034398

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

Tena, 17 de enero 2022

Los Miembros del Tribunal de Grado abajo firmantes, certificamos que el Trabajo de Titulación denominado: REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA, presentado por LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA, estudiante de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, ha sido corregida y revisada; por lo que autorizamos su presentación.

Atentamente;

**ING. SERGIO IVAN RUIZ GAIBOR
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

**MG. ROXANA ELIZABETH LEON LARA
MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

**MG. JORGE IVAN BARAHONA BONIFAZ
MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

AUTORÍA

Yo, LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA, declaro ser autor del presente Trabajo de Titulación denominado: **REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA** y absuelvo expresamente al Instituto Superior Tecnológico Tena, y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo al Instituto Superior Tecnológico Tena, la publicación de mi trabajo de Titulación en el repositorio institucional- biblioteca Virtual.

AUTOR:

LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA

CÉDULA: 150081864-4

FECHA: Tena, 17 de enero de 2022

CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR

Yo, **LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA**, declaro ser autor del Trabajo de Titulación titulado: **REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA**, como requisito para la obtención del Título de: **TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**: autorizo al Sistema Bibliotecario del Instituto Superior Tecnológico Tena, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual del Instituto, a través de la visualización de su contenido que constará en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio el Instituto. El Instituto Superior Tecnológico Tena, no se responsabiliza por el plagio o copia del presente trabajo que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Tena, 17 de enero de 2022, firma el autor.

AUTOR: Ivonn Cristina Llamuca Tonato

FIRMA:

CÉDULA: 150081864-4

DIRECCIÓN: Av. Pano y Edwin Enríquez

CORREO ELECTRÓNICO: crsthina1115@gmail.com

TELÉFONO: 062312354 **CELULAR:** 0983444286

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR: Ing. Oswaldo Patricio Bonifaz Vallejo

TRIBUNAL DEL GRADO:

Ing. Sergio Ivan Ruiz Gaibor

Mg. Roxana Elizabeth Leon Lara

Mg. Jorge Ivan Barahona Bonifaz

DEDICATORIA

El Proyecto de Titulación va dedicado principalmente a mí, por el esfuerzo, el tiempo empleado para terminar este trabajo, porque me lo merezco y por los conocimientos aprendidos durante los cinco semestres que no fueron en vano.

En según lugar se lo dedico a mi Madre, que fue el pilar fundamental para poder culminar este trabajo porque supo guiarme con sus palabras sabias y por demostrarme siempre su amor y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones,

Te amo mucha madre de mi vida.

Por ultimo a mi familia que a pesar de las diversas diferencias que han existido, sé que también me apoyaron y supieron aconsejarme, especialmente a mi Mamita Olguita y a mi Tía Gaby porque siempre están conmigo y sé que me aman como yo a ellas.

Ivonn Cristina Llamuca Tonato

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por darme salud y vida para culminar mi proyecto de titulación y por qué no me dejo caer en los momentos de llanto y desesperación por realizar un buen trabajo.

A mi madre que me dio los ánimos y el apoyo completo, quien vio por mi bienestar mientras trabajaba en este proyecto.

Por ultimo quiero agradecer a los ingenieros, por haberme guiado y formado durante todo este camino académico y por alimentar mis conocimientos paso a paso.

Ivonn Cristina Llamuca Tonato

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|-------------|
| PORTADA..... | I |
| APROBACIÓN DEL DIRECTOR | II |
| CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR..... | III |
| AUTORÍA..... | IV |
| CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR | V |
| DEDICATORIA..... | VI |
| AGRADECIMIENTO | VII |
| ÍNDICE DE CONTENIDO | VIII |
| ÍNDICE DE TABLAS | X |
| ÍNDICE DE FIGURAS | XII |
| A. TÍTULO..... | 1 |
| RESUMEN | 2 |
| ABSTRACT..... | 3 |
| B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA | 4 |
| 2.1 NECESIDAD..... | 4 |
| 2.2 ACTUALIDAD | 4 |
| 2.3 IMPORTANCIA | 5 |
| 2.4 PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA PROFESIONAL A RESPONDER..... | 5 |
| 2.5 DELIMITACIÓN..... | 6 |
| 2.5.1 Delimitación Espacial:..... | 6 |
| 2.5.2 Delimitación Temporal:..... | 6 |
| 2.6 BENEFICIARIOS | 6 |
| 2.6.1 Beneficiarios Directos..... | 6 |
| 2.6.2 Beneficiarios Indirectos | 6 |
| C. OBJETIVOS..... | 7 |
| 3.1 OBJETIVO GENERAL..... | 7 |
| 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 7 |
| D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS..... | 8 |
| E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA | 9 |
| 5.1. MARCO TEÓRICO | 9 |
| 5.1.1. El estudio de factibilidad | 9 |
| 5.1.2. Evaluación del Estudio de viabilidad..... | 12 |
| 5.1.3. Evaluación del Plan del Proyecto | 12 |

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 5.1.4. | Evaluar la metodología de gestión..... | 13 |
| 5.1.5. | Evaluación del desempeño del personal | 13 |
| 5.1.6. | Etapas para la realización de un Proyecto | 14 |
| 5.1.7. | Objetivos de un estudio de factibilidad..... | 15 |
| 5.1.8. | Clasificación De Factibilidad..... | 16 |
| 5.2. | DEFINICIÓN DE NEGOCIO..... | 17 |
| 5.3. | LAS ARTESANÍAS AMAZÓNICAS | 18 |
| 5.4. | MARCO LEGAL | 19 |
| 5.5. | MARCO CONCEPTUAL..... | 20 |
| F. | METODOLOGÍA | 22 |
| 6.1. | MATERIALES..... | 22 |
| 6.1.1. | Medios Tecnológicos..... | 22 |
| 6.1.2. | Material didáctico | 22 |
| 6.2. | UBICACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO..... | 23 |
| 6.3. | TIPO DE INVESTIGACIÓN / ESTUDIO | 25 |
| 6.3.1. | Enfoque de investigación..... | 25 |
| 6.3.2. | Nivel de Investigación | 25 |
| 6.3.3. | Unidad de análisis..... | 25 |
| 6.4. | MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN..... | 26 |
| 6.5. | POBLACIÓN..... | 27 |
| 6.6. | MUESTRA POBLACIONAL | 27 |
| 6.7. | METODOLOGÍA PARA CADA OBJETIVO. | 28 |
| G. | RESULTADOS | 30 |
| | OBJETIVO 1.-CONOCER EL ESTADO ACTUAL DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES AMAZÓNICOS (BISUTERÍA) EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA. | 30 |
| | OBJETIVO 2.- DIAGNOSTICAR EL NIVEL DE ACEPTACIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE PRODUCTOS ARTESANALES DE BISUTERÍA MEDIANTE UNA ENCUESTA. (VER ANEXO 4) | 34 |
| | OBJETIVO 3.- ESTRUCTURAR EL INFORME DE FACTIBILIDAD CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE LA INVESTIGACIÓN. | 45 |
| H. | CONCLUSIONES | 72 |
| I. | RECOMENDACIONES | 73 |
| J. | BIBLIOGRAFÍA | 74 |
| K. | ANEXOS..... | 77 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----------|
| Tabla 1. Asignaturas Integradoras | 8 |
| Tabla 2. Entrevista realizada al local de Artesanías Tena..... | 31 |
| Tabla 3. Entrevista realizada al local Napu Marka | 32 |
| Tabla 4. Entrevista realizada al local de Artesanías Raúl..... | 33 |
| Tabla 5. Género de los Encuestados | 35 |
| Tabla 6. Conocimiento sobre Artesanías Amazónicas | 36 |
| Tabla 7. Demanda de artesanías..... | 37 |
| Tabla 8. Nivel de aceptación de implementación del negocio..... | 38 |
| Tabla 9. Lugar para la implementación del negocio..... | 39 |
| Tabla 10. Elección de artesanía | 41 |
| Tabla 11. Importancia de implementación de negocio | 42 |
| Tabla 12. Uso como obsequio de los artículos | 43 |
| Tabla 13. Pago por adquisición de artesanías. | 44 |
| Tabla 14. Tabla del logotipo y eslogan..... | 49 |
| Tabla 15. Tabla de artesanías a comercializar. | 50 |
| Tabla 16. Análisis de costos y Margen de utilidad. | 51 |
| Tabla 17. Estructura organizacional propietario..... | 54 |
| Tabla 18. Estructura organizacional diseñador y productos. | 55 |
| Tabla 19. Estructura organizacional del vendedor..... | 56 |
| Tabla 20. Estructura organizacional del vendedor..... | 57 |
| Tabla 21. Costo de la materia prima aretes..... | 59 |
| Tabla 22. Costo de aretes mensuales. | 59 |
| Tabla 23. Costo de materia prima de manillas..... | 59 |
| Tabla 24. Costo de manillas mensuales. | 60 |
| Tabla 25. Costo de materia prima de collares..... | 60 |
| Tabla 26. Costo de collares mensuales. | 61 |
| Tabla 27. Costo de materia prima anual. | 61 |
| Tabla 28. Costo de mano de obra directa..... | 61 |
| Tabla 29. Suministro y materiales de limpieza. | 62 |
| Tabla 30. Depreciación acumulada..... | 63 |
| Tabla 31. Costos fijos | 63 |
| Tabla 32. Costos variables. | 64 |
| Tabla 33. Plan de Inversión | 64 |

| | |
|--|-----------|
| Tabla 34. Plan de financiamiento..... | 65 |
| Tabla 35. Tabla de datos. | 66 |
| Tabla 36. Tabla de amortización método francés | 66 |
| Tabla 37. Tabla de costos variables proyectados..... | 66 |
| Tabla 38. Tabla de costos fijos proyectados | 67 |
| Tabla 39. Tabla de cantidad a producir proyectada. | 67 |
| Tabla 40. Tabla de ingresos proyectados. | 68 |
| Tabla 41. Estado de flujo del efectivo proyectado..... | 69 |
| Tabla 42. Indicadores de evaluación de proyectos. | 70 |
| Tabla 43. Indicadores netos. | 70 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----------|
| Figura 1. Periodos Generales de Duración de un Proyecto..... | 15 |
| Figura 2. Clasificación de Factibilidad..... | 16 |
| Figura 3. Provincia de Napo..... | 23 |
| Figura 4. Cantón Tena..... | 24 |
| Figura 5. Análisis FODA..... | 30 |
| Figura 6. Género de los Encuestados..... | 35 |
| Figura 7. Conocimiento sobre Artesanías Amazónicas..... | 36 |
| Figura 8. Demanda de artesanías..... | 37 |
| Figura 9. Nivel de aceptación de implementación del negocio..... | 38 |
| Figura 10. Lugar para la implementación del negocio..... | 39 |
| Figura 11. Elección de artesanía..... | 41 |
| Figura 12. Importancia de implementación de negocio..... | 42 |
| Figura 13. Uso como obsequio de los artículos..... | 43 |
| Figura 14. Pago por adquisición de artesanías..... | 44 |
| Figura 15. Análisis de las 4P del Marketing Mix..... | 48 |
| Figura 16. Precio de las artesanías..... | 51 |
| Figura 17. Lugar de distribución de la Bisutería Amazónica “Arte Ancestral” | 52 |

A. TÍTULO

**REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE
ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA
DE NAPO CANTÓN TENA.**

RESUMEN

Las artesanías en el Ecuador se ha ido desarrollando de manera prospectiva debido a la alta demanda de los consumidores, bajo este contexto se desarrolla un estudio de factibilidad para la implementación de un establecimiento comercial de artesanías, donde se alude principalmente a la contextualización del problema, evidenciando así la importancia de generar una actividad de negocios y contribuir a la economía del país, en segunda instancia se hace referencia a la fundamentación teórica, la cual se sustenta mediante artículos científicos y libros sobre la temática de estudio de factibilidad, mientras que la metodología de investigación para adquirir información relevante se utilizó un enfoque metodológico cuantitativo representado mediante encuestas, la cual determinó que existe un 77.70% de aceptación de los productos de bisutería, también se empleó un estudio de factibilidad analizando factores importantes que ayuda a determinar la comercialización del producto, la estructura organizacional de la empresa y el estudio económico financieros, las mismas que proporcionan información técnica de costos de producción, costos fijos y variables, rentabilidad proyectada y la información financiera presupuestada, finalmente se calculó los indicadores de medición de proyectos obteniendo un valor actual neto de \$13.280,07 dólares americanos, una tasa interna de retorno del 76.57% y un costo beneficio de 3,83 dólares americanos, lo cual significa que la implementación de un establecimiento comercial de artesanías amazónicas es factible.

Palabras clave: Estudio de factibilidad, Estudio económico, Estudio operacional, Estudio financiero, Proyecciones, Análisis de Costo, Ratios Financieros y Empresa.

ABSTRACT

Handicrafts in Ecuador have been developing prospectively due to the high consumer demand, under this context a study of feasibility for the implementation of a commercial craft establishment, where it refers mainly to the contextualization of the problem, thus to evidence the importance of generate a business activity and contribute to the country's economy. In second instance, is made a reference to the theoretical foundation, which is sustained through scientific articles and books on the subject of feasibility study, while in the methodology research to acquire relevant information was used a quantitative methodological approach represented by surveys, which determined that there is a 77.70% acceptance of costume jewelry products, it is also used a feasibility study analyzing important factors that helps to determine the commercialization of the product, the organizational structure of the company and the financial economic study, same that provide technical information of costs of production, fixed and variable costs, projected profitability and financial information budgeted, the project measurement indicators were finally calculated obtaining a net present value of US \$ 13.280,07, an internal rate of return of 76.57% and a profit cost of 3.83 US dollars, which means that the implementation of a commercial establishment of Amazonian handicrafts is feasible.

Keywords: Administration, Human Resource Management, Organizational Structure.

Reviewed by:

BA. Jenniffer Valeria Vargas

Coordinator of Language Center ISTT

B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA

2.1 Necesidad

El trabajo tiene por objeto presentar el estudio de factibilidad para la implementación de un negocio de artesanías amazónicas (bisutería) en la provincia de Napo catón Tena, que aporte con una nueva iniciativa a la cultura de la región amazónica y que se dé a conocer cuáles son este tipo de artesanías y así también el duro trabajo que los pobladores que vienen realizando con el pasar del tiempo.

La estrategia ambiental son acciones que emplea la empresa para reducir el daño que sus actividades pueden ocasionar. Entre las acciones que realizan se encuentran la protección de hábitats naturales, compra o uso de materiales renovables, manejo de desechos, mejora de sus instalaciones y procedimientos, capacitación a empleados, inversión en cuidado ambiental, investigación para la mejora de sus procedimientos, alianzas, auditoría ambiental y divulgación al público (Sánchez, 2018).

2.2 Actualidad

Ecuador es un país con gran biodiversidad y pluriculturalidad, una gran parte de esta riqueza la encontramos en la Región Amazónica, cuyas provincias poseen grandes áreas de protección tanto para la naturaleza, como para grupos étnicos asentados en estos territorios (Ministerio del Ambiente, 2013).

En la actualidad, en la ciudad de Tena las artesanías son sinónimo de mucha importancia para nuestra cultura y en especial los artículos de bisutería que llaman principalmente la atención de no solo la gente que habita aquí sino que también de turistas nacionales y extranjeros.

La artesanía es el resultado de la creatividad y la imaginación, plasmado en un producto en cuya elaboración se han transformado racionalmente materiales de origen

natural, generalmente con procesos y técnicas manuales. Los objetos artesanales van cargados de un alto valor cultural (Rivas, 2018).

2.3 Importancia

La importancia de este proyecto es la de seguir reforzando la cultura ya que contamos con una riqueza ancestral inmensa a la que se le da poca importancia y que gracias a estas artesanías proponen un gran impacto en la biodiversidad y pluriculturalidad de la región. La artesanía es un importante recurso para un turismo que gusta de apreciar las expresiones populares del arte en diversos materiales. Así lo menciona Rivera Cruz, Alberti Manzanarez, & Vásquez García , (2016).

El análisis de los efectos del turismo implica abordar un fenómeno cambiante que es necesario redefinir permanentemente en relación con otros con los que interactúa. Es relevante comprender el turismo en su relación con la producción de localidad y patrimonio (Gascón & Milano, 2017).

El binomio recursos naturales y cultura ha sido exitoso en otros países que han visto aumentar los ingresos económicos de sus poblaciones rurales con proyectos que resaltan las peculiaridades culturales de su gente y las bellezas naturales de su entorno (pág. 226).

Es por ello que la creación de artesanías amazónicas (bisutería) impulsará a nuevos ingresos para la comunidad, así mismo se aprovechará de gran manera la biodiversidad y la pluriculturalidad del sector, esto será apreciado por aquellas personas que visitan el lugar por toda la flora, fauna y cultura que la provincia de Napo puede ofrecer a sus visitantes.

2.4 Presentación del problema profesional a responder.

De lo anterior mencionado y tomando en cuenta de la implementación del negocio a realizarse, surge la pregunta del problema a resolver la cual es:

¿Cuál será la factibilidad de implementar un negocio de artesanías amazónicas (bisutería) en la Provincia de Napo Cantón Tena?

Campo: Administración

Área: Investigación

Aspecto: Negocio

Sector: Comercial

2.5 Delimitación

2.5.1 Delimitación Espacial:

Este trabajo será realizado para la implementación de un negocio de artesanías en la provincia de Napo cantón Tena.

