



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

SEDE LOJA

ESCUELA DE GESTIÓN TURÍSTICA Y MEDIOAMBIENTE

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN GESTIÓN TURÍSTICA Y MEDIOAMBIENTE**

TEMA:

**“PROPUESTA DE UN ATRACTIVO TURÍSTICO EN BASE A UNA
MICROEMPRESA ARTESANAL PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS
A PARTIR DEL ACEITE DOMÉSTICO RESIDUAL GENERADO POR LOS
ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA”**

PROPONENTE:

Eduardo Rojas Herrera

DIRECTOR:

Ing. Juan Diego Valdivieso

LOJA ECUADOR

2012

Ing. Juan Diego Valdivieso
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de Investigación ha sido
prolijamente revisado, por lo tanto queda
autorizado su presentación

Loja, Mayo de 2012

.....
ING. JUAN DIEGO VALDIVIESO

DEDICATORIA

Al sacrificio desinteresado de mis padres
que prestaron siempre la ayuda tanto
económica como moral para la terminación
de mi carrera profesional.

AUTORIA

LA RESPONSABILIDAD DE LOS RESULTADOS Y CONCLUSIONES DEL
PRESENTE TRABAJO PERTENECEN EXCLUSIVAMENTE AL AUTOR.

Eduardo Rojas Herrera

AGRADECIMIENTO

Expreso mi profundo agradecimiento a la Universidad Internacional del Ecuador, sede Loja; a la escuela de Gestión Turística y Medio Ambiente y a todos los docentes que me pudieron inculcar la ciencia, donde obtuve los conocimientos técnicos los cuales han contribuido a mi formación profesional.

De igual manera dejo constancia de mis sinceros agradecimientos al Ing. Juan Diego Valdivieso, como director de carrera y por su acertada dirección en el desarrollo y culminación del presente trabajo.

Al personal encargado para facilitar la información para la investigación

El Autor

INDICE

| | |
|--|-----|
| Certificación..... | II |
| Dedicatoria..... | III |
| Autoría..... | IV |
| Agradecimiento..... | V |
| Índice..... | VI |
| Introducción..... | 1 |
| CAPITULO I LINEA BASE | |
| 1. Datos Generales..... | 6 |
| 1.1. Producción..... | 7 |
| 1.1.2. Industria y Artesanía..... | 8 |
| 1.1.3. Población..... | 9 |
| 1.1.4. Economía..... | 9 |
| 1.1.5. Migración..... | 10 |
| 1.2. Turismo..... | 10 |
| 1.2.1 Temporadas Turísticas..... | 10 |
| 1.2.2. Tipología de Turismo..... | 12 |
| 1.2.3 Productos Turísticos..... | 13 |
| 1.2.4 Contexto Económico..... | 14 |
| 1.3. Atractivos Turísticos..... | 15 |
| 1.3.1. Atractivos turísticos Naturales..... | 15 |
| 1.3.2. Atractivos Turísticos Culturales..... | 15 |
| 1.3.2.1 Iglesias y Plazas..... | 15 |
| 1.3.2.2. Museos..... | 15 |
| 1.4. Atractivos Turísticos Artesanales..... | 15 |
| 1.4.1 Alfarería..... | 16 |
| 1.4.2. Cerámica..... | 16 |
| 1.4.3. Artesanías..... | 17 |
| CAPITULO II DIAGNÓSTICO Y RESULTADO. | |
| 2.. Diagnóstico y Resultados..... | 21 |
| 2.1 Catastro de Establecimientos de Restauración Actualizado. | 21 |

| | | |
|------------------------------------|---|-----------|
| 2..2 | Análisis de resultados..... | 32 |
| CAPTULO III: PROPUESTA..... | | 47 |
| 3. | Introducción..... | 48 |
| 3.1. | Identificación del proyecto de inversión: | 49 |
| 3.1.1. | Datos identificativos del proyecto..... | 49 |
| 3.1.2. | Localización del proyecto..... | 53 |
| 3.1.2.1 | macro localización..... | 55 |
| 3.1.2.2 | micro localización..... | 56 |
| 3.1.3. | Justificación del proyecto de inversión..... | 57 |
| 3.1.4. | Identificación de los promotores:..... | 57 |
| 3.2 | Políticas de la Empresa..... | 58 |
| 3.3. | Análisis legal..... | 65 |
| 3.3.1 | La empresa y su organización..... | 65 |
| 3.4. | Análisis del producto..... | 72 |
| 3.4.1. | Historia del jabón | 73 |
| 3.4.2. | El jabón en la microempresa artesanal..... | 76 |
| 3.4.3. | Las velas en la microempresa artesanal..... | 79 |
| 3.5. | Análisis del mercado..... | 81 |
| 3.5.1. | Demanda..... | 81 |
| 3.5.2. | Oferta..... | 84 |
| 3.6. | Materia prima..... | 86 |
| 3.6.1. | Descripción..... | 86 |
| 3.6.2. | Clasificación..... | 87 |
| 3.6.3. | Disponibilidad..... | 87 |
| 3.7. | Análisis de los proveedores..... | 88 |
| 3.8. | Mano de obra..... | 88 |
| 3.8.1. | Costo de la mano de obra..... | 89 |
| 3.8.2 | Capacidad de producción..... | 91 |
| 3.9 | Maquinaria..... | 93 |
| 3.10 | Diseño de la planta..... | 94 |
| 3.11 | Plan de Marketing..... | 97 |
| 3.11.1 | Producto..... | 98 |

| | |
|---|-----|
| 3.11.2 precio..... | 100 |
| 3.11.3 promoción y publicidad..... | 100 |
| 3.12. Plan de inversiones..... | 102 |
| 3.12.1. Construcción y adecuación..... | 102 |
| 3.12.2. Descripción de zonas en diseño | 103 |
| 3.12.3. Inversiones del proyecto..... | 105 |
| 3.12.3.1 activos fijos..... | 105 |
| 3.12.3.2 activos diferidos..... | 109 |
| 3.12.3.3 activos circulantes..... | 111 |
| 3.12.3.4 financiamiento de la inversión..... | 113 |
| 3.12.3.5 Punto de equilibrio..... | 119 |
| 3.13 Organización administrativa..... | 122 |
| 3.13.1 estructura interna de la microempresa..... | 122 |
| 3.13.2 plan organizativo..... | 123 |
| 3.13.3 manual de funciones..... | 124 |
| 3.14 calendario de ejecución del proyecto..... | 132 |
| 3.14.1 Talento Humano. | 133 |
| 3.15. Oferta diferente de Turismo ecológico en “Arte-Sano”..... | 134 |
| 3.15.1 programas ofertados..... | 136 |
| 3.15.2 Ingresos de Visitantes..... | 138 |
| | |
| Conclusiones..... | 141 |
| Recomendaciones..... | 143 |
| Bibliografía..... | 144 |
| Anexos..... | 147 |
| ANEXO 1. Plan de la Investigación..... | 148 |
| ANEXO 2. Encuesta | 170 |
| ANEXO 3. Sondeo rápido de mercado..... | 172 |
| ANEXO 4. Respaldo Fotográfico de Instalaciones de Microempresa..... | 173 |
| ANEXO 5. Análisis Financiero..... | 175 |

INTRODUCCIÓN

La provincia de Loja cuenta con llamativos lugares turísticos, los mismos que merecen ser explotados y fomentados turísticamente, sin embargo en la Ciudad de Loja no existe un atractivo de este tipo como es una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual que compense las necesidades del visitante, elaboración de productos artesanales como jabón, velas, etc. y aprovechamiento del tiempo libre en un establecimiento ubicado en un lugar de la ciudad libres de contaminación auditiva, visual y atmosférica como es en el sector norte de la ciudad de Loja.

El turismo es un fenómeno que se inserta en los procesos de globalización económica y ha generado gran transformación de índole económica, sociocultural y medioambiental en los destinos turísticos y sus comunidades alrededor del mundo.

Los aceites de fritura procedentes del sector hotelero, restauración colectiva y cocinas industriales, representan actualmente un gran problema medio ambiental; la minimización de residuos generados es este caso en los establecimientos de restauración turística se consiguen a través de actuaciones de prevención, reducción, concienciación y sensibilización; implicando a la población para participar activamente y lograr mejoras en el comportamiento ambiental y así llevándonos buena imagen con el turista.¹

En la actualidad en nuestra ciudad especialmente en los establecimientos de restauración con afluencia turística, debido a una mala tradición y mal uso de este han preferido seguir desechando este aceite por el desagüe o entregar a terceras personas sin saber su manipulación y disposición final de el mismo lo que ha producido degradación al ambiente, suciedad, incomodidad y malos olores al ser mal manejos este residuo.

¹Estudio sobre las posibilidades de gestión, recogida o valorización de los aceites vegetales usados de origen doméstico, sector de la hotelería en la Comarca de la Janda, AREA DE MEDIO AMBIENTE, COMARCA DE LA JANDA, consultado el 18 de agosto del 2011

Entre uno de los problemas ambientales que se genera al mal uso del aceite es si el aceite llega hasta los ríos, incrementa su carga orgánica contaminante, llegando a formar capas en la superficie del agua que impiden el paso del oxígeno, y con ello, el desarrollo de la vida acuática; así mismo estos aceites son perjudiciales para la salud una vez reutilizado en exceso, puede causar algunas enfermedades como esclerosis, arterosclerosis, cardiopatías, hipertensión arterial debido a la acumulación de la grasa en las paredes arteriales.

Estos aceites residuales no sólo son muy sencillos de reciclar, sino que además son muy útiles; partir de ellos obtenemos productos tan necesarios como jabones y detergentes, velas, aceites industriales, por eso es conveniente implementar una microempresa artesanal dedicada a la fabricación de estos productos a partir de este residuo e incluso en un proceso más amplio podemos fabricar combustible biodiesel.

La propuesta de un nuevo atractivo en la ciudad de Loja a base de una microempresa elaboradora de productos a partir de los aceites usados generados por los establecimientos de la ciudad es con la finalidad de minimizar el impacto ambiental producido por los vertidos de los aceites vegetales usados (AVU) a las redes de aguas de desecho municipales, vertederos, rellenos sanitarios, cuerpos de aguas naturales como difundir un nuevo atractivo para la ciudad de Loja donde los propios visitantes serán parte en el proceso de elaboración de los productos; a si mismo se determinó y cuantificó el universo de potenciales suplidores de aceites vegetales usados en la ciudad de Loja que son los establecimientos de Restauración más concurridos.

El manejo turístico de una microempresa artesanal de elaboración de productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de restauración de la ciudad de Loja constará con un personal máximo de 10 empleados donde predomina la mano de obra como la de los propios visitantes que con una pequeña capacitación podrán ser parte de la elaboración de los mismos; esta será generadora de fuentes de empleo como una nueva alternativa para los turistas que visiten nuestra ciudad.

Es así que este proyecto me permitirá y como estudiante de la Universidad Internacional del Ecuador sede Loja relacionar los conocimientos teóricos y prácticos aprendido con relación a la Escuela de Gestión Turística y Medio Ambiente; además teniendo en consideración en el aspecto económico y la crisis actual que afecta continuamente y los aspectos de corrupción, pobreza, falta de fuentes de trabajo, y muchas otras situaciones que no desaparecerán, se han convertido en factores fundamentales, para que esta sociedad no progrese

En la presente investigación nos basaremos en leyes, reglamentos y normas vigentes dentro la Universidad Internacional del Ecuador sede Loja y relacionados a la “LEY DE TURISMO “y proyectos del MINTUR para laborar libremente en la ejecución, proceso y planificación de las empresas turísticas.

Es por ello pongo de manifiesto la presente investigación, la misma que se denomina **“Propuesta de un atractivo Turístico en base a una microempresa artesanal para la elaboración de productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de restauración en la ciudad de Loja”** con el propósito de promocionar y orientar a la ciudadanía, y a los turistas como una nueva alternativa a visitar en nuestra ciudad así mismo a dar uso al aceite usado en la fabricación de productos necesarios para el hogar y con ello se fomentará la concienciación, sensibilización y mejorar la cultura ambiental; además de implementar como un nuevo atractivo turístico basado en la conservación ambiental.

Hemos decidido establecer este proyecto en dicha zona porque consideramos que es una zona con mucho potencial natural, riqueza ecológica y grandes posibilidades de desarrollo turístico ya que el establecimiento a implementar es junto al Zoológico Municipal en La Banda.

Este proyecto constituye una guía eficaz para dar a conocer a la ciudadanía sobre la “Propuesta de un atractivo Turístico en base a una microempresa artesanal para la elaboración de productos a partir del aceite doméstico residual generado

por los establecimientos de restauración en la ciudad de Loja”, y los diferentes requisitos y obligaciones que se debe cumplir para la apertura de dicho establecimiento.

Para el desarrollo de la presente investigación académica y de los objetivos de aprendizaje que nos propusimos, nos basamos en la información obtenida de: libros, documentos, internet, folletos, afiches, trípticos, entrevistas entre otros.

a) Palabras Clave

Microempresa artesanal, Atractivo turístico, Plan de manejo, Aceites vegetales usados (AVU), impacto ambiental, Artesano, biodiesel, micro, buenas prácticas ambientales, jabón, residuos, velas, establecimientos de restauración turística, desagüe, residuos urbanos, Reciclaje.

CAPÍTULO I

LEVANTAMIENTO LINEA BASE

1 DATOS GENERALES

Loja está ubicada básicamente en una superficie plana bañada por dos cantarines ríos que recorren la ciudad de sur a norte y rodeada de majestuosos cerros y colinas desde donde se observa la belleza de su arquitectura sobresaliendo sus iglesias que miran hacia el cielo azul infinito que cubre generoso toda la urbe.

En los parques y calles de Loja, predomina el orden y el aseo, considerado como un buen ejemplo para el Ecuador; se caracteriza además, por su religiosidad y su devoción a la Virgen de El Cisne.

La siguiente investigación se la ha ido desarrollando en la ciudad de Loja la cual citaremos una información básica de la ciudad.

Loja está ubicada básicamente en una superficie plana bañada por dos cantarines ríos que recorren la ciudad de sur a norte y rodeada de majestuosos cerros y colinas desde donde se observa la belleza de su arquitectura sobresaliendo sus iglesias que miran hacia el cielo azul infinito que cubre generoso toda la urbe.

En los parques y calles de Loja, predomina el orden y el aseo, considerado como un buen ejemplo para el Ecuador; se caracteriza además, por su religiosidad y su devoción a la Virgen de El Cisne.

La siguiente investigación se la ha ido desarrollando en la ciudad de Loja la cual citaremos una información básica de la ciudad:

La ciudad de Loja fue fundada el 8 de diciembre de 1548 por el *Capitán* Alonso de Mercadillo; está localizada al sur occidente de la República del Ecuador, limita al norte con el cantón Saraguro, al sur y al este con la Provincia de Zamora Chinchipe y al Oeste con parte de la Provincia de El Oro y los cantones de Catamayo, Gonzanamá y Quilanga.

Su Latitud: 04° 00' 00" S y Longitud: 079° 13' 00" y su temperatura media del aire de 16 °C. La oscilación anual de la temperatura lojana es de 1,5 °C, generalmente cálido durante el día y más frío y húmedo a menudo por la noche.

Junio y julio, trae una llovizna oriental con los vientos alisios, y se conoce como la "temporada de viento." Los meses de menor temperatura fluctúan entre junio y septiembre, siendo julio el mes más frío. De septiembre a diciembre se presentan las temperaturas medias más altas, sin embargo en esos mismos meses se han registrado las temperaturas extremas más bajas. Particularmente en el mes de noviembre se registra el 30% de las temperaturas más bajas del año.

Su precipitación media anual de la ciudad de Loja es de 950 mm. Y Su altitud se encuentra situado a 2100 m.s.n.m.

Su clima es temperado-ecuatorial subhúmedo y tropical sub andino, su extensión de 2.968 Km².

1.1 Producción.

En el cantón Loja existen actividades de ocupación y producción como la agricultura, ganadería, comercio, minería y pequeña industria.

En el sector rural la ocupación campesina es combinada, se dedican a la producción de alimentos para el consumo, que incluyen el cultivo de bienes agrícolas, la crianza de animales y obras artesanales.

La agricultura se centra en cultivos típicos como los cereales, verduras y leguminosas.

- Talento lojano trabaja para la producción.

A mediados del año 2008 INBAR (Institutenetwork of bamboo y Ratan) llegan a nuestro país con el fin de producir y vender bamboo (conocido en el Ecuador

como caña guadua) a partir de esa fecha se elaboran artesanías con cerámica y bamboo.

La relevancia del turismo y la microempresa artesanal en la estructura socioeconómica es muy significativa desde diversas perspectivas, especialmente lo que se refiere a la generación de empleo y al aporte a la creación de riqueza, constituyéndose en una actividad con las mayores fuentes de ingresos desde hace décadas.

En el Cantón Loja existen artesanías que representan la identidad de la misma en las cuales podemos encontrar tejidos de Saraguro, cerámicas de cera, bordados, sombreros de paja, paño y autóctonos, collares, tarjetas en papel reciclado, flores secas, instrumentos musicales, cerámica tradicional y precolombina, peluches, adornos de cocina, lámparas, chompas teñidas en lana música lojana entre otros.

1.1.2 Industria y artesanía.

La industria manufacturera es demasiado embrionaria en la Provincia de Loja. Una excepción de lo analizado constituye la empresa Malca o Monterrey, emplazada en el valle del Catamayo en el año 1963 y orientada a la producción de azúcar. Esta empresa agroindustrial, sigue siendo una de las más importantes de la provincia tanto desde el punto de vista del empleo como de las inversiones y de la producción que genera.

De acuerdo al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, la mayoría de las industrias lojanas se enmarcan dentro de la pequeña industria, siendo las más numerosas aquellas que se dedican a la industrialización de la madera (27%), y alimentos, bebidas y tabacos (22%).

NUMERO DE PEQUENAS INDUSTRIAS POR RAMA DE ACTIVIDAD EN LA CIUDAD DE LOJA

| RAMAS DE ACTIVIDAD | N° | % |
|--|------------|------------|
| Alimentos, bebidas y tabacos | 30 | 22 |
| Textiles, Prendas de vestir, e ind. de cuero | 13 | 10 |
| Industria de madera | 37 | 27 |
| Fabricación de papes, productos de papes, imprentas y editoriales | 10 | 8 |
| Fabricación de sustancias químicas | 14 | 10 |
| Fabricación de productos minerales no metálicos | 17 | 12 |
| Industrias metálicas básicas | 15 | 11 |
| Fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipos. | = | = |
| Otras industrias manufactureras | = | = |
| TOTAL | 137 | 100 |

Fuente: investigación Directa.

Elaboración: El Autor

1.1.3 Población.

Según las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos para el año 2007, la población del cantón Loja era de 180.000 habitantes en la zona urbana y de 37.000 en la zona rural.

La tasa de crecimiento anual, correspondiente al período 1990-2001, es del 5.08%, siendo por tanto una de las más altas del país.

La población de la ciudad de Loja representa el 89% del total del cantón Loja, y el 29% del total de la provincia de Loja. No existen datos actuales sobre la esperanza de vida al nacer, que en 1990 era de 64 años. La tasa global de fecundidad establecida en el 2001 es de 4,06 y la tasa de natalidad del 30%.

1.1.4. Economía.

La economía de la provincia de Loja es la decimosegunda del país, experimentó un crecimiento promedio del 3.67% entre 2002 y 2007. Crecimiento que se ubicó por debajo del promedio nacional de 4.3 durante el mismo periodo. La inflación al

consumidor de enero de 2009 estuvo situada alrededor del 0.60% en la ciudad de Loja, por debajo de la media nacional de 8.83, según el INEC.

1.1.5 Migración.

Loja es bien conocida por la migración de sus habitantes, especialmente en tiempos de desastres naturales como las sequías severas que ocurrieron en la década de los 60. Ha sido estimado que 150.000 lojanos dejaron sus asentamientos durante un periodo de veinte años, entre 1962 y 1982, para buscar sus fortunas en otro lugar. Estos se mudan de áreas rurales y ciudades secundarias a la ciudad capital, también a otras partes del Ecuador o a destinos foráneos.

1.2 Turismo

Loja conocida como Cuna de la Música Nacional, está llena de riqueza, cultura y tradición, guarda en sus rincones múltiples posibilidades de conocimiento, recreación y vivencias. En la actualidad el turismo en nuestra ciudad ha ido incrementando debido a que cuenta con grandes atractivos turísticos, como su arte y cultura, que la podemos sentir principalmente en su Centro Histórico, sabiendo que también se encuentra rodeada de poblaciones con una rica tradición como Saraguro y Vilcabamba.

1.2.1. Temporadas Turísticas.

Existen diversas temporadas que le permitirán al turista disfrutar de eventos y acontecimientos específicos.

Agosto

El 20 de Agosto, se vive una de las Fiestas Religiosas más importantes de Loja, La Romería de la Virgen del Cisne. Esta advocación de María es venerada en el Sur del Ecuador y Norte del Perú y durante todo el año permanece en la Basílica de "El Cisne" una pequeña población ubicada a 71 Km de la ciudad.

Por decreto del Libertador Simón Bolívar "La Churonita" es trasladada a Loja para presidir las fiestas de Septiembre y la Feria de Integración Fronteriza. El 17 de agosto la Imagen sale desde el Cisne acompañada de miles de romeriantes en una larga caminata que dura tres días.

El 20 de Agosto los lojanos realizan una gran celebración de Bienvenida a la Virgen del Cisne, en la Puerta de la Ciudad se realiza un sereno en el que participan los mejores grupos musicales de la ciudad y finalmente una espectacular noche de luces. A partir de este día la ciudad está de fiesta y recibe a miles de turistas que llegan hasta la ciudad para rendirle homenaje a María.

Septiembre.

Septiembre, es la temporada ideal para visitar la ciudad de Loja. Del 1º al 15 de Septiembre en Loja se realiza la Feria de Integración Fronteriza, una de las primeras y más importantes del país, en la cual participan importantes expositores de Ecuador y Perú, en el Complejo Ferial en las noches se realizan conciertos de importantes artistas nacionales e internacionales.

Del 1º al 8, en el centro de la ciudad los priostes organizan una gran fiesta en honor a la Virgen del Cisne, con juegos pirotécnicos, castillos, vacas locas acompañados con las tradicionales bandas de pueblo.

Octubre a Diciembre

El Parque Nacional Podocarpus recibe a miles de turistas durante todo el año, pero visitar Las Lagunas del Compadre, uno de sus atractivos más importantes, se puede realizar únicamente en los meses de Octubre y Diciembre, porque las condiciones climáticas facilitan al turista el ascenso y le permite contemplar la belleza de la prodigiosa flora y fauna que habita en el parque.

1.2.2 Tipología de turismo.

| Tipología del Turista | | |
|--|--|--|
| Ayer (80s y 90s) | Hoy | Mañana (2020) |
| Nacionales | Nacional (principalmente limítrofe) | Turistas locales, nacionales e internacionales, de alto poder adquisitivo, sensibles a la biodiversidad y la cultura |
| Perú, Colombia | Perú, Colombia | |
| Internacionales | Internacional, principalmente EUA y Europa, alto poder adquisitivo | |
| Enfermos crónicos (incipiente) | Enfermos crónicos (incipiente) | La Región es elegida como centro de recuperación de dolencias, adicciones, enfermedades crónicas |
| Mochileros | Turismo educativo | Turismo educativo consolidado |
| Tercera edad, retirados (casos aislados) | Tercera edad, retirados (en desarrollo). Hay emprendimientos específicos | La Región es reconocida por retirados y gente de tercera edad como lugar ideal para vivir |
| Investigadores | Científicos | La región atrae científicos de todo el mundo |

Fuente: investigación Directa
Elaboración: El Autor

1.2.3. Productos turísticos.

| Productos Turísticos | | |
|---|---|---|
| Ayer (80s y 90s) | Hoy | Mañana (2020) |
| Vilcabamba (incipiente), Valle de la Longevidad | Vilcabamba (reconocido, desarrollado) | Vilcabamba centro mundial de turismo de salud |
| Turismo cultural comunitario. Saraguros. (incipiente) | Turismo cultural comunitario. Saraguros. (consolidándose) | Reconocida internacionalmente como centro de turismo cultural comunitario |
| Viajantes | Aviturismo | Zona sur reconocido como una de las capitales mundiales del Aviturismo |
| Turismo religioso | Turismo religioso (estable) | Ruta de turismo religioso |
| | Ecoturismo | Turismo ecológico / Biodiversidad / Conservación |
| | Turismo científico/biodiversidad | Zona Sur reconocida como centro mundial de investigación de Biodiversidad |
| | Turismo estudiantil | Turismo estudiantil |
| | Turismo aventura (incipiente) | Turismo aventura (consolidado) |
| | PN Podocarpus | Agroturismo. Ruta del Café |
| | Bosque Petrificado Puyango | Gastronomía |
| | Ciudad de Loja: Zoológico, Parque Jipiro, Museos, Jardín botánico | Loja para los Lojanos |
| Artesanías | Crece la conciencia ambiental | |

1.2.4. Contexto económico

| Contexto económico | | |
|---------------------------------|--|--|
| Ayer (80s y 90s) | Hoy | Mañana (2020) |
| No hay escuelas de turismo | Escuelas de Turismo UNL, UTPLO, Institutos | Escuela de Guías, Educación ambiental |
| Poca infraestructura hotelera | Mejor infraestructura hotelera en Loja y Vilcabamba, pero escasa ocupación | Infraestructura hotelera de alta calidad en todos los cantones, con alta ocupación |
| Falta de tecnología | Insuficiente en los cantones | Tecnología de servicios de alta calidad |
| Falta de medios de comunicación | Mejores accesos terrestres | Conexiones aéreas, telefonía, bancos, internet, etc. |
| Promoción muy incipiente | Promoción insuficiente | Promoción agresiva |
| Inestabilidad económica | Dolarización | Empleo calificado |
| Tranquilidad del lugar | Menos tranquilidad | |

²Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

²PROGRAMA DESARROLLO LOCAL COMPETITIVO LOJA
BID MCPEC GPL ETG Taller de Estrategia
Cluster de Turismo

1.3 Atractivos Turísticos

1.3.1. Atractivos turísticos Naturales

- Parque Nacional Podocarpus.
- Jardín Botánico Reinaldo Espinoza.
- Parque Universitario Vivar Castro.
- Zoológico la Banda.

1.3.2. Atractivos Turísticos Culturales

1.3.2.1. Iglesias y plazas.

- San Juan del Valle.
- San Francisco.
- Santo Domingo.
- La Catedral.
- San Sebastián.

1.3.2.2. Museos.

- Museo de Arte Religioso San Juan del Valle
- Museo del Banco Central del Ecuador
- Museo de arte Puerta de la Ciudad
- Museo Matilde Hidalgo de Procel
- Museo de la Música
- Museo de Arqueología y Lojanidad
- Museo de las Madres Conceptas

1.4. Atractivos Turísticos Artesanales.

Las artesanías representan la identidad de la provincia de Loja en las cuales podemos encontrar tejidos de Saraguro, cerámicas de Cera, bordados, sombreros en paja, paño y autóctonos, collares, tarjetas en papel reciclado, flores secas,

instrumentos musicales, cerámicas tradicionales y precolombina, peluches, adornos de cocina, lámparas, chompas teñidas en lana, música lojana, entre otros.

Loja cuenta con la elaboración de Artesanías como:

1.4.1. Alfarería.

A pocos minutos de la ciudad de Loja se encuentra la pequeña población denominada "Cera", aquí se puede apreciar la mejor muestra artesanal del cantón, en el lugar, la mayoría de las familias se dedican a la alfarería, es decir a la elaboración de piezas de arcilla.

Estas artesanías las trabajan con material que lo consiguen en el lugar, una vez que las moldean las llevan a los hornos de leña hasta que obtengan un acabado terracota. Es asombroso ver como la mayoría de la población, niños, jóvenes, hombres y mujeres dominan el arte, en pocos segundos dan forma a la arcilla y tienen lista una nueva creación.

En el mismo lugar se venden los diversos artículos, como ollas, jarrones, pozuelos, maseteros, entre otros, el valor del producto varía dependiendo de su tamaño y dificultad para elaborarlo.

Cera, se encuentra ubicada aproximadamente a unos 45 minutos de la ciudad de Loja, por la carretera que conduce a la costa; en este barrio de la parroquia Taquil, se puede apreciar la arquitectura de tipo republicano tradicional.

1.4.2. Cerámica.

Es así que la Planta de Cerámica Cerart fue creada en el año de 1983 con el fin de ser un apoyo para los estudiantes de la Escuela de Bellas Artes, actualmente Escuela de Arte y Diseño, quienes aportan un valor artístico a la cerámica a través del aprovechamiento de los recursos naturales y culturales que se

encuentran en torno a la ciudad de Loja y todo el país. La utilización de los diferentes sellos y gráficos de las culturas precolombinas como la Valdivia, Esmeraldas, Manabí, Palta y su elaboración manual han sido el valor que se le agrega a cada pieza creada en arcilla roja recubierta de engobe negro o blanco. Los diseños son de tipo decorativo, utilitario.

1.4.3. Artesanías.

La calle Lourdes, la más hermosa de Loja por su arquitectura colonial, con sus pequeñas casas tradicionales pintadas de diversos y llamativos colores es el escenario ideal para rescatar las tradiciones y cultura de la ciudad. En este lugar se encuentran varios almacenes que venden diferentes tipos de artesanías locales y nacionales.

Entre los almacenes artesanales encontramos a "Don Napo", un amable y carismático señor, Luís Napoleón Andrade Álvarez nació el 6 de enero de 1928, en una hermosa parroquia llamada Achupallas, del Cantón Alausí, provincia de Chimborazo, por cuestiones de trabajo radica en Loja desde el año 60.

Don Napo nos cuenta como inició con el arte de elaborar barriles "Desde niño me sentí atraído por conocer como se elaboran y funcionan las cosas, siempre llevaba conmigo una caja con herramientas, al darse cuenta de esto mi padre me lleva donde un amigo, quien me enseñó, mecánica y carpintería. Tiempo después unos indígenas le regalaron a mi padre cuatro barriles, movido por la curiosidad desbaraté y armé uno y en ese momento aprendí a elaborarlos.

Importancia y caracterización del sector artesanal de Ecuador.

Importancia del sector artesanal.

Generación de empleo: 1.500.00 de los cuales 1.297.00 son maestros de taller titulados por la JNDA. Además existen 261.000 talleres artesanales a nivel nacional.

Aporte a la generación de empleo: 12,3% de la población total y 32,7% de la PEA 4.5 millones. Generación de divisas por exportaciones promedio de US 29.7 millones anuales en el periodo 2005-2010

Cobertura sectorial a nivel nacional a través de una red de gremios, organizaciones y trabajadores autónomos.

ESTADÍSTICAS TURÍSTICAS ECUADOR.

Turismo Receptor.

En el marco del panorama mundial, durante el año 2009 se registraron 880 millones de llegadas de turistas internacionales, es decir, el (4.3%) de crecimiento con relación al año 2008. El 52% corresponde a las llegadas a Europa, el 21% a Asia y el Pacífico y el 16% a América, entre otros.

Los principales mercados emisores para el Ecuador se encuentran en países ubicados en el continente americano, con la importante participación relativa de Estados Unidos, Colombia y Perú.

Turismo Emisor en el Ecuador.

En el registro de salidas de ecuatorianos al exterior se contabilizan 813.637 salidas en el año 2009, evidenciándose un decrecimiento del (0.2%) en relación al año 2008.

Entre los principales países receptores de ecuatorianos que salen al exterior se encuentran Estados Unidos que recibe al 32,6%, Perú al 17.6%, Colombia al 11.2% y España al 13.6% entre otros.

Turismo Interior.

En el año 2009 fueron transportados 3'329.457 pasajeros, que al relacionarlos con el año 2008, se tiene un crecimiento del 10%, siendo las rutas Quito-Guayaquil- Quito; Quito- Cuenca- Quito, y Quito- Manta- Quito, las de mayor demanda, aportando con el 47.5%, 10,6% y 8,3% en su orden, mientras que

las demás rutas en su conjunto representan el 33,6% de la transportación nacional.

Estadísticas Turísticas Loja.

Entrada de extranjeros y salida de ecuatorianos.

Según los datos estadísticos actualizados hasta el mes de Junio del 2011 por parte de las Jefaturas encargadas tenemos de Enero a Junio del 2011 7.028 entradas a la ciudad de Loja.

Así mismo las salidas según los datos estadísticos actualizados hasta el mes de Junio del 2011 por parte de las jefaturas encargadas tenemos de Enero a Junio 9.374 salidas de la ciudad de Loja.

Así mismo se tiene reporte de pasajeros vía aérea desde la ciudad de Guayaquil 6.478 pasajeros anuales y 78.265 desde Quito teniendo un gran número de visitantes ya sea nacional o extranjero a la ciudad Loja.³

³ Estadísticas actualizadas del MINTUR, consultado 23 de noviembre 2011

CAPITULO II
DIANÓSTICO Y
RESULTADOS

1. DIAGNOSTICO Y RESULTADOS

La presente investigación se ha desarrollado con la finalidad de diseñar y proponer un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual, con la identificación y enfoque turístico ambiental con el fin de mejorar la calidad de vida, la rentabilidad económica, y darle el mayor auge turístico a la ciudad.

Para elaborar el diagnóstico y obtener resultados concretos y valederos ha sido necesario consultar a la fuente directa como son los establecimientos cuales son los a portadores de la materia prima como es el aceite comestible usado.

La investigación se la ha ido desarrollando con normalidad ya que para diagnosticar el estado de manejo y uso actual del aceite usado y así mismo determinar la factibilidad de implementar la microempresa dedicada a elaborar productos artesanales a partir del aceite doméstico residual, se hizo acopio de información a través del Catastro actualizado de Establecimientos de Restauración de la ciudad de Loja, que cuentan con sus respectivos permisos de funcionamiento otorgado por la entidad encargada como es el MINTUR, y de esta forma conocer la cantidad de establecimientos que operan en la ciudad, ya que estos serán los proveedores de la materia prima que la microempresa artesanal ARTESANO necesita para elaborar sus productos.

La investigación se ha desarrollado según el método empírico, teórico y descriptivo. Así mismo la técnica que más información brinda al momento de indagar sobre la pertinencia de ejecución de un proyecto es la encuesta, por lo tanto se demandó de esta, con el fin de obtener información directa y confiable.