2.5.2 Delimitación Temporal:

Este trabajo se llevará a cabo durante todo el periodo académico Mayo – Octubre 2021.

2.6 Beneficiarios

2.6.1 Beneficiarios Directos

Los que se beneficiaran directamente de este proyecto son tanto las personas que elaboran este tipo de artesanías, los posibles empleados y la propietaria del negocio.

2.6.2 Beneficiarios Indirectos

Y los que se beneficiarán indirectamente serán los productores de materia prima, personal de distribución, etc.

C. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un establecimiento comercial de artesanías amazónicas (bisutería) ubicado en la Provincia de Napo Cantón Tena.

3.2 Objetivos Específicos

3.2.1 Conocer el estado actual de producción y comercialización de productos artesanales amazónicos (bisutería) en la Provincia de Napo Cantón Tena.

3.2.2 Diagnosticar el nivel de aceptación para la implementación de un establecimiento comercial de productos artesanales de bisutería mediante una encuesta.

3.2.3 Estructurar el informe de factibilidad con los resultados obtenidos durante la investigación.

D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS

Tabla 1.
Asignaturas Integradoras

| Asignatura | Aplicación directa | Aplicación indirecta | Resultados de aprendizaje |
|---|--------------------|----------------------|---|
| Metodología de la Investigación. | X | | Formular la solución de problemas de índole administrativo aplicando metodologías y técnicas de investigación. |
| Investigación de mercado. | X | | Identificar el contexto de la organización, utilizando herramientas administrativas, para el correcto desempeño del área departamental de la empresa. |
| Métodos Estadísticos. | X | | Aplicar métodos analíticos y estadísticos e interpretar sus resultados para una eficaz toma de decisiones en el contexto de la empresa |
| Planificación Estratégica. | X | | Emprender y evaluar planes estratégicos que promuevan la productividad y contribuyan al crecimiento eficaz del negocio, Analizando la importancia, características y componentes de la Planificación, su trayectoria y desarrollo alcanzado, diagnóstica, la situación actual de las organizaciones en sus procesos de Planificación. |
| Microeconomía | X | | Se Analizará el comportamiento de los mercados en donde se implementará el negocio de artesanías amazónicas |
| Tributación | | X | Aplicar los conocimientos de tributación IVA, IR, facturación en base a la ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento. |
| Derecho Laboral | | X | Verificar los derechos de los trabajadores en base el Código de Trabajo. |

Fuente: Sílabos carrera de Administración ISTT 2021

Elaborado por: Llamuca Tonato I, (2021)

E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

5.1. Marco Teórico

5.1.1. El estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad o de viabilidad es un instrumento en el cual, a través del análisis de la demanda, el modelo de gestión y la factibilidad financiera y económica, nos permite obtener una idea sobre si nuestro modelo de negocio puede ser o no factible es decir es un estudio mediante el cual se pretende determinar cuan factible o rentable resulta la creación de un negocio, proyecto o empresa. Según Valarezo Burneo, Victore Delgado, & Vérez, (2016).

El estudio de Factibilidad es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, atendiendo a los valores de los indicadores, Período de recuperación (PR), Valor Actual Neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR) para establecer la estrategia de ejecución de las inversiones en función de las prioridades según los indicadores y las fuentes de financiamiento disponibles (pág. 305).

Del mismo modo es preciso mencionar que el estudio de factibilidad se centra fundamentalmente en un enfoque de coste-beneficio, existen otros factores que también deben ser tenidos en cuenta tales como el impacto medioambiental, la situación política y legislativa, la aceptación cultural, etc. todas estas situaciones de contorno pueden favorecer el éxito del proyecto o, por el contrario, suponer una barrera infranqueable que provoque el fracaso del proyecto siendo este una parte fundamental antes de realizar un proyecto o emprender un negocio. (Campo, Dominguez, & Raya, 2014).

Según el Diccionario de la Real Academia Española, la factibilidad es la “cualidad o condición de factible”. Factible “que se puede hacer”

Por lo tanto, antes de realizar un estudio pormenorizado de la viabilidad de un proyecto, es necesario analizar en detalle si existe alguna circunstancia legal, política, medioambiental o incluso cultural que pueda suponer una barrera o un impulso para el proyecto (Campo, Dominguez, & Raya, 2014, pág. 53). En este sentido es importante mencionar que se debe realizar también que la evaluación de proyectos de inversión constituye hoy en día un tema de gran interés e importancia, ya que mediante este proceso se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa específica. El análisis de proyecto es un método para presentar el mejor uso de los recursos escasos de la sociedad (Echeverría, 2017).

En ese sentido, existen una serie de factores que hay que tomar en cuenta a la hora identificar y mediar dichas posibilidades, entre ellos, Así lo alude (MeFinancia, 2018):

- **Sostenibilidad:** Capacidad de mantenerse y autosatisfacer los requerimientos propios del proyecto.
- **Rentabilidad:** Capacidad de satisfacer las expectativas de los/as accionistas
- **Tiempo:** Rango de tolerancia en tiempo para cumplir con los requerimientos propios del negocio y las expectativas de sus accionistas.

Tomando en cuenta a la rentabilidad que un estudio de factibilidad debe tener se debe analizar la Factibilidad Económico Financiero que contenga técnicas utilizadas internacionalmente así lo manifiesta (Duvergel & Argota, 2017):

- Valor Actual Neto (VAN) es un indicador que sirve para evaluar situaciones que se pueden dar en el futuro de una empresa.

$$\text{VAN} = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$$

El BNA es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido actualizado mediante una tasa de descuento (TD). Esta última es la tasa de rendimiento o rentabilidad mínima que se espera obtener.

VAN < 0 el proyecto no es rentable. Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.

VAN = 0 el proyecto es rentable, porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.

VAN > 0 el proyecto es rentable. Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y, además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional (ESAN, 2017).

- Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

Para hallar la TIR empleamos la fórmula del VAN, pero en lugar de hallar el VAN (que reemplazamos por 0), hallaríamos la tasa de descuento: $VAN = BNA - Inversión$ (Vaquiro J. , 2017).

- Periodo de Recuperación (PR)

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Para calcular el PRI se usa la siguiente fórmula:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión (Vaquiro J. D., 2010).

5.1.2. Evaluación del Estudio de viabilidad

El objetivo no es juzgar el trabajo del equipo, sino evaluar si el proyecto ha satisfecho las expectativas del equipo directivo de la empresa tal como se definieron en la selección y la aprobación del proyecto, así como si esos objetivos eran realmente alcanzables. La evaluación de proyectos se fundamenta, no solo en la factibilidad financiera, sino en el impacto ambiental y social. Si se trata de una empresa comunitaria, también es relevante valorar el impacto organizacional (Luna & Chávez, 2011).

Los proyectos se aprueban según los beneficios que puedan reportar a la empresa: un crecimiento de las ventas, una reducción de costes, la mejora de plazos, una disminución de defectos o un incremento de la capacidad (Bussines Review Harvard, 2017).

5.1.3. Evaluación del Plan del Proyecto

Planificación es el proceso ordenado en etapas, definiéndose objetivos para cada una y los medios que se necesitan para llevar a cabo las acciones necesarias con el fin de alcanzar los objetivos deseados (Burdiles, Castro, & Samian, 2019).

En base a los objetivos planteados del proyecto lo que se pretende es definir si es o no razonable y adecuado del mismo modo en función de las condiciones empresariales, se debe analizar si no incluía algunas actividades que eran necesarias e incluía alguna que fuera innecesaria.

Del mismo modo de debe enfatizar las estimaciones de costes y plazos de cada actividad. Estas estimaciones tenían que considerar las condiciones empresariales y

tecnológicas al comenzar el proyecto, así como ofrecer márgenes razonables. Después, es indispensable analizar la evaluación de riesgos inicial para determinar qué riesgos no se previeron, qué riesgos fueron clasificados de forma errónea y qué respuestas resultaron inadecuadas. Por último, presto atención a las prácticas que se establecieron para la comunicación del equipo y las partes interesadas (Bussines Review Harvard, 2017).

5.1.4. Evaluar la metodología de gestión

Para la evaluación de la metodología de gestión se debe analizar si fueron positivos los sistemas y procedimientos para la gestión de proyectos con los que cuenta la organización (Díaz, Unger, & Robaina, 2020). Para ello se debe tomar en consideración si la compañía tiene procedimientos, plantillas o listas de comprobación; si están actualizados y son pertinentes esto si se ha elaborado previamente además si las revisiones y los puntos de control establecidos fueron adecuados para el proyecto; y hasta qué punto resultó útil el sistema de información establecido para comunicar los planes y el estado del proyecto a todos los agentes implicados (Bussines Review Harvard, 2017).

5.1.5. Evaluación del desempeño del personal

Para la evaluación del personal de acuerdo con el desempeño en sus funciones es necesario dar a conocer lo positivo y negativo a cada uno de los miembros que conforman la empresa o proyecto además que se debe reportar a sus supervisores. En primer lugar, es necesario reconocer a un líder del equipo de trabajo.

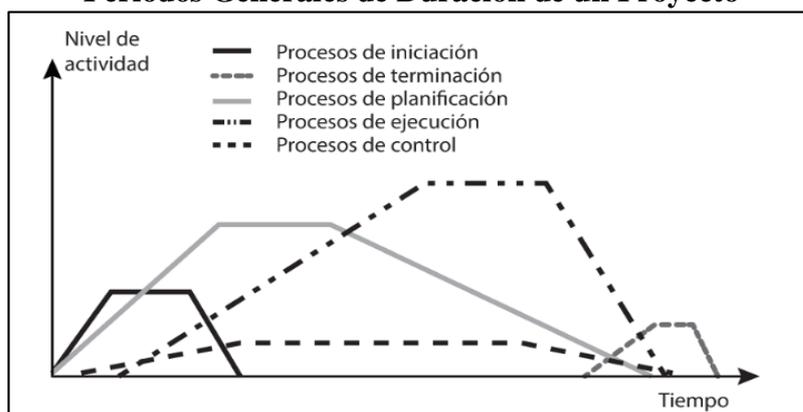
De este modo, se refuerza públicamente la importancia de dar lo mejor y se minimiza la sensación de que el líder del proyecto pueda estar pecando de favoritismo. Con las personas cuyo trabajo es deficiente de manera individualmente. Por supuesto, cualquier método específico utilizado para llevar a cabo evaluaciones de desempeño debe seguir las directrices del departamento de recursos humanos (Bussines Review Harvard, 2017).

5.1.6. Etapas para la realización de un Proyecto

Según Palladino (2014), se puede considerarse que todo proyecto tiene las siguientes etapas:

- a) **Fase de planificación.** Se trata de establecer cómo el equipo de trabajo deberá satisfacer las restricciones de prestaciones, planificación temporal y coste. Una planificación detallada da consistencia al proyecto y evita sorpresas que nunca son bien recibidas.
- b) **Fase de ejecución.** Representa el conjunto de tareas y actividades que suponen la realización propiamente dicha del proyecto, la ejecución de la obra de que se trate. Responde, ante todo, a las características técnicas específicas de cada tipo de proyecto y supone poner en juego y gestionar los recursos en la forma adecuada para desarrollar la obra en cuestión. Cada tipo de proyecto responde en este punto a su tecnología propia, que es generalmente bien conocida por los técnicos en la materia.
- c) **Fase de entrega o puesta en marcha.** Como ya se ha dicho, todo proyecto está destinado a finalizarse en un plazo predeterminado, culminando en la entrega de la obra al cliente o la puesta en marcha del sistema desarrollado, comprobando que funciona adecuadamente y responde a las especificaciones en su momento aprobadas. Esta fase es también muy importante no sólo por representar la culminación de la operación sino por las dificultades que suele presentar en la práctica, alargándose excesivamente y provocando retrasos y costes imprevistos.
- d) **Fase de iniciación.** Definición de los objetivos del proyecto y de los recursos necesarios para su ejecución. Las características del proyecto implican la necesidad de una fase o etapa previa destinada a la preparación del mismo, fase que tiene una gran trascendencia para la buena marcha del proyecto y que deberá ser especialmente cuidada. Una gran parte del éxito o el fracaso de este se fragua principalmente en estas fases preparatorias que, junto con una buena etapa de planificación, algunas personas tienden a menospreciar, deseosas de ver resultados excesivamente pronto.
- e) **Fase de control.** Monitorización del trabajo realizado analizando cómo el progreso difiere de lo planificado e iniciando las acciones correctivas que sean necesarias. Incluye también el liderazgo, proporcionando directrices a los recursos humanos, subordinados (incluso subcontratados) para que hagan su trabajo de forma efectiva y a tiempo (pág. 27).

Figura 1.
Periodos Generales de Duración de un Proyecto



Fuente: Palladino, (2014, pág. 28)

5.1.7. Objetivos de un estudio de factibilidad

De acuerdo con (Duvergel & Argota, 2017) los objetivos para un estudio de factibilidad son:

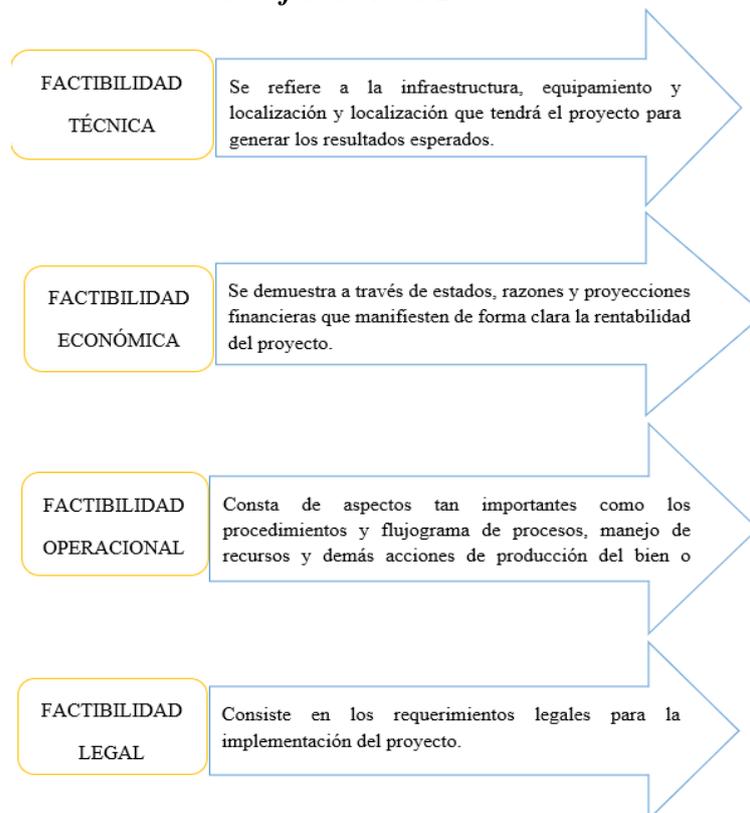
- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Conocer si la gente comprará el producto.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias (pág. 50).

El estudio de factibilidad tiene cuatro componentes básicos que son: un inversionista o persona que decide, las variables que puede controlar, las que no puede y las opciones que debe evaluar. Las variables se definirán por el análisis que se haya realizado, del entorno al que pertenece la idea, negocio o proyecto, que permitirán conocer el impacto o el grado de afectación que tendrán.

5.1.8. Clasificación De Factibilidad

El estudio de factibilidad analiza diferentes factores, la cual ayuda a determinar cómo se desarrollara una empresa al iniciar por primera vez sus actividades económicas, también analiza la estructura que necesita para desempeñar su actividad, además determina la viabilidad operacional mediante la realización de manuales, procesos y procedimientos para el manejo administrativo y operacional de la empresa y finalmente determina la viabilidad técnica y financiera, mediante un análisis de costeo detallado de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, para establecer el precio de venta al público y desarrollar la información financiera proyectada que sirve como base para la aplicación de ratios financiero que ayuda a medir la factibilidad financiera de las organizaciones (Rodríguez, 2010).

Figura 2.
Clasificación de Factibilidad



Elaborado por: Llamuca I. (2021)

Fuente: Komiya, (2011)

5.2. Definición de negocio

Según la NIIF 3 un negocio es

“Un conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar bienes o servicios a los clientes, que genera ingresos por inversiones (tales como dividendos o intereses) u otros ingresos de actividades ordinarias” (pág. 223).

Cabe recalcar que el negocio está compuesto por las actividades que se van a realizar con la finalidad de entregar un bien o servicio a los clientes que lo requieran, de ese modo la empresa quien ofrece el bien o servicio se beneficiará por la entrega de este (Bassam Hafez, 2010).

Abel y Amón, 1990, como se citó en Mayorga, (2016) plantean tres dimensiones para definir el negocio:

- a. La dimensión del grupo de clientes busca definir el perfil del mercado. Se puede usar los criterios de segmentación para determinar un segmento de mercado con características homogéneas, respecto a un mercado total heterogéneo, Por ejemplo, una cafetería que se orienta al mercado de personas de 18 a 35 años utilizó el criterio de la edad de las personas para segmentar el mercado total.
- b. La dimensión de la función del cliente identifica la necesidad que se satisface. Siguiendo con el ejemplo, la cafetería ha identificado que su mercado requiere además del café un espacio donde puedan reunirse con sus grupos de amigos. Por tal motivo, la infraestructura del local fue diseñada para brindar comodidad a los clientes y facilitar su necesidad de reuniones en el local.
- c. La dimensión tecnológica define entre las alternativas tecnológicas aquella que mejor satisface la función del cliente. Por ejemplo, la empresa debe definir si entrega el café en vasos descartables o en taza, según el requerimiento del cliente.