2.1 Establecimientos de Restauración suplidores de aceite doméstico reciclado, para la Microempresa ARTE - SANO.

CATASTRO DE ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACION DE LOJA 2012

| | RAZON SOCIAL | DIRECCION | CATEGORÍA | MESAS | N° TELEFONO |
|-----|-----------------------------|---|-----------|-------|-------------|
| | <i>Cafetería</i> | | | | |
| 1. | ARTESANALE SUC. 1 | José Antonio e. 15-69 y 18 de noviembre | Primera | 6 | 2570050 |
| 2. | MAREST | Bernardo Valdivieso 07-50 e/ 10 de agosto y José a. Eguiguren | Primera | 6 | 2560752 |
| 3. | RUSKINA | Sucre 07-48 y 10 de agosto | Primera | 4 | 2562053 |
| 4. | ARTESANALE | 10 de agosto e/ bolívar y sucre | Segunda | 5 | 2570050 |
| 5. | ARTESANALE SUC. 2 | Supermaxi | Segunda | 7 | 2562253 |
| 6. | ARTESANALE SUC. 3 | 24 de mayo y av. Orillas del Zamora | Segunda | 4 | 2570050 |
| 7. | CAFÉ DEL MUSEO DE LA MÚSICA | Bernardo Valdivieso 09-14 y Rocafuerte | Segunda | 4 | 2561342 |
| 8. | COFFE HOUSE | Sucre 10-06 y miguel Riofrío esquina | Segunda | 4 | 82661066 |
| 9. | CUNA DE ARTISTAS | Bolívar 09-85 y miguel Riofrío | Segunda | 3 | 94280390 |
| 10. | FANÁTICOS | 18 de noviembre y Celica. | Segunda | 5 | 94995373 |
| 11. | MIMO'S CAFÉ DE LA CASA | Bolívar 07-77 y 10 de agosto | Segunda | 5 | 2587083 |
| 12. | SENDERO EL | Bolívar e/ mercadillo y Lourdes | Segunda | 2 | 2578602 |
| 13. | TAMAL LOJANO | 18 noviembre e Imbabura esq. | Segunda | 6 | 2582977 |
| 14. | TAMAL LOJANO (SUCURSAL) | Av. 24 de mayo 11-74 e/ Azuay y mercadillo | Segunda | 8 | 2582977 |
| 15. | VICKY'S | Mercadillo 13-55 e/ 18 de noviembre y sucre | Segunda | 3 | 2565816 |
| 16. | THE NEW COFFEE | Sucre 07-65 y 10 de agosto | Segunda | 4 | 2579652 |
| 17. | AROMA CAFÈ | Bernardo Valdivieso y 10 de agosto | Tercera | 2 | 2562176 |
| 18. | AROMA EL | José a. Eguiguren 14-20 e/ sucre y 18 de noviembre | Tercera | 3 | 2583361 |
| 19. | BO CAFÉ | José Antonio e. Y Juan José peña | Tercera | 1 | 85245619 |
| 20. | CAFECITO LOJANO | 18 de noviembre 15-36 y Cariamanga | Tercera | 3 | 2561860 |

| | | | | | |
|------------------------|----------------------------------|--|---------|----|-------------|
| 21. | CAFÉ ARTE PUERTA DE LA CIUDAD | Gran Colombia (puerta de la ciudad) | Tercera | 3 | 2588276 |
| 22. | CALÓ | Bernardo Valdivieso 06-44/ José a. Eguiguren y colon | Tercera | 1 | 560023 |
| 23. | CARDAMOM CAFÉ | Av. Eduardo Kigman y Amaluza | Tercera | 3 | 80649497 |
| 24. | CON AROMA | Av. UNIVERSITARIA Y CATACUCHA | Tercera | 3 | 88873143 |
| 25. | CAFECITO LOJANO EL | 18 de noviembre 13-56 y Cariamanga | Tercera | 3 | |
| 26. | D'CARPIO | Miguel Riofrío 12-15 y olmedo | Tercera | 2 | 2582432 |
| 27. | DON PEPE | Bernardo Valdivieso y miguel Riofrío | Tercera | 5 | 2571130 |
| 28. | LEY DEL CAFÉ LA | José a. Eguiguren e/sucre y bolívar | Tercera | 2 | 95802366 |
| 29. | LINBURGUER | 10 DE AGOSTO 06-08 Y JUAN J PENA esq. | Tercera | 4 | 2583488 |
| 30. | LUZ VICTORIA | Lauro guerrero 14-15 y Venezuela | Tercera | 2 | 2561788 |
| 31. | SABOR DE LA OLLA CRIOLLA EL | Bolívar e/ miguel Riofrío y Azuay | Tercera | 13 | 98114462 |
| 32. | SINAÍ | Rocafuerte entre Bolívar y Bernardo v. | Tercera | 6 | 2575827 |
| 33. | ROBYJO | Bernardo Valdivieso y Azuay | Tercera | 1 | 2580258 |
| 34. | WINONA CAFÉ | MIGUEL RIOFRÍO 11-68 e/ OLMEDO Y JUAN JOSÉ PEÑA | Tercera | 3 | |
| <i>Fuentes de Soda</i> | | | | | |
| 35. | D'LUCAS | Sucre 10-06 y 10 de agosto | Primera | 8 | 2583187 |
| 36. | JIMMY HUBER | 10 de agosto 10-52 y 24 de mayo | Primera | 8 | 2574565 |
| 37. | TROIPIBURGER | 18 de noviembre y Gobernación de Mainas | Primera | 5 | 2573280 |
| 38. | SOFT DREAM´S | 10 de agosto e/ Juan José peña y 24 de mayo | Primera | 4 | (0)95855222 |
| 39. | ALPES LOS | Av. Orillas del Zamora y Guayaquil (Hipervalle) | Segunda | 5 | 2573877 |
| 40. | ALPES LOS FAST & DELICIOUS (SUC) | 24 de mayo 08-50 y Rocafuerte | Segunda | 3 | 2573877 |

| | | | | | |
|-----|--------------------------|--|---------|---|----------|
| 41. | BEEF AND BEEF | Sucre y Lourdes | Segunda | 3 | 2585104 |
| 42. | C.V BURGUER | Bolívar 14-91 e/ Lourdes y Catacocha | Segunda | 4 | 2573792 |
| 43. | DESSERT & COFFEE | Bolívar e/ 10 de agosto y Rocafuerte | Segunda | 5 | 2570603 |
| 44. | DISFRUTA | Av. Orillas del Zamora y Guayaquil | Segunda | 4 | |
| 45. | JUGO NATURAL | José a. Eguiguren e/ Bolívar y sucre | Segunda | 7 | 2575256 |
| 46. | KING CHICKEN FAST FOOD | Olmedo 07-45 y 10 de agosto | Segunda | 7 | 2582695 |
| 47. | MAMMA MIA PIZZERIA | Av. Pio JaramilloAlvarado y gobernación de mainas | Segunda | 3 | 2560573 |
| 48. | PLACE FAST FOOD | Pról.Av. 24 de mayo y Segundo Cueva c. | Segunda | 3 | |
| 49. | PLAZA INN | Bolívar 09-42 y Rocafuerte | Segunda | | |
| 50. | PAPITAS DEL SODA SUC. | Juan José peña 09-07 e/ Rocafuerte y miguel Riofrío | Segunda | 4 | 2563342 |
| 51. | SHAWARMA | Bolívar e/ mercadillo | Segunda | 3 | 95566149 |
| 52. | TOPOLI | Bolívar 13-78 y miguel Riofrío | Segunda | 5 | 2588315 |
| 53. | YOGURT EXPRESS | 10 de Agosto y 18 de noviembre | Segunda | 8 | 90199207 |
| 54. | CHABAQUITO´S | OLMEDO 13-84 e/ CATACOCCHA Y LEOPOLDO PALACIOS | Tercera | 6 | |
| 55. | CHESS BURGUER | Mercadillo 14-65 y sucre | Tercera | 3 | 89976627 |
| 56. | CHESS BURGUER (SUCURSAL) | Mercadillo 14-65 e. Sucre y Bolívar | Tercera | 4 | 95103771 |
| 57. | KROSTY BURGER | Colon 14-65 y 18 de noviembre | Tercera | 2 | |
| 58. | ENCUENTROS | Av. Gran Colombia y tena | Tercera | 2 | 86817796 |
| 59. | ESTACIÓN BURGUER LA | Av. Pío JaramilloAlvarado 37-105 y Reinaldo espinosa | Tercera | 4 | 2545429 |
| 60. | FESTIVAL DEL YOGURT | Ramón pinto y 10 de agosto | Tercera | 3 | 2583305 |
| 61. | JHON´S TOPSY | 18 de noviembre e/ colón y J.A.Eguiguren | Tercera | 2 | 94887185 |
| 62. | JUGOS FRUTAS Y ALGO MÁS | 10 de agosto 12-19 y BernardoValdivieso | Tercera | 2 | 82729769 |
| 63. | HOT BURGUER | Olmedo y Azuay | Tercera | 5 | 2584185 |

| | | | | | |
|-----|------------------------------|---|---------|----|----------|
| 64. | NICE CREAM | Bolívar 13-15 e/ Lourdes y mercadillo | Tercera | 2 | 93683572 |
| 65. | MAXXI PAPA | Av. Pío Jaramillo y Emiliano ortega | Tercera | 2 | 93871535 |
| 66. | PAPAKRUNCH | Colón 15-71 y 18 de Noviembre | Tercera | 2 | |
| 67. | PAPITAS DEL SODA | Bernardo Valdivieso y Azuay | Tercera | 4 | 2563342 |
| 68. | PARAISO DEL YOGURT | Mercadillo e/sucre y Bolívar | Tercera | 4 | 85988407 |
| 69. | QUE PAPAS | Av. Universitaria 16-24 y Celica | Tercera | 3 | 2583580 |
| 70. | RITACCO BROTHERS | Av. 24 de mayo y Segundo Cueva Celi | Tercera | 2 | 2582445 |
| 71. | SIMBAD SHAWARMA | 18 de noviembre 11-78 y mercadillo | Tercera | 2 | 93366326 |
| 72. | YOGURT Y HELADOS | Av. Orillas del Zamora y VíctorVivar | Tercera | 2 | 2583043 |
| 73. | BURGUER COSITAS RICAS | Daniel ÁlvarezBurneo y segundo cueva Celi | Tercera | 2 | 2583028 |
| | <i>Restaurante</i> | | | | |
| 74. | BUDA | José f. De Valdivieso 03-12 y 18 de noviembre | Primera | 10 | 2561101 |
| 75. | CHARME ENCANTO FRANCES | Miguel Riofrío e/ Bolívar y sucre | Primera | 5 | 2585819 |
| 76. | MAR ROJO | Av. Orillas del Zamora 07-22 y 10 de agosto | Primera | 11 | 2581803 |
| 77. | BARBACOA PARRILLADAS | Macará y Lourdes | Segunda | 2 | 2562831 |
| 78. | BOCATTÀ | 18 DE NOVIEMBRE 12-34 e/ MERCADILLO Y LOURDES | Segunda | 5 | 2579697 |
| 79. | 200 MILLAS SUCURSAL | | | | |
| 80. | 200 MILLAS | Juan j Peña 07-41 y 10 de agosto | Segunda | 6 | 2573563 |
| 81. | CARBONERO EL | Av. 24 de mayo y miguel Riofrío | Segunda | 3 | 91837591 |
| 82. | CASASOL | Av.24 de mayo y JoséAntonioEguiguren | Segunda | 4 | 2588597 |
| 83. | CASCADA LA | Sucre 13-01 y Lourdes | Segunda | 4 | 2570834 |
| 84. | CEBICHES DE LA RUMIÑAHUI LOS | Imbabura 12-10 y olmedo | Segunda | 12 | 2560051 |

| | | | | | |
|------|-----------------------|---|---------|---|----------|
| 85. | CH FARINA | Av. Orillas del Zamora y Guayaquil | Segunda | 6 | 2581819 |
| 86. | CHINITO EL | Av. Nueva Loja y Yaguachi | Segunda | 7 | 2582161 |
| 87. | COMIDILLA LA | Av. Manuel Agustín Aguirre | Segunda | 5 | 2588627 |
| 88. | ECUATORIANÍSIMA | 24 de mayo 10-56 y Azuay | Segunda | 5 | 2560212 |
| 89. | FOGÓN GRILL | 18 de noviembre y Gobernación de mainas | Segunda | 6 | 93905437 |
| 90. | FORNO DI FANGO | 24 de mayo y Azuay esq. | Segunda | 5 | 2582905 |
| 91. | MAMA LOLA | Av. Salvador Bustamante Celi y santa rosa | Segunda | 4 | 572380 |
| 92. | MANGGIATA | 10 de agosto y Juan José Peña | Segunda | 7 | 2585772 |
| 93. | MAR AZUL | ROCAFUERTE 12-31 e/ LOURDES Y BERNARDO VALDIVIESO | Segunda | 6 | 85437360 |
| 94. | MAR Y CUBA | 18 de noviembre y gobernación de mainas | Segunda | 4 | 2571139 |
| 95. | MAY WOK | 18 de noviembre y gobernación de mainas | Segunda | 7 | 2571139 |
| 96. | MI TIERRA | Av. Zoilo Rodríguez y pról. Av. 24 mayo | Segunda | 8 | 2560795 |
| 97. | PARRILLADAS EL FOGON | Av 8 de diciembre y Juan José flores | Segunda | 6 | 2584474 |
| 98. | PARRILLADAS DE CHALO | 18 de noviembre y Gonzanamá | Segunda | 5 | 98442341 |
| 99. | PARRILLADAS URUGUAYAS | Juan de salinas y universitaria | Segunda | 4 | 2570260 |
| 100. | PATIO DE ANTAÑO | 10 de agosto 08-110 y av. Orillas del Zamora | Segunda | 6 | 2586998 |
| 101. | PIZZERIA ROMA SUC. I | Av. 24 de mayo 08-71 y 10 de agosto | Segunda | 5 | 2562035 |
| 102. | REDES LAS | 18 de noviembre 12-34 y mercadillo | Segunda | 6 | 2579697 |
| 103. | RINCON DE BORGOÑA | Parque pucará del Podocarpus | Segunda | 2 | 2577169 |
| 104. | RISCOMAR | Rocafuerte y 24 de mayo | Segunda | 6 | 2585154 |
| 105. | LA ZOTEA | 8 de diciembre y Juan José flores | Segunda | 7 | 2533216 |
| 106. | TACO MACHO | Bolívar e/ Azuay y Miguel Riofrío | Segunda | 5 | 2579344 |
| 107. | JUNQUERA LA | España y Bolivia esq. | Segunda | 6 | 2563559 |

| | | | | | |
|------|------------------------------------|--|---------|---|-----------|
| 108. | CASA DE MAX PARRILLA RESTAURANT LA | 24 de mayo y JoséAntonioEguiguren | Segunda | 6 | |
| 109. | BOCATA ESPAÑOL EL | Av. Pio JaramilloAlvarado 37 - 105 y Reinaldo espinosa | Tercera | 2 | 99417650 |
| 110. | CHIFA BEIGING 2008 | JUAN JOSÉ PEÑA e/ LOURDES Y MERCADILLO | Tercera | 2 | 2584790 |
| 111. | APETITTO CAFÉ | 18 de noviembre 15-20 y Cariamanga | Tercera | 7 | 2578919 |
| 112. | ARENA Y MAR | Cariamanga y 18 de noviembre | Tercera | 3 | 2574989 |
| 113. | ASADOS EL SAFARI | Av. Pablo palacios a 50 mts. Gasolinera | Tercera | 5 | 97830263 |
| 114. | ASADOS MI CASA | Av. Universitaria y JoséAntonio e. | Tercera | 8 | 2578485 |
| 115. | ASADOS MI CASA SUC. | Mercadillo e/ sucre y bolívar | Tercera | 4 | 2578524 |
| 116. | BOHIO'S | Bolívar y Lourdes esquina | Tercera | 4 | 89703911 |
| 117. | BOHIO'S (SUCURSAL I) | JoséAntonioEguiguren 14-70 y sucre | Tercera | 5 | 89703911 |
| 118. | BOCADILLOS TINIZARAY | Daniel ÁlvarezBurneo y av. Orillas del Zamora | Tercera | 3 | 2583732 |
| 119. | STEAK HOUSE | Bolívar 15-15 y Catacocha | Primera | 5 | 2573896 |
| 120. | CECINA LA | Colón 12-19 e/ BernardoValdivieso y olmedo | Tercera | 2 | 92969808 |
| 121. | COFFEE BRAKE | Sucre 12-66 e/ Lourdes y Mercadillo | Tercera | 2 | 80575273 |
| 122. | COMIDAS CRIOLLITAS (Sucursal) | COLÓN e/AV.UNIVERSITARIA Y 18 DE NOVIEMBRE | Tercera | 2 | 2573863 |
| 123. | TINAJAS LAS | Av. Emiliano ortega e/ Rocafuerte y miguel Riofrío | Tercera | 3 | 2575564 |
| 124. | CHIFA XUAN | 18 de noviembre e/mercadillo y Azuay | Tercera | 2 | 099579558 |
| 125. | CUEVA DEL CANGREJO LA | Av. Orillas del Zamora y segundo puerto. | Tercera | 8 | 2561214 |
| 126. | CUINA LA | Jorge HugoRangel 08-80 y Eduardo Unda | Tercera | 1 | 2575637 |
| 127. | CHIFA LI | José Antonio e. Y 18 de noviembre | Tercera | 2 | 2577150 |
| 128. | DELY CHICKEN | Av. 8 de diciembre 22-45 y diego de Novoa | Tercera | 5 | 2578013 |

| | | | | | |
|------|--------------------------|---|---------|---|----------|
| 129. | DONG XING | 24 de mayo e/ JoséA. Eguiguren y 10 de Agosto | Tercera | 3 | 85886609 |
| 130. | ECUATORIANÍSIMA SUC. 1 | 24 de mayo 04-96 y Segundo Cueva Celi | Tercera | 2 | 85188369 |
| 131. | FAISAN BURGUER | 10 de agosto y lauro guerrero | Tercera | 7 | 96276425 |
| 132. | FOGATA LA | 18 de noviembre e/ colón e Imbabura | Tercera | 5 | 8574098 |
| 133. | FRONTERIZO | Argentina y Bolivia | Tercera | 3 | 2562561 |
| 134. | GUABO EL | 18 de noviembre 15-19 e Cariamanga y Celica | Tercera | 2 | 2581109 |
| 135. | HAMZA SHAWARMA Y PIPA | Mercadillo e/ bolívar y sucre | Tercera | 2 | 88051908 |
| 136. | HERMANOS LOS | Azuay e/ 18 de noviembre y av. Universitaria | Tercera | 2 | 85063265 |
| 137. | HONG KONG | J. A. Eguiguren 17-30 y av. Iberoamérica | Tercera | 3 | 2582492 |
| 138. | HORNILLA ORGÁNICOS REST. | Mercadillo e/ sucre y 18 de noviembre | Tercera | 3 | 2560695 |
| 139. | JANDRY | Av. 8 de diciembre (terminal t). | Tercera | 6 | 2575025 |
| 140. | JOSE ANTONIOS | J. A.Eguiguren 12-44 y olmedo | Tercera | 5 | 97048241 |
| 141. | KRUSTÁCEO EL | Av. Nueva Loja y av. Guayaquil | Tercera | 2 | 93732631 |
| 142. | LOXA | Lourdes s/n y macará | Tercera | 2 | 99529447 |
| 143. | LUX | Av. Pio Jaramillo 37-75 (junto al redondel de la Angelia) | Tercera | 3 | 83215183 |
| 144. | KAÑANDONGA | Miguel Riofrío e sucre y Bolívar | Tercera | 6 | |
| 145. | MAGICO SABOR | 10 de agosto 1725 y Av. universitaria | Tercera | 3 | |
| 146. | JUAN DIEGO | Cuenca y azogues(junto al Hipervalle) | Tercera | 3 | 90857473 |
| 147. | MAGO REY EL | Av. Universitaria 260 e/ mercadillo y Lourdes | Tercera | | 90015874 |
| 148. | MEROLOCO EL | 24 DE MAYO 10-56 Y e/ AZUAY Y MIGUEL RIOFRÍO | Tercera | 1 | 86265488 |
| 149. | MAGNUS | Machala y Jaramijó | Tercera | 4 | 88658218 |
| 150. | MAR AZUL SUCURSAL 2 | Azuay e/ Bolívar y sucre | Tercera | 3 | 99635013 |

| | | | | | |
|------|--------------------------------|---|---------|---|----------|
| 151. | MARIO´S | José a. Eguiguren y 18 de noviembre | Tercera | 4 | 2573488 |
| 152. | MI CASITA | Miguel Riofrío y 18 de noviembre | Tercera | 4 | 93376254 |
| 153. | MI CUCHITO | José a. Eguiguren 07-10 y av. Universitaria | Tercera | 4 | 96866248 |
| 154. | MENESTRAS EN OLLA DE BARRO LAS | JoséAntonio Eguiguren 17-27 y lauro guerrero | Tercera | 5 | 2562098 |
| 155. | NIÑO JEREMMY | Pasaje la Feue y av. Manuel A. Aguirre | Tercera | 3 | 88862372 |
| 156. | PARRILLADAS DEL FLACO | Macará y miguel Riofrío | Tercera | 5 | 82801610 |
| 157. | PERLA DEL PACIFICO | J. AEguiguren 1625 y 18 noviembre | Tercera | 4 | 2577500 |
| 158. | PIZZERIA ROMA (PRINC.) | Av.Cuxibamba 0016 y Lautaro Loaiza | Tercera | 6 | 2583520 |
| 159. | PIZZERIA ROMA SUC. SUR | Alamor 14-39 y av. Eduardo kigman | Tercera | 4 | 2578061 |
| 160. | VALENTINA | Lauro guerrero 06-75 y JoséA. Eguiguren | Tercera | 3 | 97863073 |
| 161. | PUYANGO | 18 noviembre 05-44 Imbabura | Tercera | 3 | 2577000 |
| 162. | RECREO EL | Salvador b. Celi y Chone | Tercera | 4 | 2579248 |
| 163. | RINCÓN DEL ÁNGEL | Olmedo e/ Rocafuerte y Miguel Riofrío | Tercera | 2 | 91019759 |
| 164. | RINCÓN ZARUMEÑO EL | Azuay 13-53 y Bolívar | Tercera | 6 | 2584019 |
| 165. | RINCON LOJANO | Bernardo Valdivieso y colon | Tercera | 1 | 81922896 |
| 166. | RIZZOTO | Miguel Riofrío y Bolívar | Tercera | 4 | S/N |
| 167. | SABOR SABOR | Av. Orillas del Zamora y Guayaquil | Tercera | 2 | S/N |
| 168. | SABORES DE COSTA Y SIERRA | Azuay 16-15 y 18 de noviembre | Tercera | 3 | 80467317 |
| 169. | SAN FRANCISCO | Km. 2 vía a y Yanacocha | Tercera | 5 | 2574452 |
| 170. | SAZÓN LA | Mercadillo 11-90 y lauro guerrero | Tercera | 2 | 80207735 |
| 171. | SAZÓN DE LA TOCHA LA SUC. | Ramón Pinto y teniente Maximiliano Rodríguez | Tercera | 6 | 80313431 |
| 172. | SAZÓN PAISA | Mercadillo e/ Bolívar y sucre | Tercera | 3 | 93011241 |
| 173. | SECRETO DEL SABOR EL | Bolívar 16-09 y Cariamanga | Tercera | 2 | 2572055 |
| 174. | TAZA DE ORO LA | MIGUEL RIOFRÍO e/ SUCRE Y BOLIVAR | Tercera | 3 | 2533422 |
| 175. | CASA LUNA | JoséAntonioEguiguren 14-70 e/ sucre y bolívar | Tercera | 4 | 99326857 |

| | | | | | |
|------|--------------------------------|--|---------|---|------------------------|
| 176. | TAYOS LOS | Sucre 06-55 y JoséA. Eguiguren | Tercera | 8 | 2571245 |
| 177. | TENTADERO DE LA RIVIERA LOJANA | Juan JoséPeña e/ JoséA.Eguiguren y Colón | Tercera | 3 | 2589867 |
| 178. | TIEZ' TO EL | Av. Universitaria 15-48 y Cariamanga | Tercera | 4 | 99438227 |
| 179. | EXPO CAFÉ | García Moreno 16-14 y GerónimoCarrión | Tercera | 3 | 2613795 |
| 180. | TULLPA LA | Colón 15-83 y 18 de noviembre | Tercera | 2 | 2570210 |
| 181. | VALLE EL | Portoviejo y Manta | Tercera | 3 | S/N |
| 182. | 200 MILLAS SUCURSAL | Azuay 16-37 y 18 de noviembre | Tercera | 3 | 2573523 |
| 183. | VEGETARIANO PARAISO | Quito entre sucre y Bolívar | Tercera | 1 | 2576977 |
| 184. | CAFÈ LOJANO EL | Lourdes y Bolívar | Cuarta | 1 | S/N |
| 185. | CANDY | Rocafuerte e/ 18 de noviembre y sucre | Cuarta | 3 | 92998634 |
| 186. | CECINAS LA " Y " | Juan de salinas y ZoiloRodríguez | Cuarta | 3 | 2574660 |
| 187. | CHIFA ORIENTAL | Av. Iberoamérica y Azuay | Cuarta | 7 | 2582492 |
| 188. | CUBA EVENTOS | Lourdes y macará | Cuarta | 1 | 2572266 |
| 189. | DELFINES LOS | Juan José peña y 10 de agosto | Cuarta | 3 | 2560476 - 095771784 |
| 190. | LOLITA | Av. Salvador b. Celi y Guayaquil | Cuarta | 5 | 2575603 |
| 191. | MANANTIAL | Bolívar 11-38 y mercadillo | Cuarta | 6 | 86682250 |
| 192. | MANILA | Azuay 14-63 y 18 de noviembre | Cuarta | 7 | 2573598 |
| 193. | MERO MERO A LO | Sucre y Colon | Cuarta | 4 | |
| 194. | PLAZA BOLÍVAR | 18 de noviembre 04-84 e Imbabura | Cuarta | 3 | 2584322 |
| 195. | PIRATA EL | 18 de noviembre y Juan de salinas | Cuarta | 3 | 2585862 |
| 196. | VIKINGO' S | Ramón pinto 12-58 y Mercadillo | Cuarta | 2 | 82961527 |
| 197. | GHISEL | JoséFélix de Valdivieso 14-55 e/ bolívar y sucre | Cuarta | 1 | 86858679 |
| 198. | PIRATA CORDOVEZ EL | Av. Manuel Carrión Pinzano y Rocafuerte | Cuarta | 5 | 93326743 |
| 199. | SAZÓN DE LA TOCHA LA | Rocafuerte 17-50 y lauro guerrero | Cuarta | 6 | 2573651 |

| POLLERIAS | | | | | |
|-----------|----------------------|--|---------|----|----------|
| 200. | KFC | 18 de noviembre y gobernación mainas | Primera | 17 | 2573215 |
| 201. | BRAZZUKA GRILL | Av. Pío JaramilloAlvarado y argentina | Segunda | 4 | 2562414 |
| 202. | GUSY PRINCIPAL | Av. Manuel AgustínAguirre y colón | Segunda | 12 | 2573654 |
| 203. | PIO PIO | Terminal terrestre | Segunda | 8 | 2578826 |
| 204. | POLLO RICKY | Mercadillo 12-28 y José maría peña | Segunda | 21 | 2581264 |
| 205. | SANDY | Av. 8 de diciembre y JuanJosé flores | Segunda | 11 | 2584474 |
| 206. | SANDY CENTRO | Mercadillo y Bolívar | Segunda | 6 | 2587800 |
| 207. | SANDY CENTRO | Mercadillo y Bolívar | Segunda | 6 | 2587800 |
| 208. | BRASA LA | Rocafuerte 1317 y av. Manuel AgustínAguirre | Tercera | 6 | 2571381 |
| 209. | BRASA LA SUC. 1 | Salvador BustamanteCeli y AgustínLara esq. Barrio la paz | Tercera | 4 | 2582467 |
| 210. | BRASA LA SUC. 2 | Rocafuerte y lauro guerrero | Tercera | 7 | 2563334 |
| 211. | DELY CHICKEN | Av. 8 de diciembre 22-45 y diego de Novoa | Tercera | 5 | 2578013 |
| 212. | FAISAN EL (Suc.) | Terminal terrestre | Tercera | 6 | 2587982 |
| 213. | FAISAN PRINCIPAL | 10 de agosto y Lauro Guerrero | Tercera | 5 | 2571455 |
| 214. | FAISAN BURGUER | 10 de agosto y Lauro Guerrero | Tercera | 7 | 96276425 |
| 215. | HAPPY CHICKEN | 18 de Noviembre y Mercadillo | Tercera | 36 | 2587076 |
| 216. | PAVI POLLO N° 2 | Mercadillo 14-99 Bolívar y sucre | Tercera | 6 | 2576150 |
| 217. | PAVI POLLO N° 3 | Mercadillo y Sucre | Tercera | 12 | 2557385 |
| 218. | PAVI POLLO PRINCIPAL | Mercadillo 15-23 Sucre y 18 noviembre | Tercera | 10 | 2577385 |
| 219. | POLLOS EL JEFE | Av. Mercadillo y ManuelJoséAguirre | Tercera | 5 | 93895079 |
| 220. | POLLOS VIVANCO | Av. Universitaria 07-24 y 10 de agosto | Tercera | 3 | 93702453 |
| 221. | SANDY SUR | Av. Pio JaramilloAlvarado y G. M | Tercera | 8 | 2587800 |
| 222. | SISON POLLOS | Av. Pio JaramilloAlvarado y Venezuela | Segunda | 3 | 2546840 |
| 223. | POLLOS EL PIBE | Sucre 11-34 e/ Azuay y Mercadillo | Tercera | 2 | 85932010 |

2.2 ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

Para realizar el análisis e interpretación de resultados fuimos a la fuente directa como son los establecimientos de Restauración que son en un número de Doscientos Veinte y tres (223) establecimientos los cuales constan en modalidad de Restaurantes, Pollerías, fuentes de soda y cafeterías.

Dichos establecimientos nos proporcionaron la información correspondiente por medio de sus propietarios y personal; tal como otros establecimientos no nos facilitó mucha información debido a sus políticas empresariales y falta de autorización por parte de sus propietarios.

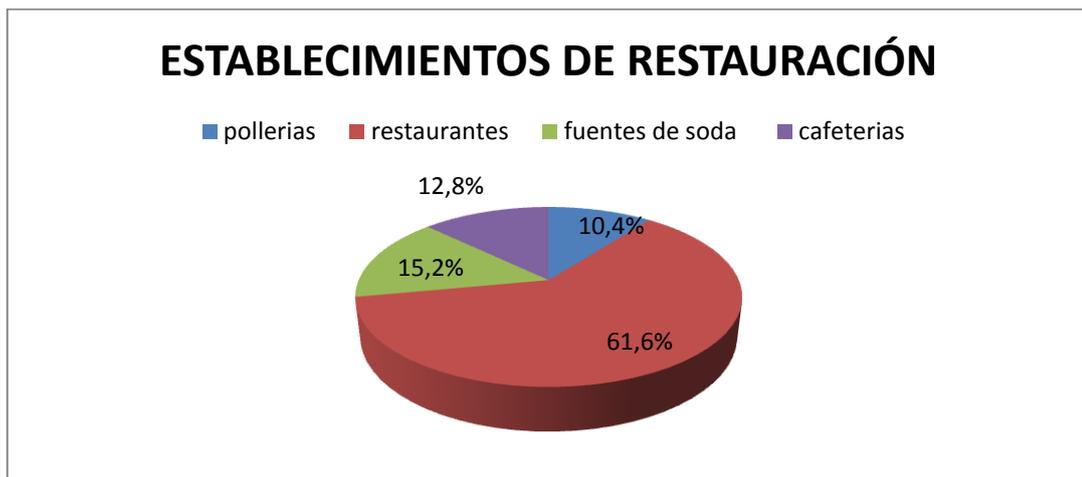
Análisis e interpretación.

1.- ¿Qué servicios presta este lugar a la ciudadanía?

Pollería () Restaurante ()

Fuente se soda () Cafetería ()

GRAFICO 1



Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

CUADRO 1

| ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACION QUE GENERAN ACEITE DOMESTICO | | |
|---|----------|------------|
| servicios | Cantidad | Porcentaje |
| Pollerías | 24 | 10,40% |
| Restaurantes | 126 | 61,60% |
| Fuentes de soda | 39 | 15,20% |
| Cafeterías | 34 | 12,80% |
| TOTAL | 223 | 100% |

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Como se puede observar en el gráfico y cuadro Nro. 1, los mayores prestadores de servicios de restauración se dedican a la venta de comida en restaurante que es de 126 personas que responden a esta opción, lo que equivale al 61,60% del total encuestado, seguido de las fuentes de soda que existen 39 establecimientos de estas características que se encuentran representados en el 15,20% de la población en estudio, así mismo hay 34 establecimientos bajo la modalidad de cafetería que equivale al 12,80% del total encuestados y finalmente tenemos 24 establecimientos bajo la modalidad de pollerías que equivale al 10,40% del total encuestado, teniendo ya una idea en general sobre el tipo de establecimientos de restauración que priman en la ciudad de Loja que son los restaurantes, y por ende serán estos los mayores suplidores de aceite residual como materia prima para la microempresa ARTESANO.

2.- ¿Utilizan aceite doméstico?

CUADRO 2

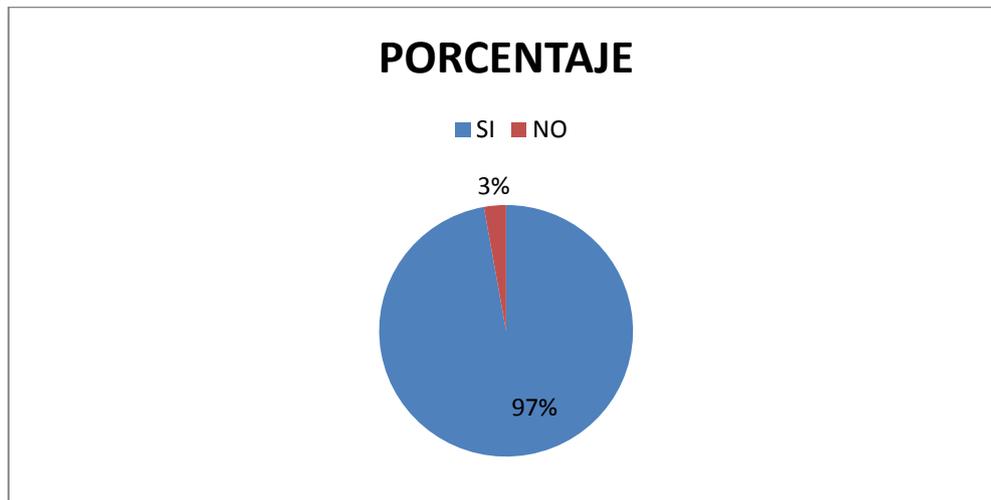
SI () NO ()

| UTILIZACION DE ACEITE DOMESTICO | | |
|---------------------------------|----------|------------|
| UTILIZACION | CANTIDAD | PORCENTAJE |
| SI | 216 | 96,86% |
| NO | 7 | 3,14% |
| TOTAL | 223 | 100% |

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

GRAFICO 2



Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

ANALISIS E INTERPRETACIÓN:

Al ser consultados los dueños de estos establecimientos de restauración, acerca del tipo de aceite que utilizan en la preparación de los platos que ofrecen a sus clientes, se puede observar en el cuadro y gráfico 2, que la mayoría de establecimientos si utilizan aceite doméstico, ya que 216 encuestados que representan el 96,86% responde de forma alternativa a la interrogante planteada, mientras que el 3,14% restante y que significa 7 encuestados manifiestan que no se utiliza aceite en sus productos. Ello nos

sirve de base para contar con una gran cantidad de suplidores de aceite residual.

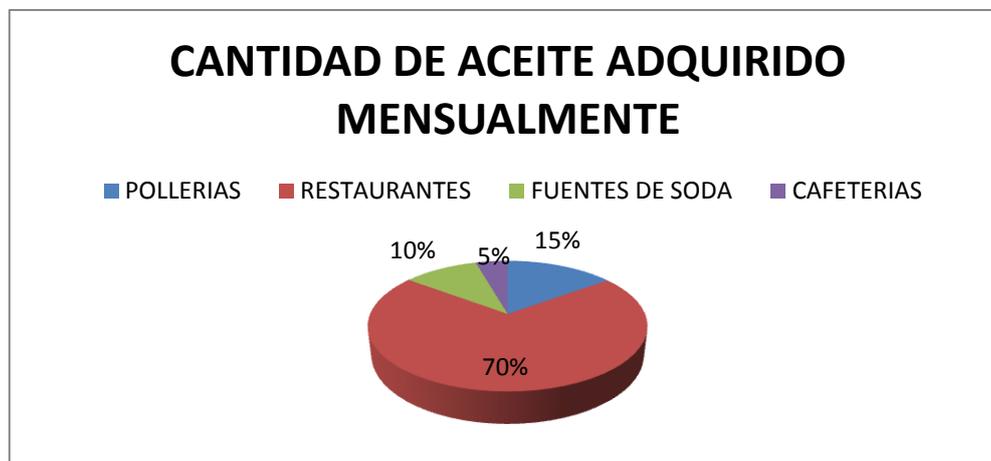
3.- ¿Cuántos litros de aceite aproximadamente adquiere para su empresa de forma mensual?

CUADRO 3

| CANTIDAD DE ACEITE ADQUIRIDO MENSUALMENTE | | |
|--|---------------------------|-------------------|
| ESTABLECIMIENTOS | CANTIDAD EN LITROS | PORCENTAJE |
| POLLERIAS | 4.050 | 14,94% |
| RESTAURANTES | 19.050 | 70,28% |
| FUENTES DE SODA | 2.804 | 10,34% |
| CAFETERIAS | 1.201 | 4,43% |
| TOTAL | 27.105 | 100% |

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

GRAFICO 3



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

ANALISIS E INTERPRETACIÓN:

Con respecto a la cantidad de aceite que adquieren los establecimientos de restauración para la elaboración de sus productos se puede observar en el cuadro nro. 3 que son los restaurantes quienes adquieren la mayor cantidad de litros de aceite para su utilización ya que como se observa en la gráfica el 70, 28% adquieren 19050 litros mensuales de aceite comestible, mientras que las pollerías

adquieren 4050 litros que equivale al 14,94% de los encuestados, mientras que 2804 litros son utilizados por las fuentes de soda que representan al 10,34% encuestado, finalmente tenemos a las cafeterías que utilizan 1201 litros de aceite mensualmente y que equivalen al 4,43% del total encuestado. Por lo tanto los mayores suplidores de materia prima para la microempresa ARTESANO, serían los establecimientos de restauración bajo la denominación de Restaurantes y Pollerías.

4.- ¿Cuál es el promedio de litros de aceite residual generado aproximadamente?

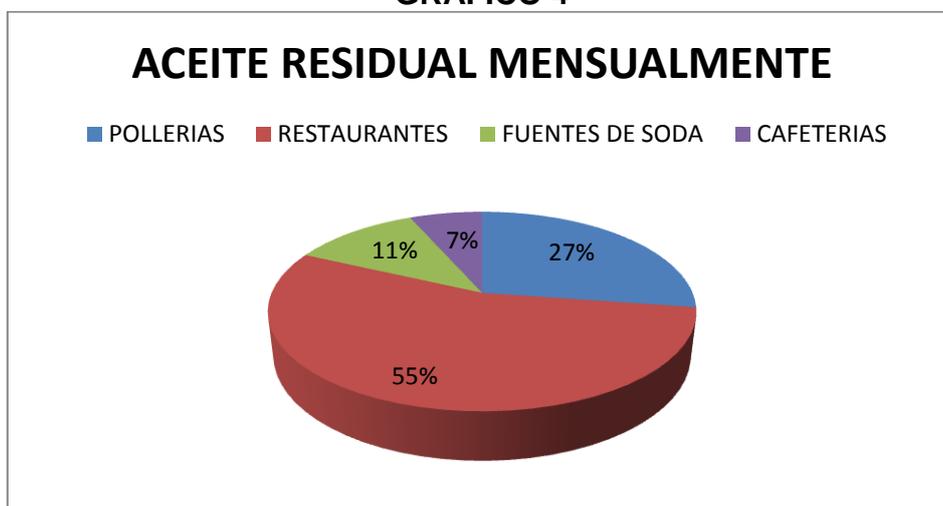
Al mes:

CUADRO 4

| CANTIDAD DE ACEITE RESIDUAL MENSUALMENTE | | |
|--|--------------------|------------|
| ESTABLECIMIENTOS | CANTIDAD DE LITROS | PORCENTAJE |
| POLLERIAS | 2.500 | 27,32% |
| RESTAURANTES | 5.000 | 54,64% |
| FUENTES DE SODA | 1.050 | 11,47% |
| CAFETERIAS | 600 | 6,57% |
| TOTAL | 9.150 | 100% |

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

GRAFICO 4



ANALISIS **Fuente:** Investigación Directa
Elaboración: El Autor

Al consultar sobre la cantidad de aceite que desechan los establecimientos de restauración, pues será esta la materia prima para la elaboración de los productos que la microempresa ARTESANO, ofrecerá a la ciudadanía tenemos que son los restaurantes quienes mayor cantidad de aceite residual arrojan, esto se lo puede corroborar en las gráficas y cuadro 4, en donde tenemos que los restaurantes desechan el 55% de aceite residual y que equivale a 5000 litros de aceite residual, mientras que las pollerías son los establecimientos que siguen en cantidad de aceite arrojado a los restaurantes pues arrojan 2500 litros de aceite que equivale al 27,32% del total, mientras que las fuentes de soda arrojan 1050 litros de aceite y las cafeterías 600 litros equivalente al 6,57% del total en estudio dando consigo un total de 9.150 litros de aceite residual mensual. Con ello ya podemos determinar quiénes serán nuestros potenciales suplidores de aceite residual.

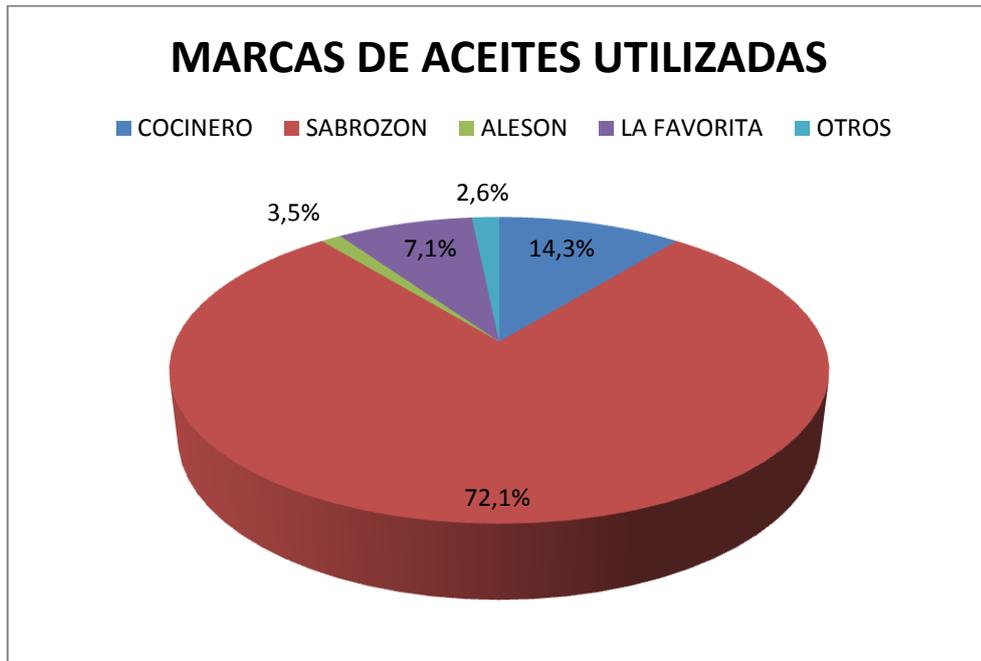
5.- ¿Cuáles son las más marcas comunes de aceite utilizado en su establecimiento?

CUADRO 5

| MARCAS DE ACEITES UTILIZADAS | | |
|-------------------------------------|-----------------|-------------------|
| ACEITES | CANTIDAD | PORCENTAJE |
| COCINERO | 32 | 14,3% |
| SABROZON | 161 | 72,1% |
| ALESON | 8 | 3,5% |
| LA FAVORITA | 16 | 7,1% |
| OTROS | 6 | 2,6% |
| TOTAL | 223 | 100% |

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

GRAFICO 5



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

ANALISIS E INTERPRETACIÓN:

También es necesario en nuestro estudio conocer, que marcas de aceite son las más utilizadas en los centros de restauración que existen en la ciudad de Loja, teniendo los siguientes resultados: la marca de aceite que más se utiliza es la Sabrosón con 161 establecimientos que manifiestan utilizar este tipo de aceite y que representan al 72,10%, la marca que sigue en ser utilizada tenemos a 32 establecimientos de restauración y que equivalen al 14,3% utilizan Cocinero, mientras que 16 encuestados y que equivale al 7,10% dicen utilizar La favorita, así mismo existen seis personas encuestadas y que significa el 3,5% del total encuestado utilizan aceite Aleson, y finalmente hay 6 personas y que se encuentran representadas en 2,6% dicen utilizar otras marcas de aceite. Por lo tanto la marca de aceite que predomina en los establecimientos de restauración en Loja es el Sabrosón.

6.- ¿Qué hacen con el aceite residual?

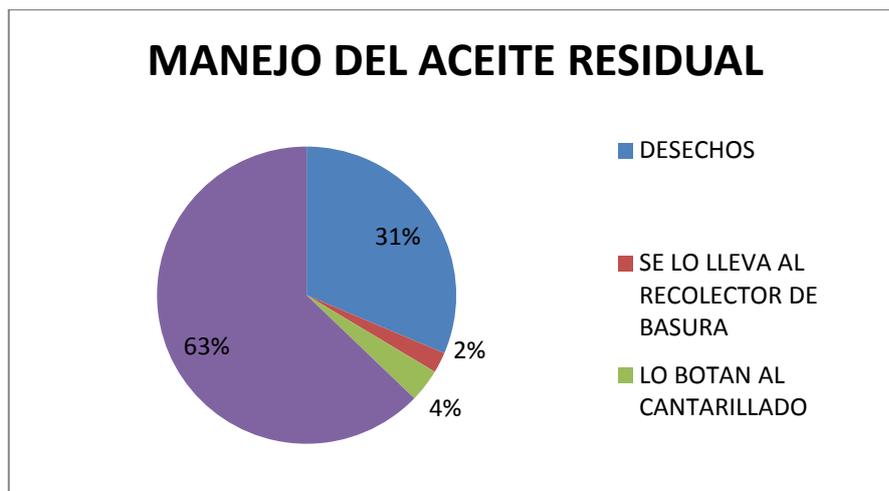
- Solo para desechos SI() NO()
- Recolector de basura SI() NO()
- Lo botan al alcantarillado SI() NO()
- Lo entregan a terceras personas SI() NO()

CUADRO 6

| MANEJO DEL ACEITE RESIDUAL | | |
|-------------------------------------|------------|--------------|
| CARACTERISTICAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
| DESECHOS | 70 | 31,39% |
| SE LO LLEVA AL RECOLECTOR DE BASURA | 5 | 2,24% |
| LO BOTAN AL CANTARILLADO | 8 | 3,58% |
| LO LLEVAN TERCERAS PERSONAS | 140 | 62,78% |
| TOTAL | 223 | 100 % |

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

GRAFICO 6



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En lo referente a la disposición final que dan los establecimientos de restauración, a los aceites residuales de sus actividades, manifiestan lo siguiente: el 62,78% que representan a 140 de los establecimientos manifiestan que es entregado a terceras personas los sobrante de aceite utilizado, sin saber su destino final dando como mala práctica ambiental del mismo, mientras que el 31,39% y que representan a 70 personas encuestadas manifiestan que lo colocan en los desechos, y el 3,58% que significan 8 personas dicen que lo entregan a los recolectores de basura, y el 2,24% restante y que son 5 personas dueñas de establecimientos de restauración dicen que lo evacuan a través del alcantarillado sanitario. Con ello podemos deducir que la mayor parte del aceite está siendo subutilizado al ser entregado a terceras personas en su mayoría sin saber su destino final del mismo.

7. ¿Cuántas veces es utilizado el mismo aceite antes de ser cambiado?

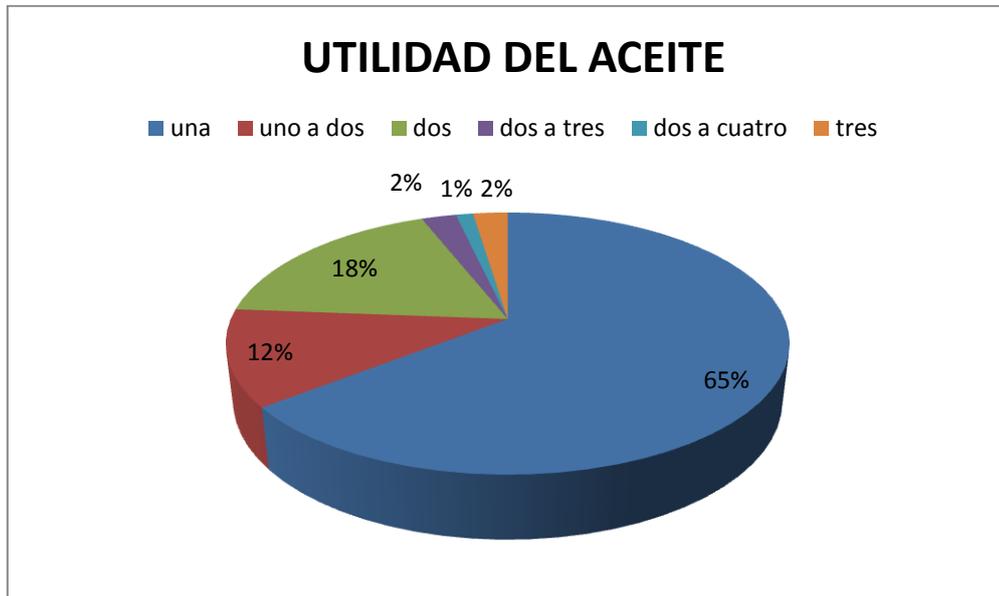
CUADRO 7

| CUANTAS VECES ES UTILIZADO | | |
|----------------------------|----------|------------|
| CARACTERÍSTICAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
| UNA | 144 | 65% |
| UNO A DOS | 26 | 12% |
| DOS | 41 | 18% |
| DOS A TRES | 5 | 2% |
| DOS A CUATRO | 3 | 1% |
| TRES | 4 | 1% |
| TOTAL | 223 | 100% |

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

GRAFICO 7



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

ANALISIS E INTERPRETACIÓN:

También se interrogó a los dueños de los centros de restauración de la ciudad de Loja, sobre el número de veces que utilizan el mismo aceite para procesar los alimentos que expenden, y se obtuvo los siguientes resultados expuesto en el cuadro y gráfico 7: el 65% de los encuestados que representan a 144 personas dueñas de establecimientos de restauración manifiestan que el aceite es utilizado una sola vez, mientras que 41 personas que significan el 18% de los encuestados manifiestan que utilizan hasta dos veces el aceite, seguidamente tenemos aquellos que manifiestan que utilizan el mismo aceite de una a 2 veces dependiendo del tipo de producto que se elabore, y son en un total de 26 encuestados y que están representados en el 12%, luego están 5 personas que utilizan el mismo aceite de dos a tres veces, y estos se encuentran representados en el 2%, y finalmente tenemos aquellos que utilizan el mismo aceite de dos a cuatro veces y aquellos que lo utilizan hasta tres veces y que están representados en 3 y 4 establecimientos respectivamente. Con ello podemos deducir que el aceite residual en su mayoría es utilizado una sola vez, lo que da lugar a que su utilización en otros productos sea óptima.

8. ¿Han recibido información sobre el manejo adecuado de los aceites domestico residual?

SI ()

NO ()

CUADRO 8

| INFORMACION SOBRE EL MANEJO ADECUADO DE LOS ACEITES | | |
|---|------------|-------------|
| CARACTERISTICAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
| SI | 36 | 16% |
| NO | 187 | 84% |
| TOTAL | 223 | 100% |

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

GRAFICO 8



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con respecto a la interrogante planteada, acerca del tipo de información que tiene sobre el manejo adecuado que se debe dar a los residuos de aceites, los encuestados en un 84% y que equivale a 187 personas encuestadas dicen no haber recibido ningún tipo de información, mientras que el 16% y que significan 36 personas encuestadas dicen si haber tenido alguna información por parte de quienes están encargados de la disposición de los residuos sólidos en la ciudad de Loja.

9. ¿Cree usted que es necesario contar con un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal para la elaboración de productos tomando como materia prima el aceite?

SI ()

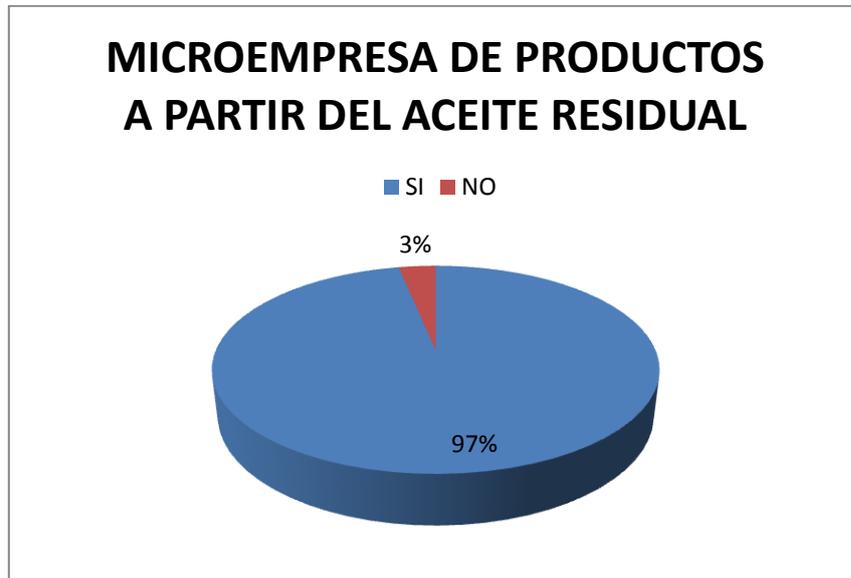
NO ()

CUADRO 9

| MICROEMPRESA DE PRODUCTOS DEL ACEITE | | |
|--------------------------------------|----------|------------|
| CARACTERÍSTICAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
| SI | 216 | 97% |
| NO | 7 | 3% |
| TOTAL | 223 | 100% |

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

GRAFICO 9



Fuente: Investigación Directa
Elaboración: El Autor

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Para finalizar el presente cuestionario y concluir con la información relevante a nuestro tema de investigación se consultó a los establecimientos encuestados y que son propietarias o gerencia establecimientos de restauración en la ciudad de Loja, se consultó sobre si considera o no importante que se promocióne turísticamente una microempresa productora de artículos decorativos y de servicio a partir del aceite residual en la ciudad de Loja, de total encuestado tenemos que un significativo 97% encuestado y que equivale a 216 personas manifiestan que si sería importante que exista una microempresa con estas características, puesto que a más de contribuir a descontaminar el ambiente de aceites residuales, brindará un servicio a la comunidad lojana. El 3% restante y que representan 7 personas dicen que no sería importante dado que de la disposición y descontaminación de residuos se encarga la municipalidad del lugar.

Por lo tanto se puede sistematizar esta información como valedera y viable para la implementación de la microempresa ARTESANO, con el fin de dar valor agregado a los aceites residuales, así como beneficiar a la comunidad en general con nuevos y novedosos productos, así como la descontaminación ambiental.

CUADRO 10:

Tabla de diagnóstico de manejo y disposición final del aceite utilizado por los establecimientos de restauración de la ciudad de Loja mensualmente.

| 223 Establecimientos | Total aceite Obtenido Mensual en los establecimientos. | Total aceite residual mensual generado en los establecimientos | Manejo del aceite residual. | Marcas de aceites. |
|---------------------------------|---|---|--|-------------------------------|
| 24 Pollerías | 27.105 Litros | 9.150 Litros | Lo llevan terceras personas 140 | Sabrosón 196 |
| 39 Fuentes de soda | | | | Cocinero 27 |
| 34 Cafeterías | | | Lo lleva el recolector de basura 5 | La favorita 20 |
| 126 Restaurantes | | | Es desechado 70 | Otros 4 |
| | | | Lo votan al alcantarillado 8 | |

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

Análisis de Resultados

Al realizar el análisis, tabulación e interpretación de los resultados obtenidos a través de la encuesta aplicada a todos los establecimientos de restauración que son en un total de doscientos veinte y tres (223), según el archivo que reposa en el catastro del MINTUR actualizado con sus respectivos permisos de funcionamiento y que son mayores suplidores de aceite doméstico usado se llega a determinar y cuantificar que la mayoría de los centros de restauración son los categorizados como restaurantes con 5.000 litros mensual, siendo el 54,64%, seguida de pollerías con 2.500 litros mensuales siendo el 27,32%. Entre los

establecimientos con mayor generación de este residuo tenemos la cadena de restaurantes Pavi Pollo, Sandy Sport y la prestigiosa cadena de comida rápida KFC.

Así mismo se determinó que la cantidad de aceite que adquieren en dichos establecimientos es en su totalidad de 27,105 litros mensual; siendo el sabrosón la marca más utilizada con el 72,1% seguido del aceite cocinero con un 14,3% de la totalidad encuestada; llevando el mismo a un manejo el cual lo llevan terceras personas con un porcentaje de 62,78%; de la misma manera las veces que el aceite es utilizado en su mayoría es una vez con un 65%, así mismo la mayoría de los centros de restauración no tienen conocimiento sobre el manejo adecuado del aceite doméstico residual con un 84%, llegando a elaborar una pregunta si sería necesario contar con una microempresa elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual dándonos en su mayoría un 97% de la muestra establecida.

Una vez obtenidos estos resultados, así como el sondeo de los posibles demandantes de los productos de la microempresa, se presenta, la propuesta de oferta de un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos como jabón y velas a partir de estos desechos generados por los establecimientos de restauración, teniendo en cuenta el análisis de resultados de la encuesta elaborada.

CAPITULO III

PROPUESTA

2. INTRODUCCION

“Arte-Sano” es una nueva alternativa a visitar en la ciudad de Loja, microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite residual generado en los establecimientos de restauración de la Ciudad de Loja, con ello se generará un nuevo atractivo turístico como la generación de empleo y economía basado en el cuidado ambiental; Es así que este proyecto me permitirá como proponente y como egresado de la Escuela de Gestión Turística y medio Ambiente de la U.I.D.E. Loja ser el principal promotor del presente proyecto, para obtener el título de profesional, como también generar una nueva alternativa para los visitantes y en el aspecto económico y la crisis actual que afecta continuamente y los aspectos de corrupción, pobreza, falta de fuentes de trabajo como la falta de buenas prácticas del manejo del aceite residual por parte de los establecimientos de restauración que son mayormente suplidores de este desecho y muchas otras situaciones que no desaparecerán, se ha creído conveniente proponer este nuevo atractivo basado en una microempresa artesanal elaboradora de productos útiles para la casa como son jabones y velas a partir del aceite doméstico usado.

En la presente investigación nos basaremos en leyes, reglamentos y normas vigentes dentro la Universidad Internacional del Ecuador sede en Loja y relacionados a la “LEY DE TURISMO “y proyectos del MINTUR para laborar libremente en la ejecución, proceso y planificación de las empresas turísticas.

ArteSano es una microempresa artesanal que constará con todos los permisos de funcionamiento necesarios para empezar a operar en nuestra ciudad, estará situado en la parte norte de la ciudad de Loja ya que funcionaría este establecimiento en terreno donado por el proponente que brinda todas las facilidades para llegar hacia el lugar con una vía de acceso de primer orden y el servicio de parqueadero y guardianía para la seguridad del visitante.

3.1. Identificación del proyecto de inversión:

La microempresa artesanal “ARTE-SANO” elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de restauración turística es un establecimiento que constará con un personal máximo de 10 empleados donde predomina la mano de obra como la de los propios visitantes que con una pequeña capacitación podrán ser parte de la elaboración de los mismos.

“ARTE-SANO” operará a 10 minutos del centro al norte de la ciudad, ubicado en el sector la Banda con una infraestructura moderna de una planta, que consta de espacio para administración, venta de productos artesanales, espacios adecuados para la fabricación de Jabones, velas con una ventilación y comodidad adecuada para sus visitantes como personal; así mismo como baños, parqueadero y guardianía para la comodidad y seguridad del visitante.

Este proyecto se ejecutará en este sitio debido a que la infraestructura a ser implementada será construida en el terreno donado por el proponente del proyecto.

3.1.1. Datos identificativos del proyecto:

NOMBRE: ARTE-SANO es un nombre que se designó a la microempresa debido al proceso de fabricación y ser amigable con el ambiente; posee una facilidad lingüística y reconocimiento para el visitante.

LOGOTIPO Y SLOGAN:



Microempresa artesanal “ARTE-SANO”:

Razón social:

EMPRESA: “ARTE SANO”

RUC: 1104429821 01

RUBRO: Venta y elaboración de productos artesanos.

TIPO: Pyme

DIRECCIÓN: Sector La Banda (15 min. De centro de Loja)

PROPIETARIO: Proponente Eduardo Rojas Herrera.

Como proponente del proyecto y estudios acordes al funcionamiento del mismo me creo en las condiciones necesarias para proponer este nuevo atractivo en la ciudad de Loja, como proyecto de tesis una vez haber culminado con éxito todas las materias acorde la malla de estudios de la Escuela de Gestión Turística y Medio Ambiente estoy en la facultad de implementar un establecimiento de tal magnitud dándole el enfoque turístico basado en la conservación ambiental.

Para dar funcionamiento a dicha microempresa hemos realizado los estudios necesarios mediante encuestas, entrevistas y diagnósticos sobre la materia prima para la elaboración de productos que es el aceite usado generado en los establecimientos de restauración que son los mayores suplidores del residuo en nuestra ciudad. Debido a esto los establecimientos escogidos para el diagnóstico realizado serán los principales a portadores de la materia prima como es el aceite residual; ya que los mismos no tienen un manejo adecuado de este desecho por

parte de los establecimientos. Y Los demandantes o clientes potenciales son los visitantes tanto nacionales como extranjeros que visitan la ciudad de Loja.

Por esto y muchos motivos se ha creído conveniente como egresado de la Escuela de Gestión Turística y Medio Ambiente de la U.I.D.E con los conocimientos necesarios y adquiridos en esta prestigiosa institución, ser el promotor de una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de Restauración de la ciudad de Loja generando un nuevo atractivo donde podrán ser participes los propios visitantes.

Como proponente del proyecto adjunto la hoja de vida para constancia y financiación del proyecto:

DATOS PERSONALES:

- Nombres y Apellidos: Eduardo Vicente Rojas Herrera
- Dirección domiciliaria: Cariamanga entre Sucre y Bolívar 14 - 28
- Teléfono convencional: 072578146
- Celular:091213673
- Correo electrónico:rojaseduardito@hotmail.com

DATOS ACADÉMICOS:

- Educación Primaria: Escuela “Miguel Riofrío N1”
- Educación Secundaria: Colegio Fisco misional “La Dolorosa”
- Educación Superior: Universidad Internacional del Ecuador Sede Loja.

CURSOS Y SEMINARIOS:

- Mantenimiento y Reparación de Pcs. TRIPLE C Capacitación Loja septiembre, 2007
- Participación en el seminario “Cultura y Turismo”.
- Seminario taller CULTURA IDENTIDAD Y PATRIMONIO CULTURAL.
- SEMINARIO – TALLER “El Turismo Aplicado a Áreas Protegidas”.
- Seminario de RELACIONES HUMANAS Y MOTIVACIÓN PERSONAL.
- Curso de SEGURIDAD TURISTICA 2007.
- Curso de TECNICAS DE INTEGRACION GRUPAL, AUTOESTIMA, LA CONDUCTA HUMANA Y COMUNICACIÓN.
- Curso Intensivo de Ingles.
- Curso intensivo de tributación.

PREPARACIÓN AUTODICATA:

-
- Atención e información al cliente
 - Información turística
 - Información Ambiental
 - Mantenimiento y reparación de computadoras.
 - Manejo de Microsoft Office.
 - Manejo de bases de datos.
 - Manejo de tributación.

REFERENCIAS LABORALES:

-
- Ministerio del Ambiente Regional 7, Departamento Calidad Ambiental.
 - I TUR, Información Turística del Ilustre Municipio de Loja.
 - Programa mi primer empleo del MINISTERIO DE TRABAJO Y EMPLEO.
 - PLASTIFIBRA, Reparación de toda parte plástica y fibra de vidrio.
 - TECNO INDUSTRIAL RENÉ, Construcción de ventanas, puertas, pasamanos, estructuras metálicas, suelda autógena, eléctrica, aluminio. Además alumbrado público y servicio de torno.

- Fiscalizar obras del proyecto de vivienda SU CASA PROPIA.

REFERENCIAS PERSONALES:

- Ingeniero Luis Medina Responsable del Área Calidad Ambiental del Ministerio de Ambiente.
- Ingeniero René Duarte Escobar gerente propietario de TECNO INDUSTRIAL RENE (Cel.:092200937)
- Juan Pablo Rojas gerente propietario de PLASTIFIBRA (082632101)
- Ing. Jesús Rojas Santín Proyecto vivienda SU CASA PROPIA

3.1.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Antecedentes:

El siguiente estudio se lo realizo fundamentándonos en las normas de diseño establecidas, de acuerdo a la necesidad y rigiéndonos a los parámetros del estudio existente en el sitio. A fin de entregar un proyecto acorde con la necesidad a nuestro segmento de mercado. Teniendo en cuenta que para la estructuración y diseño de nuestra microempresa artesanal debemos tener en cuenta los siguientes estudios preliminares como: levantamiento topográfico, estudio ambiental como flora y fauna y los correspondientes a cálculos.

La importancia de una selección ajustada para la localización del proyecto se manifiesta en diversas variables, cuya liberación económica podría modificar el resultado de la evaluación, comprometiendo a largo plazo una inversión factible de grandes montos de capital, ya que esto nos presentaría un cuadro de representación permanente difícil y elevada alteración.

Para tomar una instalación imperceptible se ha inspeccionado una serie de envolturas primordiales tales como: los proveedores, clientes y competencia Internamente de los distribuidores.

Los clientes son el factor trascendental entre cualesquier empresa y por ende en nuestro trabajo de investigación, por la cantidad o calidad de microempresa que nos incumbe plantar en el sector norte de la ciudad de Loja, en el que consten todas las prestaciones básicas, para que nuestros interesados tengan un acceso fácil y los motive visitarlo, logrando que el cliente se lleve la mejor impresión del lugar.

El grado de competencia en el sector norte de la ciudad de Loja es bajo ya que no exista competencia directa. Así como también podemos decir que en la actualidad existe un atractivo turístico como es el Zoológico Municipal “La Banda” que se dedican a lo que es la conservación de flora y fauna como es propia y exótica de la ciudad, esto no afectaría a los productos ofrecidos a nuestros clientes puesto que nuestro mercado se encuentra claramente segmentado el cual será exclusivamente para turistas tanto nacionales como extranjeros: a continuación ponemos a disposición lo que ofreceríamos en nuestra microempresa artesanal.

- ❖ Elaboración de productos como jabón.
- ❖ Elaboración de productos como Velas.
- ❖ Charlas a cerca del aceite residual su utilidad al ser reciclado como para la fabricación de estos productos y más.
- ❖ Servicios de descanso.
- ❖ Parquero con guardia privado.

3.1.2.1 Macro localización



Loja es una provincia ubicada en el sur de la Cordillera ecuatoriana; forma parte de la Región Sur comprendida también por las provincias de El Oro y Zamora Chinchipe.

Limites de Loja.

- ❖ al norte Azuay
- ❖ al sur con la República del Perú
- ❖ al oeste con la provincia del oro;
- ❖ al este con la provincia de Zamora Chinchipe

La provincia de Loja estuvo habitada por Paltas y Saraguro. El 8 de diciembre de 1548, Alonso de Mercadillo fundó la ciudad de la Inmaculada Concepción de Loja.

La provincia de Loja está localizada en el suroeste de la Sierra. Tiene una superficie de 11.100 km².

El clima varía entre cálido húmedo en los valles, templado en las mesetas y frío en las zonas altas. La temperatura promedio es de 16 C. Tiene un relieve accidentado, conformado por la hoya Central Oriental de Zamora, el ramal montañoso del Acayana Huagrauma y el nudo de Cajanuma; estos a su vez,

albergan los valles de Catamayo, Malacatos, Gonzanamá, Vilcabamba, Piscobamba y Loja. El territorio de la provincia de Loja está bañado por las aguas de los ríos Catamayo, Zamora, Macará, Puyango y Malacatos.

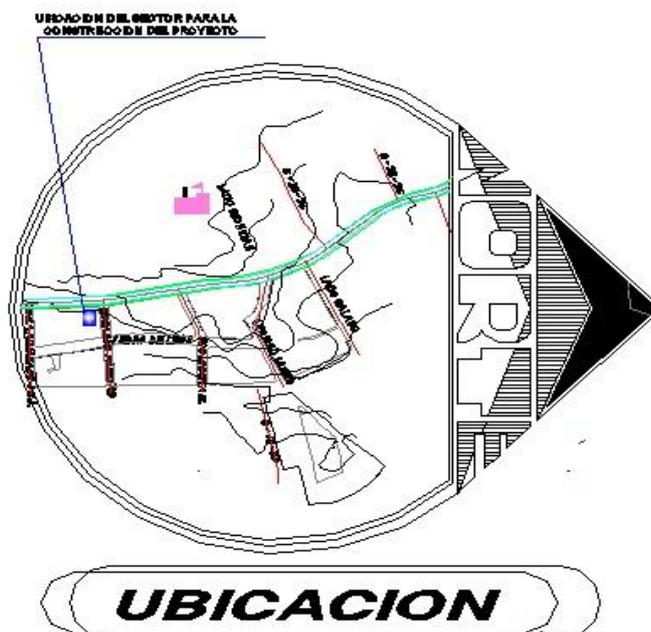
La principal celebración de la provincia es la fiesta en honor de la Virgen del Cisne, que congrega a los peregrinos de todo el país, incluso del exterior.

Además, cuenta con varios atractivos turísticos como: los valles de Vilcabamba, Malacatos, Célica, Alamor, Zapotillo y Catamayo; el bosque petrificado de Puyango y la ciudad de Saraguro.

3.1.2.2 Micro localización

Debido a óptimas condiciones que brinda el sector donde se montará la microempresa y otorga un alto grado de turistas tanto nacionales como extranjero que acoge por la cercanía al zoológico municipal La Banda analizado en nuestro estudio de mercado, el sector cuenta con las condiciones necesarias para la implementación de un proyecto de tal magnitud como el nuestro.

Nuestro proyecto se edificara en el sector norte de la ciudad de Loja. En un terreno propio que cuenta con los servicios básicos para la implementación del mismo.



Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

3.1.3. Justificación del proyecto de inversión.

La microempresa artesanal llamada "ARTE-SANO", producirá jabón y velas artesanales para consumo en casa como para la decoración. El producto por ser un producto artesanal elaborado por quienes visiten el establecimiento y teniendo la materia prima el aceite comestible usado no solo hace de estos productos tener un valor adicional, amigables con el ambiente, si no también generando un nuevo atractivo como empresa artesanal.

3.1.4. Identificación de los Promotores:

El presente proyecto que es la propuesta de una microempresa artesanal como nuevo atractivo turístico para Loja está a cargo como único promotor Eduardo Rojas Herrera que será financiada con la ayuda de un préstamo de 12.000,00 dólares americanos por la Corporación Financiera Nacional; para esto será necesario la ayuda del Ministerio de Turismo, para así conseguir dicho préstamo con algún periodo de gracia.

Eduardo Vicente Rojas Herrera con CI 1104420821, egresado en la carrera de Gestión Turística y Medio Ambiente, estoy en la capacidad de llevar a cabo este proyecto; veo la necesidad de crear este tipo de microempresa, puesto que en nuestra ciudad no existe este tipo de establecimiento, que contribuya al turismo y la conservación ambiental.

Cuento con los conocimientos y prácticas necesarias adquiridas durante mi periodo de estudio y de las materias aprobadas en el transcurso de los cinco años de la carrera universitaria.

Facilitándome además que posea el terreno adecuado que consta de 300 metros cuadrados con los servicios básicos de fácil acceso para la construcción del establecimiento ubicado a pocos metros del Zoológico Municipal "La Banda" en el sector norte de la ciudad.

Para la construcción e implementación de la microempresa “ARTE SANO” en la ciudad de Loja como atractivo turístico, se ha planificado financiarlo mediante el aporte del capital del proponente y un crédito externo realizado en una entidad financiera pública como es la Corporación Financiera Nacional (CFN) de nuestra localidad, donde se buscó las tasas de interés más bajas para la empresa.

3.2 POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

La actividad empresarial de ARTESANO, microempresa dedicada a la transformación del aceite residual doméstico, desechado y muchas de las veces mal dispuesto, llegando a causar contaminación de ríos y fuentes de agua en la ciudad de Loja, tendrá como misión y visión lo siguiente:

MISION.- La microempresa ecológica ARTESANO, tiene como fin ofrecer a los establecimientos de restauración soluciones básicas para la adecuada disposición de los residuos del aceite doméstico utilizado en sus actividades gastronómicas, así como, la de ofrecer alternativas turísticas a los visitantes, que deseen conocer el proceso de elaboración de productos artesanales a partir del aceite doméstico residual, en la ciudad de Loja.

VISIÓN.- La microempresa ecológica ARTESANO, en el año 2015, será conocida a nivel nacional por sus ofertas de turismo ecológico, a través de las visitas a sus instalaciones, en donde el visitante podrá observar e inclusive elaborar productos artesanales a partir del aceite doméstico residual.

Para ello se ha creado y se dará fiel cumplimiento a las siguientes políticas:

Política de sostenibilidad:

Nuestro compromiso será de velar por la entrega de productos de buena calidad, que satisfaga las necesidades de nuestros clientes y mejorar la calidad de vida con la mentalidad de reciclar y reutilizar el aceite doméstico usado **maneras que no comprometan la capacidad de futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades.**

En nuestra microempresa hemos creado estrategias para reflejar en nuestro actuar el compromiso que tenemos con la naturaleza y la comunidad:

- En nuestra operación poder garantizar la conservación y uso eficiente de los recursos.
- Proveer de los recursos necesarios para cumplir esta política, así como los objetivos de sostenibilidad que de ella se desprendan.
- Compromiso con la salud, la seguridad y el desarrollo personal y profesional de las personas que trabajan en ARTESANO.
- Aplicar las 5 Rs en cuanto al manejo de desechos: reciclar, reutilizar, reparar, rechazar y reducir. (Como es en este caso el aceite usado).
- Fomento del ahorro de agua y energía.
- Dar participación a las comunidades locales para que se expresen y fomentar el empleo y desarrollo de microempresas a nivel local.

Política Ambiental:

ARTESANO, microempresa artesanal, se compromete a brindar a sus trabajadores, clientes, visitantes, turistas y personas de áreas aledañas el mayor cuidado en cuanto a las actividades, considerando el impacto que sus funciones pueden acarrear en el medio ambiente. Deseando minimizar dichos impactos se compromete a:

ESTRATEGIAS

- Contará con una infraestructura con modificaciones necesarias para reducir la producción de gases de efecto invernadero, así como estará preparada

para enfrentar emergencias que sean producto directo o indirecto del calentamiento global.

- Prevenir, reducir y controlar la contaminación que sus procesos ocasionan al medio ambiente.
- Promover la mejora continua de un sistema de gestión ambiental, teniendo como referencia la identificación de riesgos, la prevención de la contaminación y el control de su desempeño ambiental.
- Cumplir los requisitos legales aplicables a su operación y otros a los cuales se suscriba.
- Se dispondrá de un cronograma pre establecido para la recolección de los aceites residuales en los centros de restauración en la ciudad de Loja.
- Los recipientes en los cuales se hará la recolección del aceite residual, dispondrán de tapas que se cerrarán herméticamente para evitar derrames durante su transporte hasta la microempresa.
- En la microempresa se dispondrá de un espacio físico totalmente adecuado para el almacenamiento de la materia prima que se utilizará para la elaboración de los productos.
- Contará con extractores de aire, olores y ruidos, que alteren la tranquilidad de los vecinos del sector en donde funcionará la fábrica.
- Los residuos, producto de la transformación de la materia prima será dispuesto en los recipientes asignados por el departamento de higiene del municipio de Loja, y entregado al personal de aseo de esta entidad para su disposición final, en los horarios y días establecidos.

- La microempresa contará con las instalaciones netamente necesarias y adecuadas, para la evacuación, extracción y manejo de líquidos, aires y demás gases que emita la fabricación de los productos, para evitar de esta manera emitir elementos contaminantes del entorno ambiental.
- Se contará con un manual de buenas prácticas ambientales donde se lo seguirá por parte de todos quienes conformamos ARTESANO.
- Se implementará buenas prácticas de manejo de los recursos como el agua; tal como la reducción del consumo del mismo disminuirá los costos de operación de la microempresa; tal como motivar al turista a participar en el ahorro de agua.
- Existirá un programa de mantenimiento general para revisión de tuberías e instalaciones y reparación de llaves que gotean u otro tipo de fugas.
- Capacitaremos al personal para que sepan aplicar medidas de ahorro de energía.
- Colocaremos rótulos en las instalaciones para pedirles a los turistas que apaguen las luces, los ventiladores y otros aparatos eléctricos cuando no los necesiten.

Política Social:

Se ejecutará un plan de intervención encaminado a propender la responsabilidad social de ARTESANO, para lo cual todo el personal que labora será informado y capacitado sobre la puesta en práctica del mismo.