5.3.Las Artesanías Amazónicas

La artesanía es el conjunto de actividades que se hacen con las manos; por lo tanto, en su elaboración no se usan medios mecánicos, pero sí herramientas que facilitan el trabajo, se define a través de un proceso de producción basándose en lo manual; desde una perspectiva antropológica, es el modo de producción tradicional por ser la tradición la que proporciona las técnicas, los útiles y los diseños; desde una óptica cultural, del mismo modo es un tipo de arte popular, y este es transmitido de padres a hijos (Rivera Cruz, Alberti Manzanarez, & Vásquez García , 2016).

Así lo afirma Hernández Girón, Yescas, & Dominguez, (2007).: Las artesanías son:

“Unidades de producción familiar, donde prevalecen creencias y expectativas basadas en experiencias pasadas, las cuales son difíciles de cambiar” (pág. 79).

Las “artesanías” son un claro objeto donde se plasma la tradición, costumbres y hábitos de las culturas, algunas artesanías son creadas con materiales 100% naturales que fueron seleccionados, tratados y creados por artesanos.

En el Oriente ecuatoriano, las comunidades indígenas, como parte de sus actividades productivas, realizan artesanías para la venta. Para elaborar los distintos tipos de artesanías se utilizan semillas, mullos, fibras naturales, entre otros. Existen artesanías de todo tipo, como: pulseras, collares, aretes, adornos, hamacas, siglas, bolsos, cinturones, etc.

Cabe destacar que, en el Oriente ecuatoriano, existe una gran diversidad de nacionalidades y pueblos indígenas, de ahí que cada uno de ellos imprime su sello personal, producto de su propia historia y cosmovisión, en cada uno de sus trabajos artesanales.

La creación de cada uno de estos productos puede llegar a tomar hasta un día, el tiempo variará dependiendo de la complejidad del diseño.

5.4.Marco Legal

Asamblea Nacional Constituyente, (2008) en su Artículo 3 de la Constitución de la República del Ecuador establece que es deber primordiales del Estado "Proteger el patrimonio natural y cultural del país";

Que, la Constitución de la República del Ecuador en el Artículo 21 reconoce que "Las personas tienen derecho a construir y mantener su propia identidad cultural, a decidir sobre su pertenencia a una o varias comunidades culturales ya expresar dichas elecciones; a la libertad estética; a conocer la memoria histórica de sus culturas y a acceder a su patrimonio cultural; a difundir sus propias expresiones culturales y tener acceso a expresiones culturales diversas";

Art. 15.- Del Régimen laboral para el sector cultural- El ente rector del Trabajo establecerá la administración del talento humano de los trabajadores de las artes, la cultura y el patrimonio, considerando las características propias del ejercicio de sus actividades. (Asamblea Nacional, 2017)

Art. 14.- Del Régimen Integral de Educación y Formación en Artes, Cultura y Patrimonio. El Régimen Integral de Educación y Formación en Artes, Cultura y Patrimonio comprende el conjunto transversal, articulado y correlacionado de normas, políticas, instrumentos, procesos, instituciones, entidades e individuos que participan de la educación formal y no formal en artes, cultura y patrimonio (Asamblea Nacional, 2016, pág. 7).

Art. 5.- Toda compañía que se constituya en el Ecuador tendrá su domicilio principal dentro del territorio nacional (Congreso Nacional, 2014, pág. 3).

5.5. Marco Conceptual

Demanda. - La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.

Modelo de Gestión. - Es la forma como se organizan y combinan los recursos con el propósito de cumplir las políticas, objetivos y regulaciones.

Periodo de Recuperación. - Es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente

Valor Actual Neto. - Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

Tasa Interna de Retorno. - Es un indicador financiero que nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión.

Cultura. – Conjunto de Conocimientos que permite a alguien desarrollar su juicio crítico o bien es el conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial en una época, grupo social, etc.

La bisutería amazónica. - Las técnicas ancestrales prevalecen en la elaboración de todos estos productos ya sean aretes, collares o choques que están hechos a base de semillas naturales y que a su vez utilizan diseños modernos para lograr una propuesta diferente con la intención de resaltar el valor cultural que existe en el medio pero que poco a poco se va perdiendo.

Cliente: Es una persona que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, los servicios o productos que pone a su disposición un profesional, un comercio o una empresa.

Competidores: Es un contexto que aparece cuando los actores económicos tienen libertad para participar del mercado a través de la oferta y la demanda de productos y servicios. Esto quiere decir que, cuando hay competencia, existen diversos oferentes y demandantes.

Encuesta: Se denomina al conjunto de preguntas especialmente diseñadas y pensadas ser dirigidas a una muestra de población.

Empresa: Una empresa es una organización o entidad conformada por un capital y trabajadores que se encargan de ofrecer productos y servicios a los consumidores y a su vez obtienen una ganancia.

Estrategias: Una estrategia es un plan que especifica una serie de pasos o de conceptos nucleares que tienen como fin la consecución de un determinado objetivo.

Inflación: Es como la disminución del valor de dinero respecto a la cantidad de bienes o servicios que se pueden comprar con dicho dinero.

Marketing: Es el conjunto de procesos e instituciones que permiten crear, comunicar y entregar ofertas de intercambio de bienes y servicios, los cuales tienen un valor para clientes, empresas y la sociedad en general.

F. METODOLOGÍA

6.1. Materiales

6.1.1. Medios Tecnológicos

- **Computadora:** Se utilizó como medio para el desarrollo del proyecto.
- **Celular:** Se usó como de comunicación para cuando se necesitaba asesoramiento del proyecto del respectivo director.
- **Cámara:** Fue una herramienta la cual se usó para tomar fotografías a los locales de Artesanías Amazónicas (bisutería) que existen en la ciudad de Tena, a los cuales se entrevistaron para un mejor conocimiento de datos.
- **Internet:** Herramienta tecnológica que sirvió para la investigación sobre temas relevantes dentro del proyecto.
- **Impresora EPSON L555:** Herramienta utilizada para la impresión del Proyectos de titulación y de varios documentos que se debían entregar.
- **Escáner EPSON L555:** Se usó para escanear los documentos físicos firmados.

6.1.2. Material didáctico

- **Cuadernos, Esferos, Lápiz y Borrado:** Se usó para tomar apuntes mientras se realizaron las respectivas encuestas y entrevistas.
- **Calculadora:** Herramienta necesaria para cálculos pequeños.
- **Papel bond:** Se necesita para plasmar mediante impresión el informe y distintos documentos.
- **CD:** Se usará para guardar los documentos aprobados y presentarlo junto al informe final.
- **Carpetas:** Son necesarias para guardar los documentos firmados y aprobados.

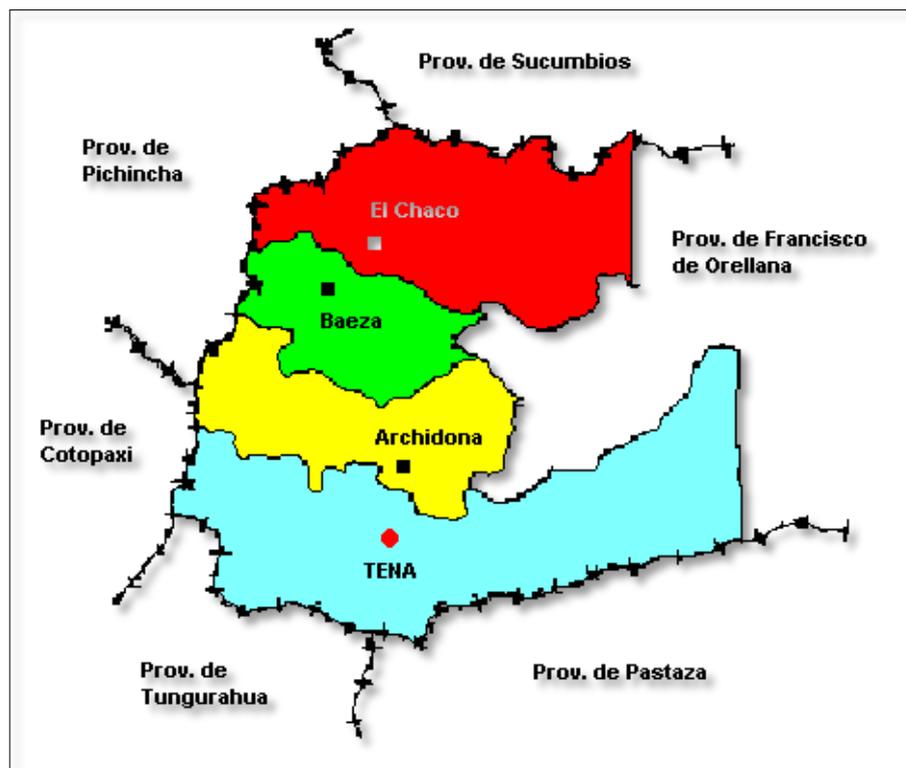
6.2. Ubicación del Área de estudio.

La Provincia de Napo conocida como región amazónica, principalmente en los flancos externos de la cordillera occidental en el norte y oeste y la extensa llanura amazónica al sur, está situada en la región amazónica ecuatoriana e incluyendo parte de las laderas de los Andes.

Toma su nombre del río Napo, tiene una superficie de 13,342 km² habitada por 133 705 personas, Limita al norte con Sucumbíos, al sur con Pastaza, al oeste con Pichincha, Cotopaxi y Tungurahua y al este con la Provincia de Orellana.

Está conformada por 5 cantones como son; Archidona, Carlos Julio Arosemena Tola, El chaco, Quijos y la principal que es el cantón Tena también conocida como su capital.

Figura 3.
Provincia de Napo



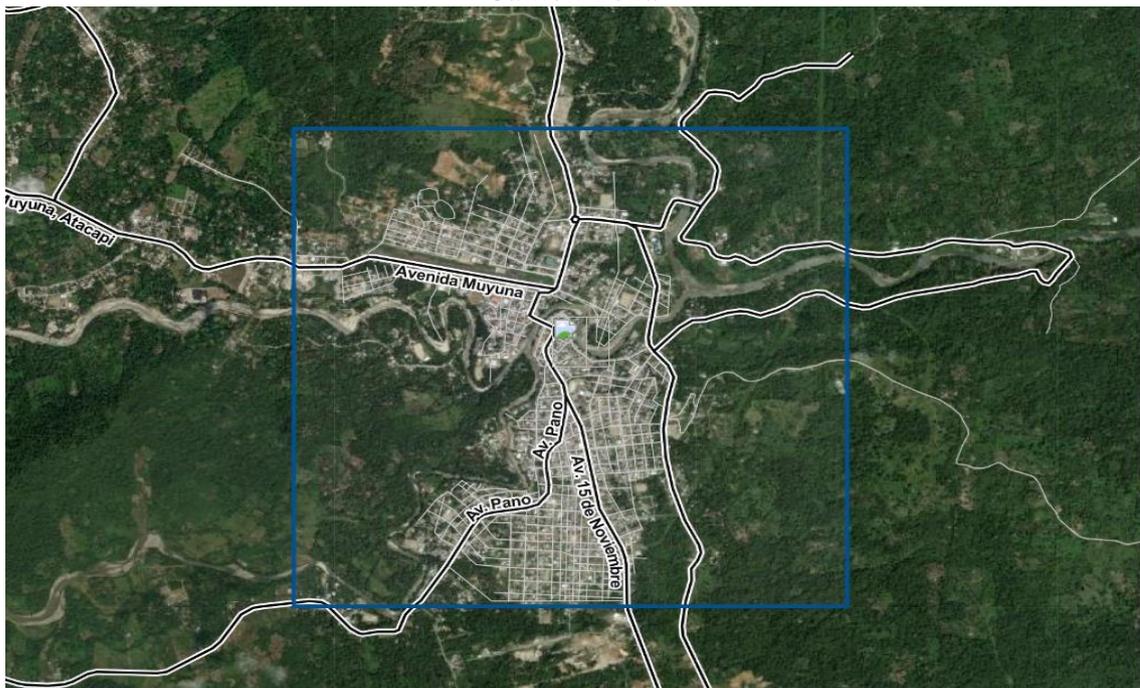
Fuente: cips9orient3 (2012)

El cantón Tena "Capital del País de la Canela", o también conocida como San Juan de los Dos Ríos de Tena. Su superficie es de 3904.3 Km² y es habitada por 60.880 personas, está ubicada sobre el valle del río Misahuallí y está situada a una altitud de 510 msnm., en la Región Amazónica del Ecuador. Su clima en promedio es de 25 grados centígrados, siendo cálido-húmedo por la presencia de la selva.

Conformada por 9 parroquias; Tena (urbana), Ahuano, Muyuna, Puerto Misahuallí, Pano, Puerto Napo, Chontapunta y Tálag (rurales).

Su cultura es una de las principales bellezas que tiene la provincia en especial sus Artesanías amazónicas (bisutería), que son hechas con la materia prima de su misma tierra, en el Catón Tena existen varios locales que venden este tipo de producto lo cual llena de orgullo a nuestra provincia ya que por eso también es muy reconocida por lo que muchas personas extrajeras vienen a visitarnos por adquirir estas artesanías.

Figura 4.
Cantón Tena



Fuente: Mapnall (2012)

6.3. Tipo de investigación / estudio

Proyecto de Investigación consiste en la descripción del estudio o proyecto que se va a realizar así como también que se propone realizar el investigador, es decir, expresa qué se va a investigar, cómo, cuándo y con qué se investigará (Arias Ondon, 2012)

6.3.1. Enfoque de investigación

Según Hernández Sampieri (2015)

Enfoque cuantitativo: Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (pág. 13).

Enfoque cualitativo: Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación (pág. 13).

6.3.2. Nivel de Investigación

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

6.3.3. Unidad de análisis

Hernández Sampieri (2015) afirman que “La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición” (pág. 183).

Investigación de campo: consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental (Arias Ondon, 2012, pág. 31).

La investigación experimental: es un proceso que consiste en someter a un objeto o grupo de individuos, a determinadas condiciones, estímulos o tratamiento (variable independiente), para observar los efectos o reacciones que se producen (variable dependiente) (Arias Ondon, 2012, pág. 34).

6.4.Métodos de Investigación

Metodología Inductiva: Consiste en un razonamiento que pasa de la observación de los fenómenos a una ley general para todos los fenómenos de un mismo género. (Baena, 2017, pág. 34)

La inducción es, así, una generalización que conduce de los casos particulares a la ley general. Basada en la experiencia de algunos casos de un fenómeno, pasa a dar una ley para todos los casos de fenómenos de la misma especie. (Baena, 2017, pág. 34)

Metodología Deductiva: La deducción empieza por las ideas generales y pasa a los casos particulares y, por tanto, no plantea un problema. (Baena, 2017, pág. 34).

Una vez aceptados los axiomas, los postulados y definiciones, los teoremas y demás casos particulares resultan claros y precisos... implica certidumbre y exactitud; la inducción, probabilidad (Baena, 2017, pág. 34).

6.5. Población

La población es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de los elementos de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio (Levin & Luvín, 2004).

Para la realización del trabajo se tomará en consideración la población económicamente activa total de la encuesta tomada del INEC en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo es de 23.307 habitantes, y según datos del GAD Municipal de Tena.

6.6. Muestra poblacional

Según Proaño (2010) mencionan que: La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de esta y el resultado del universo; esta diferencia es lo que se conoce como error de muestreo (E); por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad en los resultados. (pág.98)

Para la muestra poblacional del presente estudio se tomó en consideración a una parte de la población de Tena, los mismos que ascienden a un total de 23.307 habitantes ya que es la población económicamente activa total de la encuesta tomada del INEC en la Ciudad de Tena, Provincia de Napo y al ser una población finita se aplicó un muestreo estratificado con la fórmula infinita y el tamaño de la muestra se hizo utilizando un nivel de confianza del 85% y un error máximo aceptable de 5%.

$$n = \frac{NZ_{\alpha/2}^2 p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z_{\alpha/2}^2 p(1-p)}$$

Donde:

n= Tamaño muestral

N= Universo o población

z= Valor asociado al nivel de confianza

p= Probabilidad de éxito

q= Probabilidad de fracaso

e=Error de estimación

Parámetros estadísticos:

Datos:

N= 23307

Z= 85%: 1,44

p=0,5

q= 0,5

e=0,05

$$n = \frac{(23.307)(1,44)^2(0,5)(0,5)}{(23.307 - 1)(0,05)^2 + (1,44)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = 206$$

En base a la aplicación de la fórmula se obtiene que el tamaño de la muestra está conformado por 206 habitantes a quienes se les aplicó la encuesta.

6.7. Metodología para cada objetivo.

Objetivo 1. Conocer el estado actual de producción y comercialización de productos artesanales amazónicos (bisutería) en la Provincia de Napo Cantón Tena.

Para la realización del presente Trabajo de Integración Curricular se tomará en consideración investigación de campo y bibliográfica, apoyado de un enfoque

cuantitativo, utilizando así una herramienta de análisis situacional DAFO, la cual ayuda a determinar el entorno situacional antes de la implementación de una unidad de comercio.

Objetivo 2. Diagnosticar el nivel de aceptación para la implementación de un establecimiento comercial de productos artesanales de bisutería mediante una encuesta.