ESTRATEGIAS

- La microempresa ARTESANO, cumplirá con las disposiciones legales y de funcionamiento dispuestas para la legislación local, por tanto adecuará sus instalaciones, herramientas, maquinaria total para evitar la interrupción de las actividades de los vecinos del sector.
- En el marco de la responsabilidad social se invertirá en material divulgativo para brindar información a la comunidad lojana sobre los beneficios del uso del aceite residual doméstico, las consecuencias de la contaminación de ríos y quebradas, etc. (trípticos).
- Aportar a la comunidad educativa del sector con la visita y observación de los estudiantes para que conozcan los procesos de reciclaje que se pueden hacer.
- El personal que laborará en la microempresa, será en su mayoría lojana, teniendo en cuenta principalmente sus habilidades y capacidades para las actividades que requiera la empresa.
- Se ejecutará durante el año al menos una campaña de concientización a la comunidad de la importancia de no contaminar el ambiente para mejorar nuestra salud.
- El personal encargado de la atención y servicio al cliente estará en la capacidad de despejar todas las inquietudes y dudas de los clientes, acerca del proceso de elaboración de los productos que ofrece la microempresa.

Política de Gestión Humana

Las personas constituyen el valor más importante de la Empresa. Por ello deben estar dispuestos e identificadas con los objetivos de nuestra organización y sus opiniones han de ser consideradas. La formación e información sobre el servicio que ofrece esta empresa, así como los medios y las medidas a adoptar para entregar un servicio de calidad, son de vital importancia y será socializado con todos los empleados.

ESTRATEGIAS

- La microempresa ARTESANO, busca ofertar productos netamente ecológicos, por lo tanto el personal que labore en la microempresa será capacitado y adiestrado en todo el ámbito de protección y conservación del ambiente a través de procesos de reciclaje.
- Los trabajadores y empleados de la microempresa estarán totalmente capacitados para informar y participar de los beneficios que la empresa ofrece a la comunidad.
- Todo el personal de la microempresa debe estar concientizado sobre el objetivo ambiental de la empresa, con el fin de que realice sus actividades teniendo en cuenta su seguridad y la seguridad del ambiente al momento de elaborar o entregar cada uno de sus productos.
- Se contará con un call center para los clientes que deseen hacer su pedido, así como un buzón de sugerencias para reclamos, quejas y sugerencias a la empresa.
- Se contara con un manual de puestos y procedimientos que son los que contienen la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de cada área de la microempresa.

- Se contará con una evaluación de desempeño al personal; ya que este es un proceso para valorar las actitudes y rendimiento del equipo humano de la microempresa y para generar oportunidades de mejora.

Política de Seguridad

Nuestra empresa se compromete a proteger la seguridad y salud de todos nuestros empleados, con la convicción de que los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales pueden y deben ser evitados.

- Se elaborará un Manual de seguridad industrial, para todo el personal que labore en la microempresa y que debe ser puesto en marcha al inicio de las actividades de la microempresa.
- El personal que esté encargado de la manipulación de herramientas y maquinaria recibirá previo a ello la respectiva capacitación para evitar de esta manera accidentes laborales.
- Todo el personal de la microempresa contará con el equipo de protección personal acorde a las actividades que desarrollará, con el fin de mantener la uniformidad y seguridad en el desarrollo de sus actividades, según lo dispuesto en el plan de seguridad creado.
- Se dispondrá dentro de la microempresa de instalaciones de agua necesarias para el aseo del personal, que obligatoriamente deberá proceder a su aseo personal luego de haber cumplido con su jornada de trabajo.
- El personal en general respetará y ejecutará cada una de sus actividades con las herramientas, maquinaria y equipo de protección personal necesario, para evitar posibles riesgos y enfermedades en el trabajo.

- Se contará con seguridad en el uso y mantenimiento de herramientas y equipos empresariales para la correcta utilización de los equipos y herramientas empresariales, en la forma y para los objetivos fueron diseñados.

En general la microempresa contará y cumplirá con cada una de sus políticas como también se hará uso como propio de las reglas descritas en el Manual de Buenas Prácticas para el turismo sostenible, escrito por la RAINFOREST ALLIANCE que dicen:

- Ningún recurso renovable debe utilizarse a un ritmo superior al que se requiere para reponerlo.
- Ningún producto contaminante debe producirse a un ritmo superior al que pueda ser reciclado, neutralizado o absorbido por el medio ambiente.
- Ningún recurso no renovable debe aprovecharse a mayor velocidad de la necesaria para sustituirlo por un recurso renovable utilizado de manera sostenible.

3.3 ANALISIS LEGAL

3.3.1 LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

Constitución de la empresa

Los trámites a realizar para constituir y establecer una empresa, conforme a las Disposiciones legales vigentes en Ecuador, son muy variados; sin embargo, con El fin de presentar el caso más ilustrativo de los trámites y procedimientos que Son requeridos por los esquemas regulatorios actuales, se parte del caso Particular de una persona moral, el cual resulta un modelo adecuado para Cualquier tipo de operación.

Para este proyecto, las instituciones que van a influir en el desarrollo del mismo son:

- ❖ Servicio de Rentas Internas (SRI).
- ❖ Intendencia de Policía (Permiso de funcionamiento).
- ❖ Municipio de Loja (Patente Municipal).
- ❖ Dirección de Salud de Loja (Permiso Sanitario).
- ❖ Permiso de los bomberos.
- ❖ Ministerio de Comercio (Inscripción empresa productora).
- ❖ Cámara de Turismo
- ❖ IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual).

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

El Servicio de Rentas Internas, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, Decreto Supremo 832, Capítulo I, de las Disposiciones Generales, Art. 8, de la Inscripción Obligatoria, todas las personas naturales o jurídicas que realicen o inicien actividades económicas, están obligadas a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

Artículo 1.- Inscripción, en donde manifiesta que están obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes todas las personas naturales o jurídicas que realicen o inicien actividades económicas.

Artículo 8.- Requisitos para la obtención del RUC.- Son requisitos indispensables para la obtención del RUC los siguientes:

Personas Naturales: Inscripción:

- ❖ Presentar el original y entregar copia de la cédula de identidad.
- ❖ Fotocopia de la última papeleta de votación.
- ❖ Fotocopia de un documento que certifique la dirección del lugar donde desarrolla su actividad económica: recibo de luz, agua, teléfono.
- ❖ En caso de extranjeros: fotocopia y original de la cédula de identidad o del pasaporte y fotocopia del censo; y,

❖ En caso de artesanos calificados la copia de la calificación artesanal. Además de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, una Persona Natural que tenga un Negocio o Empresa, está obligada a llevar Contabilidad cuando sus ingresos brutos sean mayores a \$ 60,000 (Sesenta mil dólares).

RUC de personas naturales Artesanos.

Las personas naturales que cumplan actividades específicas artesanales deberán presentar original y copia del certificado artesanal emitido por el organismo competente: Junta nacional del artesano.

MUNICIPIO DE LOJA

Una vez obtenido el RUC, se debe realizar los trámites para obtener la Patente Municipal, en la Oficina de Comprobación y Rentas, en donde se cobra dos tipos de impuestos:

- ❖ **Patentes Comerciales**, que se cobra a los almacenes, bazares, licorerías, es decir abarca a todos los negocios pequeños.
- ❖ **Patentes Industriales**, que se cobra a las industrias, fábricas y empresas grandes.

El Impuesto Mensual de Patentes, se cobra de acuerdo a las atribuciones que le confiere la Ley de Régimen Municipal, que dice: Independiente del Impuesto Anual, los establecimientos comerciales, industriales y negocios en general que operen dentro de la jurisdicción del Cantón Loja, pagarán el impuesto mensual de patentes, calculados sobre el monto del capital en giro, de acuerdo a la tabla establecida.

Los requisitos que se debe presentar para el pago del Impuesto y para la obtención de la Patente Municipal son:

- ❖ Cuando se trata de Industrias, Fábricas, se debe presentar los estatutos de Constitución.
- ❖ Número del RUC.
- ❖ Cédula de Identidad del representante Legal.
- ❖ Capital con el que cuenta.
- ❖ Dirección de la empresa o negocio.

Es importante aclarar que cuando se trata de empresas grandes, para proceder al cobro del Impuesto de Patentes, lo realizan de acuerdo a los Balances de Comprobación, aprobados por la Superintendencia de Compañías.

El Impuesto de Patentes, se paga en forma trimestral, para mayor facilidad de las personas que tienen su negocio, pago que se lo realiza en la Tesorería del Municipio.

En cuanto a las exigencias del municipio, debido a que vamos a construir la estructura completa de un parque temático, necesitaremos lo siguiente.

La aprobación de los planos que consiste en:

- ❖ Formulario de inspección.
- ❖ Certificado de no adeudar al municipio.
- ❖ Solicitud de aprobación de planos.
- ❖ Permiso definitivo.
- ❖ Formulario del INEC.
- ❖ Copia de escrituras.

La aprobación consistirá:

- ❖ En dos carpetas con dos copias de planos arquitectónicos cada uno.
- ❖ Debe estar sellados por los colegios de arquitectos e ingenieros.

Realizar los pagos de:

- ❖ Fondo de garantía.

- ❖ Aprobación de planos.
- ❖ Permiso de construcción.
- ❖ Ocupación de la vía pública.

DIRECCIÓN DE SALUD DE LOJA

Para obtener el Permiso Sanitario, basado en el Código de la Salud, de acuerdo al Decreto Ejecutivo que expide el Reglamento Sustitutivo del Reglamento de Tasas por Control Sanitario y Permisos de Funcionamiento, lo realizaremos en la dirección de salud de nuestro cantón.

Primero realizaremos una solicitud al Director de Salud, quien ordena que se realice una inspección del local y si reúne los requisitos; se extiende el Permiso Sanitario, caso contrario se elabora una ficha en donde se le da a conocer al interesado sobre las recomendaciones y mejoras que debe realizar en la empresa o local comercial.

Requisitos:

El control sanitario se lo realiza respecto a la condición higiénica y técnico-sanitaria siguiente:

- ❖ Instalaciones físicas del local.
- ❖ Materias Primas.
- ❖ Productos en proceso y terminados.
- ❖ Instalaciones, equipos y maquinaria.
- ❖ Personal que tengan Certificados Médicos otorgados por el Laboratorio donde se realiza las pruebas.
- ❖ RUC.
- ❖ Copia de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación.
- ❖ Dirección del Local comercial o empresa.

Los Permisos son renovados en forma anual, durante los primeros 90 días de cada año, previo el pago de la tasa correspondiente.

Permiso de funcionamiento

Este permiso se lo adquiere en la Gobernación de Loja, Intendencia de Policía, el mismo que se otorga a las personas que van a iniciar una actividad económica tomando en cuenta el Acuerdo Ministerial, los siguientes requisitos son:

- ❖ Visto Bueno del Comisario de Salud (Permiso Sanitario).
- ❖ Número del RUC.
- ❖ Copia de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación.
- ❖ Pago del valor del Permiso de Funcionamiento.

Cumplido con estos requisitos, las empresas o locales comerciales, pueden iniciar sus actividades económicas enmarcadas en lo que estipula la Ley.

CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA LOJA

Documentos que deben adjuntarse para afiliarse a la cámara provincial de turismo

- ❖ Afiliación definitiva.
- ❖ Solicitud debidamente llena.
- ❖ Copias de la escritura de constitución, APROBADA JNA
- ❖ Copias de los nombramientos de los representantes legales, inscritos
- ❖ Copia del Registro único de contribuyentes del establecimiento.
- ❖ Copia de cédula de identidad del representante legal debidamente legalizado en la JNA

Requisitos y formalidades para el registro

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, acrecentamiento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
2. Certificado, de búsqueda de nombre comercial, marca de productos, marca de servicio y en trámite, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social, Nombre comercial de la empresa.

3. Formulario de la declaración juramentada.
4. Fotocopia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
5. Lista de precios de los servicios ofertados (original y copias).

CUERPO DE BOMBEROS

Requisitos visto bueno para la edificación: construcción más de cuatro pisos:

1. Solicitud en papel valorado del Municipio de \$1.00 (dirigido al Jefe del Cuerpo de Bomberos).
2. Copia de Licencia Ambiental (tramitar en el 4 piso del Gobierno Provincial de Loja oficina del Ministerio del Ambiente).
3. Copia de la cedula de ciudadanía del propietario o representante legal.
4. Copia reducida de los planos contra incendios.
5. Copia del pago del impuesto predial urbano.
6. Resumen de las memorias técnicas contra incendios.
7. Informe técnico bomberil propicio.
8. Copia del pago inspección bomberil (0.02 x m²).

Certificado de Factibilidad: construcciones de más de cuatro pisos:

1. Solicitud en papel valorado del Municipio de \$1.00 (dirigido al Jefe del Cuerpo de Bomberos).
2. Copia de Licencia Ambiental (tramitar en el 4 piso del Gobierno Provincial de Loja oficina del Ministerio del Ambiente)
3. Cuadro de áreas.
4. Copia del pago del impuesto predial urbano.
5. Informe técnico bomberil propicio.
6. Copia del pago inspección bomberil (0.02 x m²)

3.4 ANALISIS DEL PRODUCTO

Como se explica en los resultados expuestos en capítulos anteriores, en la ciudad de Loja existe aproximadamente 9.150 litros de aceite residual mensual; que se maneja inadecuadamente y es arrojado a través del alcantarillado urbano, producto del uso en la preparación de diferentes platos en restaurantes, pollerías, cafeterías, Comida rápida, hoteles, etc.

Por lo cual se propone la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos artesanales como velas y jabones a partir del aceite residual, dando un valor agregado al mismo, y también la posibilidad de promocionar turísticamente a la ciudad de Loja, como pionera en brindar soluciones puntuales a la descontaminación del ambiente con aceites de uso doméstico, en donde el visitante tendrá la posibilidad de observar, aprender y, practicar la elaboración de los productos.

Habiendo realizado la encuesta para conocer los centros de restauración que más aceite utilizan en la elaboración de sus platos, se ha definido como proveedores potenciales de la materia prima para elaborar nuestros productos a la cadena mundial de comida rápida KFC (**Kentucky Fried Chicken**) que nos aporta con 650 litros mensuales y la **pollería Pavi Pollo** con 150 litros mensuales; Es importante resaltar que estos establecimientos cuentan con políticas ambientales, por lo cual están conscientes de la contaminación que genera la disposición inadecuada de los aceites residuales, por ello nos facilitarían el aceite doméstico usado para darle otra utilidad basado en la conservación ambiental en nuestra microempresa.

La propuesta de implementación de la Microempresa es innovadora en la ciudad de Loja, puesto que a pesar de existir similares en cuanto a la elaboración de productos a partir de los residuos de diferente tipo y de aceite comestible puntualmente, se ofrece al turista la posibilidad de visitar las instalaciones de la microempresa y conocer de fuente directa como es el proceso de transformación del aceite residual en productos terminados como jabón de diferentes aromas,

modelos y tamaños; así mismo la elaboración de velas decorativas, llamativas de diferentes modelos, colores y tamaños; además, la entrega de material informativo y educacional a los visitantes sobre el uso y utilidad del aceite comestible desechado, para la fabricación de ceras industriales y biodiesel. Contribuyendo de esta manera con el turismo basado en la conservación ambiental; a través de la venta de productos artesanales a un precio cómodo para quienes los adquieran.

Los productos que ofrece la Microempresa son:

El jabón.



3.4.1. Historia del jabón

El jabón es un implemento de uso diario en toda la población mundial, su consumo fue creciendo tanto que llegó a cubrir todas las regiones del mundo generalizando su uso entre las personas.

Con el paso de los años, el uso del jabón se hizo indispensable en la vida de las personas, pasando de ser un lujo a una necesidad.

En la actualidad el mercado mundial de jabones, es de casi \$100,000 millones de dólares anuales.

Hasta ahora nadie sabe dónde o cuando se elaboró el primer jabón, pero se cree que este es producto de la casualidad.

Según una leyenda romana el jabón fue hecho por el agua de la lluvia, que pasando por la superficie del monte Sapo, se mezcló con la grasa de animales y la ceniza de madera que se encontraba ahí, esa mezcla fue encontrada por los esclavos que trabajaban en el río, los que notaron sus propiedades para limpiar sus manos y la ropa.

La primera referencia literaria sobre el jabón fue encontrada en tabletas de la arcilla realizadas en los años 3000 A.C. en la Mesopotamia. Ahí se podía observar una receta para hacer jabón con una mezcla de potasa y aceite.

Los restos de jabón más antiguos hallados son de origen babilónico, que datan del año 2800 A.C. estos restos de jabón fueron hallados en tarros de arcilla, donde ellos describían como una mezcla de grasas con cenizas, pero no se menciona su uso. Posteriormente, en 1.550 A.C. un papiro egipcio, hace referencia a la utilización de sustancias jabonosas para el lavado de ropa y para el tratamiento de enfermedades de la piel, este producto consistía en una mezcla de agua, aceite y ceras vegetales o animales.

Alrededor de los años 600 A.C. los fenicios utilizaban el jabón en la limpieza de las fibras textiles de lanas y en la preparación para tejer los paños.

En Medio Oriente el uso y tratamiento de la grasa con el álcali es usado desde hace unos 5000 años. Donde los antiguos israelíes habían escrito unas leyes que sobre la limpieza personal.

Los escritos bíblicos relatan que al mezclarse cenizas y aceite se obtenía un producto para lavar el pelo. Se cree la fabricación de jabón fue traído a Europa por los fenicios en los años 600 A.C.

Parece que al principio el propósito del jabón era estrictamente medicinal para distintos tratamiento en la piel, fue a partir de los años 200 D.C. que se utilizó para la higiene.

En texto romanos de historia del año 77 D.C. relatan que los galos hacían el jabón con el sebo de las cabras y la ceniza de la haya (potasa), utilizándolo como un tinte y ungüento para el pelo. También menciona el uso de la sal común, agregada a la mezcla, para endurecer las barras de jabón.

Con la declinación del imperio romano, la fabricación de jabón en Europa fue desapareciendo pero alrededor de los años 700 D.C. la fabricación de jabón se convierte en un arte en Venecia y se registra su exportación.

En los años 1100 D.C. en Inglaterra es usado un jabón de origen francés, utilizado por las clases altas. Era una mezcla de la grasa del cordero, ceniza de madera y soda cáustica, la cual que conservaba la textura de la grasa.

En los años 1200 D.C. Marsella, Génova, Venecia y Savona se convirtieron en centros del comercio del jabón debido a su abundancia local de depósitos de aceite de oliva y de soda.

La mayoría de los fabricantes de jabón no tenía ninguna idea acerca de lo que ocurría durante el proceso. Ellos empleaban el método de ensayo y error, confiando en la suerte, y creyendo en muchas supersticiones.

En los años 1400 D.C. aparece el jabón de Marsella, el precursor de los jabones actuales, preparado con una mezcla de huesos que son ricos en potasio y grasas vegetales.

La fabricación de jabón siguió siendo un arte relativamente primitivo hasta el los años 1500 D.C. cuando se desarrolladas las técnicas que proporcionaron un jabón más puro.

Los primeros colonos norteamericanos una vez instalados, prepararon su propio jabón para no depender de los envíos ingleses. Para ello usaban ceniza de madera y grasa de animales.

A partir de 1789, con la desaparición de los Monopolios Reales, emerge la Industria del jabón haciendo posible tener al alcance de todos estos productos aumentando el aseo personal.

Convirtiendo su uso en un hábito social de uso diario, favoreciendo a cuidado de la piel y evitando contagio de enfermedades gracias a su uso, Europa pasó de 100 millones de habitantes a tener 300 millones ya que la esperanza media de vida se incrementó en 20 años más.

En 1783, el químico sueco que Carl Wilhelm Scheele hirvió aceite de oliva con óxido del plomo, produciendo una sustancia que llamó glicerina. Esta reacción es la que ocurre en el actual proceso de fabricación de jabón.

El descubrimiento de la glicerina estimuló a otro químico francés, Michel Eugène Chevreul, a investigar la química de las grasas y de los aceites empleados para fabricar jabón. En 1823, descubre que las grasas simples se descomponen en presencia de un álcali para formar los ácidos grasos y los gliceroles.

Con todo esto, la fabricación del jabón alcanza la madurez en 1791, cuando el químico francés Nicolas Leblanc, inventó un proceso para obtener el carbonato de sodio, o soda, de la sal ordinaria.

Durante la 2ª Guerra Mundial, los americanos desarrollaron un tipo de jabón que podía utilizarse con agua del mar, así nació el jabón dermatológico, el menos agresivo de todos los jabones.

No es hasta el siglo XIX, cuando los científicos descubren el papel de las bacterias en el desarrollo del mal olor, que aparecen los primeros desodorantes y consigo los primeros jabones bactericidas.

3.4.2. El Jabón en la microempresa artesanal.

El jabón que la microempresa ofrece a los visitantes y público en general está elaborado a partir del aceite residual comestible, el mismo que mezclado con glicerina, aromatizantes y colorantes, ofrece una diversa gama de presentaciones

y tamaños tomando en cuenta su necesidad y ocupación: así tenemos: para la cara, el cuerpo, lavado de la ropa, utensilios y decorativos entre otros.

Los productos son 100% ecológico, ya que se cuenta con personal altamente calificado en la elaboración del producto, encaminado en las buenas práctica de manufactura y cuidando y preservando el medio ambiente.

Para la fase de producción del Jabón tendremos las herramientas adecuadas para la misma como:

MAQUINARIA

- Paila de Acero inoxidable
- Hornilla para calentar el aceite
- Material diverso
- Tina de Enfriamiento

UTENSILIOS

- Colador para quitar impurezas al aceite usado.
- Baldes Plásticos.
- Recipientes de vidrio.
- Filtro para limpiar el aceite usado.
Filtrado de las impurezas del aceite, para quitarle los restos de comida. Es mejor calentarlo hasta 35° C (95° F), aproximadamente, para que esté más fluido y pase bien por el filtro.
- Utensilio para remover la mezcla y manejar el jabón.
- Utensilio de madera para revolver.
- Moldes de plástico
- Guantes especiales.
- Mandil para personal y visitante.
- Recipiente para medir y balanzas

A parte necesitamos los siguientes materiales para la elaboración de este producto:

- Aceite doméstico usado (Generado por los establecimientos de restauración)
- Soda cáustica o hidróxido de sodio (NaOH).
- Esencias aromáticas o fragancias.
- Colorantes.
- Adornos como hojas, semillas, etc.
- Aditivos para mejorar las propiedades del jabón.

Las propiedades que tienen las velas de la microempresa ARTESANO son productos de buena calidad, se incluyen los siguientes:

- DURABILIDAD
- OLOR AGRADABLE
- COLOR FIRME
- EXCELENTE PRESENTACIÓN

Velas



Las velas tienen una larga e interesante historia en la religión, la magia y el folclore, ya que desde la antigüedad su función era iluminar el camino del destino, desde un enfoque sagrado, el de disipar las fuerzas de la oscuridad asociadas al mal, por lo cual representan todo un símbolo de luz y de magia.

El origen de las velas no es conocido, pero hay pruebas de haber sido utilizadas en Egipto y en Creta, con registros que datan de 3000 años a.C, confeccionadas de un material fibroso, como el junco, saturado de sebo.

Los pueblos antiguos observaron que las llamas de velas generaban revelaciones a los iniciados, conduciéndolos al mirarlas fijamente alcanzando así un estado alterado de conciencia, que le permitía contactar con los seres elementales o divinos.

Así como llamar a los espíritus o proyectarse al futuro, los egipcios utilizaban las velas en un ritual mágico para inducir al "sueño verdadero", y encontrar en él respuesta o el significado de los sueños.

Dicho ritual consistía en que un individuo se retiraba a una cueva oscura orientada hacia el sur, se sentaba y miraba fijamente la llama hasta que visualizara a su dios, para a continuación, dormirse para poder comunicarse con él sus sueños, obteniendo así las respuestas que buscaba.

Por el 4^o siglo, tanto las velas como las lámparas pasaron a formar parte de los rituales cristianos, pero no fue hasta la última parte de la Edad Media, desde el siglo XII, en que se colocaron velas en los altares de las iglesias.

La Iglesia Católica estableció el uso de velas santas consagradas en los rituales de bendiciones y para la absolución de los pecados, así como para realizar los exorcismos de los demonios.

3.4.3. Las velas en la microempresa artesanal

ARTE-SANO Es una microempresa artesanal elaboradora productos ecológicos ofrece velas de las más variadas formas y tamaños, donde puede optar por varias opciones formando parte en la elaboración sea cuadrados, redondos, estrellados u ovalados para la decoración y utilización en sus propias casa o eventos (bodas, comuniones, quince años entre otros). Todas nuestras velas son elaboradas con la materia prima que es el aceite doméstico usado el cual es altamente

contaminante y tan dañino para el medio ambiente especialmente para las aguas subterráneas lo que hace de este producto amigable con el ambiente.

Para su elaboración contamos en el establecimiento con instalaciones, espacio y ventilación adecuada y los implementos necesarios como:

MAQUINARIA

- Paila de Acero inoxidable
- Hornilla para calentar el aceite.
- Material diverso
- Tina de Enfriamiento

UTENSILIOS

- Recipiente de vidrio y aluminio de diferentes formas y tamaños.
- Alambre fino Pabilos (mecha)
- Filtro para limpiar el aceite usado.
Filtrado de las impurezas del aceite, para quitarle los restos de comida. Es mejor calentarlo hasta 35° C (95° F), aproximadamente, para que esté más fluido y pase bien por el filtro.
- Utensilio para remover la mezcla y manejar la vela
- Utensilio de madera para revolver.
- Guantes especiales.
- Mandil para personal y visitante.
- Recipiente para medir y balanzas

A parte necesitamos los siguientes materiales para la elaboración de este producto:

- Aceite doméstico usado (Generado por los establecimientos de restauración)
- Esencias aromáticas o fragancias.
- Colorantes.
- Aditivos para mejorar las propiedades de la vela.

Además de estos excelentes productos a elaborar en la microempresa artesanal; ofrecemos charlas sobre el manejo sustentable y disposición final del aceite comestible usado como la fabricación de otros productos como ceras industriales y biodiesel.

3.5. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.5.1. DEMANDA

Se define como demanda a las personas que tienen una necesidad específica y que buscar satisfacerla, por lo tanto se determina como demandantes potenciales de los productos de la microempresa ARTE – SANO, a todos los visitantes que llegan a la ciudad de Loja en un aproximado de 7028 personas mensualmente según los registros de entidades encargadas de la entrada y salida de gente en la ciudad de Loja. Así como también al público en general de la ciudad, que tienen necesidades de adquirir productos artesanales para la decoración e iluminación tanto de sus viviendas como de sus eventos sociales, y necesidades de higiene, relajación, aromatización etc.

Los productos artesanales elaborados en la microempresa artesanal ARTESANO, jabones y velas cubren las necesidades y ofrecen a los clientes potenciales que son los visitantes de la ciudad de Loja, la posibilidad de tener en sus manos un producto netamente artesanal, y además ecológico, puesto que es elaborado a partir del aceite residual de uso doméstico, teniendo en cuenta las normas de seguridad exigidas por la ley ecuatoriana.

La calidad del producto entregado también está garantizado puesto que se ha dispuesto del personal calificado en la rama artesanal, quienes tienen una amplia experiencia en la elaboración de este tipo de productos.

Los diseños, presentaciones y variedades en cuanto a tamaño, fragancia y fin que cumpla producto, serán elaborados en función al gusto y deseo de satisfacción que demanden los clientes, y de acuerdo a la ocasión para lo cual lo necesiten.

En fin el producto será elaborado con ideas y diseños exclusivos, convirtiéndose en un producto ecológico y 100% lojano.

En cuanto al precio, este será fijado de acuerdo al costo de producción que se tenga, el cual no es oneroso, por lo tanto será un precio justo y acorde a la economía del consumidor final.

A ello se agrega la oferta de:

- El lugar en donde se ubica nuestra microempresa, es de fácil acceso para todos los consumidores.
- Estos productos artesanales están destinados a aquellas personas que buscan satisfacer su necesidad de decoración e iluminación.
- Elaborar uno mismo como visitante el producto que desea llevar como recuerdo de su paso por la ciudad de Loja.
- Ayudar a la conservación del ambiente a través de la reutilización del aceite comestible desechado.

Como se manifiesta anteriormente existen microempresas dedicadas a la elaboración de diferentes productos artesanales a partir del aceite comestible residual, sin embargo, ARTE – SANO, ofrece a la clientela en general, a ser parte activa en la elaboración de los productos, es allí en donde radica la diferencia e innovación de nuestra microempresa, por lo cual creemos firmemente en contar con la aceptación del consumidor final y visitantes de la ciudad de Loja. Quienes preferirán nuestra oferta para poder ser parte en la elaboración de los productos que luego decoraran y servirán para la higiene de sus familias en sus hogares.

Como se puede evidenciar los beneficios que ofrecen los productos de ARTE – SANO, no son útiles únicamente para aseo o iluminación en los hogares, sino también para la decoración de su oficina o fiesta para darle cierto toque de modernidad y elegancia, o como un souvenir que sus familiares y amigos recibirán con agrado de su visita a la ciudad de Loja.

La **zona geográfica** en la cual se va implementar la microempresa para la puesta en marcha y ofrecer los productos artesanales a los visitantes propios y extraños es la ciudad de Loja, específicamente en el sector norte de la ciudad en donde se cuenta con el espacio necesario para brindar un servicio de calidad y calidez.

Además es una zona de influencia muy positiva puesto que es una oportunidad el contar en el entorno en donde funcionará la microempresa con las instalaciones del Zoológico Municipal “La Banda”, que recibe la visita diaria de cientos de personas, que se convierten a su vez en nuestros clientes potenciales, ya que con la adecuada promoción y publicidad pueden ser persuadidos de visitar nuestra microempresa.

Las características de los clientes que se busca captar son:

- Hombres y mujeres mayores de 18 años, con un ingreso mensual superior a los \$300.00 dólares, puesto que estos productos como ya se ha hecho hincapié es de un precio moderado para adquirirlos.
- En el nivel educativo las personas que demanden los productos juega un papel primordial, si bien no es relevante, se ha constatado que personas con estudios y cultura privilegiada son quienes más demandan de este tipo de productos, que si bien no son necesidades, se convierten en fuertes deseos de satisfacción, ya que son estos quienes más buscan la decoración y presentación sus viviendas por ejemplo.
- El nivel social de los clientes así mismo no resulta relevante ya que la microempresa está abierta al público en general, no obstante se busca captar a clientes de clase media, clase media alta y clase alta, que son quienes tienen el mayor poder adquisitivo para el acceso a estos productos y gustan de ellos por sobre todo, y no escatiman en el pago del valor agregado que los productos ecológicos y artesanales tienen.

Es importante recalcar, la tarea y estrategias que serán necesarias aplicar en cuanto a la posición del productos en la mente del consumidor, ya que factores que afectan al producto, son, entre otros, la cultura que se tiene acerca de los

jabones y velas, puesto que muchas personas creen que el único beneficio es para consumo casero y ,no de decorar y llevar un recuerdo consigo.

La situación económica del país, afecta, ya que las personas se preocupan por comprar cosas de primera necesidad, y después productos artesanales como los que se brindan en la microempresa.

3.5.2. OFERTA

La oferta está constituida por todas las empresas similares que ofrecen la misma gama de productos en un mismo mercado, es decir la competencia.

La oferta de productos elaborados a partir del aceite comestible reciclado en la ciudad de Loja, es diversa, puesto que existen microempresas dedicadas a ofrecer este tipo de productos (VELAS REINA DEL CISNE), como también hay comerciales dedicados al expendio de productos similares que son traídos de otras ciudades.

Sin embargo la oportunidad de ser pioneros en el mercado nace desde el punto de vista, de ofrecer al consumidor y visitante la posibilidad de inmiscuirse en la elaboración de los productos, puesto que este puede visitar las instalaciones de la microempresa, así como también ser partícipe en la elaboración de estos productos. Es aquí en donde radica nuestra fortaleza puesto que al contar con artesanos calificados se puede ofrecer recorridos con un guía turístico, que socialice con los clientes el proceso que se sigue en la elaboración de los productos.

Como se dijo anteriormente uno de los competidores directos es VELAS REINA DEL CISNE, que se encuentra establecido en el medio, sin embargo no cuentan con la oferta de visitas a las instalaciones de la fábrica. Lo que es un punto a favor nuestro en miras de conseguir ese mercado.

Existen además comerciales que ofrecen cursos para la elaboración de manualidades entre las que se cuenta la elaboración de velas y jabones, sin

embargo son ocasionales y entre sus debilidades están el no contar con un espacio adecuado para recibir a un número mayor de clientes, además de tener una infraestructura acorde a su razón de ser comercio de productos en pequeña escala en algunos casos y otros centros de aprendizaje.

Por lo tanto la competencia es diversa y débil, ya que cada uno ofrece su gama de productos y servicios de manera aislada, mientras que en la microempresa ARTE – SANO, se ofrece el conjunto de servicios, aprendizaje y compra de los productos, amigables con el medio ambiente.

Como podemos observar el número de competidores es reducido por lo cual, provoca que los clientes tengan muy poco de donde escoger, por eso nuestros productos entrarán al mercado con fuerza dándole al cliente todo aquello que estaba buscando.

Dentro de los competidores, a considerar en el caso de la fabricación de velas está la fábrica de velas Reina del Cisne y las bodegas, bazares, tiendas y cursos de elaboración de velas artísticas.

La producción en la microempresa, será de manera periódica, según la demanda existente a la llegada de visitantes, y bajo pedidos. Es importante destacar que en las instalaciones de la microempresa a su llegada el visitante podrá observar un stand de la gama de productos ofertados, esto con el fin de persuadir desde su ingreso el optar por uno u otro producto, así como formas, tamaños y presentaciones.

La tecnología que será utilizada en la microempresa es de fácil adquisición y aplicación, puesto que la creatividad y paciencia jugaran el papel fundamental a la hora de ofrecer el producto al cliente visitante, esto sumado a la entrega de productos ecológicos, con diversidad de modelos exclusivos y al gusto de cada cliente.

El canal de distribución que la microempresa utilizará para la comercialización de los productos es PRODUCTOR – CONSUMIDOR FINAL, ya que en el mismo

establecimiento tenemos nuestro taller, o sea que no hay necesidad de tener intermediarios, el cliente va elabora y compra su producto ahí mismo.

3.6. MATERIA PRIMA

3.6.1. DESCRIPCIÓN

- **Aceite Doméstico Usado:** Es un residuo del aceite comestible que se la ha dado uso por varias veces y a perdido todas sus propiedades y es considerado como desecho. Hay distintos grados de aceite doméstico, según su punto de fusión: 56°-58°, 54°-56°, 52°-54, etc.
- **Desmoldantes:** Para desmoldar los productos del molde. Hay tres tipos: en aerosol, líquido y sólido. Su costo en presentación liquida es de \$20 por litro y en aerosol \$23.20 por botella.
- **Cera virgen:** Es un producto totalmente natural, que proviene de la cría de abejas. Es una cera cara, pero tiene un estupendo aroma. Generalmente sé usa en combinación con otros tipos de cera. Tiene la propiedad de aumentar la duración de los productos. Su costo es de \$18.50 por kilogramo.
- **Estearina:** Es una cera rígida de color blanco que se usa preferentemente como aditivo al aceite usado para aumentar la capacidad de contracción de los productos en el molde. Es aconsejable usar sólo un 10%, es decir, una parte de estearina cada 10 de aceite. Su costo es de \$5.50 por kilogramo.
- **Carnauba:** Es un endurecedor de color amarillo. Se usa una cantidad del 10%. Su costo es de \$10 por kilogramo.
- **Mechas o pabilos:** Las mechas pueden ser de dos tipos: con guía y de algodón trenzadas. La elección de la mecha correcta es fundamental. No

sólo su tamaño es importante, sino que también el tipo para cada estilo de vela. El costo es de \$1.50 el metro.

- **Colorante:** Se pueden usar muchos tipos de colorantes, pero siempre solubles en aceite. Los más comunes y recomendables son las rueditas colorantes. También se pueden usar anilinas a la grasa y crayones. Su costo es de \$25 por kilogramo.
- **Perfume:** Son esencias para dar aroma a las velas. Deben ser solubles en grasas. Su costo es de \$50 por medio litro de esencia.
- **Masilla:** Se usa para sellar y para tapar los agujeros del molde. Su costo es de \$5 por kilogramo.

3.6.2. CLASIFICACION

Son procesados todos los insumos que se necesita para la creación y elaboración de los productos.

3.6.3. DISPONIBILIDAD

Para la materia prima que es el aceite doméstico usado, contamos con los proveedores los establecimientos de restauración de La ciudad de Loja, para eso hemos diagnosticado el estado y uso actual de estos residuos.

Para ello deberíamos negociar el precio con cada uno de los establecimientos sobre la cantidad de aceite usado que nos proveerán cada uno de ellos.

No es escasa la materia prima, ya que contamos con una gran cantidad de establecimientos que generan este residuo teniendo 6.584 litros de aceite doméstico usado que son generados mensualmente por parte de los establecimientos diagnosticados. En la ciudad de Loja se encuentran grandes proveedores muy fuertes, ya que son establecimientos de restauración

reconocidos a nivel local y nacional, la gran ventaja es que por ser tan grandes sus precios del desecho son más baratos.

3.7. ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

Cuadro N°12.

| Nombre | Dirección | Teléfono | Cantidad mens. |
|-------------------|--|-----------------|-----------------------|
| KFC | 18 de noviembre y gobernación mainas. | 2573215 | 650 Litros. |
| PAVI POLLO | Mercadillo 14-99 bolívar y sucre | 2576150 | 150 Litros. |

Fuente: investigación

Elaboración: El Autor

Nosotros mismos vamos por la materia prima, a cualquiera de los establecimientos y sus sucursales. El precio que se nos maneja, es variable así mismo gratuito en debido a que cuentan estos establecimientos con políticas ambientales, la cual nos aportaran con facilidad este desecho para darle otra utilidad en nuestra microempresa.

Los colorantes, esencias, y demás materiales se compran en diversas tiendas del centro de Loja. , ya que son varias no podemos especificar una en particular.

Los moldes que utilizamos para las diferentes formas de los productos, se adquieren en EE.UU. a través de una Compañía especializadas en eso.

ENVASES COCON SA DE CV

Bolívar #113 Col. Centro

3.8 MANO DE OBRA

A) TIPO DE MANO DE OBRA

Mano de obra especializada y de los visitantes a partir de una capacitación.

B) CLASIFICACION

Artesanal especializada en fabricación de productos.

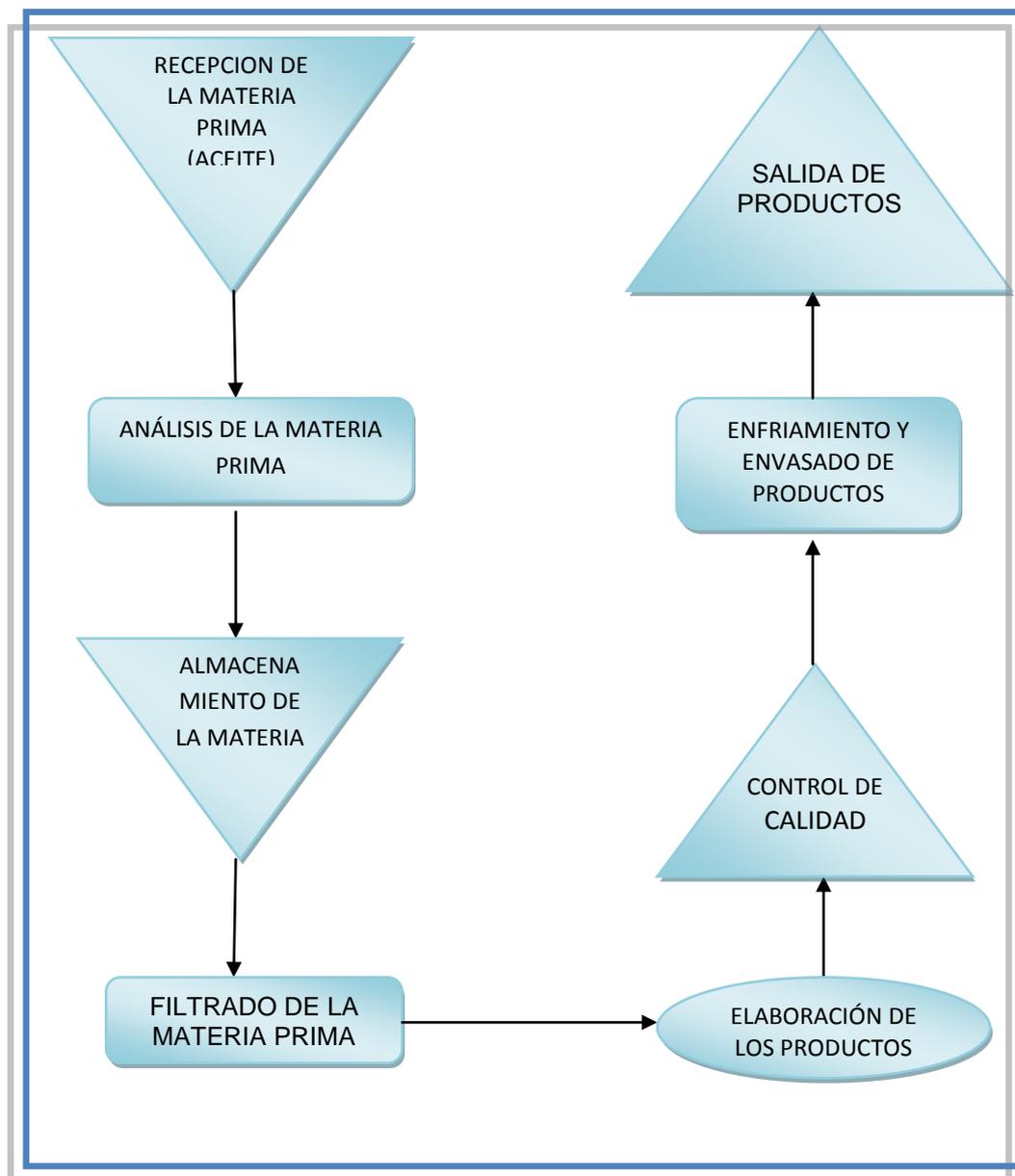
C) DISPONIBILIDAD

En si para este trabajo son pocas las personas necesarias, debido que es una microempresa artesanal.

3.8.1. COSTO DE LA MANO DE OBRA

OBREROS \$264,00

PROCESO DE PRODUCCION



A) PASO DEL PROCESO PRODUCTIVO

1. **RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE LA MATERIA PRIMA:** Llega la camioneta con las materias primas compradas con nuestros diferentes proveedores, y las acomodamos dependiendo que es (aceite usado, aditivos, colorantes, perfumes, etc.).
2. **ANÁLISIS DE LA MATERIA PRIMA:** Se vacía el aceite usado en grandes moldes que deben de estar a cierta temperatura para ser analizados el estado de la materia prima, para que esta quede con la consistencia ideal, para poder vaciarla después.
3. **ALMACENAMIENTO DE LA MATERIA PRIMA:** Previamente calentado el aceite, se almacena a los diferentes recipientes que vayamos a ocupar (jabones y velas).
4. **FILTRADO DE LA MATERIA PRIMA:** Para filtrar el aceite y quitarle los restos de comida. Es mejor calentarlo hasta 35°C (95°F), aproximadamente, para que este más fluido y pase por el filtro y así dejar lista la materia prima para ser utilizada.
5. **ELABORACION DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES:** En un ambiente ventilado y con la ayuda de los materiales necesarios, se procede a la elaboración de los productos.
6. **CONTROL DE CALIDAD:** Una vez elaborados los productos, son revisados para poder determinar si cumple al 100% con el control de calidad establecido.

7. **ENFRIAMIENTO Y ENVASADO DE LOS PRODUCTOS:** Cuando Los productos ya se encuentra en los moldes, pasamos todos los moldes a una tina, con agua fría, para enfriarlas y se endurezcan más rápido, para así después darles el terminado final y ser envasados los productos.
8. **SALIDA DE PRODUCTOS:** Al retirarlas del agua fría, los productos ya están adecuados para ser decorados, y darles los últimos acabados necesarios y ser empaquetados. Después de empaquetados, llevamos parte de los productos a la bodega, y otra parte a exhibición, ya para que el visitante pueda observar y adquirir el producto.

3.8.2 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.

CUADRO N°13

PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE JABÓN

Cuadro N°13.

| POR HORA | POR DIA (9) | POR SEMANA (54) | POR MES (216) | POR AÑO (2592) |
|-----------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 10 | 90 | 540 | 2160 | 25920 |

Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VELAS

Cuadro N°14.

| POR HORA | POR DIA (9) | POR SEMANA (54) | POR MES (216) | POR AÑO (2592) |
|-----------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 10 | 90 | 540 | 2160 | 25920 |

Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

PLANIFICACIÓN DEL TOTAL DE PRODUCCIÓN DE VELAS Y JABONES

Total de productos Por Mes

4320 Jabones y velas

Total de productos Por Año.

51840 Jabones y velas

CANTIDAD DE PRODUCTOS POR LITROS DE ACEITE

Cuadro N°15

| | | |
|----------------|----------------------|------------------------|
| 1 litro aceite | 800 Litros Mensuales | 9600 litros Anuales |
| 6 Jabones | 4800 Jabones | 57600 Jabones |
| 6 Velas | 4800 Velas. | 57600 Velas |

Fuente: investigación

Elaboración: El Autor

Se refiere a la capacidad total de atención de la empresa al 100% para planificar nos basamos en los resultados de la demanda insatisfecha y teniendo en cuenta que la presente microempresa a planificado producir 10 productos por hora, con 4 obreros, 9 horas diarias, 6 días a la semana significando que al año se trabajara 260 días, se debe tomar en cuenta que la maquinaria y equipo, las instalaciones y personal están planificadas para producir a niveles ideales que representa el 100% de la capacidad instalada.

B) TIPO DE PROCESO PRODUCTIVO

Intermitente-Artesanal

3.9. MAQUINARIA

- **Termómetro:** Es imprescindible en la fabricación de productos. De él depende el éxito de los jabones y velas y el efecto obtenido. Lo ideal sería un termómetro que alcanzara los 150°C para medir la temperatura de la materia prima el aceite usado, ya sea de mercurio o de alcohol.
- **Máquina mezcladora.** Este proceso se realiza para la mezcla de todas las materias primas, se utiliza para mezclar todos los aditivos y hacer la pasta para los productos.
- **Hervidor para el aceite doméstico usado:** Se utilizará ollas de acero inoxidable, esmaltadas o de aluminio de algunos tamaños.
- **Jarras y jarritos:** Para calentar el aceite usado utilizamos jarras de acero inoxidable, esmaltadas y de aluminio.
- **Balanza:** Utilizamos balanzas de cocina que son perfectas para esta tarea.
- **Moldes:** Los hay de acrílico y de metal. Hay una gran variedad de diseños, formas y tamaños
- **Varilla de bronce:** Determina el espacio que luego va a ocupar el la mecha en caso de las velas.
- **Agujas y palitos:** Para insertar las mechas y asegurarlas a las bases de los moldes en caso de las velas.
- **Tijeras:** Para cortar la mecha, entre otras cosas para la utilidad en el proceso del jabón.

- **Máquina cortadora de barra de jabón:** Se utiliza para cortar automáticamente las barras de jabón de varios tamaños y diseños.

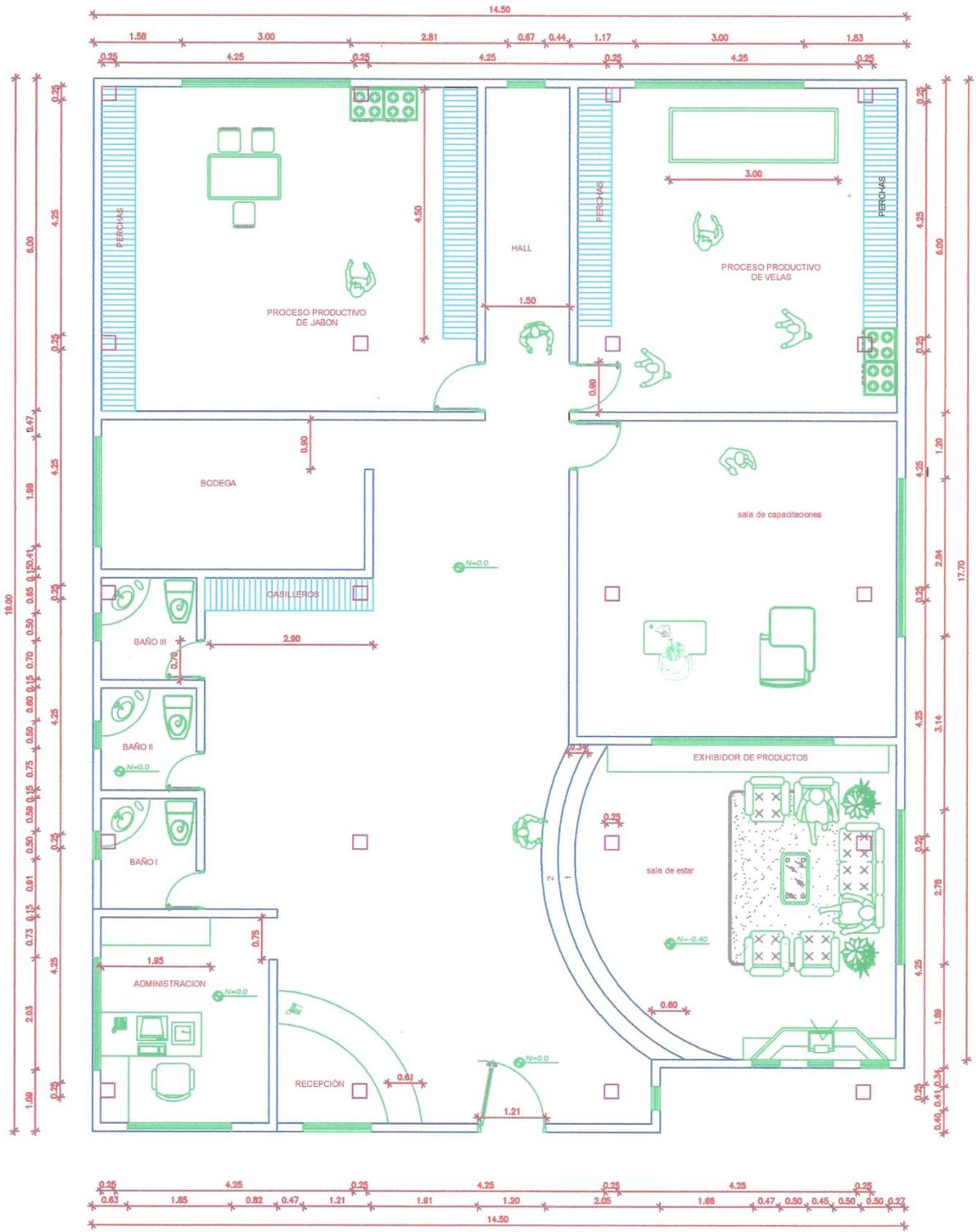
- **Máquina de timbrado de jabón.** El proceso de estampado se realiza a través de máquina de sellado de jabón, da la forma exacta y el tamaño final del jabón. La última será el acabado con la forma requerida, el tamaño y nombre de la microempresa o gusto del visitante ahí el jabón estará listo para el embalaje.

3.10 DISEÑO DE LA PLANTA.

En este proyecto hemos creído conveniente implementar una infraestructura de una sola planta con los espacios antropométricos adecuados para una circulación de los visitantes y personal ubicada en el sector la banda a pocos metros del zoológico municipal la banda, la misma que contara con todos los servicios básicos necesarios, con una extensión de aproximadamente 256.5 m² que estará distribuida en las correspondientes áreas de trabajo que a continuación se detallan sus áreas con sus respectivos metros cuadrado



FACHADA PRINCIPAL
 ESCALA 1:50




PLANTA UNICA
 ESCALA 1-50

3.11 PLAN DE MARKETING.

El objetivo es:

Suministrar a los visitantes y clientela, los productos artesanales que demandan, en el momento y condiciones adecuadas, de forma que satisfagan su deseo y paguen el valor agregado que significa el permitir que visiten las instalaciones observando el proceso de elaboración de los diferentes productos. De la microempresa ARTE-SANO Loja

Para lograr posicionar el producto en el mercado, y entrar en el mundo de la competencia se tiene previsto implementar un plan de marketing con las aristas antes mencionadas dentro de lo que es el producto, precio, plaza y promoción, en donde se ejecutará diferentes estrategias de mercadeo como:

- ✓ En cuanto al precio, se determinó el mismo en \$5,00 por paquete, el mismo que incluye el recorrido a las instalaciones, refrigerio al término del mismo, y entrega de material informativo sobre la elaboración de productos ecológicos a partir del aceite comestible residual.
- ✓ Además se ofrece facilidades de acceso y parqueadero para los visitantes que lleguen al sector en vehículo propio.
- ✓ Promoción a través de convenios con agencias de viajes, hoteles, restaurantes y supermercados del producto como tal, el cual será el anzuelo para que los clientes sientan el deseo de visitar la planta de procesamiento.
- ✓ Se utilizará canales de promoción y publicidad, como los programas con mayor ranking de sintonía tanto en televisión como en radio, y prensa escrita.
- ✓ Se participará en ferias comerciales y artesanales con el fin de lograr posicionar el producto en la mente del consumidor.

Las políticas de venta, que seguirá nuestra microempresa artesanal, serán todas encaminadas a la satisfacción total del cliente.

Las ventajas que les ofrecemos a nuestros clientes son:

- ✓ Productos ecológicos (materia prima aceite usado)
- ✓ Satisfacción total o devolución de su dinero
- ✓ Garantía de los productos 100%
- ✓ Comercializamos, producimos y distribuimos jabones y velas con el compromiso de cumplir las exigencias del producto.
- ✓ Exclusividad en los diseños
- ✓ Descuentos en grandes pedidos
- ✓ No cobro de comisiones por ventas en internet.

En cuanto a la entrega de productos bajo pedido, este se lo hará teniendo en cuenta los factores que influyan como: la cantidad de productos como jabones y velas, el grado de dificultad para hacerlas, dependiendo de modelos y tamaños a escoger se le dará al cliente un promedio de tiempo en el cual nosotros nos comprometemos a entregarle su pedido o si no se le hace un 10% sobre el total de su compra.

3.11.1 PRODUCTO.

Se define como producto, todo aquel bien o servicio capaz de satisfacer las necesidades del cliente que lo solicita.

Por lo tanto el producto a que ofrece ARTESANO son: jabones y velas a base de aceite doméstico usado, estos productos serán vendidos por pequeñas y grandes cantidades, se caracterizara por su color café claro con un lustre muy llamativo debido al aceite y sus ingredientes, el mismo que será procesado con tecnología adecuada, precio cómodo y con un talento humano apropiado para brindar el servicio de información y aprendizaje en la elaboración de los productos por el propio visitante mediante una capacitación previa, por ello es necesario hacer una relación con las características del consumidor y especificaciones del producto que corresponden a las que desee comprar el cliente, con la finalidad de ser más eficientes y eficaces en el mercado.

Jabones y velas elaboradas con aceite doméstico usado, envasado con la siguiente información: peso, logo y sello de ARTE-SANO, zona de producción, código de exportación, hecho en Loja- Ecuador y año de producción.

PLAZA.

La plaza se conceptualiza como el lugar en donde se expenderá el producto y los clientes potenciales a quienes se ofrecerá el mismo.

Los productos que ofrece la microempresa van dirigidos a:

Mercado nacional: Turistas locales y nacionales, Bodegas, Bazares, hipermercados.

Mercado internacional: Turista extranjero, Supermercados Internacionales.

Estrategia para llegar al segmento de mercado:

- Participación en ferias nacionales e internacionales (Ferias de turismo), envíos de muestras y misiones comerciales.
- Gastos de comercialización por la microempresa.

GRÁFICO N°16



Jabones y velas artesanales grafico N°16

3.11.2 PRECIO

El precio es la cantidad de dinero que está dispuesto a pagar el cliente por el producto que solicita, y, como se expuso anteriormente el precio de venta al público de nuestros productos será de \$ 5,00 por persona que incluye varios pluses como: capacitación, refrigerio, la participación en la elaboración de los productos, etc. Además por cada unidad adicional que adquiera sea esta vela o jabón pagará el valor de \$1.30 por cada producto, igualmente este será el precio que se le dará para distribuir el producto a nivel local, nacional e internacional. Mediante estos datos nos pudimos dar cuenta que obtendremos un precio apropiado de nuestro producto y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada, es decir analizando los costos totales de producción, administración, comercialización y financieros, que se encuentran inmersos en la elaboración de los productos, el mismo que tendrá un precio cómodo y accesible que nos permitirá posesionarnos en el mercado actual.

3.11.3 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La promoción consiste en las formas como se logrará llegar a captar la atención de los clientes potenciales del producto, a través de canales de comunicación como radio, prensa y televisión, por lo tanto la estrategia promocional de la microempresa ARTESANO implementará es:

- Creación de una página virtual que promociones los servicios y productos que ofrece la microempresa.
- Elaboración de material divulgativo e informativo como trípticos y afiches sobre la elaboración artesanal y con fines ecológicos que ofrece la microempresa.
- Participación en las ferias comerciales, turísticas y artesanales para promocionar los productos.

Es muy importante tomar en cuenta la forma en que se darán a conocer al resto del mercado pendiente de explotar, ya que si bien es cierto el mercado potencial

de la microempresa son los visitantes a la ciudad de Loja para lo cual tendremos una excelente publicidad mediante medios como el internet y agencias de viajes.

Se pretende implementar cuñas radiales para publicitar a la microempresa dentro y fuera de la ciudad de Loja. Con este medio es posible que toda la ciudad de Loja se entere del establecimiento, ya que la radio es comúnmente escuchado por toda la población. Además se conoce que las radios que mayor sintonía tienen en la provincia de Loja son: PODER, SUPER LASER, CENTINELA DEL SUR Y LUZ Y VIDA, por lo tanto se definirá en cuál de estas se hará la publicidad.

Además existe la opción de hacer conocer la oferta que tiene la microempresa a la ciudadanía a través de programas televisivos de la localidad que ofrecen programas de variedades a la ciudadanía en donde dan la oportunidad al inversionista lojano de promocionar y publicitar su oferta de productos, como es el Caso de ECOTEL TV, con su programa de variedades ELLAS TV.

Adicional a ello existe la opción de publicitar a través de medios impresos como el periódico principal más leído en la ciudad, ya que normalmente la mayoría de la población ubica la sección de anuncios para saber lo nuevo y lo desconocido por ellos. Para ello se recomienda anunciarse en el periódico LA HORA, este diario es el principal y uno de los más conocidos en el país. Es posible que la información como el nombre de la empresa, los productos que se venden, etc. y cualquier otra situación que se estime importante como un slogan publicitario.

Otros servicios a más de los productos artesanales.

Es importante tomar en cuenta que la microempresa artesanal debe buscar mostrarlo mejor de su imagen como en los productos que vende, ya que esta situación es muy interesante para los clientes, pues ellos buscan cosas nuevas que les llamen la atención y así encontrar nuevas cosas que ellos mismos necesitan como estos productos caseros.

Es importante considerar que la microempresa brinda otros servicios aparte de la elaboración de productos; tales como Área de descanso para los visitantes, Área de observación de los productos artesanales para ser adquiridos, parqueadero y servicio de charlas sobre el manejo del aceite doméstico usado y su función entre otras innovaciones que se le vayan dando al establecimiento.

Para el caso de los turistas nacionales y extranjeros que son los clientes potenciales, se les ofrecerá un artículo de regalo en la visita al establecimiento.

Así por ejemplo se puede regalar la vela o jabón elaborado por el mismo. Para ellos es importante, debido a que al turista le gusta mucho tener cosas de regalo y que puedan llevar de recuerdo del lugar visitado.

FACTORES DE INGRESO.

- Se ofrecerá el producto a precios razonables
- Se utilizara materia prima el aceite doméstico.
- Se trabajara con la tecnología adecuada que permita un buen producto para la satisfacción de los usuarios.
- Realizar controles de calidad en el transcurso y al final del proceso productivo de los productos.
- Planificar su presentación tomando en cuenta los gustos y preferencias del usuario.

3.12. PLAN DE INVERSIONES

3.12.1. Construcción y adecuación.

Memoria técnica descriptiva:

En un área de 300 metros ubicado en el sector de la banda, ciudad de Loja, se encuentra el proyecto que está concebido desde el punto de vista de fomentar un nuevo atractivo basado en una microempresa artesanal elaboradora de

productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de restauración de la ciudad de Loja: para lo cual en el diseño se ha previsto también las áreas de servicio como son: Área administrativa, un Estar, fabricación de velas, fabricación de jabón, área de capacitación y bodega.

3.12.2. DESCRIPCION DE ZONAS EN DISEÑO

Guardianía o control:

Ubicada en el acceso, la cual contiene un espacio destinado al control del establecimiento este espacio ocupa un área de 7 m². Los materiales empleados para su construcción son: MAMPOSTERIA DE LADRILLO COMUN HORMIGON EN PISOS, ESTRUCTURA METALICA Y CUBIERTA DE TEJA COMUN.

ESTACIONAMIENTO:

Ubicados a la derecha con respecto al acceso a una distancia de 12m, en el cual se proyectó para 10 unidades de parqueadero, con un área destinada a un futuro crecimiento o alta demanda, dependiendo de la temporada. Su construcción está planificada con una nivelación de piso y una capa de lastra o grava.

ADMINISTRACION:

A una distancia de 50 m con respecto del acceso, se encuentra esta edificación en la cual se prevé una oficina para el administrador y un espacio para la recepcionista,.

ZONA DE FABRICACION DE VELAS Y JABONES:

Esta área consta de dos partes, la primera zona es un cuarto con adecuada ventilación de una superficie de construcción de 42 m² con las respectivas maquinarias necesarias para esta fabricación en la segunda encontramos lo referente a la fabricación de jabones el cual contara con percas metálicas para la

colocación del materias de la misma manera de 42m² el que se elaborara este producto.

SALA DE CAPACITACIONES:

Esta se encuentra adyacente a la sala de estar en esta encontramos un infocus en el cual se proyectaran las charlas impartidas a los visitantes para luego ser guiados hacia los centros de elaboración con la finalidad de ser guiados en cómo se procesan la materia prima teniendo como resultados los productos.

BODEGA:

Esta zona se encuentra especializada para colocar todo tipo de material para almacenarlo y guardar los utensilios que se va a necesitar con unas dimensiones de 9m².

BAÑOS PUBLICOS:

Estos van a servir como vestidores y baños al mismo tiempo adyacente a esto unos casilleros para que coloquen los visitantes sus prendas con esto cada baño tiene una dimensión de 4m² los que están junto a los sitios de elaboración tenemos una totalidad de tres baños en toda el área estos son elaborados con hormigón armado.

AREAS VERDES:

En el proyecto el tratamiento de 20 m² de área verde mediante las áreas de ornamentación y elementos decorativos para el establecimiento con jardineras en la parte frontal con un aspecto decorativo y esbeltico.

3.12.3. INVERSIONES DEL PROYECTO

3.12.3.1 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son aquellos que se mantienen durante más de un año y se utilizan para llevar a cabo la actividad de la empresa. Los terrenos, edificios, equipos, muebles, y maquinaria son ejemplos de activos fijos. Cuando se compra un activo fijo, todos los costos incurridos para su adquisición e instalación se cargan a la cuenta de activos fijos. Los gastos que se relacionan con los terrenos se pueden cargar tanto a "terrenos", a "mejoras de terrenos" o a "inmuebles", dependiendo de lo permanentes que sean y de cuánto tiempo se espera que duren.

CONSTRUCCION

Arte o técnica de construir. En el campo de la arquitectura e ingeniería civil, se le llama así al proceso de edificación o montura de una infraestructura. Normalmente este tipo de trabajos es llevado a cabo por un gerente de proyecto y supervisado por un gerente de construcción, ingeniero de diseño, ingeniero de construcción o arquitecto de proyecto.

Cuadro N°17

| RUBRO | UNIDAD | CANTIDAD | P. UNITARIO | P.TOTAL |
|---------------------------------------|--------|----------|-------------|----------------|
| CIMENTACION | | | | 632.41 |
| Excavación de plintos y cimientos | m3 | | | 0,00 |
| Cimiento de Piedra | m3 | 9,11 | 69,42 | 632.41 |
| ESTRUCTURA DE HORMIGON | | | | 4704.58 |
| H.S. en Replintillo (f'c= 180 kg/cm2) | m3 | 3,58 | 81,32 | 291.12 |
| H.S en Plintos fc=210 kg/cm2 | m3 | 8,55 | 89,48 | 765.05 |
| H:S: en Cadenas (f'c= 210 kg/cm2) | m3 | 8,87 | 117,82 | 1045.06 |
| H:S: en Columnas (f'c= 210 kg/cm2) | m3 | 10,22 | 127,8 | 1306.11 |
| Acero de Refuerzo (fy = 4200 kg/cm2) | kg | 870,63 | 1,49 | 1297,24 |

| | | | | |
|--|-----|-------|---|-----------------|
| MAMPOSTERIA | | | | 2695,00 |
| Mam. de ladrillo Panelon filo 28,5x14x8,5 | m2 | 250 | 10,78 | 2695,00 |
| PISOS | | | | 600,00 |
| CARPINTERIA DE HIERRO | | | | 1168.37 |
| Puerta princ(incluye colocación)mdf p6(h=2m(0,80-0,90) | u | 2 | 300 | 600,00 |
| Puerta de Baño (incluye colocacion y cerradura) | u | 3 | 44,93 | 134.79 |
| Ventanas de Hierro inc vidrio 3 mm | m2 | 9,94 | 43,62 | 433,58 |
| CUBIERTA | | | | 8143.78 |
| Losa Alivianada e=0,15m fc=210 kg/cm2 inc hierro | m2 | 275.5 | 29,56 | 8143.78 |
| PIEZAS SANITARIAS | | | | 329.64 |
| Lavamanos Blanco (incluye accesorios) | u | 3 | 34,25 | 102.75 |
| Inodoro Blanco (incluye accesorios) | u | 3 | 75,63 | 226.89 |
| INSTALACIONES SANITARIAS Y AGUA POTABLE | | | | 271.73 |
| Aguas Servidas PVC 50 mm | pto | 4 | 8,59 | 34.12 |
| Aguas Servidas PVC 110 mm | pto | 3 | 24,03 | 72.09 |
| Aguas Servidas PVC 75 mm | pto | 4 | 19,57 | 78.28 |
| Salida de Agua Potable (incluye accesorios) | pto | 6 | 14,54 | 87.24 |
| INSTALACIONES ELECTRICAS | | | | 325.94 |
| Interruptor Simple | pto | 10 | 7,45 | 74.5 |
| Tomacorriente doble | pto | 20 | 10,31 | 206.2 |
| Focos Incandescentes | pto | 13 | 3,48 | 45.24 |
| ACABADOS | | | | 150,00 |
| Acera H.S. (f'c= 180 kg/cm2) e= 6 cm | m2 | | | |
| TOTAL | | | | 19021.45 |
| | | | IVA 12% | |
| | | | COSTOS INDIRECTOS % | 0,00 |
| | | | VALOR DE LA OBRA : | |
| | | | COSTOS DE OBRA INICIADA (SI HAY) | |
| | | | VALOR TOTAL DE LA OBRA | 19021.45 |

Fuente: <http://www.solucionesespeciales.net/Inmobiliaria/Costos.asp>

Autor: Rojas

MAQUINARIA Y EQUIPO

Con asesoría de un Ingeniero Industrial se ha planeado la compra de maquinaria y equipo para cumplir con el proceso productivo para la obtención de los productos artesanales, el precio se obtuvo mediante, proformas e investigaciones en empresas nacionales e internaciones, que se dedican a la venta de los mismos. El costo total se fijará en \$989.00.

MUEBLES Y ENSERES

Para el presente proyecto se ha planificado adquirir: escritorios, sillones, archivadores etc. Estos nos servirán para cumplir con eficiencia las funciones administrativas que debe cumplir la empresa. Estos activos fueron cotizados, en diferentes mueblerías de la localidad y el costo total se establecerá en \$582.00

EQUIPO DE CÓMPUTO

Se considera como equipo computacional toda pieza de hardware, software, accesorio, periférico, de telecomunicaciones y relacionado con cualquiera de éstos, que esté instalado en las salas de acceso común, así como cualquier recurso de la red de área local alámbrica e inalámbrica o conexión a Internet provista por la Universidad o la red de área local misma, administradas por la Dirección de Sistemas y destinadas al uso de los alumnos, profesores y/o personal administrativo. El costo será de 900,00.

VEHÍCULO

Basadas en la información de las diferentes casas comerciales y patio de carros respecto a la cotización de precios se ha planificado comprar una camioneta Chevrolet Luv, del año 2010 el mismo que servirá para el traslado de la materia prima y comercialización de dicho producto, el precio será de \$15000.00

EQUIPO DE OFICINA

La empresa ha planificado la compra de equipos que serán utilizados por el personal administrativo, los mismos que serán evaluados en la ciudad de Loja los costos de estos bienes serán de \$216.00

INSTALACIONES

Las instalaciones de energía eléctrica, agua potable y otras adecuaciones, han sido propuestas por el jefe de Producción y jefe de ventas para cumplir las diferentes actividades operativas directamente de producción los costos totales hacen a un monto de \$570.00.

IMPREVISTOS

Todo presupuesto por más que haya sido cuidadosamente elaborado, tendrá siempre un margen de error por causas de la fluctuación de los precios, y cambios en las condiciones originales, etc., razón por la cual es conveniente incluir el rubro de imprevistos que se calcula generalmente con un porcentaje de la suma de inversiones fijas y que varían de acuerdo a la experiencia que se tenga en los cálculos del proyecto.

Por el origen y naturaleza del proyecto se considera que los procesos productivos no son peligrosos para el personal interno y no contaminan el medio ambiente por lo cual el proponente ha decidido establecer un 3%.

Cuadro N°18

| VALOR DE LAS INVERSIONES FIJAS | |
|--------------------------------|-----------------|
| ESPECIFICACION | VALOR TOTAL |
| Edificio | 19019,48 |
| Vehículo | 15,000 |
| Maquinaria y Equipo | 989,00 |
| Muebles y Enseres | 582,00 |
| Equipo de oficina | 216,00 |
| Equipos de computo | 900,00 |
| Instalaciones | 570,00 |
| Imprevistos (3%) | 668,74 |
| TOTAL | 22960,22 |

3.12.3.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Son todos los recursos que son pagados para obtener un beneficio futuro, entre los cuales se encuentran los gastos anticipados, como intereses, seguros, arrendamientos, los cargos diferidos que representan bienes o servicios recibidos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en otros periodos.

PERMISOS

La licencia de funcionamiento es otorgada por el municipio en donde se encontrarán las instalaciones del negocio. El municipio cobra una tasa dependiendo de la inversión de la actividad y el área que ocupará el inmueble.

Cuadro N°19

| DEFINICION | CANTIDAD | VALOR/U | VALOR/T |
|------------------------------|----------|---------|------------|
| Permiso funcionamiento | 1 | 150 | 150 |
| Bomberos | 1 | 40 | 40 |
| Ruc | 1 | 20 | 20 |
| Costos de constitución legal | 1 | 320 | 320 |
| TOTAL | | | 530 |

Fuente: Municipio de Loja

Autor: Rojas

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Con asesoría y apoyo del asesor legal se realiza el proceso de constitución legal de la misma en nuestra ciudad, el monto total a fijarse es de \$320.00

ESTUDIOS DEL PROYECTO

Son los gastos que comprenden los estudios previos a implementar la microempresa (gastos estudio de mercado, asesoría civil, cotizaciones, etc.). Este monto total haciende a \$1000,00

LÍNEA TELEFÓNICA

Son los gastos concernientes a la planificación en su fase de comunicación para lo cual se ha estimado, la compra de una línea telefónica en la CNT de tipo comercial. Este desembolso haciende a \$ 300.00

MARCAS Y PATENTES

Son los gastos que se realizan para identificación de la empresa cuyo monto total haciende a \$400.00

Cuadro N°20

| VALOR DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS | |
|--|----------------|
| ESPECIFICACION | VALOR TOTAL |
| Permisos de Funcionamiento | 150,00 |
| Gastos de constitución | 320,00 |
| Estudios del proyecto - Procesos de información | 1000,00 |
| Línea telefónica | 300,00 |
| Marcas y Patentes | 400,00 |
| Imprevistos (3%) | 65,10 |
| TOTAL | 2235,10 |

Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

3.12.3.3 ACTIVOS CIRCULANTES.

Son todos los activos que intervienen en las operaciones administrativas y productivas de la empresa, específicamente se da el capital de trabajo. Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, el valor de este activo se lo detalla con un valor de \$57.627,46.

Costo de Producción

Estos costos están calculados en base al programa de producción que se ha determinado tomando en cuenta los factores técnicos, humanos y materiales.

Materia Prima directa

Con asesoría técnica se ha planificado la materia prima para el primer año de producción con sus elementos respectivos, dando un total para el primer año de \$2.003,0

Mano de Obra Directa.

Para el presente proyecto se tiene planificado trabajar en su inicio con 4 obreros con un promedio anual de \$16851,65

Materia Prima Indirecta.

La empresa ha planificado adquirir para el empaque del producto papel de embalaje y cinta de embalaje. El monto total haciende a \$750.00

Mano de Obra Indirecta.

Dentro del proyecto se tiene planificado contratar un Jefe de producción que ejecute y controle el proceso de elaboración del producto. Con un valor total anual de \$5.499,30

Carga Fabril.

Para cumplir las presentes actividades es necesario tomar en cuenta algunos aspectos como: energía eléctrica, agua potable y combustible. Para la carga fabril se ha proyectado un valor anual de \$ 2.434,00

Costos de Administración

Para el presente proyecto se ha calculado los siguientes gastos administrativos como: sueldos, suministros de oficina, gastos generales y teléfono. Con un total anual de \$ 22.752,73

Gastos de Ventas

La empresa tiene planificado gastar en publicidad, sueldos e imprevistos un total anual de \$ 5.658,31

Cuadro N°21

| VALOR DE LAS INVERSIONES CIRCULANTES | | |
|--------------------------------------|------------------|-----------------|
| ESPECIFICACION | VALOR TOTAL | VALOR MENSUAL |
| Materia Prima Directa | 2.003,00 | 166,92 |
| Mano de Obra Directa | 16851,65 | 1404,30 |
| Materia Prima Indirecta | 750,00 | 62,50 |
| Mano de Obra Indirecta | 5499,30 | 458,275 |
| Carga Fabril | 2434,00 | 202,83 |
| Gastos de Administración | 22752,73 | 1896,06 |
| Gastos de Ventas | 5658,31 | 471,53 |
| Imprevistos 3% | 1.678,47 | 139,87 |
| TOTAL | 57.627,46 | 4.802,29 |

Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL PREVISTA.