En la elaboración del presente objetivo se tomará en consideración investigación de campo, apoyado de un enfoque cuantitativo, utilizando el método de encuestas como herramienta para la investigación.

Las encuestas que se emplearan en el Trabajo de Integración Curricular tienen la finalidad de recopilar información base para la tabulación y análisis del grado de aceptación de un establecimiento comercial de productos artesanales de bisutería.

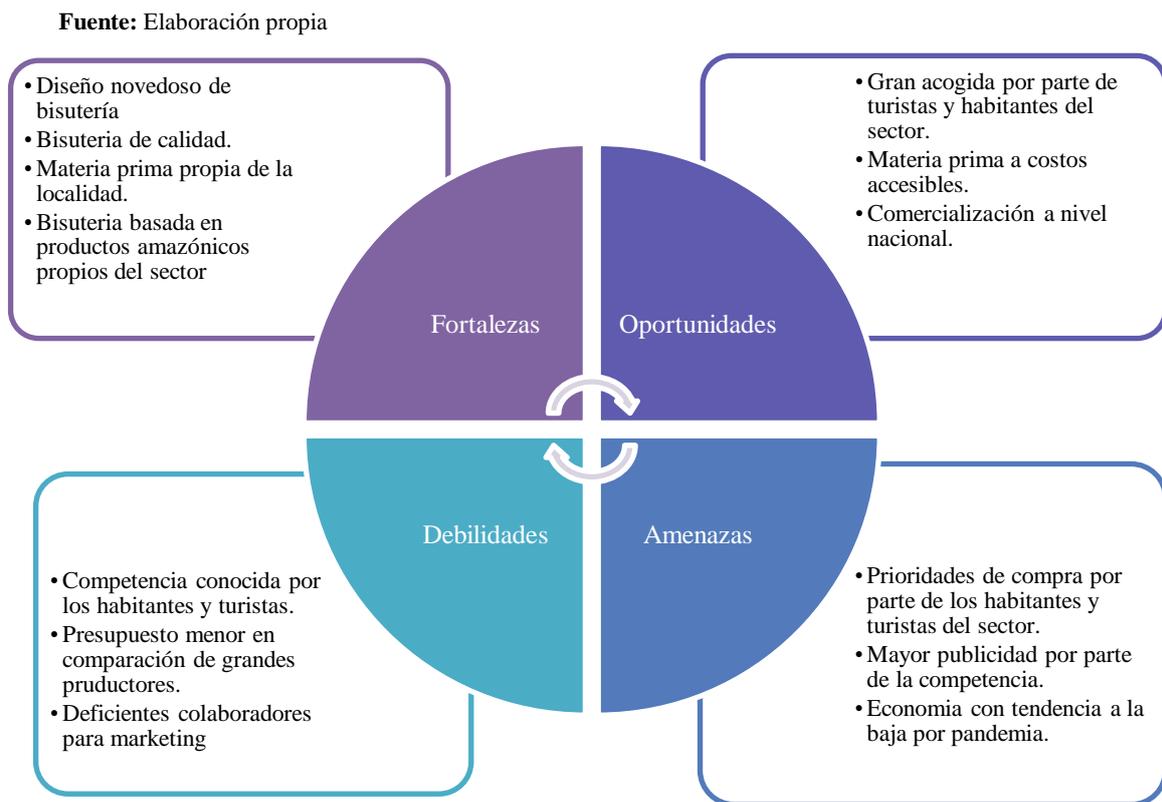
Objetivo 3. Estructurar el informe de factibilidad con los resultados obtenidos durante la investigación.

Para el desarrollo del presente objetivo se empleará un estudio financiero técnico, la cual determine la tasa de rendimiento, el costo beneficio y el periodo de recuperación de la inversión inicial, además de realizar el estudio financiero se desarrollará estados financieros presupuestados para determinar la utilidad neta y operativa aplicando ratios financieras de rentabilidad, actividad y liquidez.

G. RESULTADOS

Objetivo 1.-Conocer el estado actual de producción y comercialización de productos artesanales amazónicos (bisutería) en la Provincia de Napo Cantón Tena.

Figura 5.
Análisis FODA



Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

A continuación, se presenta un método de investigación cualitativa, donde se realizó una entrevista a los propietarios de Artesanías tena, Napu marka, y Artesanías Raúl

Tabla 2.
Entrevista realizada al local de Artesanías Tena

| N°- | Pregunta | Respuesta |
|-----|---|--|
| 1.- | Mencione su nombre o el nombre del negocio | Artesanías Tena |
| 2.- | ¿Cuánto tiempo lleva de funcionamiento el local de artesanía? | 1 año aproximadamente |
| 3.- | ¿Qué tipos de productos ofrece? | Nuestro local ofrece los siguientes productos: Collares, diademas, correas, pilches, lanzas, trajes típicos, aretes, gargantillas, etc. |
| 4.- | ¿Cuantos productos venden diariamente? | Depende de los gustos del consumidor, comúnmente se vende: 4 manillas, 5 collares, 3 pares de aretes, 2 gargantillas. |
| 5.- | ¿Cómo Estableció el precio de venta al público? | De acuerdo costo de la materia prima y al costo de la competencia. |
| 6.- | ¿Tiene un margen de utilidad establecido? | No manejo márgenes de utilidad, simplemente intenta recuperar el costo de la materia prima y valor adicional de ganancia. |
| 7.- | ¿Considera que su negocio es rentable? | Si considero rentable debido a que puedo pagar los gastos y mantener el local en funcionamientos |
| 8.- | ¿Cuál es el costo de producción y el precio de venta al público de sus productos? | <p>El precio de costo nos sabría decirle debido a que no se ha realizado un análisis al costo de producción, el precio de venta es:</p> <p>Manillas \$3,00</p> <p>Collares \$ 10,00</p> <p>Aretes \$ 1,00</p> <p>Gargantillas \$ 20,00</p> |

Fuente: Entrevista aplicada a los dueños de una bisutería del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 3.
Entrevista realizada al local Napu Marka

| N°- | Pregunta | Respuesta |
|-----|---|--|
| 1.- | Mencione su nombre o el nombre del negocio | Napu Marka |
| 2.- | ¿Cuánto tiempo lleva de funcionamiento el local de artesanía? | 4 años aproximadamente |
| 3.- | ¿Qué tipos de productos ofrece? | <p>Los productos que ofrecemos relacionado a las artesanías son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manillas • Collares • Aretes • Gargantilla |
| 4.- | ¿Cuántos productos venden diariamente? | Se vende de manera poco frecuente las artesanías ejemplo: 2 collares, 5 manillas, 6 aretes. |
| 5.- | ¿Cómo Estableció el precio de venta al público? | Se hace un análisis de coteo de acuerdo al costo de la materia prima, y mano de obra. |
| 6.- | ¿Tiene un margen de utilidad establecido? | Si se tiene un margen de utilidad establecido la cual asciende a un 50% |
| 7.- | ¿Considera que su negocio es rentable? | Si es rentable debido a que los ingresos son más altos que los gastos. |
| 8.- | ¿Cuál es el costo de producción y el precio de venta al público de sus productos? | <p>El precio de costo no sabría decirle debido a que no manejo esa información, pero sí le puedo manifestar los costos finales.</p> <p>Manillas \$2,00</p> <p>Collares \$ 11,00</p> <p>Aretes \$ 1,50</p> <p>Gargantillas \$ 15,00</p> |

Fuente: Entrevista aplicada a los dueños de una bisutería del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 4.
Entrevista realizada al local de Artesanías Raúl

| N°- | Pregunta | Respuesta |
|-----|---|---|
| 1.- | Mencione su nombre o el nombre del negocio | Artesanías Raúl |
| 2.- | ¿Cuánto tiempo lleva de funcionamiento el local de artesanía? | 5 años aproximadamente |
| 3.- | ¿Qué tipos de productos ofrece? | Los productos que ofrecemos relacionado a las artesanías son: <ul style="list-style-type: none"> • Manillas • Collares • Aretes • Gargantilla |
| 4.- | ¿Cuantos productos venden diariamente? | La información es confidencial y no se puede manifestar. |
| 5.- | ¿Cómo Estableció el precio de venta al público? | Se estableció al analizar los costos de los materiales y mano de obra. |
| 6.- | ¿Tiene un margen de utilidad establecido? | Se espera ganar la mitad de lo que costo el producto. |
| 7.- | ¿Considera que su negocio es rentable? | Si es rentable ya que puedo vender mis productos y seguir en funcionamiento. |
| 8.- | ¿Cuál es el costo de producción y el precio de venta al público de sus productos? | El precio de costo no sabría decirle debido a que no manejo esa información, pero sí le puedo manifestar los costos finales. Manillas \$1,50 Collares \$ 12,00 Aretes \$ 3,00 Gargantillas \$ 21,00 |

Fuente: Entrevista aplicada a los dueños de una bisutería del cantón Tena, Provincia de Napo

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis

Se puede concluir que los locales de Bisutería en la ciudad Tena, iniciaron sus actividades de manera empírica, donde no se ve evidenciado un cálculo razonable sobre los costos de producción, por ende, los propietarios de los locales desconocen el nivel de rentabilidad técnica que generan, además se establece un precio de venta al público de acuerdo al costo de la materia prima, demanda y a la competencia que tienen en el mercado.

Objetivo 2.- Diagnosticar el nivel de aceptación para la implementación de un establecimiento comercial de productos artesanales de bisutería mediante una encuesta. (Ver Anexo 4)

Para el desarrollo del presente objetivo se realizó el método de encuestas, como herramienta de investigación, la cual fue desarrollada dentro del cantón Tena, Provincia de Napo.

Pregunta N.-1 ¿Indique cuál es su Género?

Tabla 5.
Género de los Encuestados

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|--------------------|------------------------------|-------------------|
| Mujer | 132 | 64% |
| Hombre | 74 | 36% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 6.
Género de los Encuestados



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo a la figura 6, se puede analizar que dentro del estudio el 64% de los encuestados son de género femenino, mientras que el 36% de los encuestados son de género masculino por lo que se puede denotar que la población femenina fue el género mayor porcentaje encuestado por la acogida al momento de llenar la encuesta y por el tema de investigación a implementar.

Pregunta N.-2 ¿Sabe qué son las artesanías amazónicas (bisutería)?

Tabla 6.
Conocimiento sobre Artesanías Amazónicas

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|--------------------------------|-----------------------|-------------|
| Si | 146 | 71% |
| He escuchado un poco sobre eso | 51 | 25% |
| No | 9 | 4% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 7.
Conocimiento sobre Artesanías Amazónicas



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo a la figura 7, de los resultados obtenidos de la investigación se pueden interpretar que, el 71% conoce acerca de las artesanías amazónicas, mientras que el 25% tiene un leve conocimiento del tema, por otra parte, el 4% no tiene conocimiento.

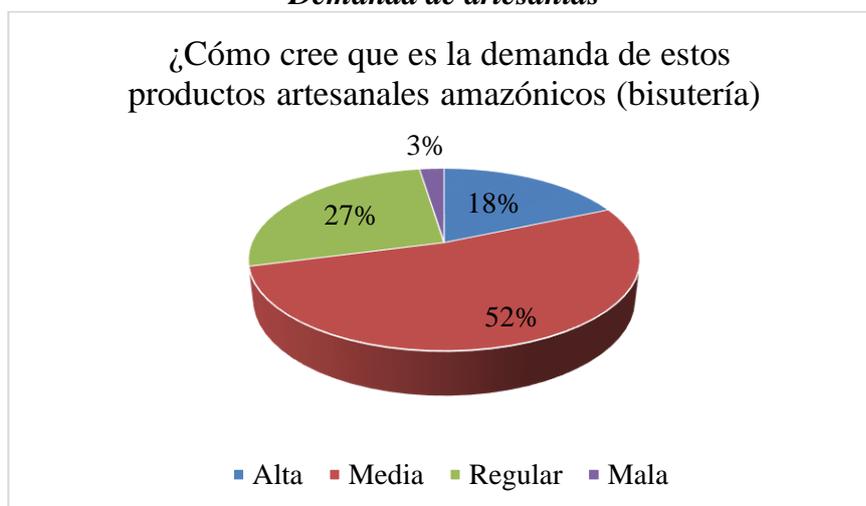
Pregunta N.-3 ¿Cómo cree que es la demanda de estos productos artesanales amazónicos (bisutería)?

Tabla 7.
Demanda de artesanías

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|--------------|-----------------------|-------------|
| Alta | 38 | 18% |
| Media | 108 | 52% |
| Regular | 55 | 27% |
| Mala | 5 | 3% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 8.
Demanda de artesanías



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 8, se puede determinar que, el 52% de los encuestados creen que la demanda de bisutería amazónica es media, por otra parte, el 27% de los encuestados creen que la demanda de este tipo de productos es regular del mismo modo el 18% de los encuestados creen que la demanda es alta, sin embargo, el 3 % de los encuestados aseguran que la demanda de las artesanías es mala. En este sentido se puede afirmar que la mayoría de los encuestados creen que la demanda de los productos artesanales (bisutería) es media.

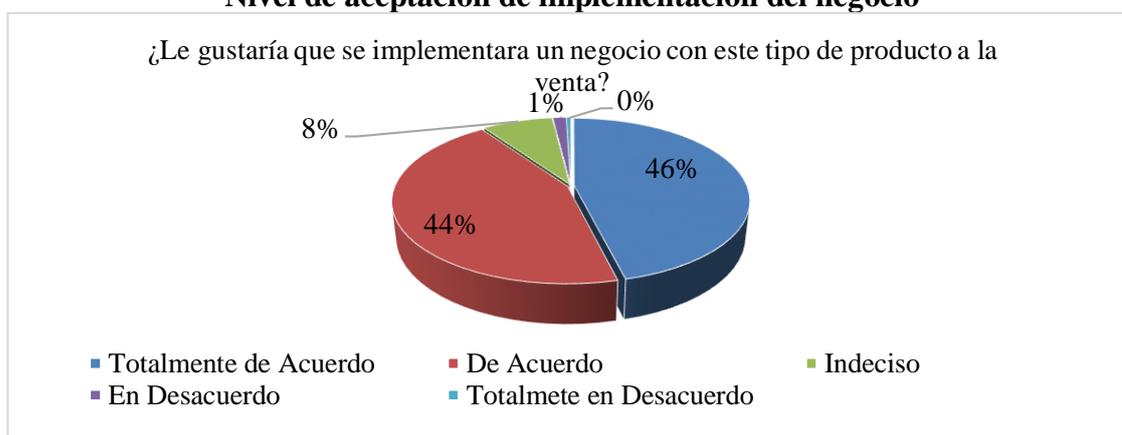
Pregunta N.-4 ¿Le gustaría que se implementara un negocio con este tipo de producto a la venta?

Tabla 8.
Nivel de aceptación de implementación del negocio

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|--------------------------|-----------------------|-------------|
| Totalmente de Acuerdo | 95 | 46% |
| De Acuerdo | 91 | 44% |
| Indeciso | 16 | 8% |
| En Desacuerdo | 3 | 1% |
| Totalmente en Desacuerdo | 1 | 0.9% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 9.
Nivel de aceptación de implementación del negocio



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 9, y en base a la investigación realizada, en cuanto a la implementación de un negocio con artesanías amazónicas (bisutería) se puede determinar que los encuestados estarían totalmente de acuerdo teniendo un porcentaje del 46%, del mismo modo el 44% de los encuestados están de acuerdo en implementar el negocio, por otra parte, el 8% de los encuestados se mantienen indecisos en asunto, del mismo modo los encuestados que están en desacuerdo, corresponde al 1%. Sin embargo, el 0.9 % de los encuestados estarían totalmente en desacuerdo, en este sentido en base a los resultados obtenidos se puede afirmar que la implementación de un negocio de artesanías amazónicas es acogida por la mayoría de los encuestados.

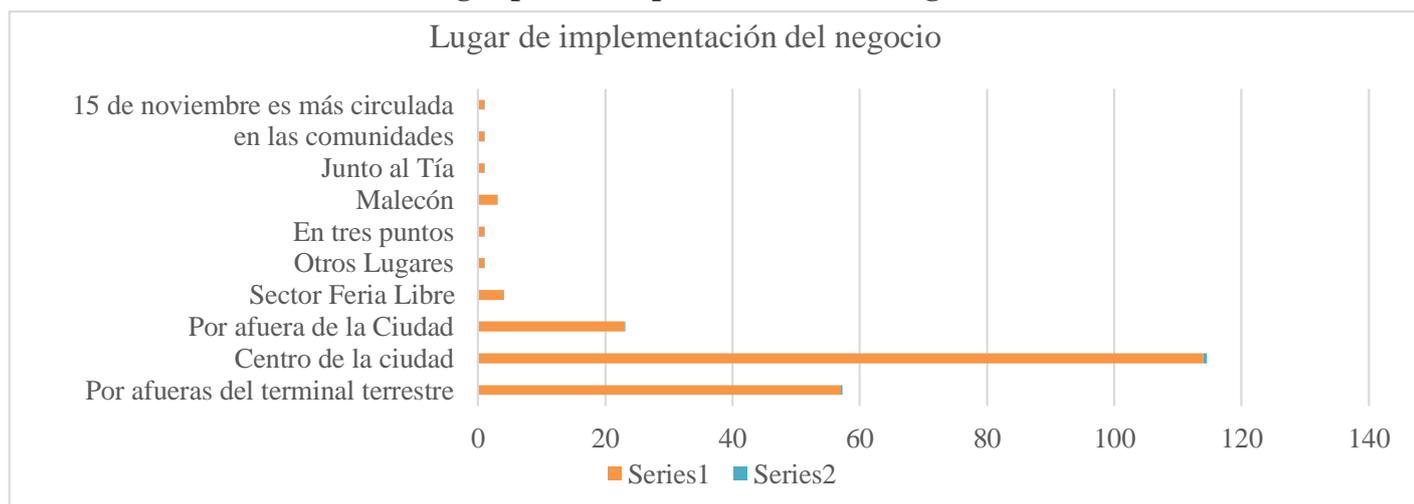
Pregunta N.-5 ¿Cuál sería el mejor lugar para implementar el negocio de artesanías amazónicas (bisutería)?