Cuadro N° 22.

| VALOR DE LAS INVERSIONES FIJAS | |
|--------------------------------|-------------|
| ESPECIFICACION | VALOR TOTAL |
| Vehiculo | 18000,00 |
| Maquinaria y Equipo | 21185,00 |
| Muebles y Enseres | 582,00 |
| Equipo de oficina | 195,00 |
| Equipos de computo | 2100,00 |
| Instalaciones | 1000,00 |

Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

3.12.3.4 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Para el presente proyecto de inversión se ha planificado financiarlo mediante el aporte del capital del proponente y un crédito externo realizado en una entidad financiera pública como es la Corporación Financiera Nacional de nuestra localidad, donde se buscó las tasas de interés más bajas para la empresa. El crédito que mantendrá el proyecto con la Corporación Financiera Nacional, constituirá el 40.00% que corresponde a 12,000.00 dólares a 5 años plazo al 10.94% de interés anual con el objeto de financiar la adquisición de equipos.

Como fuente interna tendremos el 60.00% del total de la inversión que corresponde a \$ 17.997,61 y como fuente externa obtendremos el 40.00% con un valor de \$12.00.00.

Cuadro N°23

| FINANCIAMIENTO | VALOR | % |
|----------------|-----------------|---------------|
| Fuente Interna | 17.997,61 | 60,00 |
| Fuente Externa | 12.000,00 | 40,00 |
| TOTAL | 29997,61 | 100,00 |

Fuente: investigación
Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE COSTOS DE INGRESOS.

Para el presente proyecto la microempresa tiene planeado enfrentar gastos en el proceso productivo, para una amplia explicación se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro N°24

| COSTO PRIMO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Materia Prima Directa | 230.400,00 | 267.494,40 | 297.216,00 | 306.726,91 | 316.542,17 | 326.671,52 | 337.125,01 | 347.913,01 | 359.046,23 | 370.535,71 |
| Mano de Obra Directa | 25.252,80 | 27.484,12 | 28.171,22 | 28.875,50 | 29.597,39 | 30.337,33 | 31.095,76 | 31.873,15 | 32.669,98 | 33.486,73 |
| Materiales Indirectos | 39.398,40 | 45.741,54 | 50.823,94 | 52.450,31 | 54.128,72 | 55.860,83 | 57.648,38 | 59.493,13 | 61.396,91 | 63.361,61 |
| Mano de obra indirecta | 7.743,00 | 8.436,58 | 8.647,49 | 8.863,68 | 9.085,27 | 9.312,40 | 9.545,21 | 9.783,84 | 10.028,44 | 10.279,15 |
| Total costo primo | 302.794,20 | 349.156,64 | 384.858,65 | 396.916,40 | 409.353,55 | 422.182,08 | 435.414,36 | 449.063,14 | 463.141,56 | 477.663,20 |
| CARGA FABRIL | | | | | | | | | | |
| Deprec. del vehiculo | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 | 2.880,00 |
| Deprec. de maquinaria y equipo | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 | 1.906,65 |
| Deprec. Muebles y Enseres | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 | 52,38 |
| Deprec. Equipo de ofic. | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 | 17,55 |
| Deprec. Equipo de computacion. | 466,69 | 466,69 | 466,69 | 512,94 | 512,94 | 512,94 | 512,94 | 512,94 | 512,94 | 512,94 |
| Depreciacion de instalaciones | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 |
| Reparacion y mantenimiento | 861,24 | 888,80 | 917,24 | 946,59 | 976,88 | 1.008,14 | 1.040,40 | 1.073,70 | 1.108,06 | 1.143,51 |
| Agua potable | 133,20 | 134,53 | 135,88 | 137,24 | 138,61 | 139,99 | 141,39 | 142,81 | 144,24 | 145,68 |
| Energia Electrica | 288,00 | 290,88 | 293,79 | 296,73 | 299,69 | 302,69 | 305,72 | 308,77 | 311,86 | 314,98 |
| Aceite | 1.440,00 | 1.454,40 | 1.468,94 | 1.483,63 | 1.498,47 | 1.513,45 | 1.528,59 | 1.543,87 | 1.559,31 | 1.574,91 |
| Combustible | 1.913,60 | 1.932,74 | 1.952,06 | 1.971,58 | 1.991,30 | 2.011,21 | 2.031,32 | 2.051,64 | 2.072,15 | 2.092,88 |
| Imprevistos (3%) | 301,48 | 303,44 | 305,44 | 308,86 | 310,93 | 313,05 | 315,21 | 317,41 | 319,65 | 321,94 |
| Total carga fabril | 10.350,79 | 10.418,06 | 10.486,62 | 10.604,15 | 10.675,41 | 10.748,07 | 10.822,16 | 10.897,72 | 10.974,80 | 11.053,42 |
| TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN | 313.144,99 | 359.574,69 | 395.345,27 | 407.520,55 | 420.028,96 | 432.930,15 | 446.236,52 | 459.960,86 | 474.116,35 | 488.716,62 |
| GASTOS DE OPERACIÓN | | | | | | | | | | |
| ADMINISTRATIVOS | | | | 114 | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | 19.938,24 | 20.436,70 | 20.947,61 | 21.471,30 | 22.008,09 | 22.558,29 | 23.122,25 | 23.700,30 | 24.292,81 | 24.900,13 |

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Suministros de oficina | 217,20 | 224,15 | 231,32 | 238,73 | 244,69 | 250,81 | 257,08 | 263,51 | 270,10 | 276,85 |
| Gastos Generales | 543,20 | 560,58 | 578,52 | 597,03 | 611,96 | 627,26 | 642,94 | 659,01 | 675,49 | 692,38 |
| Arriendo | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.150,00 | 6.303,75 | 6.461,34 | 6.622,88 | 6.788,45 | 6.958,16 |
| Telefono | 600,00 | 606,00 | 612,06 | 618,18 | 633,64 | 649,48 | 665,71 | 682,36 | 699,41 | 716,90 |
| Imprevistos (3%) | 818,96 | 834,82 | 851,09 | 867,76 | 889,45 | 911,69 | 934,48 | 957,84 | 981,79 | 1.006,33 |
| Total gastos administrativos | 28.117,60 | 28.662,25 | 29.220,60 | 29.793,00 | 30.537,83 | 31.301,27 | 32.083,80 | 32.885,90 | 33.708,05 | 34.550,75 |
| VENTAS | | | | | | | | | | |
| Sueldos | 4.751,40 | 4.870,19 | 4.991,94 | 5.116,74 | 5.244,66 | 5.375,77 | 5.510,17 | 5.647,92 | 5.789,12 | 5.933,85 |
| Publicidad | 1.050,00 | 1.083,60 | 1.118,28 | 1.154,06 | 1.182,91 | 1.212,48 | 1.242,80 | 1.273,87 | 1.305,71 | 1.338,36 |
| Imprevistos (3%) | 174,04 | 178,61 | 183,31 | 188,12 | 192,83 | 197,65 | 202,59 | 207,65 | 212,84 | 218,17 |
| Total gastos de ventas | 5.975,44 | 6.132,40 | 6.293,52 | 6.458,92 | 6.620,40 | 6.785,90 | 6.955,55 | 7.129,44 | 7.307,68 | 7.490,37 |
| FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Amortizacion activo diferido | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 | 515,00 |
| Interes del prestamo | 3.282,00 | 3.282,00 | 2.922,95 | 2.603,18 | 2.318,39 | 2.283,61 | 2.249,36 | 2.215,62 | 2.182,39 | 2.149,65 |
| Total gastos financieros | 3.797,00 | 3.797,00 | 3.437,95 | 3.118,18 | 2.833,39 | 2.798,61 | 2.764,36 | 2.730,62 | 2.697,39 | 2.664,65 |
| TOTAL DE COSTO DE OPERACIÓN | 37.890,04 | 38.591,65 | 38.952,07 | 39.370,10 | 39.991,61 | 40.885,79 | 41.803,72 | 42.745,96 | 43.713,11 | 44.705,77 |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCION | 351.035,03 | 398.166,34 | 434.297,35 | 446.890,65 | 460.020,57 | 473.815,94 | 488.040,24 | 502.706,82 | 517.829,46 | 533.422,38 |

DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO PARA LOS DIEZ AÑOS DE OPERACIÓN.

Cuadro N°25.

| COSTO PRIMO | AÑO 1 | | AÑO 5 | | AÑO 10 | |
|-------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|---------------|-------------------|
| | FIJOS | VARIABLES | FIJOS | VARIABLES | FIJOS | VARIABLES |
| Materia Prima Directa | | 230.400,00 | | 316.542,17 | | 370535,7075 |
| Mano de obra directa | | 25.252,80 | | 29.597,39 | | 33486,73144 |
| Mano de obra indirecta | 7.743,00 | | 9.085,27 | | 10.279 | |
| Total costo primo | 7.743,00 | 255.652,80 | 9.085,27 | 346.139,56 | 10.279 | 404.022,44 |
| COSTO PROCESO PRODUCCION | | | | | | |
| Depreciación de Maquinaria y Equipo | - | | - | | | |
| Arriendo | 2.880,00 | | 2.880,00 | | 2.880 | |
| Materiales Indirectos | | 1.906,65 | | 1.906,65 | | 1906,65 |
| Suministros de Trabajo | | 52,38 | | 52,38 | | 52,38 |
| Depreciación de Vehículo | 17,55 | | 17,55 | | 17,55 | |
| Depreciación de Instalaciones | 466,69 | | 512,94 | | 512,94 | |
| Mantenimiento de Vehículo | 90,00 | | 90,00 | | 90,00 | |
| Energía Eléctrica | | 288,00 | | 299,69 | | 314,98 |
| Agua potable | | 133,20 | | 138,61 | | 145,68 |

| | | | | | | |
|---|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Amortización de activos diferidos | 515,00 | | 515,00 | | 515 | |
| Total Costo de Producción | 3.969,24 | 2.380,23 | 4.015,49 | 2.397,33 | 4.015 | 2.419,69 |
| GASTOS DE OPERACIÓN | | | | | | |
| ADMINISTRATIVOS | | | | | | |
| Sueldos Administrativos | 19.938,24 | | 22.008,09 | | 24.900 | - |
| Depreciación de Muebles y Equipo de Oficina | - | | - | | | |
| Deprec. Equipo de Oficina (Computac.) | - | | - | | | |
| Suministros de oficina | 217,20 | | 244,69 | | 277 | |
| Consumo telefónico | 600,00 | | 633,64 | | 717 | |
| Total gastos administrativos | 20.755,44 | - | 22.886,42 | - | 25.894 | |
| VENTAS | | | | | | |
| Publicidad y propaganda | 1.050,00 | | 1.182,91 | | 1.338 | |
| Total gastos de ventas | 1.050,00 | - | 1.182,91 | - | 1.338 | |
| FINANCIEROS | | | | | | |
| Intereses por préstamo | 3.282,00 | | 2.318,39 | | 2.150 | |
| Total gastos financieros | 3.282,00 | | 2.318,39 | | 2.150 | |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCION | 36.799,68 | 258.033,03 | 39.488,48 | 348.536,90 | 43.676,52 | 406.442,13 |
| | | | | | | |
| | | 294.832,71 | | 388.025,37 | | 392.213,42 |

INGRESOS.**Cuadro N°26**

| | COSTO TOTAL | COSTO UNITARIO | MARGEN DE UTILIDAD | PVP | INGRESO POR VENTAS |
|-------|--------------------|-----------------------|---------------------------|------------|---------------------------|
| JABON | 30.976,24 | 1,20 | 0,18 | 1,37 | 35622,68 |
| VELAS | 29.367,52 | 1,13 | 0,17 | 1,30 | 33772,65 |
| JABON | 32.419,67 | 1,25 | 0,19 | 1,44 | 37282,62 |
| VELAS | 30.759,47 | 1,19 | 0,18 | 1,36 | 35373,39 |
| JABON | 33.046,50 | 1,27 | 0,19 | 1,47 | 38003,48 |
| VELAS | 31.386,30 | 1,21 | 0,18 | 1,39 | 36094,25 |
| JABON | 33.777,35 | 1,30 | 0,20 | 1,50 | 38843,95 |
| VELAS | 32.064,01 | 1,24 | 0,19 | 1,42 | 36873,61 |
| JABON | 34.535,75 | 1,33 | 0,20 | 1,53 | 39716,11 |
| VELAS | 32.767,59 | 1,26 | 0,19 | 1,45 | 37682,73 |

Fuente: investigación

Elaboración: El Autor

3.11.3.5 ANÁLISIS DEL APALANCAMIENTO DEL PRODUCTO MEDIANTE LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

PRIMER AÑO

EN FUNCION DE LA VENTAS

| | | |
|----------------|-----------|-----------|
| Eje de x | 0 | 100 |
| Costo fijo | 36799,68 | 36799,68 |
| Costo Variable | 258033,03 | 258033,03 |
| Costo Total | 294832,71 | 294832,71 |
| Ventas | | |
| Totales | 0 | 403690,29 |

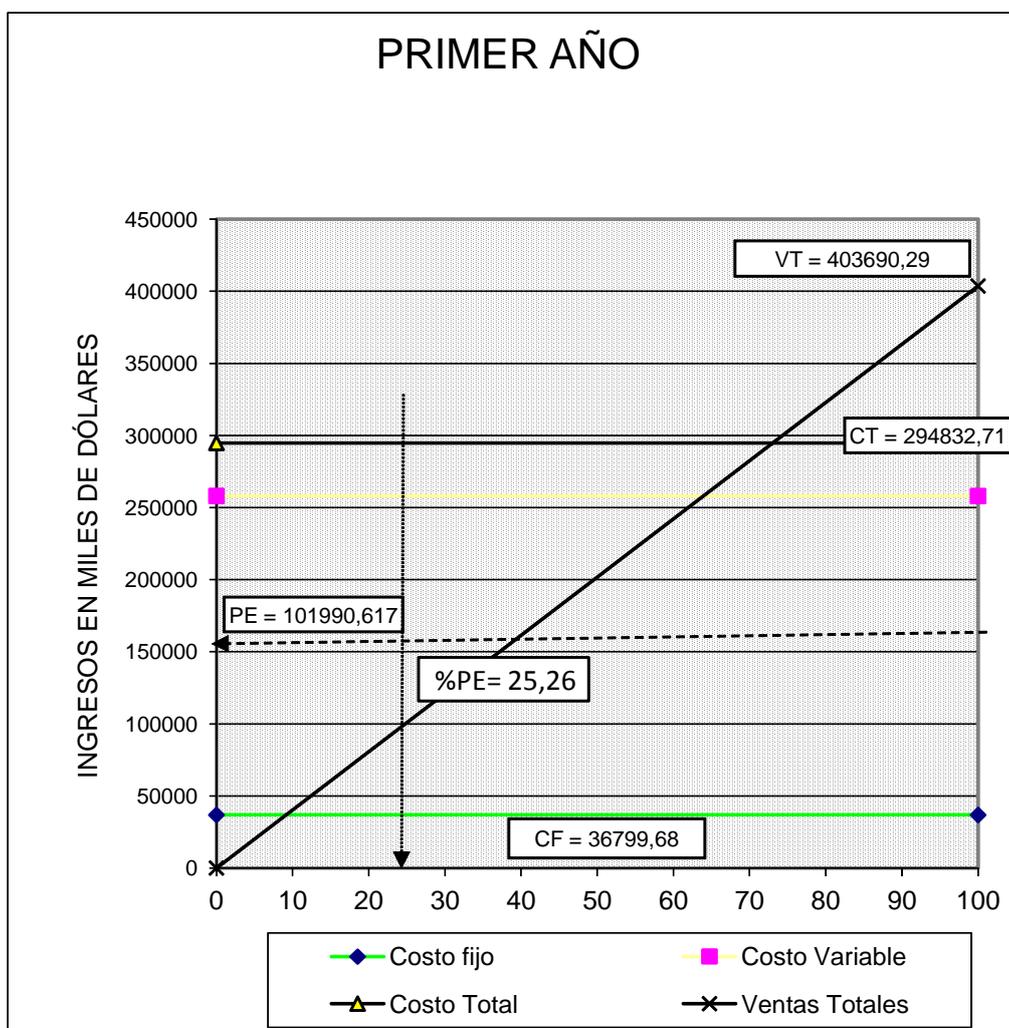
$$PE = \frac{CF}{1-CV/VT}$$

$$PE = 101990,617$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{(CF/VT-CV) \times 100}{1-CV/VT}$$

$$PE = 25,26$$



ELABORACION: Los Autores

QUINTO AÑO

| | | |
|----------------|------------|-----------|
| Eje de x | 0 | 100 |
| Costo fijo | 39488,48 | 39488,48 |
| Costo Variable | 348536,897 | 348536,90 |
| Costo Total | 388025,37 | 388025,37 |
| Ventas Totales | 0 | 529023,66 |

EN FUNCION DE LA VENTAS

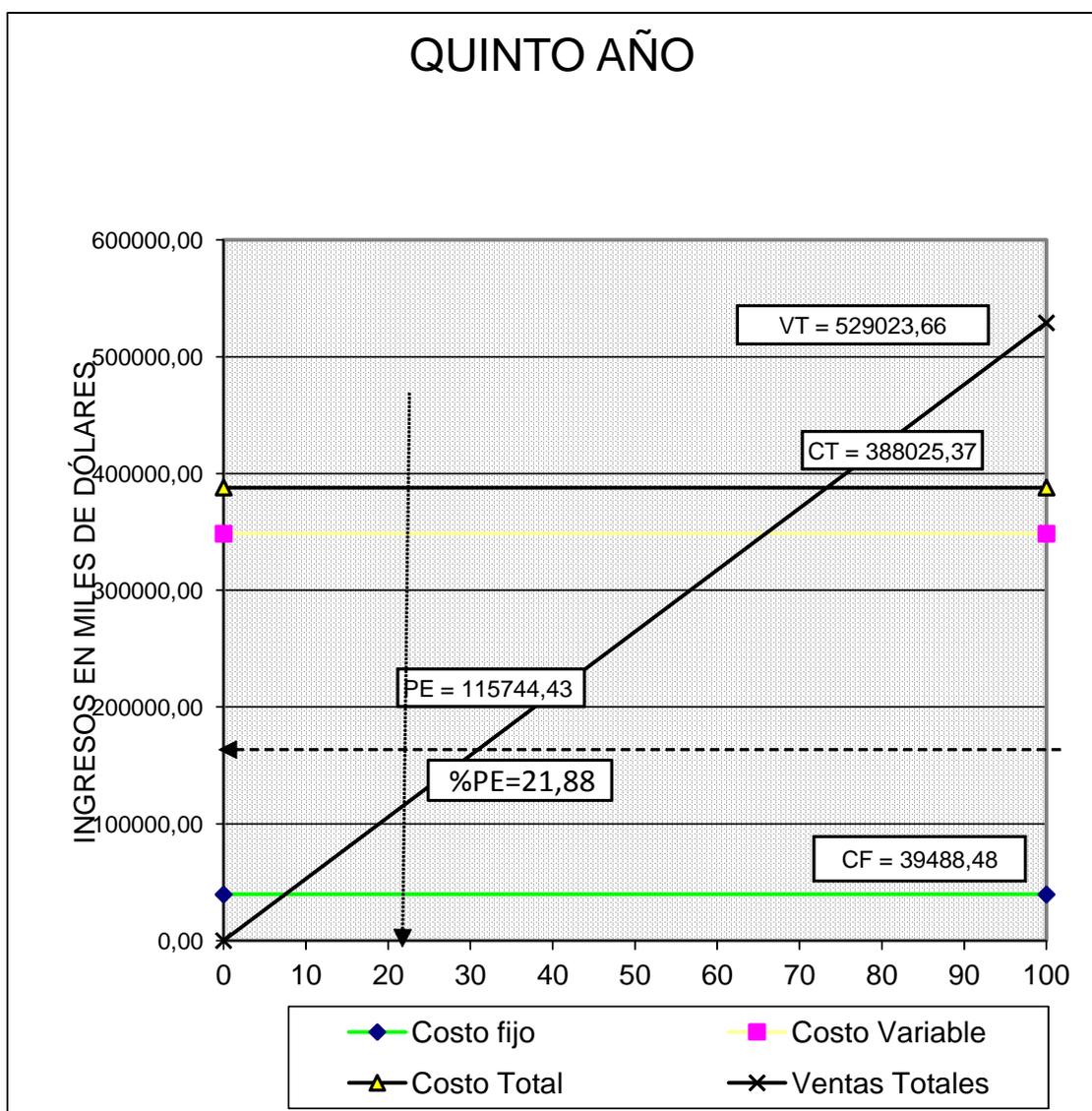
$$PE = CF/1-CV/VT$$

$$PE = 115744,433$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = (CF/VT-CV) \times 100$$

$$PE = 21,88$$



ELABORACION: Los Autores

DECIMO AÑO

| | | |
|----------------|------------|-----------|
| Eje de x | 0 | 100 |
| Costo fijo | 43676,5207 | 43676,52 |
| Costo Variable | 406442,129 | 406442,13 |
| Costo Total | 392213,417 | 450118,65 |
| Ventas Totales | 0 | 569908,72 |

EN FUNCION DE LA VENTAS

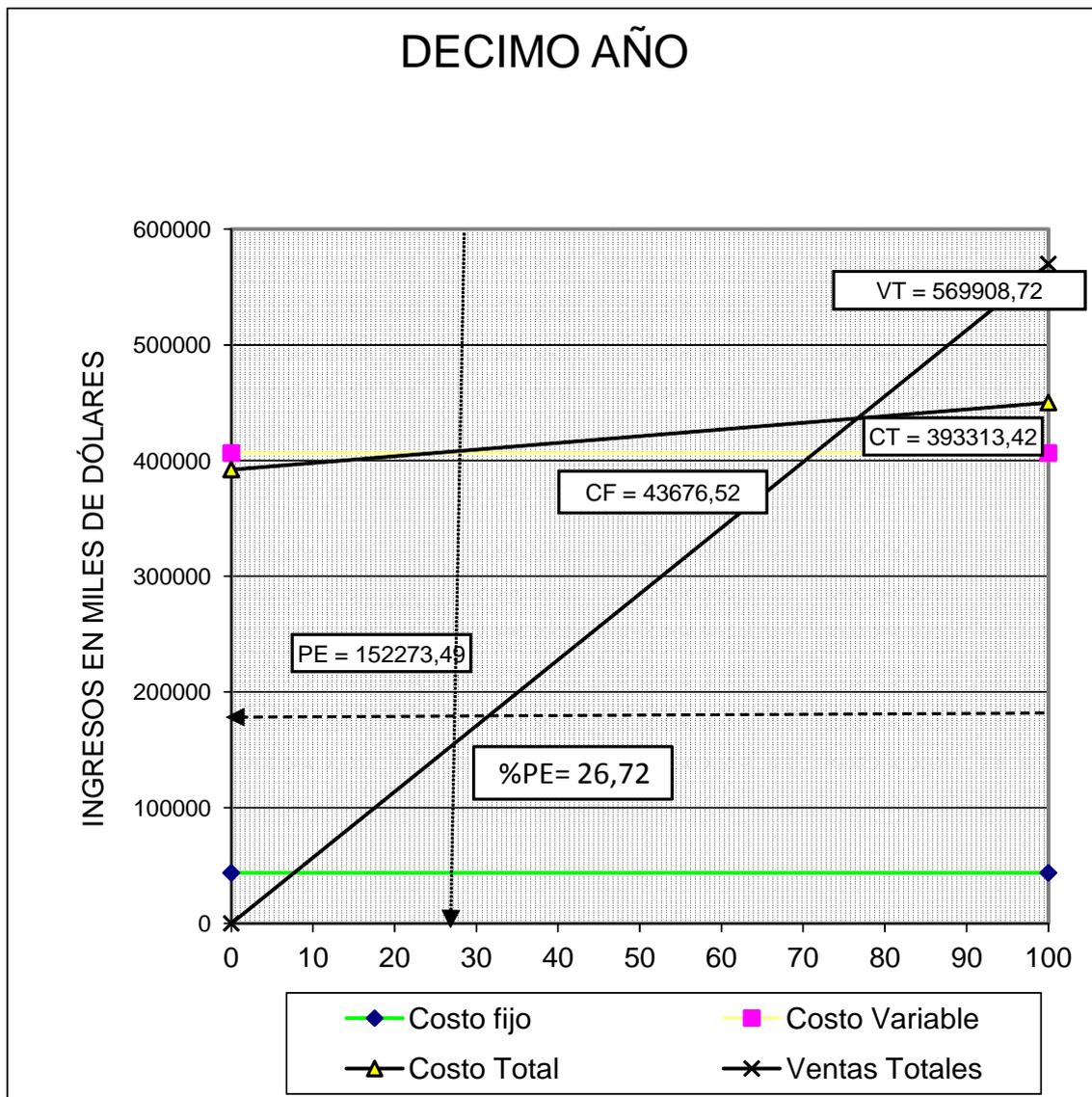
$$PE = \frac{CF}{1-CV/VT}$$

$$PE = 152273,499$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{(CF/VT-CV) \times 100}{}$$

$$PE = 26,72$$



ELABORACION: Los Autores

3.13 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

3.13.1 ESTRUCTURA INTERNA DE LA MICROEMPRESA.

Administrativamente la microempresa estará conformada por niveles Jerárquicos, Organigrama y Manual de funciones.

NIVELES JERARQUICOS.

Nivel Legislativo:

Estará constituido por la junta general de socios convocados a asamblea con fines comunes.

La junta general de accionistas, tiene como función la de legislar sobre las políticas que debe seguir la organización, normar procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas y aspectos de consideración para la empresa.

Nivel Ejecutivo:

Lo constituye el Gerente, el mismo que ejecuta planes y programas impuestos por los niveles, legislativo y directivo, en este nivel se toma decisiones sobre políticas generales y actividades básicas, ejerciendo las funciones con autoridad para garantizar su cumplimiento.

Nivel Asesor:

Estructurado por profesionales experimentados y con amplio conocimiento en determinadas áreas, cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica, económica, financiera, técnica y más áreas que tengan que ver con la empresa que este asesorando, tomando en consideración que su autoridad de mando es mínima.

Nivel Auxiliar y de apoyo:

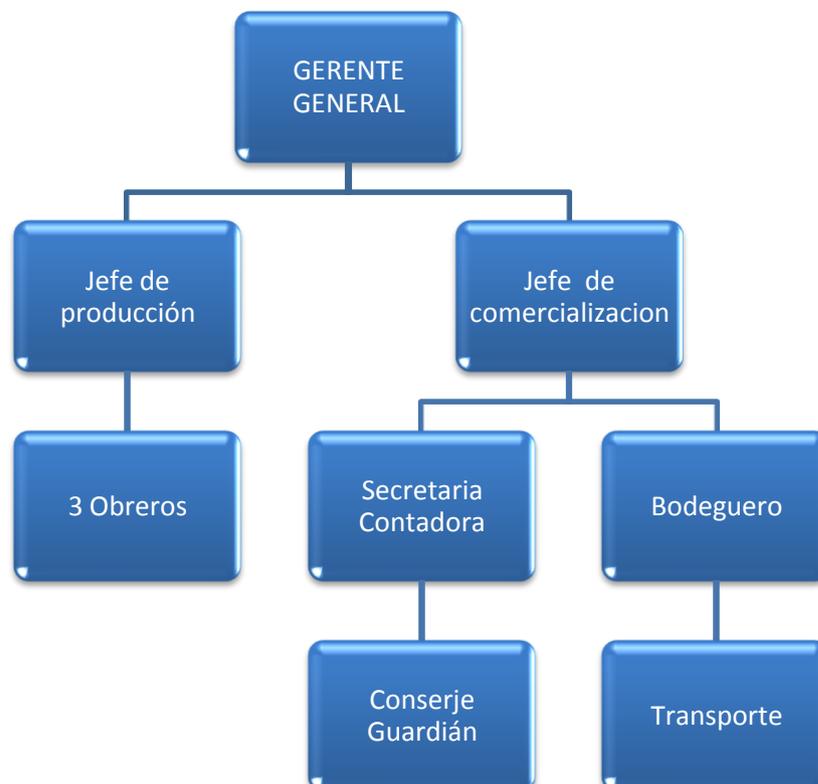
Lo conforma la Secretaria – Contadora y Conserje – Guardia y chofer, su función ayudar a los otros sectores administrativos a la presentación de servicios con rapidez y eficiencia. En este nivel el grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional, o ejecutar actividades administrativas de rutina.

Nivel Operativo:

Conformado por los jefes departamentales y sus respectivos dependientes, en este nivel se da la responsabilidad directa de ejecutar las actividades básicas de la empresa, es decir, es el ejecutor material de las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

Seguidamente se exponen el organigrama para mejor información de los lectores.

3.13.2 PLAN ORGANIZATIVO



En la microempresa artesanal “Arte Sano” laboraran 10 personas especializadas en su función desde un gerente general hasta un guardia de seguridad.

El organigrama funcional, se colocará tanto el cargo, el nombre y por lo menos 3 funciones que llevará a cabo, por ejemplo uno como Gerente General, planifica, dirige, etc.

Para el plan administrativo contaremos con personal especializado en cada departamento. Desde el Gerente general quien se encargará de contratar el personal adecuado hasta un guardia para la seguridad de los visitantes y parqueadero.

Para la contratación del personal será bajo un concurso de merecimientos y oposición entre las personas que hayan entregado sus carpetas debidamente revisadas, para el proceso de selección y entrevistas que se determinará las fechas de presentación de las mismas.

3.13.3 MANUAL DE FUNCIONES.

Nombre del puesto: Gerente General

Dependencia: Proyectista

Nivel: Ejecutivo

Naturaleza del cargo:

- Administrar los recursos humanos, materiales y económicos de la empresa y Ejecutar, supervisar y coordinar la actividad comercial de la microempresa.

Funciones del Gerente:

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa.
- Cumplir con las disposiciones dadas en el directorio e informar sobre la marcha de las mismas.
- Realizar las actividades de promoción y generar ideas para mejorar el negocio.

- Contratar el personal que se requiera para la realización de actividades de la empresa.
- Organizar cursos de capacitación
- Convocar a reuniones para coordinar las actividades de la empresa.

Características de clase.

- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general.
- Actuar con profesionalismo frente a los problemas inherentes al cargo.

Requisitos:

- Título en Ingeniería Comercial
- Experiencia mínima 2 años
- Curso de Relaciones Humanas
- Cursos de Marketing.

Nombre del puesto: Secretaria - Contadora

Dependencia: Gerencia

Nivel: Auxiliar

Naturaleza del cargo:

- Realizar labores de secretaría y asistencia directa al gerente de la empresa. Diseñar, implementar y mantener el sistema integrado de Contabilidad de la empresa.

Funciones:

- Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas
- Manejar datos e información confidencial de la empresa
- Tramitar pedidos u órdenes del jefe
- Enviar y recibir correspondencia de la empresa.

- Mantener la información administrativa al día.

Características de clase.

- Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites administrativos y operaciones contables, además adoptar un compromiso organizacional.

Requisitos:

- Experiencia mínima 2 años
- Curso de Secretariado y contabilidad
- Curso de Computación
- Cursos de Relaciones Humanas.

Nombre del puesto: jefe de Producción

Dependencia: Gerencia

Nivel: Operativo

Naturaleza del cargo:

- Organizar labores de producción y mantenimiento de la maquinaria para el personal de obreros en el departamento a su cargo.

Funciones:

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores
- Control de inventarios.
- Realizar diseños para la producción.
- Controlar la ejecución de las tareas en cada uno de los miembros subalternos.
- Realizar el control de calidad de los productos entregados.
- Mantener información correcta y oportuna de materia prima y suministros, para evitar desabastecimiento.

Características de clase.

- Requiere de actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en este departamento, además adoptar un compromiso organizacional.

Requisitos:

- Título de Ingeniero/a Industrial.
- Experiencia mínima 2 años
- Cursos de Relaciones Humanas.

Nombre del puesto: Obreros

Dependencia: Jefe de producción.

Nivel: Operativo.

Naturaleza del cargo:

- Manipular con diligencia y cuidado los equipos para el procesamiento de la materia prima y entrega de servicios, dar mantenimiento a la misma.

Funciones:

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores
- Controlar el mantenimiento y conservación de los equipos.
- Operar el equipo bajo su cargo
- Evitar desperdicios de materiales.

Características de clase.

- Responsabilidad económica y técnica de sus labores, por las características del trabajo se requiere habilidad y destreza, además adoptar un compromiso organizacional.

Requisitos:

- Tener título de bachiller

- Experiencia mínima 1 año
- Cursos de Capacitación en procesos de este tipo de empresas
- Cursos de Relaciones Humanas
- No tener enfermedades infectocontagiosas.

Nombre del puesto: Jefe de Comercialización

Dependencia: Gerente

Nivel: Operativo.

Naturaleza del cargo:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa, en referencia a las ventas y publicidad del producto.

Funciones:

- Encargado de capacitar a los visitantes a la microempresa.
- Determinar políticas de mercadeo y comercialización.
- Establecer la racionalización y tecnificación de los sistemas de comercialización, abastecimiento y distribución
- Establecer los programas de precios, promociones y publicidad.
- Llevar registro de ventas y clientes.

Características de clase.

- Requiere de actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en este departamento y además adoptar un compromiso organizacional..

Requisitos:

- Título de Ingeniero Comercial o Marketing
- Experiencia mínima 1 años
- Cursos de: Marketing
- Publicidad
- Relaciones Humanas

- Computación.

Nombre del puesto: Conserje- Guardián

Dependencia: Gerente

Nivel: Auxiliar

Naturaleza del cargo:

- Encargado de las actividades de tramitación administrativa, limpieza y vigilancia de oficinas y planta de producción.

Funciones:

- Mantener limpia las instalaciones de la planta
- Mantenerse vigilante y a expectativa de los servicios básicos
- Estar vigilando permanentemente el área de la empresa
- Controlar la entrada y salida de personas en la empresa
- Informar a sus superiores acontecimientos que atenten con la seguridad de la empresa
- Garantizar la protección de las personas y de los bienes de la empresa

Características de clase.

- Responsabilidad por la buena presentación de oficinas e instalaciones de la empresa, demostrando predisposición e interés.
- Sujeto a control y supervisión de sus superiores.

Requisitos:

- Título de Bachiller
- Haber cumplido con el Servicio Militar Obligatorio
- Experiencia mínima 2 años
- Curso de preparación física y defensa personal
- Cursos de Relaciones Humanas.

Nombre del puesto: Bodeguero

Dependencia: Gerente

Nivel: Auxiliar

Naturaleza del cargo:

- Ejecución de labores complejas de recepción, registro, almacenamiento y despacho de equipos, herramientas y materiales en una bodega de considerable magnitud y gran movimiento.

Funciones:

- Colaborar en el planeamiento de programas tendientes a la adopción e introducción de sistemas modernos de almacenamiento y despacho.
- Participar en el diseño de formularios y métodos adecuados que permitan mayor agilidad en los trámites de bodega.
- Recibir, registrar, almacenar y entregar materiales, equipos y herramientas en bodega.
- Llevar y mantener debidamente actualizado el tarjetero de existencias de artículos en la bodega.
- Preparar pedidos de artículos para reposición de existencias.

Características de clase.

- Cumplir normas de carácter general y procedimientos establecidos. Su labor es evaluada mediante la apreciación de los resultados obtenidos.

Requisitos:

- Bachiller enseñanza secundaria.
- Amplia experiencia en el recibo, control y despacho de materiales, herramientas y mercaderías inclusive.
- Alguna experiencia en la supervisión y manejo de personal.

Nombre del puesto: Chofer - Vendedor

Dependencia: Jefe comercialización

Nivel: Operativo.

Naturaleza del cargo:

- Encargado de las tareas de transportación que sean encargadas por el Jefe de ventas.

Funciones del chofer:

- Preparar la hoja de registro de rutas o movilizaciones y presentar al área administrativa – operativa, para una adecuada coordinación.
- Solicitar al área administrativa – operativa la respectiva orden de combustible.
- Coordinar con el área administrativa – operativa el mantenimiento periódico del vehículo de la empresa.
- Informar de cualquier siniestro o desperfecto que el vehículo sufra en los recorridos diarios del personal de la empresa.
- Coordinar con el área administrativa – operativa el servicio de lavado y parqueo.

Características de clase.

- Responsabilidad de entregar los productos con la mejor atención y manteniendo las normas de seguridad que se caracteriza el producto.

Requisitos:

- Título de chofer profesional.
- Bachiller
- Amplia experiencia en el recibo, control y despacho de materiales y mercadeo.

3.14 CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

La creación y puesta en marcha de la microempresa artesanal “Arte – Sano” requiere finalmente realizar una serie de trámites administrativos y ejecutar las acciones de inversión y gastos que permitirán el ejercicio de la actividad empresarial.

Desembolso de capital: Como único promotor del proyecto el capital de inversión es de 60,80% debido a que cuento con bienes raíces, con lo que solo se requerirá un préstamo para la obtención de la obra civil y material para la microempresa que es el 39,20%.

Obtención de financiación: Las decisiones de inversión de empresas en marcha requieren de una evaluación de los factores críticos sobre los cuales se conseguirá los objetivos deseados, que naturalmente se refieren a incrementar las utilidades y el retorno del capital, maximizando los beneficios, se llevara a cabo este proyecto con la línea de crédito del el Banco Nacional de Fomento el cual es un proyecto nuevo a realizarse con un monto a solicitarse de 50.000 dólares americanos.

Elaboración del Proyecto: Para la realización de este proyecto se hizo los estudios necesarios como ambientales, haciendo de este un proyecto sustentable en su totalidad llegando a obtener un nuevo atractivo para la ciudad en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual.

3.14.1 TALENTO HUMANO.

CUADRO N° 27

| ÁREAS | PERSONAL |
|---------------------|--|
| Área administrativa | 1 Gerente. (Financiero, administrativo) 1 Secretaria - Contadora |
| Área de producción | 1 Jefe de Producción 1 Jefe de Comercialización 3 Obreros 1 Bodeguero 1 Chofer |
| Área de Guardia | 1 Conserje - Guardia |
| TOTAL | 10 Empleados |

Pedidos de los equipos: Para esta microempresa se requerirá todo tipo de máquinas necesarias para la producción así como las herramientas necesarias para actividad que son desglosados en: Termómetro, Máquina mezcladora, Hervidor para el aceite doméstico usado, Jarras y jarritos, Balanza, Moldes, Varilla de bronce: Agujas y palitos, Tijeras, Máquina de timbrado de jabón.

Formación del personal: Para ello se construirá un área en la cual se capacitaran tanto a los turistas como al personal para que haya un desenvolvimiento adecuado dentro de las áreas.

Instalación de los equipos: Para la instalación se contratara una persona capacitada y profesional para instalar toda la maquinaria para que funcione en perfecto estado.

Contactos con distribuidores: para el funcionamiento de la microempresa tomaremos la materia prima el aceite usado que es generado por los establecimientos de restauración como son las pollerías que son los mayores suplidores de este residuo; así mismo tenemos contactos con importadoras extranjeras para la maquinaria

3.15. UNA OFERTA DIFERENTE DE HACER TURISMO ECOLÓGICO: VISITA A LA MICROEMPRESA ARTESANAL “ARTE-SANO”.



VISITA A MICROEMPRESA ARTESANO

UBICACIÓN - ¿CÓMO LLEGAR?

Arte Sano se encuentra en el sector la banda a pocos metros del zoológico municipal “La banda” en el sector norte de la ciudad de Loja al km 5 vía antigua a Cuenca.

Taxis y buses existen alternativas para llegar a la microempresa desde el terminal terrestre y centro de la ciudad. Precio de un taxi es de \$1.00 y un bus de \$0.25.

Arte Sano, es una microempresa artesanal elaboradora de productos como jabón y velas a partir del aceite doméstico residual; cuenta con una infraestructura moderna acorde a las necesidades del visitante.

Arte Sano brinda sus instalaciones y servicio al público de martes a domingo a partir de las 8h00 de la mañana hasta las 18H00 p.m., con la visita de cada grupo de 4 personas con tiempo aproximado de 2 horas por cada grupo.

El recorrido consta desde recibir capacitación sobre el manejo y disposición final del aceite doméstico usado y la elaboración de productos; siguiendo el recorrido

se pasa por los camerinos para ser preparado con la vestimenta adecuada (Delantal, guantes y gorro) para pasar a la sala de proceso productivo dividiendo en dos grupos (jabón y velas), para ser parte de la elaboración; luego ofrecer un refrigerio mientras los productos se alistan para ser adquiridos por parte de los visitantes.

Las capacitaciones en Arte Sano son ejemplos de fortalecimiento de iniciativas propias del proponente. Los objetivos son: brindar y capacitar al visitante sobre la forma de reutilizar los desechos (como la elaboración de velas y jabones), mejorar la calidad de los productos artesanales, estimular la organización del trabajo y desarrollar nuevos productos para introducirlos en los mercados nacional e internacional.

ArteSano es una microempresa elaboradora de productos artesanales responsablemente de excelente calidad para uso casero, como adornos y recuerdos de quien lo visite y sea parte en la elaboración de los mismos; está dirigida a todo tipo de visitante desde los 18 años, sin importar tipo de género y especialmente está dirigido en los meses de agosto a septiembre al turista religioso que será parte de la producción y consumo de la velas con un etiqueta especial de la Virgen del Cisne.

GRAFICO N°28



Jabones y velas artesanales.

3.15.1 PROGRAMAS OFERTADOS:

- PROGRAMA 1. Tour religioso agosto- septiembre. (Turismo religioso)
- PROGRAMA 2. Para Grupos Grandes o estudiantes.
- PROGRAMA 3. Tour día normal visita y participación en la microempresa los 260 días al año.

PROGRAMA 1. TURISMO RELIGIOSO

| | |
|----------------------------|---|
| Itinerario | <p>8h00: Entrada y registro al establecimiento.</p> <p>8h15: Charla sobre la microempresa artesanal y el manejo del aceite usado como la fabricación de productos como son jabón, velas, ceras hasta biodiesel.</p> <p>Otros temas como turismo religioso, las velas y su origen.</p> <p>8h35: Traslado a la sala de proceso productivo de productos (grupo1 jabón, grupo2 velas) con los respectivos implementos necesarios para su elaboración.</p> <p>8h45: Inicio de la elaboración de los productos.</p> <p>9h30: Refrigerio y descanso en la sala de estar junto al stand de observación de productos artesanales.</p> <p>10h00: Fase final donde los visitantes podrán adquirir sus productos y los que guste según sus diferentes formas y tamaños.</p> |
| Servicios Incluidos | Entrada al establecimiento, parqueadero con guardia,refrigerio, capacitación guía, etiquetas y diseños en velas de la virgen del Cisne. |
| Precio | \$ 5.00 usd por pax. Descuento 20% grupos mayores a 15 personas. |
| No Incluye | Transporte a la microempresa. |

PROGRAMA 2. PARA GRUPOS GRANDES O ESTUDIANTES.

| | |
|---------------------------|---|
| Itinerario | <p>8h00: Entrada y registro al establecimiento.</p> <p>8h15: Charla sobre la microempresa artesanal y el manejo del aceite usado como la fabricación de productos como son jabón, velas, ceras hasta biodiesel.</p> <p>8h35: Traslado a la sala de proceso productivo de productos (grupo1 jabón, grupo2 velas) con los respectivos implementos necesarios para su elaboración.</p> <p>8h45: Inicio de la elaboración de los productos.</p> <p>9h30: Refrigerio y descanso en la sala de estar junto al stand de observación de productos artesanales.</p> <p>10h00: Fase final donde los visitantes podrán adquirir sus productos y los que guste según sus diferentes formas y tamaños.</p> |
| ServiciosIncluidos | Entrada al establecimiento, parqueadero con guardia, refrigerio, capacitación guía. |
| Precio | \$ 4.00 usd por pax. Grupos mayores a 15 personas. |
| No Incluye | Transporte a la microempresa. |

PROGRAMA 3. VISITA LOS 265 DIAS AL AÑO

| | |
|-------------------|--|
| Itinerario | <p>8h00: Entrada y registro al establecimiento.</p> <p>8h15: Charla sobre la microempresa artesanal y el manejo del aceite usado como la fabricación de productos como son jabón, velas, ceras hasta biodiesel.</p> <p>8h35: Traslado a la sala de proceso productivo de productos (grupo1 jabón, grupo2 velas) con los respectivos implementos necesarios para su elaboración.</p> |
|-------------------|--|

| | |
|----------------------------|--|
| | <p>8h45: Inicio de la elaboración de los productos.</p> <p>9h30: Refrigerio y descanso en la sala de estar junto al stand de observación de productos artesanales.</p> <p>10h00: Fase final donde los visitantes podrán adquirir sus productos y los que guste según sus diferentes formas y tamaños.</p> |
| Servicios Incluidos | Entrada al establecimiento, parqueadero con guardia, refrigerio, capacitación guía. |
| Precio | \$ 5.00 usd por pax. El 20% descuento grupos mayores a 15 personas. |
| No Incluye | Transporte a la microempresa. |

3.15.2 CALCULO DE INGRESOS DE VISITANTES ANUALES ESPERADO.

Debemos acotar que la microempresa “ArteSano” es un establecimiento dedicado a los turistas tanto nacionales como internacionales.

Nuestras instalaciones están adecuadas para la comodidad del visitante, con la atención de ocho horas diarias de martes a domingo para todo tipo de visitante; para cual se ha elaborado tres tipos de visitas a la microempresa siendo.

- ✓ Programa 1. Visita de Turismo Religioso.
- ✓ Programa 2. Días normales los 265 días.
- ✓ Programa 3. Visita de grupos grandes o estudiantes.

Los productos de elaboración en nuestra microempresa son para uso casero, religioso y uso decorativo.

Se tiene planificado contar con 4 grupos diarios cada uno de 2 personas en dos horas para cada grupo; atendiendo las 8 horas diarias con el costo de \$10.00 por grupo y \$5.00 por persona.

Teniendo el promedio de 192 visitantes mensuales dejando una recaudación de \$576.00 dólares americanos.

Así mismo 2.304 visitantes anuales con un promedio de \$6.912 dólares americanos de recaudación por la visita y elaboración de productos artesanales como el jabón y velas.

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo de investigación, para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos artesanales como jabones y velas a partir del aceite comestible residual de los establecimientos de restauración, con el fin de ofrecer una alternativa turística a los visitantes de la ciudad de Loja, de hacer turismo ecológico se llega a concluir lo siguiente:

- La actividad turística en la ciudad de Loja no se encuentra explotada en su totalidad, puesto que existen sectores de la producción con potencialidades en este aspecto como es el artesanal con la elaboración de velas y jabones.
- Existe una gran diversidad de productos que se elaboran. Esto hace que exista nuevas alternativas para generar empleo, mejorar la calidad de vida y hasta generar nuevos atractivos en base a una microempresa artesanal para la ciudad de Loja.
- El aporte que una microempresa puede brindar a la comunidad lojana con el fin de proteger el medio ambiente es significativo cuando se trata de dar utilidad a los desechos como los residuos de aceite comestible.
- La explotación del sector artesanal es directamente proporcional a la oferta de atractivos y alternativas turísticas en la ciudad de Loja.
- Existe una inadecuada disposición de los residuos líquidos por parte de los establecimientos de restauración en su mayoría, ya que depositan los aceites residuales en desagües que conllevan los desechos a alcantarillas y cañerías que desembocan en ríos y quebradas produciendo una contaminación ambiental.

- El apoyo a la actividad artesanal en la ciudad de Loja no ha sido fortalecida por las entidades encargadas de brindar su apoyo a la misma, por lo cual se dificulta su inserción en la competencia por la venta de sus productos.
- En nuestro medio existe una marcada tendencia a mirar a la microempresa artesanal como un grupo de ocupaciones marginales que operan en la población de bajos recursos económicos y de bajo nivel académico, sin embargo, no se considera que esta actividad desempeñe una serie de funciones claves para el sistema político y económico del país.

RECOMENDACIONES

Así mismo al concluir el presente trabajo de investigación se sugiere y recomienda lo siguiente:.

- Es importante que la microempresa artesanal realice siempre innovaciones en sus productos y así poder mantenerse en estándares de calidad y poder incursionar en cualquier mercado. Se recomienda tener una buena atención y servicio al turista y así llevarnos una buena imagen para el establecimiento.
- Las entidades relacionadas con el medio ambiente, y actividades turísticas deben emprender en programas de fortalecimiento a los pequeños emprendimientos innovadores y que brinden la posibilidad de ofrecer variedad de ofertas turística a los visitantes de la ciudad.
- La municipalidad de la ciudad encargada de velar por el adecuado manejo integral y disposición de todo tipo de residuos, debe brindar facilidades a las microempresas como ARTESANO, interesadas en dar un valor agregado a los residuos de aceite comestible, producto del sector gastronómico de la ciudad.
- Las microempresas locales como ARTESANO, si bien es cierto son pequeñas, deben incluir en sus actividades, planes de marketing, pues es conocido que es una herramienta fundamental para poder competir en el mercado.
- Las ideas innovadoras que ofrecen las microempresas artesanales y ecológicas, se pueden convertir en importantes alternativas y opciones turísticas para los visitantes de la ciudad, siempre y cuando cuenten con la apropiada implementación y el apoyo gubernamental sectorial.

BIBLIOGRAFÍA

Legislación.

- Legislación turística ecuatoriana.
- Reglamento general de actividades turísticas

Estudios e informes.

- Estudio sobre las posibilidades de gestión, recogida o valorización de los aceites vegetales usados de origen doméstico, sector de la hotelería en la Comarca de la Janda, AREA DE MEDIO AMBIENTE, CMARCA DE LA JANDA
- (CER) 200125 Código Europeo
- Alfredo Barriga R, PhD, ESPOL
- Estudio sobre las posibilidades de gestión, recogida o valorización de los aceites vegetales usados.

Manuales.

- Diseño de un plan de manejo turístico y mecanismos de implementación en el área Marida
- Manual del Jabón, Teoría y desarrollo práctico a escala local.
- Utilización de aceites vegetales para la obtención de biodiesel.
- Manual de formulación de planes de negocios para líneas de crédito turístico con el banco nacional de fomento.
- Guía Plan de Negocios.
- Guía didáctica para el uso y manejo de los aceites domésticos.

Web grafía.

- Redlabora.net, martes 17 de noviembre 2009, 16h00.
- <http://www.ecologicosi.com/reciclar-aceite-biodiesel>
- abarriga@espol.edu.ec
- www.ecologicosi.com/reciclar-aceite-cocina-jabon/17.html
- <http://www.turismo.gob.ec>
- www.slideshare.net/fundacion_proesa/microempresa-artesanal
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesanal>.

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesano>
- <Http://es.wikipedia.org/wiki/Aceite>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Atracci%C3%B3n_tur%C3%ADstica
- <Http://motos.autocity.es/documentos-tecnicos/?Cat=3&codigodoc=355>
- Http://www.ambiente-ecologico.com/ediciones/075-10-2000/diccionarioecologico_B02.html
- <Http://contaminacion-ambiente.blogspot.com/>
- www.dep.state.fl.us/waste/quick.../
- <Http://html.rincondelvago.com/contaminacion-de-agua.htm>
- <Http://es.wikipedia.org/wiki/Desagüe>
- Http://es.wikipedia.org/wiki/Buenas_prácticas_medioambientales
- <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20100315132006AAmp0vm>
- http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/microempresas.htm
- <http://definicion.de/micro/>
- <Http://html.rincondelvago.com/residuos-contaminantes.html>
- Http://www.ecologia.campeche.gob.mx/consultas/temas/basura_y_reciclaje.htm#RECICLAJE
- <Http://www.ecologicosi.com/reciclado-aceites-usados/53.html>
- www.gotaverde.org

ANEXOS

ANEXO 1

Plan de la investigación.

1. TEMA DE INVESTIGACION

PROPUESTA DE UN ATRACTIVO TURÍSTICO EN BASE A UNA MICROEMPRESA ARTESANAL PARA LA ELABORACION DE PRODUCTOS A PARTIR DEL ACEITE DOMÉSTICO RESIDUAL GENERADO POR LOS ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACION EN LA CIUDAD DE LOJA.

1.2. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.

1.2.1. Planteamiento del problema.

Considerando que la ciudad de Loja está ubicada en una de las regiones más ricas del Ecuador, en las faldas de la cordillera occidental, a 2100 metros sobre el nivel del mar ofreciendo un lugar donde la Cultura, tradiciones y atractivos se conjugan para mostrar lo mejor de la historia y aporte al mundo. La ciudad de Loja tiene un potencial turístico de gran valía que aún no ha sido aprovechado. La hospitalidad de su gente, su cultura, es así como es reconocida como la Capital Cultural del Ecuador. Ofrece al turista varias alternativas para que conozca la historia, cultura y tradición de la ciudad; así hacen de Loja un nuevo lugar a visitar de nuestro País. Una ciudad para posicionar un nuevo atractivo turístico basado en una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de restauración.

Las estadísticas actuales en la ciudad de Loja según datos provisionales obtenidos en el MINTUR Ministerio de Turismo es el aproximado de 1.146 turistas mensuales siendo este dato del mes de Junio del 2011, con un crecimiento mayor en los meses de Agosto- Septiembre debido a Fiestas religiosas y la feria turística comercial que se celebra en esta temporada; y con la salida aproximada de 1.672 turistas de nuestra ciudad igual siendo este dato de Junio del 2011.

Con respecto a la relación del flujo de turistas con la generación de divisas, se puede anotar que el gasto promedio por turista ha tenido un incremento significativo especialmente desde el año 2008, a partir de lo cual, el gasto por turista incrementa un 30% (tasa acumulada), pasando de un promedio de US\$ 594 por persona a US\$ 756 por persona, registrados al 2011; dentro de los lugares mayormente concurridos por los visitantes son los establecimientos de restauración, siendo así generadores de desechos como es aceite comestible usado.⁴

El inadecuado manejo integral del aceite doméstico residual por parte de los establecimientos de que ofrecen servicios gastronómicos en la ciudad de Loja ha incidido en la contaminación ambiental que repercute de alguna manera en la imagen que percibe del entorno lojano el visitante.

Esta percepción es la misma que tiene la población local pues ven seriamente afectada la biodiversidad y por ende la pérdida de los recursos naturales y turísticos que no son conservados, protegidos y utilizados correctamente.

Por lo tanto se llega a la conclusión de que el aceite doméstico residual no cumple con su ciclo integral, pues como se manifiesta en líneas anteriores es desechado de manera indiscriminada sobre los ríos de la ciudad, a través de las tuberías del alcantarillado que desembocan en ellos. Pudiendo cerrar el círculo de su utilización por medio de la transformación de este en productos artesanales como son velas y jabones, y demás derivados.

De allí nace la presente propuesta, dado que se ha hecho un diagnóstico de la situación problemática existente con respecto a la disposición adecuada del aceite doméstico residual con el fin de ofrecer una opción diferente de hacer turismo artesanal a los visitantes de la ciudad de Loja, por medio de la visita a una microempresa artesanal dedicada a elaboración de productos a partir de la utilización del aceite doméstico residual.

De esta forma, además se busca fomentar en la región iniciativas de carácter social y laboral pues se ofrece la oportunidad de instalar una microempresa que

⁴Estadísticas actualizadas por el Ministerio de Turismo consultado 16 de noviembre 2011.

ofrecerá fuentes de empleo: directos e indirectos; así como también la socialización de formas de reciclaje que coadyuven a la protección del medio ambiente, lo que por ende se convierte en un interesante proyecto que al ser promocionado turísticamente generará afluencia de visitantes nacionales y extranjeros, que deseen conocer el proceso de transformación del aceite doméstico residual en productos derivados que serán utilizados por el ser humano.

1.2.2 Formulación del Problema.

La disposición inadecuada de los aceites residuales de consumo doméstico en la ciudad de Loja, es una realidad latente y muy presente que unida a la carencia de un sistema de tratamiento de las aguas residuales de la ciudad conllevan al aporte para la contaminación de los ríos, así como a la percepción desagradable que la ciudad muestra a sus visitantes.

Es por ello que se debe apuntalar a ofrecer en primera instancia formas para el tratamiento adecuado de los aceites residuales de uso doméstico, que conlleve a la transformación de este en productos derivados con el fin de promocionar turísticamente a Loja como la ciudad ecológica que otrora era conocida a nivel mundial. Por lo tanto el problema que se desea solucionar es:

¿El aceite residual usado y su disposición inadecuada por parte del sector gastronómico de la ciudad de Loja, incide en la contaminación del ambiente a través de los ríos y quebradas, y por ende muestra una imagen desagradable a los visitantes nacionales y extranjeros que fluyen en la ciudad de Loja?

1.2.3 Sistematización del problema.

¿Existen propuestas implementadas para: reciclar, reutilizar, reducir y rehusar los aceites de uso doméstico, implementados en la ciudad de Loja?

¿Cumplen con el ciclo integral de la utilización y disposición adecuada de los aceites de uso doméstico los miembros del sector gastronómico de la ciudad de Loja?

¿Es latente la situación de contaminación ambiental por parte del sector gastronómico a la ciudad, al no disponer de manera adecuada de los aceites residuales de uso doméstico utilizados en sus restaurantes?

¿Es posible la transformación del aceite doméstico residual en productos artesanales como jabones y velas?

¿La implementación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos artesanales a partir del aceite doméstico residual, contribuirá al mejoramiento de la imagen de la ciudad al estar libre de un agente más de contaminación?

¿Una microempresa artesanal y ecológica, puede apuntalar a llamar la atención del visitante nacional y extranjero por su propuesta de aportar a la protección del ambiente?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

1.3.1 Objetivo General.

Proponer un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir de los aceites domésticos residuales generados por los establecimientos de Restauración en la ciudad de Loja.

1.3.2 Objetivos Específicos:

- a) Levantar la línea base sobre la información general con respecto al tema de estudio.

- b) Diagnosticar el estado de uso y manejo actual de los aceites domésticos residuales y la disposición final en los establecimientos de restauración de la ciudad de Loja.
- c) Diseñar y proponer un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir de los aceites domésticos residuales generados por los establecimientos de Restauración en la ciudad de Loja.

1.4. JUSTIFICACION:

Turística.

Con la finalidad de hacer conocer nuestros recursos turísticos, la cultura y tradición de la ciudad de Loja, es importante la identificación con enfoque turístico ambiental un plan de manejo de una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite usado.

Nuestro fin es mejorar la calidad de vida, la rentabilidad económica, y darle el mayor auge turístico a la ciudad ya que por ancestro es conocida debido a su cultura, arte, infraestructura arquitectónica de gran relieve como su amabilidad y tradiciones por lo tanto creemos necesario fomentar esta microempresa artesanal en la ciudad de Loja.

Por otro lado debo señalar que en la actualidad no cuenta con un establecimiento de similar magnitud donde los turistas que visitan nuestra ciudad puedan ser partícipes de la elaboración de productos artesanales derivados del aceite doméstico usado; por tal motivo con esto lograremos el desarrollo social económico científico en la Ciudad, contrarrestando la falta de empleo y generando fuentes de trabajo a los actores vinculados con el desarrollo turístico de la zona.

Lo que se pretende es diseñar y proponer un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal, para dar a conocer a los visitantes acerca de los beneficios y utilidad que se le da al aceite doméstico usado generado por los

establecimientos de restauración de la ciudad de Loja; como es la elaboración de Jabón y Velas, partiendo desde la capacitación a los trabajadores de la empresa como a los propios visitantes. Así mismo se dotará de un área de descanso para los visitantes, charlas sobre el aceite usado efectos al ser mal utilizado y sus derivados a partir de este residuo, entre otros.

Ambiental

La generación como residuo de los aceites vegetales para consumo humano, aunque tiene un impacto reducido en comparación con otros residuos oleosos provenientes de la industria, la automoción, el transporte marítimo, etc., no deja de tener importancia estos residuos que son generados en gran cantidad por los establecimientos de restauración que son mayormente concurridos en nuestra ciudad, ya que generalmente suelen ser eliminados a través de las redes de saneamiento, generando problemas tanto en la depuración de las aguas residuales, como la toxicidad en los ecosistemas receptores del residuo, sobre todo en zonas de valor ambiental como los parques naturales y zonas rurales llevando consigo una mala imagen de el turista local, nacional y extranjero.

El mal uso de los aceites residuales en nuestra ciudad y especialmente en los establecimientos de restauración de la ciudad de Loja ha traído los problemas ambientales, económicos y para la salud que esto afecta.

Las dificultades de recogida de dichos aceites, así como la escasa información sobre el manejo y la utilidad de los aceites usados en los establecimientos de restauración, como en el sector hotelero y la ciudadanía; y de los efectos negativos del vertido de estos de forma no regulada, obligan a generar actuaciones que por un lado, informen a los ciudadanos de los efectos perniciosos del vertido irregular de dichos aceites, como a facilitar la recogida de los mismos de forma ordenada para su almacenamiento en condiciones de seguridad y a su posterior reciclado, valorización y fabricación de productos en una microempresa artesanal que operaría en la ciudad de Loja.

El aceite es un residuo muy contaminante, principalmente para las aguas. Por ello, el tratamiento, reciclaje y utilidad del aceite usado para la fabricación de productos artesanales es una práctica medioambiental correcta.⁵

La falta de conciencia, cultura ambiental y legislación, sumada al desconocimiento de prácticas adecuadas en el manejo de estos residuos ocasiona, problemas ambientales lo cual tomando en consideración estos aspectos se ha creído conveniente desarrollar el siguiente proyecto con el fin de concientizar sobre el uso y manejo y fabricación de productos a partir de los aceites domésticos residuales generados en los establecimientos de restauración con mayor afluencia de turistas de la ciudad de Loja que se considera como uno de los factores degradantes del ambiente. De la misma manera, es importante determinar cuál es la disposición final de dichos aceites y elaborar un plan de manejo turístico para montar una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico usado.

Contar con una microempresa artesanal donde los propios visitantes observen y elaboren con sus propias manos los productos a partir de este desecho así mismo contar con establecimientos de restauración Turística que posean y desarrollen buenas prácticas para el manejo y disposición final de este residuo, como la reducción, reutilización y reciclaje de los mismos; esto generará una imagen positiva para el turista interno y externo.

Para ello es necesario conocer datos concretos de generación de estos residuos susceptibles, conocer la disposición de los establecimientos para colaborar en este sentido y las alternativas actuales de las que disponen.

Una vez se conozcan datos reales en la actualidad sobre el manejo del aceite usado es posible diseñar y proponer un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir de los aceites desechados por los restaurantes en nuestra ciudad.

a) **Ámbito de Estudio.**

⁵ Redlabora.net, martes 19 de octubre 2011, 16h00.

El estudio abarca un porcentaje de establecimientos de Restauración que son mayormente concurridos por visitantes en la ciudad de Loja ya que son los mayores generadores del aceite usado el mismo que es materia prima para la elaboración de productos.

1.5. HIPÓTESIS DE TRABAJO

¿Con la implementación de una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite doméstico residual, se generará un nuevo atractivo turístico en la ciudad de Loja?

¿Se contribuirá al medio ambiente y a la población local con la implementación de un nuevo atractivo turístico en base a una microempresa artesanal elaboradora de productos?

¿Los productos artesanales a elaborar en la microempresa son productos amigables con el ambiente y de fácil elaboración para los visitantes?

1.6. MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 ANTECEDENTES:

El aceite Vegetal usado es un residuo catalogado con el código europeo de Residuo (CER) 200125 y es importante tener en cuenta que verter dicho residuo al fregadero o al inodoro es una práctica anti ecológica. El aceite comestible es difícilmente biodegradable, y tanto el de girasol como el de soya, el de oliva o el de maíz forman en los ríos una película difícil de eliminar y que afecta a su capacidad de intercambio de oxígeno y altera el ecosistema. Tirar aceite al inodoro es como inyectar una dosis de veneno a la naturaleza.⁶

En la ciudad de Loja han existido hasta la actualidad atractivos turísticos de gran valía, como una rica tradición en la cultura y arte por eso ha sido reconocida a nivel nacional como internacional; así como una de las ciudades ecológicas del

⁶(CER) 200125 Código Europeo consultado el 18 de octubre 2011.

mundo. Entre los atractivos de la ciudad podemos observar la arquitectura antigua, casas que son consideradas como reliquias de la historia lojana, así como la majestuosa puerta a la entrada a la ciudad, los alrededores del Parque Central donde se encuentran museos y entidades públicas, la tradicional Plaza del Valle y la Calle Lourdes, en estos lugares se conserva aún parte de la identidad lojana, las bellas iglesias que muestran el arte y arquitectura, etc. en fin un sinnúmero de atractivos que ha hecho de nuestra ciudad un lugar a visitar y ser parte de la amplia gastronomía que ofrece la ciudad de Loja

Aún no existe un atractivo de similar características en nuestra ciudad como es una microempresa artesanal ya que es una nueva alternativa en la ciudad de Loja; esta contaría con beneficios como la elaboración de productos caseros artesanales, generación de empleo, concienciación ambiental, mejor manipulación del aceite comestible usado por parte de los establecimientos de restauración y se generaría un nuevo atractivo para los visitantes que podrán ser parte de la elaboración de dichos producto.

Según las estadísticas, un solo litro de aceite doméstico, contamina 1.000 litros de agua, llegándose a producir 4 litros de restos de aceite vegetal por persona al año.

El proyecto que se propone realizar no tiene antecedentes por ello no se sabe si existieron fracasos o éxito en este tipo de proyecto.

El atractivo turístico en base a la microempresa artesanal va con el fin de obtener beneficios de dicho establecimiento como satisfacer necesidades en el hogar con el consumo de estos productos, obtener ingresos económicos como la entrada y consumo del visitante, generación de empleo, y en fin concientizar e informar al propietario, personal, turista sobre el manejo , disposición final de este desecho y que exista una microempresa artesanal elaboradora de productos a partir del aceite residual y con esto tener mayor cantidad de visitantes para así llevarnos una buena imagen de el turista; de la misma manera diagnosticar el estado del uso actual de este residuo en los establecimientos de restauración turística de la ciudad de Loja.

Para diagnosticar el manejo y estado actual de este desecho fue necesario elaborar una encuesta para misma que escogimos un numero designando de establecimientos de restauración que son los mayores suplidores del aceite usado en la ciudad de Loja, los mismos que fueron entrevistados y diagnosticados mediante el desarrollo de la encuesta.

1.6.2 MARCO TEÓRICO.

Dentro de estudios realizados sobre los aceites domésticos usados su utilización y composición existentes en el país como una de las acciones derivó en la elaboración del proyecto "Obtención de biodiesel a partir del aceite residual de las pollerías de la ciudad de Cuenca", diseñado por una alumna de la carrera de Ingeniería Ambiental de la Universidad Politécnica Salesiana. La proponente indica que la idea surgió frente a la necesidad de dar soluciones a la contaminación del agua por la presencia de residuos de aceite comestible.

El Biodiesel es un ester (similar al vinagre) que puede ser obtenido de diferentes tipos de aceites o grasas animales o vegetales; como soja, colza, palmera, entre otras; mediante un proceso denominado transesterificación, los aceites derivados orgánicamente se combinan con el alcohol (etanol o metano) y son químicamente alterados para formar estéres grasos, como etil o metilester. El Biodiesel funciona en cualquier motor Diesel.⁷

En Ecuador, se incorporó en las políticas nacionales el apoyo al uso de bio-combustibles por medio del Decreto Ejecutivo 2332, Registro Oficial 482, 15 Diciembre 2004. En el se declara de interés nacional la producción, comercialización y uso de bio-combustibles.⁸

Uno de las maneras más fáciles de reciclar el aceite de cocina ya sucio, usado por ejemplo en las frituras, es reciclarlo en nuestra propia casa, convirtiendo en

⁷ <http://www.ecologicosi.com/reciclar-aceite-biodiesel> consultado 25 agosto 2011

⁸ Alfredo Barriga R, PhD, ESPOL abarriga@espol.edu.ec

Jabón, podemos fabricar jabón a partir de este aceite y luego ese jabón puede servirnos, para decorar, lavar platos, lavar ropa etc.⁹

Tomando en cuenta proyectos elaborados a partir del aceite doméstico residual elaboraremos una propuesta y manejo de un atractivo turístico basado en una microempresa artesanal de elaboración de productos a partir del aceite doméstico residual generado por los establecimientos de restauración de la ciudad de Loja que pueden incidir sobre el entorno y como no también sobre las personas; además de incorporar a la gestión medioambiental de los establecimientos de Restauración que operan dentro de la ciudad de Loja. Con ello, lo único que se quiere conseguir es fomentar un nuevo atractivo en la ciudad, donde los visitantes pueden ser parte en la elaboración de los productos y llevarse consigo un producto que puede ser utilizado en casa, como un cambio de actitud y concientización sobre el manejo de desechos como es el aceite usado y una buena imagen de nuestra ciudad.

El aprovechamiento de productos naturales o residuos vegetales para generar energía es cada vez más común, en especial cuando escuchamos que el planeta se contamina a causa de los gases que emiten los vehículos. Uno de esos residuos contaminantes es el aceite doméstico usado el mismo que podría ser utilizado para la elaboración de productos, el cual se fabrican de manera sencilla con aceites vegetales o a partir del reciclado de grasas de los restaurantes.

Para la investigación se tomará la materia prima como es el aceite doméstico usado generado en los establecimientos de restauración de la Ciudad de Loja que servirá la misma para la elaboración de productos artesanales como: jabón, velas, ceras etc. Lo cual es necesario evaluar el estado y manejo actual de este desecho en los establecimientos.

⁹ www.ecologicosi.com/reciclar-aceite-cocina-jabon/17.html

Entendemos como Microempresa “ArteSano” una empresa dedicada a la artesanía teniendo la materia prima el aceite doméstico usado, que cuenta con un taller para la fabricación, confección y servicio de productos como jabones, velas como también con un centro de charlas para el manejo y uso del aceite comestible usado.

1.6.3 Atractivo Turístico y Microempresa Artesanal.

En la ciudad de Loja, tanto el sector turístico como artesanal muestra muchas oportunidades para generar crecimiento económico, así como generación de empleo, sin embargo sabemos que existen muchas debilidades que se interponen en estas oportunidades, las mismas que deben contrarrestarse con miras a incrementar la productividad, fortalecer la competitividad, y ofrecer calidad de productos, por medio del aumento al valor agregado a los productos y servicios, crear sistemas de distribución y comercialización eficientes, generar, transferir y otorgar asistencia tecnológica y educar a la población de acuerdo a su realidad

En Loja existen aproximadamente doce (12) microempresas dedicadas a la elaboración de artesanías, así mismo se dice que son 22 obreros que trabajan en proyectos sociales en microempresas asociadas bajo el modelo de negocios turísticos, que permite fortalecer la calidad y comercialización de la producción local. Las mujeres del barrio Cera de la ciudad lojana es uno de los pioneros en esta iniciativa.

Los diseños son exclusivos, y se elaboran con cerámica, madera, textiles, etc., y surgen de la inspiración de los artesanos de la región sin olvidar la tradicional. En los últimos tres años la planta de Cerámica Artística-CERART, ha exportado en productos de esta línea un promedio de 40 a 50 mil dólares.

CERART trabaja con dos líneas de productos: Yapacunchi, que se caracteriza por la habilidad, creatividad y maestría de sus decoraciones hechas a mano y Ñucanchik (que en kichwa significa nuestro), busca preservar el patrimonio artístico y cultural de nuestros pueblos.

1.6.3.1 El concepto de atractivo turístico se define como el conjunto de elementos materiales y/o inmateriales que son susceptibles de ser transformados en un producto turístico que tenga capacidad para incidir sobre el proceso de decisión del turista provocando su visita a través de flujos de desplazamientos desde su lugar de residencia habitual hacia un determinado territorio. Este último se transforma de esta manera en un destino turístico.¹⁰

1.6.3.2. Microempresa Artesanal. Esta microempresa es aquella donde se desarrollan productos artesanales elaborados en su mayoría manualmente y en donde las máquinas no tienen protagonismo es así que los propios visitantes podrán ser parte de la elaboración.¹¹

1.6.3.3. Artesanal. Se refiere tanto al trabajo del artesano (normalmente realizado de forma manual por una persona sin el auxilio de maquinaria o automatizaciones), como al objeto o producto obtenido en el que cada pieza es distinta a las demás. La artesanía como actividad material se suele diferenciar del trabajo en serie o industrial.¹²

1.6.3.4. Artesano. Es una persona que realiza labores de artesanía. Contrariamente a los comerciantes, no se dedica a la reventa de artículos sino que los hace él mismo o les agrega algún valor. En varios países es considerado como pequeño empresario (PYME).¹³

Estrategia

Dado las oportunidades positivas en la ciudad de Loja, eminentemente impulsora de la artesanía y la utilización de materias primas existentes en la localidad, se pretende implementar la microempresa dedicada a la elaboración de jabones y velas, a partir del aceite doméstico residual para lo cual se propone:

¹⁰ <http://www.turismo.gob.ec>

¹¹ www.slideshare.net/fundacion_proesa/microempresa-artesanal

¹² <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesanal> consultado 11 12 de septiembre 2011

¹³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesano> consultado 11 12 de septiembre 2011

- ✓ Promocionar a nivel local y nacional los productos que la microempresa ofrece a los visitantes nacionales como internacionales.
- ✓ Gestionar alianzas con diferentes organismos dedicados a la conservación del ambiente para la provisión de materia prima.
- ✓ Elaborar material promocional y divulgativo de la microempresa ofreciendo una alternativa de realizar turismo artesanal a los visitantes nacionales y extranjeros a través de la visita a la planta elaboradora de los productos artesanales a partir del aceite doméstico reciclado.

1.6.4 Residuos

1.6.4.1 Concepto y clasificación de los residuos.

Generalmente se entiende por residuo aquel producto, material o elemento que después de haber sido producido, manipulado o usado no tienen valor para quien lo genera y por ello se desecha y se tira, como es en este caso por los establecimientos de Restauración de Loja. Pero si se analiza con detalle la definición pueden plantearse dudas a la hora de considerar un material como residuo, porque muchos de ellos una vez que se han tirado se recuperan y vuelven a formar parte de los procesos de producción como materias primas.

Por tanto, el concepto de residuo no es algo cerrado ni definitivo si no que depende del momento y de la persona que así lo considere, es decir, que varía dependiendo de la época y de la sociedad.

Los residuos pueden clasificarse según su naturaleza de origen (urbano, industrial, agrícola, ganadero, forestal, hospitalario), según sus características energéticas (combustibles, fermentables e inertes) y según sus componentes físicos (orgánicos e inorgánicos)

a) Residuos Urbanos: Son aquellos generados en los domicilios particulares, comercios, oficinas y servicios, así como todos aquellos que no tengan la clasificación de peligrosos y que por su naturaleza o composición puedan asimilarse a los producidos en los anteriores lugares o actividades.