Tabla 9.
Lugar para la implementación del negocio

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|------------------------------------|-----------------------|------------|
| Otros Lugares | 1 | 0,49% |
| En los tres puntos anteriores | 1 | 0,49% |
| Junto al Tía | 1 | 0,49% |
| En las comunidades | 1 | 0,49% |
| 15 de noviembre es más circulada | 1 | 0,49% |
| Malecón | 3 | 1,46% |
| Sector Feria Libre | 4 | 1,94% |
| Por afuera de la Ciudad | 23 | 11,17% |
| Por afueras del terminal terrestre | 57 | 27,65% |
| Centro de la ciudad | 114 | 55,33% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 10.
Lugar para la implementación del negocio



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 10, los resultados que se obtuvieron en la investigación determina que, el 55,33% de encuestados considera que el centro de la ciudad es el mejor lugar para implementar el negocio, el 27,65% nos dice que se podría ubicar por afueras el terminal terrestre, el 11,17% respondió por afueras de la ciudad; por otro lado, el 1,94% de los encuestados eligió el sector feria libre, el 1,46% prefirieron que sea implementado en el Malecón y por último el 0,49% de los encuestados eligieron otros lugares tales como: Otros Lugares, En los tres puntos mencionados, Junto al Tía, En las comunidades y en la Av.15 de noviembre por que es más circulada.

Pregunta N.-6 Del siguiente listado ¿Seleccione cual sería de su elección en el caso de compra?

Tabla 10.
Elección de artesanía

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|----------------------|-----------------------|-------------|
| Collares | 32 | 16% |
| Manillas | 52 | 25% |
| Aretes | 16 | 8% |
| Todas las Anteriores | 106 | 51% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 11.
Elección de artesanía



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 11, la investigación realizada se puede evidenciar que el tipo de artesanías que los encuestados desearían adquirir es el siguiente: el 51% de los encuestados adquirirían todas las opciones, el 25% de los encuestados desearían adquirir manillas, el 16% de los encuestados desearían adquirir collares, por otra parte, el 8% de los encuestados desearían adquirir aretes, en este sentido se puede afirmar que la mayoría de los encuestados optarían por adquirir aretes, manilla y collares amazónicos.

Pregunta N.-7 ¿Qué tan importante consideras implementar un negocio con este tipo de productos el cual aporta en algo a difundir la cultura y costumbres de nuestra ciudad?

Tabla 11.
Importancia de implementación de negocio

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|------------------|-----------------------|-------------|
| Muy Importante | 106 | 51,46% |
| Importante | 84 | 40,77% |
| Neutral | 15 | 7,28% |
| No es Importante | 1 | 0,49% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 12.
Importancia de implementación de negocio



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 12, y conforme a la investigación de campo realizada, mediante encuestas se puede detallar que es muy importante la implementación de un negocio de artesanías alcanzando al 51,46% , el 40,77% de los encuestados, consideran que es importante la implementación del negocio de artesanías amazónicas (bisutería), el 7,28% de los encuestados se mantienen neutrales, el 0,49% de los encuestados consideran que no es importante, en este aspecto se puede afirmar que la mayoría de los encuestados consideran que la implementación de este tipo de negocio es muy importante.

Pregunta N.-8 ¿Usaría este producto como obsequio para una persona?

Tabla 12.
Uso como obsequio de los artículos

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|--------------|-----------------------|-------------|
| si | 160 | 77,7% |
| Tal vez | 35 | 17,0% |
| No | 11 | 5,3% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 13.
Uso como obsequio de los artículos



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 13, la investigación realizada en cuanto a si las persona utilizarían este tipo de artesanías amazónicas como regalo se obtuvo que el 77.7% de los encuestados si utilizarían estos como un obsequio, el 17% tal vez utilizaría estos artículos como obsequio, por otra parte, el 5.3% de la población encuestada no utilizarían estos artículos como obsequio. Cabe mencionar que la mayoría de los encuestados utilizarían este tipo de artesanías como un obsequio.

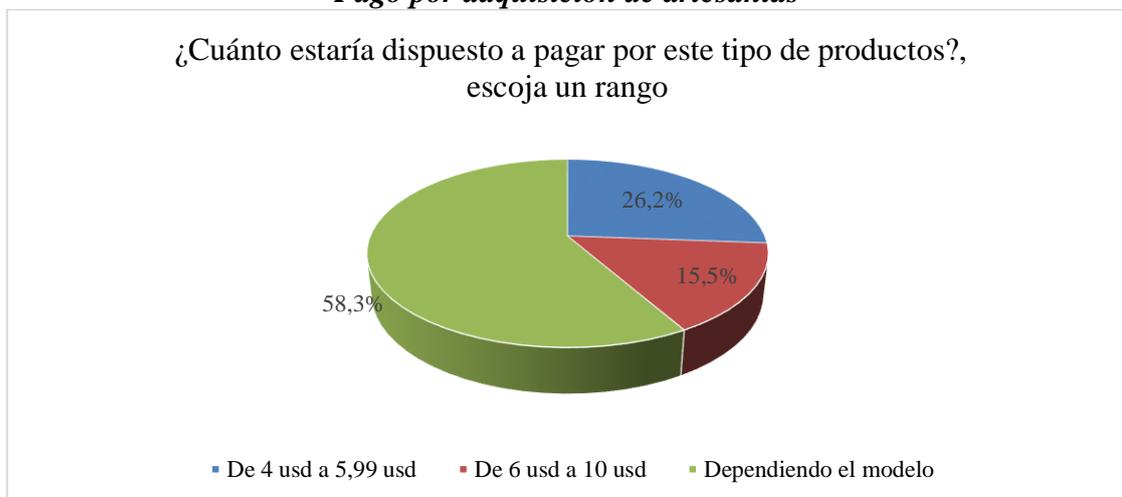
Pregunta N.-9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este tipo de productos?, escoja un rango.

Tabla 13.
Pago por adquisición de artesanías.

| Descripción | Número de Encuestados | Porcentaje |
|-----------------------|-----------------------|-------------|
| Dependiendo el modelo | 120 | 58,3% |
| De 4 usd a 5,99 usd | 54 | 26,2% |
| De 6 usd a 10 usd | 32 | 15,5% |
| Total | 206 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Figura 14.
Pago por adquisición de artesanías



Fuente: Encuesta aplicada a los habitantes del cantón Tena, Provincia de Napo
Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Análisis e Interpretación

De acuerdo con la figura 14, se determina que, el 58.3% de los encuestados afirman que dependiendo del modelo pagarían por estos artículos; el 26.2% estarían dispuestos a pagar entre 4 usd a 5.99 usd y por otro lado el 15.5% de los encuestados estarían dispuestos a pagar de entre 6 usd a 10 usd,

De lo anterior mencionando se utilizó el método de las encuestas para la recopilación de datos fidedignos que se necesitaban, se realizaron 206 encuestas las cuales fueron preguntas cerradas y sus resultados fueron muy útiles dentro de la investigación es decir que permitió verificar el diagnóstico situacional de cómo se va a establecer el estudio de factibilidad.

Objetivo 3.- Estructurar el informe de factibilidad con los resultados obtenidos durante la investigación.

INFORME DE FACTIBILIDAD DE LA BISUTERÍA AMAZÓNICA “ARTE ANCESTRAL”.

1. FACTIBILIDAD ESTRATÉGICA

Resumen:

El informe de factibilidad muestra principalmente como se va ir estructurando la unidad de negocio, mediante la definición de la estructura administrativa, la cual alude a establecer el nombre del negocio, la misión, la visión y valores corporativos que establece la organización, además se desarrollara una factibilidad comercial, la cual ayuda a generar mayor marketing de los productos mediante la metodología del marketing mix, donde se establece el producto, el precio, la plaza y promoción, posteriormente se realizara un análisis de costeo, donde se determinara la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación, para finalmente establecer el estudio económico mediante la estructuración de los activos y el capital inicial que se requiere para iniciar las actividades económicas, para posteriormente determinar la recuperación de la inversión que se hizo en el negocio.

Nombre del negocio:

Bisutería Amazónica “Arte Ancestral”.

El negocio comercial Bisutería Amazónica “Arte Ancestral” es una unidad de negocio dedicado a elaboración de artículos de bisutería tales como: collares, aretes y manillas, la microempresa ofrece artículos novedosos y de calidad, donde su principal atractivo es el diseño de sus artículos y atención al cliente.

Misión:

Elaborar y comercializar los mejores y novedosos artículos de bisutería utilizando materiales propios del sector mediante procesos de calidad que satisfagan los gustos de los clientes, ofreciéndoles un buen servicio y atención de primera.

Visión:

Posicionarse de manera estratégica y competitiva en la ciudad de Tena en un lapso de 5 años brindando productos atractivos, de calidad y excelentes precios en el mercado local y nacional.

Valores empresariales:

- Honestidad. - Generar compromiso con nuestros clientes, trabajadores y proveedores para desarrollar un manejo veraz, oportuno y eficaz, haciendo prevalecer la lealtad y la honestidad.
- Respeto. - Cordialidad en las relaciones personales, laborales y comerciales con nuestros clientes, proveedores y trabajadores.
- Trabajo en equipo. – Generar una unión personal con cada uno de nuestros trabajadores, la cual ayude a brindar el mejor servicio a nuestros distinguidos clientes y compromiso de mantener en las mejores condiciones el ambiente laboral.

- Responsabilidad. - La organización tiene como responsabilidad ofrecer un servicio de calidad y transparencia hacia los clientes, desarrollando así unos compromisos sólidos.
- Puntualidad. - Generar hábitos de compromiso con el trabajo, donde prevalezca la puntualidad personal y la puntualidad en el desarrollo de las actividades económica de la empresa.

Objetivos estratégicos de la bisutería Amazónica “ARTE ANCESTRAL”.

- Comercial: Realizar y comercializar artículos amazónicos (bisutería) hacia la población de Tena, así como también en toda la provincia de Napo y posteriormente a nivel nacional.
- Operativo: Realiza productos artesanales de manera general, además establecer un sistema bajo órdenes específicas para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Personal: Satisfacer los gustos y preferencia de los clientes que adquieren nuestros productos amazónicos.
- Legal: cumplir con todas las exigencias municipales, ambientales y contribuir al estado mediante aspectos impositivos generados en el país.
- Financiero: Obtener una rentabilidad idónea para el funcionamiento y desarrollo del negocio en el tiempo, además evaluar la información financiera para una mejor toma de decisiones.

2.- FACTIBILIDAD COMERCIAL

En el desarrollo de la factibilidad comercial se analizará los canales de publicidad, mediante el modelo de las 4 P del Marketing mix, donde establece el: Precio, Plaza, Producto y Promoción.

Figura 15.
Análisis de las 4P del Marketing Mix



Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Producto:

Bisutería Amazónica “Arte Ancestral”. tendrá su disposición diversos tipos de bisutería, como collares, manillas y aretes, cada uno de ellos con distintos colores y modelos, utilizando un diseño que va acorde con la cultura, costumbres de la localidad y la región, estos para brindar a sus clientes variedad y satisfacción a la hora de adquirir un artículo para su uso, puesto que el cliente es el espectador principal, contando con un personal calificado que dé a conocer los distintos tipos de diseños y modelos de los productos, resaltando su color, diseño, calidad e historia del mismo modo un inigualable atención a los clientes, determinando la elección de compra y ganando así participación en el mercado con una diversidad de collares, manillas y aretes de acuerdo al gusto del cliente.

Se presenta el eslogan y el logotipo de la Bisutería Amazónica “Arte Ancestral”.

Tabla 14.
Tabla del logotipo y eslogan.

| Logotipo | Eslogan |
|---|---|
|  | En la simplicidad de tu bisutería, está el secreto y la clave del buen gusto. |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En primera instancia los diseños serán producidos bajo producción en lotes, también se irán adaptando a la creatividad y exigencias del cliente; es por eso que se desarrollará un catálogo virtual, el cual se actualizará periódicamente. Los productos de la bisutería se lo exhibirán a través de las redes sociales como son Facebook, Twitter e Instagram con el fin de dar a conocer este tipo de productos.

Se dará a conocer de los productos mediante estas redes sociales por cuanto son las más visitadas a nivel nacional e internacional teniendo una gran acogida por parte de las personas, cabe mencionar que en Facebook tenemos la plataforma Market Place en cual es una de las formas de vender productos a nivel local, nacional e internacional.

A continuación, se presenta los productos que se producirán, las cuales son elaboradas en base a mostacillas y chaquiras, además se ofrecerá bisutería personalizada, las cuales pueden ser collares, aretes y pulseras.

Tabla 15.
Tabla de artesanías a comercializar.

| FOTOS | NOMBRE |
|--|---|
|  | <p align="center"><i>Collares</i></p> <p>Los collares serán producidos con un material de mostacilla y chaquira, además el modelo será complementado con materiales como hilo y ganchos metálicos</p> |
|  | <p align="center"><i>Aretes</i></p> <p>Los aretes serán producidos con el producto mostacilla y chaquira, también el modelo llevara un alambre pescador y cordón enserado.</p> |
|  | <p align="center"><i>Pulseras</i></p> <p>Las pulseras serán elaboradas con el material de mostacilla, además se utilizaran hilo, cordón o alambre de memoria</p> |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Precio:

El precio se fijará de acuerdo al costo, demanda y a la competencia que existe en el mercado, puesto que a través de este método se llegara a establecer el precio razonable del producto, sin influir en la economía de los clientes, además se establecerá un margen de utilidad para cubrir los costos y gastos que conllevan a la fabricación y comercialización de los productos, de ese modo de tendrá una rentabilidad capaz para el que el negocio vaya en marcha.

Para fijar el precio de la unidad de negocio de una manera técnica primeramente se realizó una entrevista a tres locales que expenden bisutería en la ciudad de tena, llegando a establecer una cantidad diaria de producción y venta, la cual asciende a 10 productos a

elaborase, el costo se determinó de acuerdo al precio de los materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación, atribuyendo a un margen de utilidad del 100%, para posteriormente establecer un ingreso neto de \$35.760,00 dólares anuales.

Tabla 16.
Análisis de costos y Margen de utilidad.

| Productos | Q. D | Q. M | Q.A | Costo Uni. | Costo Mensual | Costo Anual | M.U | PVP | T. INGRESO |
|-----------------------|-----------|------------|-------------|---------------|-------------------|--------------------|------|----------------|--------------------|
| Aretes | 10 | 200 | 2400 | \$0,25 | \$49,20 | \$590,40 | 100% | \$0,50 | \$1.200,00 |
| Manilla | 10 | 200 | 2400 | \$2,00 | \$400,00 | \$4.800,00 | 100% | \$4,00 | \$9.600,00 |
| Collares | 10 | 200 | 2400 | \$5,20 | \$1.040,00 | \$12.480,00 | 100% | \$10,40 | \$24.960,00 |
| Total Importes | 30 | 600 | 7200 | \$7,45 | \$1.489,20 | \$17.870,40 | | \$14,89 | \$35.760,00 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 13 se puede observar la cantidad diaria (Q.D.) que se debe producir, las cuales son 10 pares de aretes, 10 manillas, y 10 collares a un costo de \$0.25 CtvS el par de aretes, \$2,00 Dólares las manillas y \$5,20 los collares, La cantidad producida mensualmente (Q.M) será de 200 aretes, 200 manillas y 200 collares, además se establece la producción de manera anual (Q.A.), donde al terminar el periodo de su actividad económica alcanzara un margen de producción de 2400 pares de aretes, 2400 manillas y 2400 collares, también se evidencia el margen de utilidad que se desea alcanzara la cual es el 100% de cada producto, estableciendo así un precio de venta público de \$0.49 CtvS para el par de aretes, \$4,00 dólares la unidad manillas y \$10,40 la unidad collares obteniendo un total de ingresos de \$35.740,80.

Figura 16.
Precio de las artesanías



Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Plaza:

Se captará clientes mediante publicidad y propaganda, la cual ayudará al negocio Bisutería Amazónica “Arte Ancestral”. A tener una mayor aceptación en el mercado ofreciendo una variedad de productos basándose en la cultura del sector y región conforme a los gustos del cliente.

La comercialización de la bisutería se realizará mediante la venta directa al consumidor final. - Se determinó la ubicación mediante una investigación de campo, la cual se realizó de manera presencial midiendo el flujo de personas que existe en el lugar, bajo este contexto se estableció que el lugar más apropiado para vender los productos es junto al terminal terrestre de la ciudad de Tena.

Figura 17.
Lugar de distribución de la Bisutería Amazónica “Arte Ancestral”.



Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Promoción:

Para una mejor aceptación y acogida en el mercado, se harán campañas de demostraciones en las que se ofrecerán los productos de forma gratuita y posteriormente accesibles a las personas que transiten por el lugar donde estará ubicado el negocio.