Tendrán también la consideración de residuos urbanos los siguientes:

- Residuos procedentes de la limpieza de vías públicas, zonas verdes, áreas recreativas y playas.
- Animales domésticos muertos, así como muebles, enseres y vehículos abandonados.
- Residuos y escombros procedentes de obras menores de construcción y reparación domiciliaria

b) Los residuos urbanos. Los residuos urbanos, como se observa en la definición anterior están constituidos por un conjunto de materiales muy heterogéneo, y por ello se plantea la necesidad de reagrupar sus distintos componentes en categorías que pueden hacerse en base a distintas características. En el presente estudio se clasifican los residuos urbanos según el destino final al que serán sometidos para su valorización o eliminación:

Inertes: metales, vidrio, restos de reparaciones domiciliarias, tierras, escorias y cenizas, cerámicas, etc.

Fermentables: productos orgánicos putrescibles como pan, restos de comida, restos de poda, lodos de depuradora,..

Combustibles: papeles, cartones, plásticos, gomas, cueros, aceites vegetales,

1.6.5 Problemática asociada a la gestión incorrecta de residuos urbanos.

El estado de degradación ambiental que sufre nuestro planeta es consecuencia directa, en primer lugar, de una ineficiente gestión de los recursos naturales y en segundo lugar de la creciente producción de residuos.

La degradación ambiental a la que nos referimos tiende a analizarse desde un punto de vista local, pero no debemos olvidar la perspectiva global, ya que la problemática de los residuos no solo afecta a zonas aisladas de una ciudad o región, si no que se extiende a todos los ecosistemas del planeta.

Los vertederos incontrolados de basuras provocan no solo un impacto paisajístico, sino que además dan cobijo a roedores, insectos y otros seres portadores en ocasiones de enfermedades que pueden transmitir a los seres humanos.

La producción de residuos plantea problemas ambientales cuando la gestión de los mismos no se produce de una manera adecuada. Es necesario que la materia complete el ciclo. Es decir que se devuelva a la naturaleza en unas condiciones y en un tiempo tales que no afecten ni al grado de contaminación ni a la disponibilidad de los recursos para los seres humanos.

1.6.6 EFECTOS AMBIENTALES

De una gestión incorrecta de los residuos urbanos se pueden derivar una serie de problemas ambientales que se resumen en los siguientes:

- La presencia de residuos abandonados deteriora el paisaje.
- Los depósitos incontrolados de residuos urbanos producen malos olores por la fermentación de la materia orgánica.
- La fermentación produce gases combustibles que pueden provocar explosiones con el consecuente riesgo de incendio y las consecuencias de estos para la contaminación y los ecosistemas.

- Dichos gases contribuyen al aumento del efecto invernadero el cual es el principal causante del fenómeno global de cambio climático.
- Así mismo la fermentación produce lixiviados los cuales, en un vertido incontrolado, pueden contaminar las aguas superficiales y subterráneas. También se producen lixiviados de los recursos minerales procedentes de industrias (por la humedad, la lluvia,..) los cuales pueden contener elementos peligrosos para los ecosistemas y la salud humana.
- La quema incontrolada de residuos, libera la atmósfera, contaminantes tóxicos y emite gases responsables del efecto invernadero.
- Los vertederos incontrolados destruyen y contaminan los suelos.

1.6.7. EFECTOS EN LA SALUD HUMANA

Además de los impactos que la situación de descontrol de los residuos produce en el medio ambiente, también tiene efectos para la salud humana. Cuando la recogida, almacenamiento y eliminación no está bien gestionada se favorece la proliferación de roedores e insectos que pueden ser vectores sanitarios. Esto quiere decir que pueden transmitir determinadas enfermedades causadas por microorganismos.

1.6.8 La gestión de residuos urbanos.

De manera previa a la descripción de las posibilidades de recogida, gestión y valorización de los residuos urbanos se van a definir una serie de conceptos que es necesario introducir en este momento para poder entender la gestión de los residuos desde una perspectiva global:

- a) Prevención:** es el conjunto de medidas destinadas a evitar la generación de residuos, a conseguir su reducción, o la de la cantidad de sustancias peligrosas o contaminantes presentes en ellos.
- b) Productor:** cualquier persona física o jurídica cuya actividad produzca residuos o que efectúe operaciones de tratamiento previo, de mezcla, o

de otro tipo que ocasionen un cambio de naturaleza o de composición de estos residuos.

- c) **Gestión:** la recogida, el almacenamiento, el transporte, la valorización y la eliminación de los residuos, incluida la vigilancia de estas operaciones y la de los vertederos, después de su cierre, así como su restauración ambiental.
- d) **Gestor:** Persona o entidad, pública o privada, que realice cualquiera de las operaciones que componen la gestión de los residuos, sea o no el productor de los mismos.
- e) **Reutilización:** El empleo de un producto usado para el mismo fin para el que fue diseñado originariamente.

1.6.9 MARCO CONCEPTUAL

a) Aceites comestibles

Los aceites comestibles provienen tanto del reino animal como del vegetal. Una manera de determinarlos químicamente se centra principalmente en extraer el aceite de la planta usando éter petróleo y metanol a reflujo y luego aplicar una vez purificado una cromatografía en fase vapor y con esto observar la proporción de ácidos grasos presentes en este aceite. También se puede determinar usando el reactivo de Janus o Wiggs.¹⁴

b) Atractivo turístico

Es un lugar de interés que los turistas visitan, generalmente por su valor cultural inherente o exhibido, significancia histórica, belleza natural o artificial, originalidad, porque es raro, misterioso, o para la recreación y diversión.¹⁵

¹⁴ [Http://es.wikipedia.org/wiki/Aceite](http://es.wikipedia.org/wiki/Aceite)

¹⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Atracci%C3%B3n_tur%C3%ADstica

c) Biodiesel

El biodiesel es un carburante de origen vegetal, se utiliza normalmente mezclado con el combustible diesel en una proporción de entre el 10 y el 20%. Este tipo de carburante se presenta como una alternativa considerada como 'ecológica' con respecto al gasóleo.¹⁶

d) Biodegradable

Sustancia que se descompone o desintegra con relativa rapidez en compuestos simples por alguna forma de vida como: bacterias, hongos, gusanos e insectos. Lo contrario corresponde a sustancias no degradables, como plásticos, latas, vidrios que no se descomponen o desintegran, o lo hacen muy lentamente.¹⁷

e) Concientizar

Acción y efecto de crear conciencia entre la gente acerca de un problema o fenómeno que se juzga importante.

f) Contaminación ambiental.

Se denomina contaminación ambiental a la presencia en el ambiente de cualquier agente (físico, químico o biológico) o bien de una combinación de varios agentes en lugares, formas y concentraciones tales que sean o puedan ser nocivos para la salud, la seguridad o para el bienestar de la población, o bien, que puedan ser perjudiciales para la vida vegetal o animal, o impidan el uso normal de las propiedades y lugares de recreación y goce de los mismos¹⁸

g) Definición de contaminación por Aceite Domestico Usado. Es aquel aceite de origen animal o vegetal y que, como resultado del mal uso, manejo y almacenamiento, se ha contaminado de manera que ya no sirve

¹⁶[Http://motos.autocity.es/documentos-tecnicos/?Cat=3&codigodoc=355](http://motos.autocity.es/documentos-tecnicos/?Cat=3&codigodoc=355)

¹⁷[Http://www.ambiente-ecologico.com/ediciones/075-10-2000/diccionarioecologico_B02.html](http://www.ambiente-ecologico.com/ediciones/075-10-2000/diccionarioecologico_B02.html)

¹⁸[Http://contaminacion-ambiente.blogspot.com/](http://contaminacion-ambiente.blogspot.com/)

para su propósito original debido a la presencia de impurezas que han causado la pérdida de sus propiedades originales.¹⁹

h) Definición de contaminación del agua.

La acción y el efecto de introducir materias, o formas de energía, o inducir condiciones en el agua que, de modo directo o indirecto, impliquen una alteración perjudicial de su calidad en relación con los usos posteriores o con su función ecológica.²⁰

i) Desagüe

Se denomina desagüe a los sistemas diseñados para drenar el agua. Los desagües de lluvia, conducen el agua hacia la red de alcantarillado para retirar el líquido y prevenir una inundación. Otro tipo de desagües, dirigen el agua a una red separada de *aguas negras* o a una presa o lago artificial.²¹

j) Gestión Ambiental.

Se denomina **gestión ambiental** o **gestión del medio ambiente** al conjunto de diligencias conducentes al manejo integral del sistema ambiental. Dicho de otro modo e incluyendo el concepto de desarrollo sostenible, es la estrategia mediante la cual se organizan las actividades antrópicas que afectan al medio ambiente, con el fin de lograr una adecuada calidad de vida, previniendo o mitigando los problemas ambientales.²²

k) Los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado.²³

¹⁹ www.dep.state.fl.us/waste/quick.../consultado 11 12 de septiembre 2011

²⁰ <http://html.rincondelvago.com/contaminacion-de-agua.html>consultado 11 12 de septiembre 2011

²¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Desagüe>consultado 11 12 de septiembre 2011

²² http://es.wikipedia.org/wiki/Buenas_prácticas_medioambientalesconsultado 11 12 de septiembre 2011

²³ <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20100315132006AAmp0vm>

l) Microempresa. Se considera microempresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular, ya sea artesanal u otra, a título individual o familiar o como sociedad.²⁴

m) Micro. La palabra micro proviene del idioma griego y significa “pequeño”. Se trata de un elemento compositivo que se utiliza en distintas lenguas para formar varias palabras.²⁵

n) Plan de manejo. compendio de normas y conjunto de acciones que permiten administrar una microempresa basados en el conocimiento actualizado de los aspectos turístico, económico y social que se tenga de ella.

o) Residuo.

El término **RESIDUO** proviene del latín *residuum*, que significa parte que queda de un todo, o bien lo que resulta de la descomposición o destrucción de una cosa.²⁶

p) Reciclar.

Para el público en general, reciclar es el proceso mediante el cual productos de desecho son nuevamente utilizados. Sin embargo, la recolección es sólo el principio del proceso de reciclaje.

Una definición bastante acertada nos indica que reciclar es cualquier “proceso donde materiales de desperdicio son recolectados y transformados en nuevos materiales que pueden ser utilizados o vendidos como nuevos productos o materias primas”.²⁷

Los objetivos del reciclaje son los siguientes:

- Conservación o ahorro de energía.
- Conservación o ahorro de recursos naturales.

²⁴http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/microempresas.htm

²⁵<http://definicion.de/micro/> consultado 11 12 de septiembre 2011

²⁶<http://html.rincondelvago.com/residuos-contaminantes.html> consultado 11 12 de septiembre 2011

²⁷http://www.ecologia.campeche.gob.mx/consultas/temas/basura_y_reciclaje.htm#RECICLAJE

- Disminución del volumen de residuos que hay que eliminar.
- Protección del medio ambiente.
- **Residuos urbanos.**

Son aquellos generados en los domicilios particulares, comercios, oficinas y servicios, así como todos aquellos que no tengan la calificación de peligrosos y que por su naturaleza o composición puedan asimilarse a los producidos en los anteriores lugares o actividades.²⁸

- **Reciclado de Aceites Usados**

Es fundamental que los aceites usados sean reciclados, bien sean aceites de uso doméstico, industrial o de vehículos.²⁹

²⁸ Estudio sobre las posibilidades de gestión, recogida o valorización de los aceites vegetales usados de origen doméstico, sector de la hotelería en la Comarca de la Janda, AREA DE MEDIO AMBIENTE, CMARCA DE LA JANDA consultado 11 12 de septiembre 2011

²⁹ [Http://www.ecologicosi.com/reciclado-aceites-usados/53.html](http://www.ecologicosi.com/reciclado-aceites-usados/53.html) consultado 11 12 de septiembre 2011

ANEXO 2: Encuesta



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR SEDE LOJA
Escuela de Gestión Turística y Medio Ambiente

ENCUESTA

TEMA: ATRACTIVO TURÍSTICO EN BASE A UNA MICROEMPRESA ARTESANAL ELABORADORA DE PRODUCTOS A PARTIR DE LOS ACEITES DOMÉSTICOS RESIDUALES GENERADOS POR LOS ESTABLECIMIENTOS DE RESTAURACION EN LA CIUDAD DE LOJA.

Nombre Entrevistado:.....

Cargo:.....

Fecha:.....

1.- ¿Qué servicios presta este lugar a la ciudadanía?

Pollería () Restaurante ()
Fuente se soda () Cafetería ()

2.- ¿Utilizan aceite doméstico?

SI NO
() ()

3.- ¿Cuántos galones de aceite adquieren para su empresa mensualmente aproximadamente?

Al mes:.....

4.- ¿Cuál es el promedio de galones de aceite residual generado aproximadamente?

Al mes:.....

5.- ¿Cuáles son las más marcas comunes de aceite utilizado en su establecimiento?

.....
.....
.....

6.- ¿Qué hacen con el aceite residual?

- Solo para desechos SI() NO()
- Lo botan al alcantarillado SI() NO()
- Lo entregan a terceras SI() NO()
- Personas

7. ¿Cuántas veces es utilizado el mismo aceite antes de ser cambiado?

.....
.....

8. ¿Han recibido información sobre el manejo adecuado de los aceites domestico residual?

SI () NO ()

12.¿Cree usted que es necesario contar con un atractivo turístico en base a una microempresa artesanal para la elaboración de productos tomando como materia prima el aceite?

SI () NO ()

¿Sabías qué?

- ✓ Un litro de aceite contamina hasta 1.000 litros de agua al ser mal desechado este residuo.
- ✓ El aceite comestible es biodegradable.
- ✓ Tirar aceite al inodoro es como inyectar una dosis de veneno a la naturaleza.
- ✓ Al ser desechados por los lavabos y mezclados con detergentes produce el deterioro de tuberías de desagüe.

GRACIAS

ANEXO 3: SONDEO RÁPIDO DE MERCADO



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR SONDEO RÁPIDO DE MERCADO

Conocer la demanda que tienen en la ciudad de Loja los productos artesanales elaborados a partir del ACEITE RESIDUAL DE USO DOMESTICO

OBJETIVO:

NUMERO DE ENCUESTADOS 50 PERSONAS ESCOGIDAS AL AZAR

| PREGUNTA | ALTERNATIVAS | | | | |
|--|--------------|----|--|-------------------|-------|
| | SI | NO | OBSERVACIÓN SI | OBSERVACION NO | TOTAL |
| 1. Conoce usted el uso que se da al aceite residual que desechan los restaurantes de la ciudad de Loja? | 27 | 23 | SE BOTA EN EL DESAGUE | | 50 |
| 2. Cree que este aceite usado se puede utilizar en elaborar otros productos | 35 | 15 | HACER JABONES, VELAS, CERAS | | 50 |
| 3. Si existiera en la ciudad una microempresa dedicada a la fábrica de productos a partir de este aceite, Usted compraría estos productos? | 45 | 5 | | NO SON DE CALIDAD | 50 |
| 4. Estaría dispuesto a pagar cierta cantidad de dinero por los productos elaborados en la microempresa | 50 | 0 | PAGARÍAN DE 1 A 5 \$ EN PROMEDIO | | 50 |
| 5. Le gustaría a Usted junto a su familia visitar la microempresa para aprender y practicar la elaboración de los productos? | 50 | 0 | | | 50 |
| 6. se informa Usted y su familia a través de medios de comunicación como: prensa, radio y tv. | 50 | 0 | radio: Luz y vida, centinela del Sur y Súper Laser; TV. Canales nacionales y ecotel; prensa: diario LA HORA | | 50 |

NOMBRE DEL ENCUESTADOR Eduardo Rojas

ANEXO 4: RESPALDO FOTOGRÁFICO DE SECTOR DE INSTALACION DE MICROEMPRESA



Foto1. Ubicación de la microempresa



Foto2. Sector la Banda



Foto 3. Implementación de la microempresa.

ANEXO 5: ANALISIS FINANCIERO

ANEXO N°5.1

| VALOR DE LA COSTRUCCION | | | | |
|-------------------------|--------|-------|---------|----------|
| ACTIVOS | UNIDAD | CANT. | V. UNIT | V. TOTAL |
| construcciones | UNIDAD | 256,5 | 74,15 | 19019,48 |
| TOTAL | | | | |

ANEXO N° 5.2

| VALOR DEL VEHICULO | | | | |
|--------------------|--------|-------|---------|---------------|
| ACTIVOS | UNIDAD | CANT. | V. UNIT | V. TOTAL |
| Vehículo | UNIDAD | 1 | 15,000 | 15,000 |
| TOTAL | | | | 15,000 |

ANEXO N° 5.3

| VALOR DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO | | | |
|---------------------------------|-------|---------|---------------|
| EQUIPOS DE PLANTA | CANT. | V. UNIT | V. TOTAL |
| Termómetro | 2 | 35,00 | 70,00 |
| Maquina mezcladora | 1 | 300,00 | 300,00 |
| Hervidor Aceite | 4 | 20,00 | 80,00 |
| Jarras Acero | 6 | 6,00 | 36,00 |
| Balana de cocina | 2 | 20,00 | 40,00 |
| Moldes | 10 | 4,50 | 45,00 |
| Varilla de bronce | 10 | 1,50 | 15,00 |
| Agujas y palitos | 10 | 0,80 | 8,00 |
| Tijeras | 6 | 2,50 | 15,00 |
| Maquina cortadora de jabón | 1 | 200,00 | 200,00 |
| Maquina de timbrado de jabón | 1 | 180,00 | 180,00 |
| TOTAL | | | 989,00 |

ANEXO N°5.4

| MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA | | | | |
|-------------------------------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|
| DENOMINACION | UNIDAD | CANTIDAD | V. UNIT | V. TOTAL |
| MUEBLES Y ENSERES DE ADMINISTRACION | | | | |
| Escritorio tipo Gerente - Melamina | Unidad | 1 | 145,00 | 145,00 |
| Escritorio tipo Secretaria | Unidad | 1 | 125,00 | 125,00 |
| Sillón tipo Gerente | Unidad | 1 | 90,00 | 90,00 |
| Sillón tipo Secretaria | Unidad | 1 | 60,00 | 60,00 |
| Archivador metálico | Unidad | 2 | 65,00 | 130,00 |
| Basureros | Unidad | 8 | 4,00 | 32,00 |
| TOTAL | | | | 582,00 |

ANEXO N°5.5

| EQUIPO DE OFICINA | | | | |
|--------------------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|
| EQUIPO DE OFICINA | UNIDAD | CANTIDAD | V. UNIT | V. TOTAL |
| Perforadora | Unidad | 5 | 4,50 | 22,50 |
| Grapadora | Unidad | 2 | 5,00 | 10,00 |
| Calculadora | Unidad | 2 | 40,00 | 80,00 |
| Esferos | Unidad | 3 | 3,50 | 10,50 |
| Hojas | Unidad | 3 | 5,00 | 15,00 |
| Grapas | Unidad | 2 | 1,50 | 3,00 |
| Sellos | Unidad | 2 | 25,00 | 50,00 |
| Recibos | Unidad | 500 | 0,05 | 25,00 |
| TOTAL | | | | 216,00 |

ANEXO N° 5.5.1

| EQUIPO DE COMPUTACION | | | | |
|------------------------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|
| EQUIPO DE COMPUTACION | UNIDAD | CANTIDAD | V. UNIT | V. TOTAL |
| Computadoras | Unidad | 2 | 450,00 | 900,00 |
| TOTAL | | | | 900,00 |

ANEXO N°5.6

| VALOR DE LAS INSTALACIONES | | | |
|--|------------|---------------|---------------|
| TIPO DE LAS INSTALACIONES | N ° | PRECIO | TOTAL |
| Instalaciones – Energía Eléctrica (ptos) | 19,00 | 10,00 | 190,00 |
| Instalaciones de agua | 10 | 18 | 180,00 |
| Adecuaciones | | 200,00 | 200,00 |
| TOTAL | | | 570,00 |

ANEXO N°5.7

| VALOR DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA | | | | JABON | VELAS |
|--|-------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|
| ESPECIFICACION | UND. | CANT. | V. UNIT | V. TOTAL | V. TOTAL |
| Aceite Domestico | Litros | 600 | | 0,00 | 0,00 |
| Desmoldantes | Litros | 5 | 12,00 | 60,00 | 60,00 |
| Cera Virgen | Kg | 4 | 18,50 | 60,00 | 60,00 |
| Estearina | Kg | 4 | 5,50 | | 22,00 |
| Carnauba | Kg | 4 | 10,00 | | 40 |
| Colorantes | Kg | 5 | 20,00 | 100,00 | 100,00 |
| Masilla | Kg | 5 | 5,00 | 25,00 | 25,00 |
| Mechas o pabilos | Metros | 25 | 1,50 | | 37,50 |
| Perfume | Litros | 6 | 18,00 | 108,00 | |
| Soda cáustica | | | | 1600,00 | |
| Aditivos | | | | 50,00 | 50,00 |
| TOTAL | | | | 2003,00 | 394,50 |

| PROYECCION DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA 3,20% | | | |
|---|----------------------------|--------------------|--------------------|
| AÑOS | UNIDADES PRODUCIDAS | VALOR ANUAL | VALOR TOTAL |
| 1 | 25920,00 | 2.397,50 | 2397,50 |
| 2 | 25920,00 | 2.397,50 | 2474,22 |
| 3 | 25920,00 | 2.397,50 | 2474,22 |
| 4 | 25920,00 | 2.397,50 | 2553,40 |
| 5 | 25920,00 | 2.397,50 | 2635,10 |
| 6 | 25920,00 | 2.397,50 | 2719,43 |
| 7 | 25920,00 | 2.397,50 | 2806,45 |
| 8 | 25920,00 | 2.397,50 | 2896,26 |
| 9 | 25920,00 | 2.397,50 | 2988,94 |
| 10 | 25920,00 | 2.397,50 | 3084,58 |

ANEXO N°5.8

| VALOR DE LA MANO DE OBRA DIRECTA | |
|---|-----------------|
| DENOMINACION | VALORES |
| Remuneración Unificada | 264,00 |
| Decimo Tercero | 22,00 |
| Decimo Cuarto | 22,00 |
| Vacaciones | 11,00 |
| Aporte patronal 11,15% R.U | 29,44 |
| Fondos de reserva | 0,00 |
| Aporte patronal IECE 0,5% | 1,32 |
| Aporte al SECAP 0,5% | 1,32 |
| TOTAL | 351,08 |
| Numero de obreros | 4 |
| TOTAL MENSUAL | 1404,30 |
| TOTAL ANUAL | 16851,65 |

| PROYECCION DE LA MANO DE OBRA DIRECTA | |
|--|---------------------------|
| AÑOS | VALOR ANUAL (2,5%) |
| 1 | 16851,65 |
| 2 | 18328,94 |
| 3 | 18787,16 |
| 4 | 19256,84 |
| 5 | 19738,26 |
| 6 | 20231,72 |
| 7 | 20737,51 |
| 8 | 21255,95 |
| 9 | 21787,35 |
| 10 | 22332,03 |

ANEXO N° 5.9

| ESPECIFICACION | UNIDAD | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
|-------------------|----------|----------|-------------|---------------|
| Fundas Plásticas | Metros | 1000,000 | 0,25 | 250,000 |
| Aditivos | Litros | 30 | 4,50 | 135,00 |
| Adornos | Kg | 30 | 8,50 | 255,00 |
| Cinta de embalaje | Unidades | 100 | 1,10 | 110,00 |
| TOTAL | | | | 750,00 |

| PROYECCION DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA | | | |
|--|---------------------|-------------|-------------|
| AÑOS | UNIDADES PRODUCIDAS | VALOR ANUAL | VALOR TOTAL |
| 1 | 25920 | 750,00 | 750,00 |
| 2 | 25920 | 750,00 | 774,00 |
| 3 | 25920 | 750,00 | 774,00 |
| 4 | 25920 | 750,00 | 798,77 |
| 5 | 25920 | 750,00 | 824,33 |
| 6 | 25920 | 750,00 | 850,71 |
| 7 | 25920 | 750,00 | 877,93 |
| 8 | 25920 | 750,00 | 906,02 |
| 9 | 25920 | 750,00 | 935,02 |
| 10 | 25920 | 750,00 | 964,94 |

ANEXO N° 5.10.

| MANO DE OBRA INDIRECTA | |
|--------------------------------|----------------|
| DENOMINACION | VALORES |
| Remuneración Unificada | 350,00 |
| Decimo Tercero | 29,17 |
| Decimo Cuarto | 22,00 |
| Vacaciones | 14,58 |
| Aporte patronal 11,15% R.U | 39,03 |
| Fondos de reserva | 0,00 |
| Aporte patronal IECE 0,5% | 1,75 |
| Aporte al SECAP 0,5% | 1,75 |
| TOTAL | 458,28 |
| Jefe de producción y Marketing | 1 |
| TOTAL MENSUAL | 458,28 |
| TOTAL ANUAL | 5499,30 |

| PROYECCION DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA (2,5%) | |
|---|--------------------|
| AÑOS | VALOR ANUAL |
| 1 | 5499,30 |
| 2 | 5986,78 |
| 3 | 6136,45 |
| 4 | 6289,86 |
| 5 | 6447,11 |
| 6 | 6608,29 |
| 7 | 6773,49 |
| 8 | 6942,83 |
| 9 | 7116,40 |
| 10 | 7294,31 |

ANEXO N° 5. 11

LA CARGA FABRIL

| ESPECIFICACION | UNIDAD | V. UNITARIO | C. ANUAL | V. TOTAL |
|-----------------------|---------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| Agua | m | 0,74 | 180 | 133,20 |
| Energía eléctrica | kw | 0,048 | 6000 | 288,00 |
| Aceite | Cambios | 20,00 | 4 | 80,00 |
| Combustible | Gal. | 0,92 | 2080 | 1913,60 |
| Gas | Cilindros | 1,6 | 12 | 19,20 |
| TOTAL | | | | 2434,00 |

ANEXO N°5.12.

| LAS DEPRECIACIONES - \$ | | | | | | |
|--------------------------------|------------------------|------------------|---------------------|-----------------------|---------------------------|-------------------------------|
| DENOMINACION - ACTIVOS | VALOR HISTORICO | VIDA UTIL | % DE DEPREC. | VALOR RESIDUAL | DEPRECIACION ANUAL | VALOR RESIDUAL/RESCATE |
| Edificio | 19019,48 | 20 | 5% | 950,97 | 903,43 | 14502,35 |
| Vehículo | 15,000 | 5 | 20% | 3,000 | 2,400 | 3,000 |
| Maquinaria y equipo | 989,00 | 10 | 10% | 98,90 | 89,01 | 543,95 |
| Muebles y enseres | 582,00 | 10 | 10% | 58,20 | 52,38 | 320,1 |
| Equipo de oficina | 216,00 | 10 | 10% | 21,60 | 19,44 | 118,8 |
| Instalaciones | 570,00 | 10 | 10% | 57,00 | 51,30 | 313,5 |
| Equipo de computación | 900,00 | 3 | 33,33% | 299,97 | 200,01 | 299,97 |
| SUBTOTAL | 3.272,00 | | | | | |
| TOTAL | | | | | 1317,97 | 16101,67 |

ANEXO N°5.13.

| REPARACION Y MANTENIMIENTO - \$ | | | |
|--|-----------------|-----------------|--------------------|
| DENOMINACION | VALOR | ALICUOTA | VALOR ANUAL |
| Edificio | 19019,48 | 2% | 380,39 |
| Vehículo | 15,000 | 2% | 360,00 |
| Maquinaria y equipo | 989,00 | 2% | 19,78 |
| Muebles y enseres | 582,00 | 2% | 11,64 |
| Equipo de oficina | 216,00 | 2% | 4,32 |
| Instalaciones | 570,00 | 2% | 11,40 |
| Equipo de computación | 900,00 | 2% | 18,00 |
| TOTAL | 3.272,00 | | 805,53 |

| PROYECCION DE REPARACION Y MANTENIMIENTO (3,20%) | |
|---|-------------------|
| AÑOS | PROYECCION |
| 1 | 805,53 |
| 2 | 831,31 |
| 3 | 857,91 |
| 4 | 885,36 |
| 5 | 913,69 |
| 6 | 942,93 |
| 7 | 973,10 |
| 8 | 1004,24 |
| | 1036,38 |
| 9 | 1069,54 |
| 10 | 1103,77 |

ANEXO N°5.14.

| GASTOS ADMINISTRATIVOS - \$ | | | | |
|------------------------------------|----------------|---------------------------------------|--------------------------------|------------------|
| DENOMINACION | GERENTE | SECRETARIA - CONTADORA | CONSERJE - GUARDIAN | BODEGUERO |
| Remuneración Unificada | 450,00 | 350,00 | 264,00 | 240,00 |
| Decimo Tercero | 37,50 | 29,17 | 22,00 | 20,00 |
| Decimo Cuarto | 22,00 | 22,00 | 22,00 | 22,00 |
| Vacaciones | 18,75 | 14,58 | 11,00 | 10,00 |
| Aporte patronal 11,15% R.U | 50,18 | 39,03 | 29,44 | 26,76 |
| Fondos de reserva | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Aporte patronal IECE 0,5% | 2,25 | 1,75 | 1,32 | 1,20 |
| Aporte al SECAP 0,5% | 2,25 | 1,75 | 1,32 | 1,20 |
| TOTAL | 582,93 | 458,28 | 351,08 | 321,16 |
| Numero de personas | 1 | 1 | 1 | 1 |
| TOTAL MENSUAL | 582,93 | 458,28 | 351,08 | 321,16 |
| TOTAL ANUAL | 6995,10 | 5499,30 | 4212,91 | 3853,92 |

ANEXO N° 5.15.

| SUMINISTROS DE OFICINA - \$ | | | | |
|------------------------------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|
| ESPECIFICACION | UNID. | V. UNIT | C. ANUAL | V. TOTAL |
| Carpetas - archivo | Unidades | 0,20 | 25 | 5,00 |
| Tinta impresora | (cartucho) | 25,00 | 7 | 175,00 |
| TOTAL | | | | 180,00 |

ANEXO N° 5.16.

| GASTOS GENERALES POR SERVICIO - \$ (Materiales e insumos) | | | | |
|--|--------------|--------------------|--------------------|---------------|
| GASTOS GENERALES | UNID. | PRECIO UNIT | CANT. ANUAL | TOTAL |
| Ambiental | Galón | 5,00 | 12 | 60,00 |
| Cloro | Galón | 5,00 | 10 | 50,00 |
| Escobas | Unidades | 1,75 | 8 | 14,00 |
| Fundas de basura | Docenas | 0,80 | 6 | 4,80 |
| Trapeadores | Unidades | 1,50 | 8 | 12,00 |
| Papel Higiénico | Rollos | 1,50 | 12 | 18,00 |
| Jabón Liquido | Galón | 3,50 | 5 | 17,50 |
| Recojedores | Unidades | 2,50 | 5 | 12,50 |
| Guantes | Unidades | 3,00 | 20 | 60,00 |
| Uniformes de trabajo | Unidades | 50,00 | 10 | 500,00 |
| TOTAL | | | | 748,80 |

ANEXO N°5. 17.

| GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES | |
|---|--------------------|
| ESPECIFICACION | VALOR TOTAL |
| Sueldos | 20561,23 |
| Suministros de oficina | 180,00 |
| Gastos generales | 748,80 |
| Teléfono | 600,00 |
| Imprevistos 3% | 662,70 |
| TOTAL | 22752,73 |

| PROYECCION DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS - \$ | | | | | | |
|--|----------------|--------------------|-----------------|-----------------------------|--------------------|--------------|
| | 2,50% | 3,20% | 1% | 3,20% | 3% | |
| AÑO | SUELDOS | SUMINISTROS | TELEFONO | GASTOS GENERALES | IMPREVISTOS | TOTAL |
| 1 | 20561,23 | 180,00 | 600,00 | 748,80 | 662,70 | 22752,73 |
| 2 | 21075,26 | 185,76 | 606,00 | 772,76 | 679,19 | 23318,98 |
| 3 | 21602,14 | 191,70 | 612,06 | 797,49 | 696,10 | 23899,50 |
| 4 | 22142,20 | 197,84 | 618,18 | 823,01 | 713,44 | 24494,66 |
| 5 | 22695,75 | 204,17 | 624,36 | 849,35 | 731,21 | 25104,84 |
| 6 | 23263,15 | 210,70 | 630,61 | 876,53 | 749,43 | 25730,41 |
| 7 | 23844,73 | 217,45 | 636,91 | 904,57 | 768,11 | 26371,77 |
| 8 | 24440,84 | 224,40 | 643,28 | 933,52 | 787,26 | 27029,31 |
| 9 | 25051,86 | 231,58 | 649,71 | 963,39 | 806,90 | 27703,45 |
| 10 | 25678,16 | 239,00 | 656,21 | 994,22 | 827,03 | 28394,62 |

ANEXO N°5.18.

GASTOS DE VENTAS

| DENOMINACION | VALORES |
|-----------------------------|----------------|
| Remuneración Unificada | 250,00 |
| Decimo Tercero | 20,83 |
| Decimo Cuarto | 22,00 |
| Vacaciones | 10,42 |
| Aporte patronal 11,15% R.U | 27,875 |
| Fondos de reserva | 0,00 |
| Aporte patronal IECE 0,5% | 1,25 |
| Aporte al SECAP 0,5% | 1,25 |
| TOTAL | 333,63 |
| Numero de chofer - Vendedor | 1 |
| TOTAL MENSUAL | 333,63 |
| TOTAL ANUAL | 4003,50 |

GASTOS PUBLICITARIOS

| PUBLICIDAD | CANTIDAD | PRECIO | TOTAL |
|-----------------------|-----------------|---------------|----------------|
| Trípticos | 1000 | 0,10 | 100,00 |
| Afiches publicitarios | 1000 | 0,25 | 250,00 |
| Radio | 80 | 2,50 | 200,00 |
| Medios escritos | 80 | 4,25 | 340,00 |
| Medios televisivos | 24 | 25,00 | 600,00 |
| TOTAL | | | 1490,00 |

TOTAL DE GASTOS DE VENTAS

| ESPECIFICACION | VALOR ANUAL |
|-----------------------|--------------------|
| Publicidad | 1490,00 |
| Sueldos | 4003,50 |
| Imprevistos 3% | 164,81 |
| TOTAL | 5658,31 |

| PROYECCION DE LOS GASTOS DE VENTAS - \$ | | | | |
|--|----------------|-------------------|--------------------|--------------|
| | 2,50% | 3,20% | 3% | |
| AÑOS | SUELDOS | PUBLICIDAD | IMPREVISTOS | TOTAL |
| 1 | 4003,50 | 1490,00 | 164,81 | 5658,31 |
| 2 | 4103,59 | 1537,68 | 169,24 | 5810,51 |
| 3 | 4206,18 | 1586,89 | 173,79 | 5966,85 |
| 4 | 4311,33 | 1637,67 | 178,47 | 6127,47 |
| 5 | 4419,11 | 1690,07 | 183,28 | 6292,46 |
| 6 | 4529,59 | 1744,15 | 188,21 | 6461,96 |
| 7 | 4642,83 | 1799,97 | 193,28 | 6636,08 |
| 8 | 4758,90 | 1857,57 | 198,49 | 6814,96 |
| 9 | 4877,88 | 1917,01 | 203,85 | 6998,73 |
| 10 | 4999,82 | 1978,35 | 209,35 | 7187,52 |

ANEXO 5.19.

| AMORTIZACION DEL CREDITO - \$ | | | | | |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|-------------------|--------------|
| AÑO | PRESTAMO | INTERES 10,94% | AMORTIZACION | PAGO ANUAL | SALDO |
| 0 | | | | | 12000,00 |
| 1 | 12000,00 | 1312,80 | | 13312,80 | 12000,00 |
| 2 | 12000,00 | 1312,80 | 1333,33 | 2646,13 | 10666,67 |
| 3 | 10687,20 | 1169,18 | 1333,33 | 2502,51 | 9333,33 |
| 4 | 9518,02 | 1041,27 | 1333,33 | 2374,60 | 8000,00 |
| 5 | 8476,75 | 927,36 | 1333,33 | 2260,69 | 6666,67 |
| 6 | 7549,39 | 825,90 | 1333,33 | 2159,24 | 5333,33 |
| 7 | 6723,49 | 735,55 | 1333,33 | 2068,88 | 4000,00 |
| 8 | 5987,94 | 655,08 | 1333,33 | 1988,41 | 2666,67 |
| 9 | 5332,86 | 583,41 | 1333,33 | 1916,75 | 1333,33 |
| 10 | 4749,44 | 519,59 | 1333,33 | 1852,92 | 0,00 |

ANEXO N°5.20

AMORTIZACION DEL ACTIVO DIFERIDO - \$

| AÑO | PRESTAMO | INTERES 10,94% | AMORTIZACION | PAGO ANUAL | SALDO |
|-----|----------|----------------|--------------|------------|---------|
| 0 | | | | | 2235,10 |
| 1 | 2235,10 | 244,52 | 223,51 | 468,03 | 2011,59 |
| 2 | 1990,58 | 217,77 | 223,51 | 441,28 | 1788,08 |
| 3 | 1772,81 | 193,95 | 223,51 | 417,46 | 1564,57 |
| 4 | 1578,87 | 172,73 | 223,51 | 396,24 | 1341,06 |
| 5 | 1406,14 | 153,83 | 223,51 | 377,34 | 1117,55 |
| 6 | 1252,31 | 137,00 | 223,51 | 360,51 | 894,04 |
| 7 | 1115,30 | 122,01 | 223,51 | 345,52 | 670,53 |
| 8 | 993,29 | 108,67 | 223,51 | 332,18 | 447,02 |
| 9 | 884,62 | 96,78 | 223,51 | 320,29 | 223,51 |
| 10 | 787,85 | 86,19 | 223,51 | 309,70 | 0,00 |