Luego de lo cual se adoptará la estrategia de ofrecer promociones tales como un conjunto entre collares más aretes, pulsera más collar o aretes más pulseras dando así una mejor salida del producto al mercado.

Esto se deberá establecer una vez que el negocio esté en funcionamiento en un tiempo moderado, lo cual permitirá determinar los días en los que las ventas disminuyan. Así también, el negocio hará uso de las redes sociales más populares para los potenciales clientes, como lo son Facebook, Twitter e Instagram. Con el fin dar a conocer los productos y variedades que ofrece en negocio, así como ubicación y letrero que indiquen dónde queda el lugar.

Figura 18

Promoción de Artesanías Amazónicas (Bisutería)

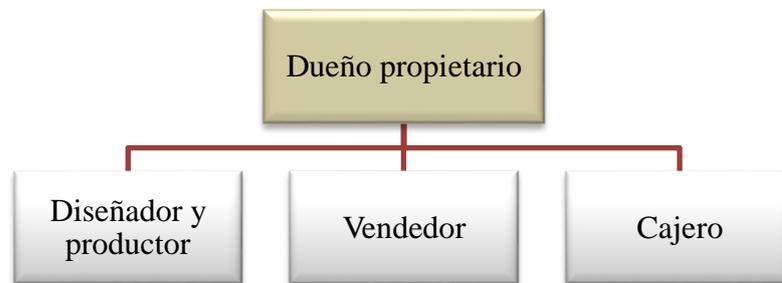


Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

3.- VIABILIDAD ADMINISTRATIVA

Tabla 17.
Estructura organizacional propietario.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO DE BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”



CARACTERISTICAS GENERALES:

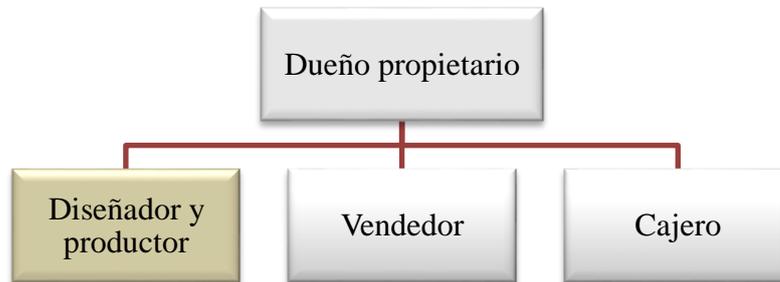
- Título: título de tercer nivel.
- Conocimientos técnicos: diseño gráfico,
- Experiencia: mínimo de 1 año

RESPONSABILIDADES:

El propietario debe estar encargado directamente en mantener los estándares de calidad de los productos y el servicio ofertado, cotizando y recibimiento la materia prima, llevar control de inventario y control de su almacenaje.

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 18.
Estructura organizacional diseñador y productos.
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO DE BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”



CARACTERISTICAS GENERALES:

- Título: título de bachiller.
- Conocimientos técnicos o empíricos: diseño de artesanías,
- Experiencia: mínimo de 1 año

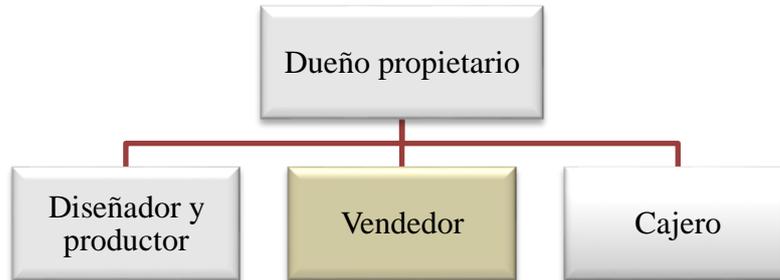
RESPONSABILIDADES:

El diseñador o productor de artesanías debe generar los productos bajo un sistema de productos en procesos, también debe producir bajo órdenes específicas de producción de acuerdo a las necesidades del cliente, además debe mantener el lugar de trabajo limpio para evitar pérdidas de materiales.

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 19.
Estructura organizacional del vendedor.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO DE BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”



CARACTERISTICAS GENERALES:

- Título: título de bachiller.
- Conocimientos técnicos o empíricos: Ventas y perchados,
- Experiencia: mínimo de 1 año

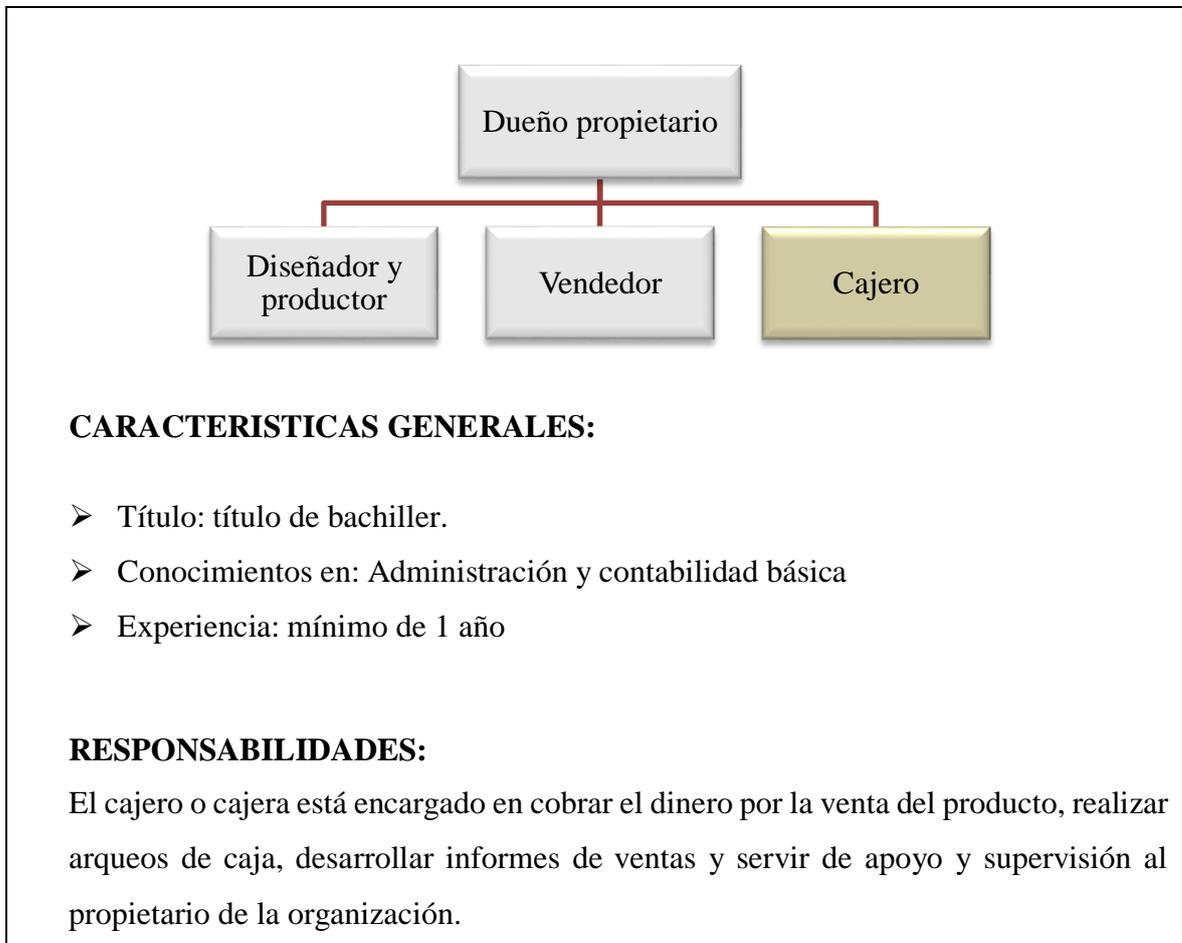
RESPONSABILIDADES:

El vendedor debe generar estrategias de comercialización que mantenga los niveles de ventas óptimos, también debe mantener el local limpio y ordenado, finalmente será el encargado de abrir y cerrar el local comercial.

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 20.
Estructura organizacional del vendedor.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO DE BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”



Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

4.- FACTIBILIDAD TÉCNICA

La factibilidad técnica comprende el valor total de los recursos económicos y financieros necesarios para la ejecución del proyecto, previo a su puesta en marcha, el estudio técnico determinará el costo el costo de los materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación, además se determinará la viabilidad técnica del proyecto, que servirá como bases para la creación de la microempresa, BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”.

El estudio técnico financiero que se desarrollara en el presente informe inicia principalmente en la planificación de la inversión, posteriormente se verificará el valor

que se necesita apalancar y el capital propio con el que inicia la organización, además se calculara la cantidad de producción y el precio de venta mediante los costos fijo y variables, donde se proyectaran hasta cinco periodos, también se realizara el estado de flujo del efectivo proyectado, el cual determinara el grado de liquidez que tiene la empresa, conjunto al estado de flujo del efectivo se realizara el estado de situación de financiera y el estado de resultado integral los mismo que serán proyectados a cinco años, finalmente se determinara los ratios financieros de inversión de proyectos estableciendo el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y la relación costo beneficio (BC).

Inversión inicial del proyecto

La inversión inicial del proyecto de factibilidad para la creación de la microempresa, BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”. Necesita los disponer los siguientes rubros de inversión inicial.

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos Indirectos de Fabricación
- Capital de trabajo
- Activos corrientes
- Activos fijos
- Otros activos

A continuación, se detalla la materia prima a utilizar para la elaboración de aretes, manilla y collares.

Tabla 21.
Costo de la materia prima aretes.

| Detalle | Unidad de medida | Cantidad | Costos Unitario | Precio total |
|--|-------------------------|-----------------|------------------------|---------------------|
| Alambre pescador | Unidades | 2,00 | \$0,05 | \$0,10 |
| Cordón enserado | Metros | 1,00 | \$0,05 | \$0,05 |
| Mostacilla | Gramos | 0,80 | \$0,12 | \$0,10 |
| Total Costo de Materia Prima Aretes | | | | \$0,25 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 18 se detalla la materia prima que se necesita para la elaboración de aretes de Mostacilla, se puede observar que se asignaron costos unitarios en base a las cantidades que se requieren fabricar, estableciendo un precio total de \$ 0.25 ctvs, por el par de aretes.

Las producciones mensuales serán de 200 pares de aretes a un costo de \$0.25 ctvs., dando un total de \$ 49,20 ctvs.

Tabla 22.
Costo de aretes mensuales.

| Producto | Cantidad | Valor unitario | Valor Total |
|----------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Aretes de mostacilla | 200 | \$0,25 | \$49,20 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

A continuación, se detalla el costo de la materia prima de manillas.

Tabla 23.
Costo de materia prima de manillas.

| Detalle | Unidad de medida | Cantidad | Costo Unitario | Precio total |
|-------------------------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|
| Alambre memoria | Unidades | 3 | \$0,05 | \$0,15 |
| Hilo | Metros | 1 | \$0,05 | \$0,05 |
| Mostacilla y Chaquira | Gramos | 15 | \$0,12 | \$1,80 |
| Total costo de Materia Prima | | | | \$2,00 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 20 se muestra la materia prima que se necesita para elaborar las manillas realizadas de Mostacilla y Chaquira, donde se evidencia que existe un costo para cada producto, estableciendo así un precio total de \$2,00.

Tabla 24.
Costo de manillas mensuales.

| Producto | Cantidad | Costo unitario. | Valor Total |
|-----------------------|-----------------|------------------------|--------------------|
| Manilla de Mostacilla | 200 | \$2,00 | \$400,00 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 21 Se puede observar la cantidad requerida mensual que es de 200 unidades a un costo de \$2,00, dando como resultado un valor de \$400,00

En la siguiente tabla se muestra la materia prima que se va utilizar para la elaboración de collares de mostacilla

Tabla 25.
Costo de materia prima de collares

| Detalle | Unidad de medida | Cantidad | Precio Unitario | Precio total |
|-------------------------------------|-------------------------|-----------------|------------------------|---------------------|
| Cordón enserado | Metros | 4 | \$0,10 | \$0,40 |
| Hilo zapatero | Metros | 600 | \$0,00 | \$1,20 |
| Mostacilla y Chaquira | Gramos | 30 | \$0,12 | \$3,60 |
| Total costo de Materia Prima | | | | \$5,20 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 22 se muestra la materia prima que se necesita para la elaboración de collares, realizadas base de Mostacilla y Chaquira, donde se evidencia que existe un costo para cada producto, estableciendo así un precio total de \$5,20.

Tabla 26.
Costo de collares mensuales.

| Producto | Cantidad | Valor unitario | Valor Total |
|------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Collares de mostacilla | 200 | \$5,20 | \$1.040,00 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 23 Se puede observar la cantidad requerida mensual que es de 200 unidades a un costo de \$5,20, dando como resultado un valor de \$1040,00

Tabla 27.
Costo de materia prima anual.

| Productos | Cantidad Anual | Costo Unitario | Valor Total |
|----------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Aretes | 2400 | \$0,25 | \$600,00 |
| Manilla | 2400 | \$2,00 | \$4.800,00 |
| Collares | 2400 | \$5,20 | \$12.480,00 |
| Total materia prima anual | | | \$17.880,00 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la Tabla 24 se puede observar la cantidad de producción es de 200 unidades mensuales y calculadas de manera anual es 2400 unidades para cada producto a un costo unitario de \$0.25 ctvs. Para los aretes, \$2.00 para las manillas y \$5.20 ctvs. Para los collares, teniendo un costo total de \$17.880,00 dólares americanos.

Detalle de la mano de obra directa que influye en el proceso de producción.

Tabla 28.
Costo de mano de obra directa.

| Detalle | Remuneración | Aporte Patronal | Beneficios de ley | | | | Costo Mensual | Costo Anual |
|----------------|---------------------|------------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|-------------------|----------------------|--------------------|
| | | 11,15% | XIII | XIV | Fondos de reserva | vacaciones | | |
| Operario | \$400,00 | \$44,60 | \$33,33 | \$33,33 | \$33,33 | \$26,04 | \$570,64 | \$6.847,68 |
| TOTAL | \$400,00 | \$44,60 | \$33,33 | \$33,33 | \$33,33 | \$26,04 | \$570,64 | \$6.847,68 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 25 se detalla el costo de la mano de obra, donde solo se realizará el proceso con un operario alcanzando una remuneración de \$400,00 dólares americanos mensuales, se puede observar que para efecto de cálculo se determinó el costo del trabajador

estableciendo así el aporte patronal y los beneficios de ley correspondiente a un mes de trabajo, dando como resultado un costo mensual de \$ 570,64 dólares americanos, y un costo de anual de \$ 6.847,68 dólares americanos.

A continuación, se detalla los costos indirectos de fabricación que influyen en la producción de la BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”.

Tabla 29.
Suministro y materiales de limpieza.

| Detalle | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|---|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Escobas | 3 | \$3,00 | \$9,00 |
| Desinfectante piso | 10 | \$6,00 | \$60,00 |
| Desinfectante recipiente | 10 | \$4,00 | \$40,00 |
| Basureros | 2 | \$5,00 | \$10,00 |
| Estropajos | 3 | \$1,00 | \$3,00 |
| Trapeador | 3 | \$3,00 | \$9,00 |
| Jabón liquido | 10 | \$2,50 | \$25,00 |
| Papel higiénico | 50 | \$1,25 | \$62,50 |
| Espejo | 1 | \$40,00 | \$40,00 |
| Otros materiales | 5 | \$5,00 | \$25,00 |
| Pinceles | 2 | \$1,00 | \$2,00 |
| Tijera | 2 | \$2,50 | \$5,00 |
| Alicate | 2 | \$5,00 | \$10,00 |
| Pinzas | 2 | \$5,00 | \$10,00 |
| Moldes | 3 | \$4,00 | \$12,00 |
| Agujas Crochet | 12 | \$1,00 | \$12,00 |
| Fundas -Empaque | 2000 | \$1,00 | \$2.000,00 |
| Total suministros de materiales y limpieza | | | \$2.334,50 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 26 se detalla los suministros y materiales de limpieza que se necesitan para la producción de la BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”. - El total de suministros y materiales de limpieza alcanza un valor anual de \$ 2.334,50 dólares americanos.

Tabla 30.
Depreciación acumulada

| Depreciación de muebles y enseres | | | | |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Descripción | Valor de costo | Valor Residual | Depreciación acumulada | Depreciación mensual |
| | | 10% | | |
| Mesa Trabajo (acero inoxidable) | \$90,00 | \$9,00 | \$8,10 | \$0,68 |
| Vitrinas | \$150,00 | \$15,00 | \$13,50 | \$1,13 |
| Perchas | \$160,00 | \$16,00 | \$14,40 | \$1,20 |
| Escritorio | \$150,00 | \$15,00 | \$13,50 | \$1,13 |
| Sillas ejecutivas | \$80,00 | \$8,00 | \$7,20 | \$0,60 |
| Archivadores | \$130,00 | \$13,00 | \$11,70 | \$0,98 |
| Sillas | \$60,00 | \$6,00 | \$5,40 | \$0,45 |
| | \$820,00 | \$82,00 | \$73,80 | \$6,15 |
| Depreciación de equipo de computo | | | | |
| Descripción | Valor de costo | Valor Residual | Depreciación acumulada | Depreciación mensual |
| | | 33% | | |
| Computadora | \$700,00 | \$231,00 | \$156,33 | \$13,03 |
| Impresora | \$100,00 | \$33,00 | \$22,33 | \$1,86 |
| TOTAL | \$800,00 | \$264,00 | \$178,67 | \$14,89 |
| TOTAL DEPRECIACIÓN | | | \$252,47 | |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la Tabla 27 se muestra la depreciación de muebles y enseres y la depreciación de equipo de cómputo, donde se puede apreciar la pérdida del valor de vida útil de forma anual y mensual. Estos valores fueron calculados mediante el método de línea recta.

Tabla 31.
Costos fijos

| Rubros | Valor mensual | Valor anual |
|--------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Servicios básicos | \$25,00 | \$300,00 |
| Internet | \$25,12 | \$301,44 |
| Suministros de materiales y limpieza | \$195,00 | \$2.340,00 |
| Suministro de oficina | \$60,00 | \$720,00 |
| Mantenimiento y reparación | \$20,00 | \$240,00 |
| Depreciación | \$21,03 | \$252,36 |
| Total costos fijos | \$346,15 | \$4.153,80 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la Tabla 28 se detalla los costos fijos que la empresa tiene de manera mensual y anual, donde se puede observar los rubros que serán constantes en el tiempo, la cual ayudarán a establecer el capital de trabajo óptimo de la organización.

Tabla 32.
Costos variables.

| Rubros | Valor mensual | Valor anual |
|-------------------------------|----------------------|--------------------|
| Materia prima | \$1.490,00 | \$17.880,00 |
| Mano de obra directa | \$570,64 | \$6.847,68 |
| Otros | \$100,00 | \$1.200,00 |
| Total costos variables | \$2.160,64 | \$25.927,68 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la Tabla 29 se detalla los costos variables que la empresa tiene de manera anual, donde se puede observar los rubros que variaran a medida que pase el tiempo.

Una vez calculado los costos variables y fijos se detalla el entorno económico de la BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”, donde se observará de manera particular los activos que poseen para iniciar la planificación de la inversión.

Tabla 33.
Plan de Inversión

| PLAN DE INVERSIÓN | | | | | | | |
|--------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------|----------------------------|
| CAN TIDA D | DESCRIPCIÓN | VALOR UNITARIO | TOTAL (USD) | DEPRE CIACIÓN N % | DEPREC IACIÓN \$ | VALOR DE RESCATE % | VALOR DE RESCATE \$ |
| 2 | Mesa Trabajo (acero inoxidable) | \$45,00 | \$90,00 | 10% | \$9,00 | 10% | \$9,00 |
| 2 | Vitrinas | \$75,00 | \$150,00 | 10% | \$15,00 | 10% | \$15,00 |
| 2 | Perchas | \$80,00 | \$160,00 | 10% | \$16,00 | 10% | \$16,00 |
| 1 | Escritorio | \$150,00 | \$150,00 | 10% | \$15,00 | 10% | \$15,00 |
| 1 | Sillas ejecutivas | \$80,00 | \$80,00 | 10% | \$8,00 | 10% | \$8,00 |
| 2 | Archivadores | \$65,00 | \$130,00 | 10% | \$13,00 | 10% | \$13,00 |
| 3 | Sillas | \$20,00 | \$60,00 | 10% | \$6,00 | 10% | \$6,00 |
| 1 | Computadora | \$700,00 | \$700,00 | 33% | \$231,00 | 10% | \$70,00 |
| 1 | Impresora | \$100,00 | \$100,00 | 33% | \$33,00 | 10% | \$10,00 |
| 1 | Constitución de la empresa | \$30,00 | \$30,00 | 0% | \$0,00 | 0% | \$0,00 |
| 1 | Patente y marcas | \$40,00 | \$40,00 | 0% | \$0,00 | 0% | \$0,00 |
| 1 | Gastos mejoramiento de local | \$80,00 | \$80,00 | 0% | \$0,00 | 0% | \$0,00 |
| 1 | Costos de proyectos | \$300,00 | \$300,00 | 0% | \$0,00 | 0% | \$0,00 |
| 1 | Otros activos | \$1.500,00 | \$1.500,00 | 0% | \$0,00 | 0% | \$0,00 |
| 1 | Capital de trabajo | \$1.553,69 | \$1.553,69 | 0% | \$0,00 | 0% | \$0,00 |
| TOTAL | | \$4.818,69 | \$5.123,69 | | \$346,00 | | \$162,00 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 30 se detalla el plan de inversión, donde se evidencia los insumos necesarios para iniciar la producción, estableciendo un valor unitario y total por cada rubro requerido, donde el plan de inversión asciende a \$5123,69 dólares americanos.

Tabla 34.
Plan de financiamiento
PLAN DE FINANCIACIÓN

| | \$ | % |
|---------------------------|-----------------|-------------|
| I. Inversiones | | |
| <i>Activo Fijo</i> | 2.070,00 | 40% |
| <i>Otros Activos</i> | 3.053,69 | 60% |
| TOTAL | 5.123,69 | 100% |
| II. Financiamiento | | |
| <i>Capital (propio)</i> | 1.000,00 | 19,52% |
| <i>Préstamo</i> | 4.123,69 | 80,48% |
| TOTAL | 5.123,69 | 100% |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 31 se detalla el plan de financiamiento que necesita la empresa para desarrollar su actividad económica, donde la empresa cuenta con activos fijo que ascienden a \$ 2.070,00, dólares americanos que representa el 40% del total de la inversión, otros activos ascienden a \$3.053,69 dólares americanos que representa el 60% del total de inversión, mientras que el capital propio con el que inicia la empresa es de 1.000,00 dólares americanos que representa el 19.52% del financiamiento, bajo este contexto la empresa requiere apalancarse con un préstamo de 4.123,69 dólares americanos que representa el 80.48% del total de financiamiento.

A continuación, se presenta el financiamiento que debe realizar la BISUTERÍA “ARTE ANCESTRAL”, donde se establece una tabla de amortización bajo el método francés.

Tabla 35.
Tabla de datos.
DATOS

| | |
|--------------------------------|-------------|
| TASA DE INTERÉS ANUAL | 10,00% |
| TASA DE INTERÉS MENSUAL | 0,83% |
| PRÉSTAMO | 4.123,69 |
| N (AÑOS) | 5 |
| M (CAPITALIZACIÓN) | 1 |
| PERIODOS N*M NPER | 5 |
| PAGO | \$ 1.087,82 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 36.
Tabla de amortización método francés
MÉTODO FRANCES

| No. | CAPITAL | INTERES | PAGO | SALDO |
|------------|----------------|----------------|-------------|--------------|
| 0 | | | | \$ 4.123,69 |
| 1 | \$ 675,45 | \$ 412,37 | \$ 1.087,82 | \$ 3.448,24 |
| 2 | \$ 743,00 | \$ 344,82 | \$ 1.087,82 | \$ 2.705,24 |
| 3 | \$ 817,29 | \$ 270,52 | \$ 1.087,82 | \$ 1.887,95 |
| 4 | \$ 899,02 | \$ 188,80 | \$ 1.087,82 | \$ 988,93 |
| 5 | \$ 988,93 | \$ 98,89 | \$ 1.087,82 | \$ - |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Una vez calculado el financiamiento que se requiere se precede a proyectar los costos variables y fijos a un plazo de cinco periodos con una tasa de crecimiento del 1.5% para cada periodo proyectado.

Tabla 37.
Tabla de costos variables proyectados
COSTOS VARIABLES

| RUBROS | AÑOS | | | | | |
|-----------------------|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INV. MATERIA PRIMA | | \$17.880,00 | \$18.148,20 | \$18.420,42 | \$18.696,73 | \$18.977,18 |
| MANO DE OBRA DIRECTA | | \$6.847,68 | \$6.950,39 | \$7.054,65 | \$7.160,47 | \$7.267,88 |
| OTROS | | \$1.200,00 | \$1.218,00 | \$1.236,27 | \$1.254,81 | \$1.273,64 |
| TOTAL | | \$25.927,68 | \$26.316,59 | \$26.711,34 | \$27.112,01 | \$27.518,69 |
| Tasa de Inflación (f) | | | 1,5% | 1,5% | 1,5% | 1,5% |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 34 se puede observar los costos variables proyectados incurridos para el proceso de producción, donde se detalla los valores monetarios anuales de cada rubro, la cual asciende a un total de \$25.927,68 al inicio del periodo.

Tabla 38.
Tabla de costos fijos proyectados

| COSTOS FIJOS | | | | | | |
|-----------------------------------|-------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| RUBROS | AÑOS | | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Servicios basicos | | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 | \$300,00 |
| Internet | | \$301,44 | \$301,44 | \$301,44 | \$301,44 | \$301,44 |
| Suministros y materiales | | \$2.340,00 | \$2.340,00 | \$2.340,00 | \$2.340,00 | \$2.340,00 |
| Suministro de oficina | | \$720,00 | \$720,00 | \$720,00 | \$720,00 | \$720,00 |
| Mantenimiento y reparación | | \$240,00 | \$240,00 | \$240,00 | \$240,00 | \$240,00 |
| Depreciacion | | \$252,36 | \$252,36 | \$252,36 | \$252,36 | \$252,36 |
| TOTAL | | \$4.153,80 | \$4.153,80 | \$4.153,80 | \$4.153,80 | \$4.153,80 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 35 se puede observar los costos proyectados variables a cinco años, donde se detalla los rubros necesarios fijos para el proceso de fabricación de la bisutería, dando un valor total al inicio del periodo de \$4.153,80 y manteniéndose constante para cada periodo económico.

Tabla 39.
Tabla de cantidad a producir proyectada.
CANTIDAD (Q)

| RUBROS | AÑOS | | | | | |
|--|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| CANTIDAD (Q) | | 7.200 | 7.308 | 7.418 | 7.529 | 7.642 |
| TASA SUSTENTABLE DE CRECIMIENTO (G) | | | 1,5% | 1,5% | 1,5% | 1,5% |
| Q DÍA | 30 | | | | | |
| Q SEMANA | 150 | | | | | |
| Q MES | 600 | | | | | |
| Q ANUAL | 7200 | | | | | |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 36 se presenta la cantidad general a producir en un año, además se observa las proyecciones a diferentes periodos de tiempo con una tasa de crecimiento de 1.5%.

Tabla 40.
Tabla de ingresos proyectados.

| INGRESOS | | | | | |
|------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| RUBROS | AÑOS | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| INGRESOS/VENTAS | \$35.760,00 | \$37.203,81 | \$38.705,91 | \$40.268,67 | \$41.894,51 |
| Cantidad (Q) Aretes | 2400 | 2436 | 2473 | 2510 | 2547 |
| Cantidad (Q) Manillas | 2400 | 2436 | 2473 | 2510 | 2547 |
| Cantidad (Q) Collares | 2400 | 2436 | 2473 | 2510 | 2547 |
| Precio (Px) Aretes | \$0,50 | \$0,51 | \$0,53 | \$0,54 | \$0,55 |
| Precio (Px) Manillas | \$4,00 | \$4,10 | \$4,20 | \$4,31 | \$4,42 |
| Precio (Px) Collares | \$10,40 | \$10,66 | \$10,93 | \$11,20 | \$11,48 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

En la tabla 37 se verifica los ingresos que se obtuvieron a un periodo de tiempo de cinco años, las cuales se detalla cada tipo de producto producido dentro un año, además se puede observar el precio de venta público de cada uno de los productos con una inflación anual del 1.5% para las cantidades y precios de ventas.

A continuación en la tabla 38 se presenta el estado de flujo del efectivo, la cual establece de manera técnica el grado de liquidez que maneja la empresa mediante los flujos obtenidos al realizar las deducciones que intervienen en el cálculo de los flujos proyectados

Tabla 41.
Estado de flujo del efectivo proyectado.

| FLUJO NETO DE EFECTIVO | | | | | | |
|---|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| RUBROS | AÑOS | | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ingresos/Ventas/Costos Ahorrados | | \$35.760,00 | \$37.203,81 | \$38.705,91 | \$40.268,67 | \$41.894,51 |
| -Costos variables prod/comer/serv | | \$25.927,68 | \$26.316,59 | \$26.711,34 | \$27.112,01 | \$27.518,69 |
| -Costos Fijos | | \$4.153,80 | \$4.153,80 | \$4.153,80 | \$4.153,80 | \$4.153,80 |
| (=) Utilidad de Operación | | \$5.678,52 | \$6.733,42 | \$7.840,77 | \$9.002,85 | \$10.222,02 |
| -Depreciaciones | | \$346,00 | \$346,00 | \$346,00 | \$346,00 | \$346,00 |
| +Ingresos no Operacionales Gravable | | | | | | |
| (=) Utilidad antes de interese e impuestos (UAI) | | \$5.332,52 | \$6.387,42 | \$7.494,77 | \$8.656,85 | \$9.876,02 |
| (-) Costos financieros | | \$412,37 | \$344,82 | \$270,52 | \$188,80 | \$98,89 |
| (=) Utilidad antes de impuestos (UAI) | | \$4.920,15 | \$6.042,59 | \$7.224,25 | \$8.468,06 | \$9.777,13 |
| (-) Impuestos % Renta | | \$1.230,04 | \$1.510,65 | \$1.806,06 | \$2.117,01 | \$2.444,28 |
| (=) Utilidad despues de impuestos (UDI) | | \$3.690,11 | \$4.531,94 | \$5.418,19 | \$6.351,04 | \$7.332,85 |
| (+)Depreciaciones | | \$346,00 | \$346,00 | \$346,00 | \$346,00 | \$346,00 |
| (+)Ingresos no Operacionales no Gravable | | | | | | |
| (-) Capital financiero | | \$675,45 | \$743,00 | \$817,29 | \$899,02 | \$988,93 |
| (-) Capital de trabajo | | | | | | |
| (+) Valor de rescate | | | | | | \$162,00 |
| Inversión | -\$5.123,69 | | | | | |
| (=) Flujo neto (FNE) | -\$5.123,69 | \$3.360,66 | \$4.134,95 | \$4.946,89 | \$5.798,02 | \$6.851,92 |
| (=) Flujo neto descontado (FNED) | -\$5.123,69 | \$3.117,71 | \$3.558,70 | \$3.949,69 | \$4.294,59 | \$4.708,30 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Tabla 42.
Indicadores de evaluación de proyectos.

| INDICADOR | RESULTADO |
|---------------------------------------|--------------------|
| <i>VALOR ACTUAL (VA)</i> | \$19.628,99 |
| <i>VALOR ACTUAL NETO (VAN)</i> | \$13.280,07 |
| <i>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)</i> | 76,57% |
| <i>VAN CERO (COMPROBACIÓN)</i> | \$ 0,00 |
| <i>RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)</i> | \$ 3,83 |
| <i>VALOR ECONÓMICO AGREGADO EVA</i> | \$3.859,61 |
| <i>ROIC</i> | \$0,83 |
| <i>Utilidad Operativa Dep Imp.</i> | \$4.258,89 |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

Para las ratios del proyecto se realiza mediante la proyección de los flujos netos, donde el valor actual neto es calculado mediante valoración de todos los flujos de caja que se obtienen del estado de flujo del efectivo, mientras que la tasa interna de retorno se calcula para medir la rentabilidad del proyecto y se calcula en función de los flujos de caja proyectados de que tiene la empresa.

En la tabla 39 se puede observar los indicadores de evaluación de proyectos, la cual indica que existe un valor actual neto de \$ 13.280,07 dólares americanos, además se observa que existe una tasa interna de retorno de 76.57%, y finalmente una relación costo beneficio de \$3.83 dólares americanos.

Tabla 43.
Indicadores netos.

| INDICADORES | | | | | | |
|----------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| RUBROS | AÑOS | | | | | |
| | 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| (=) Flujo neto Efectivo (FNE) | -\$5.123,69 | \$3.360,66 | \$4.134,95 | \$4.946,89 | \$5.798,02 | \$6.851,92 |
| (=) Flujo neto descontado (FNED) | -\$5.123,69 | \$3.117,71 | \$3.558,70 | \$3.949,69 | \$4.294,59 | \$4.708,30 |
| Tasa de interés 10% | | | | | | |

Elaborado por: Llamuca Tonato, I. (2021)

A continuación, se detalla el cálculo de los indicadores de evaluación de proyecto:

- Valor Actual
- Valor Actual neto
- Tasa Interna de Retorno.

El valor actual se calcula media la sumatoria de todos los flujos netos descontados:

$$\text{Valor actual} = \sum FND1 + FND2 + FND3 + FND4 + FND5$$

$$\text{Valor actual} = \$3.117,71 + \$3.558,70 + \$3.949,69 + \$4.294,59 + \$4.708,30$$

$$\text{Valor actual} = \$19.628,99$$

Valor Actual Neto

$$\text{VAN} = \text{Inversión Inicial} + \frac{FN1}{(1+i)^n} + \frac{FN2}{(1+i)^n} + \frac{FN3}{(1+i)^n} + \frac{FN4}{(1+i)^n} + \frac{FN5}{(1+i)^n}$$

$$\text{VAN} = -5123,69 + \frac{3.360,66}{(1+0,10)^1} + \frac{4.134,95}{(1+0,10)^2} + \frac{4.946,89}{(1+0,10)^3} + \frac{5.798,02}{(1+0,10)^4} + \frac{6.851,92}{(1+0,10)^5}$$

$$\text{VAN} = 13.280,07$$

Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR} = -\lg + \sum_{t=1}^n + \frac{FN1}{(1+i)^n} + \frac{FN2}{(1+i)^n} + \frac{FN3}{(1+i)^n} + \frac{FN4}{(1+i)^n} + \frac{FN5}{(1+i)^n}$$

$$\text{TIR} = -5123,69 + \frac{3.360,66}{(1+0,10)^1} + \frac{4.134,95}{(1+0,10)^2} + \frac{4.946,89}{(1+0,10)^3} + \frac{5.798,02}{(1+0,10)^4} + \frac{6.851,92}{(1+0,10)^5}$$

$$\text{TIR} = 76,57\%$$

Una vez realizado el cálculo de los indicadores de evaluación de proyecto, observando los resultados y tomando en cuenta que, si VAN es mayor que 0 se acepta el proyecto, si es menor que 0 se rechaza el proyecto y si es igual es decisión del gerente en aprobarlo o no, se puede decir que SI es factible implementar un establecimiento comercial de artesanías amazónicas (bisutería) en la Provincia de Napo, Cantón Tena.

H. CONCLUSIONES

Mediante un análisis situacional se pudo evidenciar que la implementación de la unidad de negocio es factible de manera general, ya que se evidencio que a nivel interno la idea de negocio mantiene un alto grado aceptación, mientras que nivel externo existen grandes barreras para generar una actividad de negocio, una de ellas es el desequilibrio financiero que atraviesa el país actualmente.

Se diagnosticó el grado de aceptación para la implementación de un establecimiento comercial de artesanías amazónicas mediante un enfoque metodológico cuantitativo apoyado de encuestas, la cual determinó que con un 77,70% existe un alto grado de aceptación del producto en el mercado.

Se desarrolló un estudio de factibilidad para la creación de un establecimiento comercial de artesanías amazónicas, donde se estructuro un estudio estratégico, comercial, administrativo y técnico, dando como resultado una viabilidad positiva, la cuales fueron medidas mediante las ratios de rentabilidad, arrojando como resultado un valor actual neto de \$13.280,07, una tasa interna de retorno del 76,57% y un costo beneficio de \$3,83 dólares americanos.

I. RECOMENDACIONES

Es recomendable realizar un análisis macro externo y poner en evidencia todas las oportunidades y amenazas que tiene la implementación de la unidad de negocio, para así poder determinar soluciones factibles que contribuyan a la creación oportuna de una actividad económica.

Se recomienda aplicar otro tipo de metodología científica, la cual ayude a la recopilación fidedigna de la información, para generar mayor solvencia y argumento a los resultados esperados y así determinar de manera científica la factibilidad de implementar la actividad de negocio de bisutería en la provincia de Napo cantón Tena.

Se sugiere tomar en consideración el estudio de factibilidad para la creación de un establecimiento comercial de artesanías amazónicas, además poner énfasis en el estudio técnico ya que determina el grado de rentabilidad, el costo beneficios y el periodo de recuperación de la inversión realizada.

J. BIBLIOGRAFÍA

- Arias Ondon, F. G. (2012). *El proyecto de Investigación*. Caracas: Editorial Episteme. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION
- Asamblea Nacional. (2016). *Ley Orgánica de Cultura*. Quito. Obtenido de https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/a2_LEY_ORGANICA_DE_CULTURA_julio_2017.pdf
- Asamblea Nacional. (2017). *REGLAMENTO GENERAL A LA LEY ORGANICA DE CULTURA*. 2017. Obtenido de https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/a2_REGLAMENTO_GENERAL_A_LA_LEY_ORGANICA_DE_CULTURA_julio_2017.pdf
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. Montecristi. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Baena, P. G. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial Patria. Obtenido de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Bassam Hafez, S. (2010). *Las Negociaciones en el mundo*. Alicante: Editorial Club Universitario. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/42799>
- Burdiles, P., Castro, M., & Samian, D. (2019). Planificación y factibilidad de un proyecto de investigación clínica. *REV. MED. CLIN. CONDES*, 8-18. Obtenido de <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0716864019300082?token=3A6C16C9B20A89EE62F9EDE919B8FFF8F2BFF7E442D4A50611C6774D394DD69AD9D9A4A71014DED90F5FC5CAF0F95829&originRegion=us-east-1&originCreation=20211006112752>
- Bussines Review Harvard. (2017). *Gestión de Proyectos*. Barcelona: Editorial Reverté. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/46768?page=183>
- Campo, R., Dominguez, M., & Raya, V. R. (2014). *Gestión de proyectos*. Madrid: RA-MA. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/105623?page=54>

- Congreso Nacional. (2014). *Ley de Compañías*. Obtenido de <https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPAC3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Díaz, S., Unger, N., & Robaina, D. (2020). METODOLOGÍA PARA EVALUAR LAS GESTIONES DE PROYECTO Y DEL CONOCIMIENTO EN UNA UNIVERSIDAD. *Visión de Futuro*, 93-113. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/3579/357961649003/html/>
- Duvergel, Y., & Argota, L. E. (2017). Estudio de factibilidad Económica del producto Sistema Automatizado Cubano para el Control de Equipos Médicos. *Tecnología*, 46-63. Obtenido de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Echeverría, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 172-188. Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604
- ESAN. (24 de 01 de 2017). *Fundamentos financieros: el valor actual neto (VAN)*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>
- Gascón, J., & Milano, C. (2017). El turismo en el mundo rural ¿Ruina o consolidación de las sociedades campesinas e indígenas? *Colección PASOS*, 5-197. Obtenido de <https://www.pasosonline.org/Publicados/pasosedita/PSEdita18.pdf#page=78>
- Hernández Girón, J. d., Yescas, M., & Dominguez, M. L. (2007). Factores de Éxito en los Negocios de Artesanías de México. *Estudios Gerenciales*, 77-99. Obtenido de <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0123592307700189?token=89760212AF9F64E6AB04B9CFAA0DA6B7C6BF8A6FAA7AAEC402F5DA599D4A5F629CDEB93A60E1275A4B3D1DDD56E97460&originRegion=us-east-1&originCreation=20210922023926>
- Hernández Sampieri, R. (2015). *Metodología de la Investigación*. México: Mc GRAW HILL.
- Komiya, A. (2011). *¿Qué es un plan de Negocios?* Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/como-iniciar-un-negocio/>
- Levin, R., & Luvín, D. (2004). *Estadística para Administración y Economía*. México: Pearson Educación.
- Luna, R., & Chávez, D. (2011). Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos. *PROARCA*, 2-36. Obtenido de https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf

- Mayorga, D. (10 de 11 de 2016). *Definición del Negocio - Segmentación*. Obtenido de <http://bpocentrodecomercio.blogspot.com/2016/11/la-definicion-del-negocio-segmentacion.html>
- MeFinancia. (15 de 10 de 2018). *¿CÓMO MEDIR LA FACTIBILIDAD FINANCIERA DE UN PROYECTO?* Obtenido de <http://mefinancia.com/medir-la-factibilidad-financiera-proyecto/>
- Ministerio del Ambiente. (06 de 2013). *Socio Bosque, programa de protección de bosques*. Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/07/SOCIO-BOSQUE.pdf>
- NIIF 3. (10 de 2018). *Combinaciones de Negocios*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documento/s/niiif-2019/NIIF%203%20-%20Combinaciones%20de%20Negocios.pdf>
- Palladino, E. (2014). *Administración y Gestión de Proyectos*. Buenos Aires: Espacio Editorial. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/67045>
- Rivas, R. (2018). La Artesanía: patrimonio e identidad cultural. *REVISTA DE MUSEOLOGÍA KÓOT*, 80-96. Obtenido de <https://www.camjol.info/index.php/KOOT/article/view/5908>
- Rivera Cruz, M., Alberti Manzanarez, P., & Vásquez García, V. (09 de 2016). *Revista de Ciencias Sociales*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362016000300009
- Rodríguez, M. (2010). *formulación y evaluación de proyectos de creación de una empresa de servicios de encuadernación artística*. Caracas: Universidad Católica Andres Bello. Obtenido de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR8257.pdf>
- Sánchez, P. (2018). La estrategia ambiental en pequeños negocios de artesanía, un ejemplo de medición. *Investigación y Ciencia de la Universidad Autónoma de Aguascalientes*, 74-83. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6311176>
- Valarezo Burneo, S., Victore Delgado, R., & Vérez, M. A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos. *Ingeniería Industrial*, 305-312. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rii/v37n3/rii090316.pdf>
- Vaquiroy, J. (19 de 12 de 2017). *Tasa interna de retorno - Tir*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/tireturno.htm>
- Vaquiroy, J. D. (23 de 02 de 2010). *Periodo de recuperación de la inversión - PRI*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

K. ANEXOS

Anexo 1. – Informe de Pertinencia

Tena, 21 de julio de 2021

Ingeniero

Jorge Iván Barahona Bonifaz

COORDINADOR DE LA CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR TENA

Ciudad.

De mi consideración;

Al acusar recibo de oficio ISTT-CC-2021-008-OF-ADM, de fecha 05 de julio de 2021, mediante el cual se me solicita "emitir el informe sobre de estructura y coherencia" Perfil del Trabajo de Integración Curricular denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA IMPLEMENTACIÓN DE UN NEGOCIO DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA**, propuesto por la señorita: **LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA**, estudiante de la Carrera Tecnología Superior en Administración, me permito hacer conocer a usted lo siguiente:

1. Se ha procedido a estudiar y analizar detenidamente el contenido del trabajo de titulación antes referido, con las siguientes consideraciones.
 - No cumple el formato establecido por la institución en referencia a formatos, tipos de letras tablas, gráficos entre otros.
 - Los objetivos generales y específicos no están debidamente formulados y alineados en consecuencia que los objetivos específicos deben ser considerados como metas más concretas que permitirán alcanzar el objetivo general.
2. El estudio realizado permite formular las consideraciones que se mencionan a continuación:
 - En cuanto a la estructura, se encuentra que la proponente del Trabajo de Integración Curricular ha tomado en consideración los aspectos fundamentales propuestos por el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA, para los procesos de graduación contemplados en el Art. 32 del Reglamento de Régimen Académico del CES, aprobado el 21 de marzo del 2019.
 - En lo que respecta a la coherencia, el estudio realizado devela que el objeto de investigación que se propone investigar, es coherente con la formación proporcionada a los estudiante en la Carrera y que tienen que ver con el ejercicio de un Tecnólogo Superior en Administración ya que se encuentra Integrando **asignaturas básicas**, las mismas que introduce al estudiante en el aprendizaje de las ciencias y disciplinas que sustentan la carrera; sus metodología e instrumentos así como en la contextualización de los estudios profesionales., y **asignaturas del área profesional**, con las cuales desarrolla competencias específicas de la profesión, diseñando, aplicando y evaluando teorías, metodologías e instrumentos para el desempeño profesional específico, y **con la integración curricular**, valida las competencias profesionales para el abordaje de situaciones, necesidades, problemas, dilemas o desafíos de la profesión y los contextos; desde un enfoque reflexivo, investigativo, experimental, e innovador.
3. Luego de los **ajustes realizados por la estudiante** al trabajo de titulación, y subsanar las observaciones encontradas; el tema de la investigación o de desarrollo se formula en los siguientes términos: **REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA.**

Por lo anteriormente expuesto, considero que, el proyecto es pertinente y la estudiante pueden continuar con los trámites legales que corresponda dentro del proceso de titulación en ejecución.

Particular que me permito hacer conocer y cumplir con la tarea encomendada.

Atentamente,



Firmado digitalmente por
DIANA SAMANDÍA
QUILUMBA
SHIGUANGO

Ing. Quilumba Shiguango Diana Samandía.

DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA

Adjunto: Proyecto de investigación analizado con las respectivas observaciones

Anexo 2. - Solicitud para presentar el Perfil del Trabajo de Integración Curricular al coordinador de la carrera.

Tena, 28 de junio 2021

Magister

Jorge Iván Barahona Bonifaz

COORDINADOR DE LA CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA
Ciudad.-

De mi consideración:

Yo, **LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA**, portador de la cédula de ciudadanía N° 150081864-4, estudiante de la Carrera de Tecnología Superior Administración del INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR TENA, remito a usted el Perfil del Trabajo de Integración Curricular, denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN NEGOCIO DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA QUÉ LA CULTURA SIGA ESTANDO PREVALECIENDO.**, a fin de que se digno disponer a quien corresponda se emita el informe sobre la estructura y coherencia del documento que se presenta.

Por la atención que sepa dar a la solicitud, expreso mi más sincero agradecimiento.

Atentamente,



LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA
CC. 1500818644

Adjunto: Perfil del Trabajo de Integración Curricular en formato PDF

ACEPTACIÓN DE DIRECCIÓN

Tena, 06 de agosto 2021

Ingeniero

Ing. Jorge Ivan Barahona Bonifaz

COORDINADOR DE CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN

Presente.

De mi consideración:

Reciba un fraterno y cordial saludo, en respuesta al Oficio N° ISTT-CC-2021-019-OF-ADM , emitido por usted el 04 de agosto del 2021, debo responder que acepto ser Director del Trabajo de Titulación del tema: **REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL DE ARTESANÍAS AMAZÓNICAS (BISUTERÍA) UBICADO EN LA PROVINCIA DE NAPO CANTÓN TENA.** presentado por el señorita: **LLAMUCA TONATO IVONN CRISTINA**, estudiante de la Carrera de Tecnología Superior en Administración, es importante señalar que tomaré en cuenta todas las exigencias, parámetros, normas y actividades establecidas por el Reglamento de Titulación del INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA, para la realización del trabajo asignado.

Particular que comunico a usted, para los fines pertinentes.

Atentamente,

OSWALDO
PATRICIO
BONIFAZ VALLEJO

Firmado digitalmente por
OSWALDO PATRICIO BONIFAZ
VALLEJO
Fecha: 2021.08.04 23:18:54
-05'00'

Ing. Oswaldo Patricio Bonifaz Vallejo Mgs.

DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA

c.c.: Archivo

Anexo 4. – Formato de la encuesta aplicada a los habitantes de la Provincia de Napo Catón Tena.



Encuesta para realizar un estudio de factibilidad para la implementación de un establecimiento comercial de artesanías amazónicas (bisutería) ubicado en la provincia de Napo cantón Tena.

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo conocer su interés de adquirir bisutería de productos amazónicos para dama.

1- Género

- Masculino
- Femenino

2- ¿Sabe qué son las artesanías amazónicas (bisutería)?

- Sí
- No
- He escuchado un poco sobre eso

3- ¿Cómo cree que es la demanda de estos productos artesanales amazónicos (bisutería)?

- Alta
- Media
- Regular
- Mala

4- ¿Le gustaría que se implementara un negocio con este tipo de producto a la venta?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

5- ¿Cuál sería el mejor lugar para implementar el negocio de artesanías amazónicas (bisutería)?

- Por afueras del terminal terrestre
- Centro de la ciudad
- Por afueras de la ciudad
- Otro.....



6- Del siguiente listado ¿Seleccione cual sería de su elección en el caso de compra?

- Collares
- Manillas
- Aretes
- Todas las anteriores

7- ¿Qué tan importante consideras implementar un negocio con este tipo de productos el cual aporta en algo a difundir la cultura y costumbres de nuestra ciudad?

- Muy importante
- Importante
- Neutral
- No es importante

8- ¿Usaría este producto como obsequio para una persona?

- Sí
- No
- Talvez

9- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este tipo de productos?, escoja un rango

- De 4 usd a 5,99 usd
- De 6 usd a 10 usd
- Dependiendo el modelo

VALIDO POR:

OSWALDO
PATRICIO
BONIFAZ VALLEJO

Firmado digitalmente por
OSWALDO PATRICIO
BONIFAZ VALLEJO
Fecha: 2021.09.15 17:24:33
05'00"

Ing. Patricio Bonifaz Mgs.

DIRETOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR (TIC)

APROBADO POR:



Firmado digitalmente por
BETTY ALEXANDRA
JARAMILLO
TITUANA

Ing. Betty Jaramillo; Mgs.

DOCENTE DE LA ASIGNATURA DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR (TIC)

Anexo 5. - Formato de la entrevista aplicada a los dueños de los locales de artesanías amazónicas (bisutería) de la Provincia de Napo Cantón Tena.



Entrevista para conocer el estado actual de producción y comercialización de productos artesanales amazónicos (bisutería) en la Provincia de Napo Cantón Tena.

1. Mencione su nombre o el nombre del negocio
2. ¿Cuánto tiempo lleva de funcionamiento el local de artesanía?
3. ¿Qué tipos de productos ofrece?
4. ¿Cuántos productos venden diariamente?
5. ¿Cómo Estableció el precio de venta al público?
6. ¿Tiene un margen de utilidad establecido?
7. ¿Considera que su negocio es rentable?
8. ¿Cuál es el costo de producción y el precio de venta al público de sus productos?

Anexo 6. - Fotografías de los locales de artesanías amazónica (bisutería) ubicados en la provincia de Napo Cantón Tena.

Foto 1



Entrevista realizada al local de Artesanías Tena
Fotografía tomada por: Llamuca T. Ivonn (2021)

Foto 2



Entrevista realizada al local Napu Marka
Fotografía tomada por: Llamuca T. Ivonn (2021)

Foto 3



Entrevista realizada al local de Artesanías Raúl
Fotografía tomada por: Llamuca T. Ivonn (2021)