



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCÁN”**

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.**

**AUTORA: SANDRA OROZCO LARA**

**DIRECTOR: ECON. LUIS CERVANTES**

**Ibarra, Mayo, 2011**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de grado, corresponde a un proyecto de factibilidad para la ampliación de la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco, en la ciudad de Tulcán. Para el diseño de la propuesta se siguieron todos los pasos del procedimiento metodológico que se exige para la elaboración de proyectos económico-productivos. Punto de partida fue el diagnóstico situacional; así pues, en el año 2010 y 2011, a través de la recopilación de información necesaria, mediante la aplicación de encuestas, entrevistas a los clientes, proveedores y mediante observación directa para conocer la situación actual de la microempresa y del entorno, para esto se realizó una Matriz FODA que ayudó a determinar los aspectos positivos y negativos de la empresa y del medio, con el fin de identificar el problema. Se investigó las bases teóricas del proyecto para ampliar el conocimiento y sustentar la teóricamente investigación. Se realizó el estudio de mercado para determinar si existe demanda insatisfecha para poder ampliar la fabricación de sacos en tela topper, considerando la apreciación de la zona, la Unidad está en la capacidad real de producir 800 sacos más al año y de adquirir una máquina bordadora más, además quiere ampliar sus servicios de bordados computarizados los cuales generan una utilidad líquida de 45\$ dólares diarios para lo cual ya cuenta con clientela que espera que satisfaga su demanda. Para la ampliación se necesita una inversión de \$18500 el valor a financiar que se necesita es de \$10000 el resto tiene el propietario. Enfocamos nuestro análisis fundamentalmente a la cuantificación de la oferta, determinación de la demanda, así como proyecciones (oferta y demanda potenciales), se realizó las proyecciones de ingresos, costos, gastos y determinación de la utilidad neta hasta el año 2015. Se realizó los necesarios cálculos económicos-financieros para determinar la factibilidad de realizar el proyecto.

## THE SUMMARIZE EXECUTIVE

This grade work corresponds to a viability project for the extension or enlargement of the Production Unit Orozco Garment and Embroidery in the Tulcan city. For the design of the proposal followed all the steps in the methodology that is required for the development of economic-productive projects. Starting point was the diagnosis of the situation, so, in 2010 and 2011, through the collection of information needed by the application of showing, surveys, interviews with customers, suppliers to know the current status of the factory and the environment for this, there was a SWOT matrix helped identify strengths and weaknesses of the company and the environment, in order to identify the problem. We investigated the theoretical basis of the project to increase awareness and support research theoretically. We performed the market study to determine whether there is unmet demand for extending the production of cloth bags toppe, considering the appreciation of the area, the unit is in the actual capacity to produce 800 bags over a year and buy a sewing machine more, and wants to expand its computerized embroidery services which generate a net profit of \$ 45 per day for which you already have customers waiting to meet their demand. For expansion requires an investment of \$ 18500 fund value that is needed is \$ 10000 the rest is the owner. We focus our analysis mainly to the quantification of the offer; determination of demand and projections (supply and demand potential) was carried out projections of revenues, costs, expenses and determination of net income until 2015. We performed the necessary calculations to determine economic and financial or economic feasibility of the project.

## AUTORÍA

Yo, Sandra Jacqueline Orozco Lara, con cédula de ciudadanía N° 040164800-1; declaro bajo juramento que el presente trabajo de grado aquí descrito es mi autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCÁN”**; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional y se ha respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas, que se incluyen en este documento.

---

Sandra Orozco Lara

## **CERTIFICACIÓN DEL ASESOR**

En mi calidad de Director de trabajo de Grado, presentado por la egresada: Sandra Jacqueline Orozco Lara para obtener el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA., cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCÁN”**. Considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 21 días del mes de mayo del 2012.

---

**Econ. Luis Cervantes**

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Sandra Jacqueline Orozco Lara, con cédula de ciudadanía N° 040164800-1, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte, los derechos patrimoniales consagradas en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4,5 y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCÁN**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

.....

**Sandra Orozco Lara**

**0401648001**

Ibarra a los 21 días del mes de mayo de 2012



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**  
**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos en formato digital para apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión universitaria. Por medio del presente dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto y pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	040164800-1		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Orozco Lara Sandra Jacqueline		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Barrio Santa Rita, Orellana.		
<b>EMAIL:</b>	jakeline_oro@hotmail.com		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	2898282	<b>CELULAR:</b>	085987458

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	<b>“Estudio de factibilidad para la ampliación de la Unidad Productiva de confecciones y bordados Orozco en la ciudad de Tulcán”</b>
<b>AUTOR (ES):</b>	Orozco Lara Sandra Jacqueline
<b>FECHA:</b>	2012/04/24
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.
<b>DIRECTOR:</b>	Econ. Luis Cervantes

## **2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

Yo, Sandra Jacqueline Orozco, con cédula de ciudadanía Nro. 040164800-1, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## **3. CONSTANCIAS**

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de mayo de 2012.

### **EL AUTOR:**

(Firma).....

Nombre: Sandra Orozco

C.C.: 040164800-1

### **ACEPTACIÓN:**

(Firma).....

Nombre: Lic. Ximena Vallejos

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

---

## **DEDICATORIA**

El presente estudio es el resultado del esfuerzo y dedicación constante de la autora, dedico este trabajo de investigación a mi padre, José Orozco, a mi madre, María Lara y mis hermanos; quienes con su apoyo, cariño y esfuerzo constante contribuyeron en mi vida estudiantil y fueron el pilar fundamental para lograr que mis estudios culminaran con éxito.

**Sandra Orozco L.**

## **AGRADECIMIENTO**

El presente trabajo de investigación recoge los constantes esfuerzos, pensamientos, aspiraciones y sentimientos; agradezco a la Universidad Técnica del Norte por haberme abierto las puertas para formarme académicamente en esta casona, a la Facultad de Ciencias Administrativas y económicas por contribuir en este proceso. Agradezco a cada uno de mis maestros que supieron enseñarme de la mejor manera, conocimientos valiosos para utilizarlos en mi futuro profesional, en especial un profundo agradecimiento a mi director de tesis Econ. Luis Cervantes, quien ha demostrado predisposición para realizar las debidas sugerencias y correcciones en el trabajo, por toda su paciencia factor que ha servido de apoyo enriquecedor en el trabajo realizado.

**Sandra Orozco L.**

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación denominado: **“Estudio de Factibilidad para la ampliación de la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco en la ciudad de Tulcán”**, ha sido desarrollado bajo la modalidad de proyecto de ampliación. A continuación se expone una síntesis de lo tratado en cada fase o capítulos del informe final de trabajo de grado.

En el primer capítulo se desarrolla un Diagnóstico Situacional, con el fin de caracterizar la zona de investigación, en aspectos tales como: antecedentes históricos, origen, ubicación geográfica, demográfica y condiciones económicas y climáticas del sector. Datos que permitieron llegar a determinar las oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades que tiene el proyecto a implantarse. Luego de realizar el diagnóstico situacional se llegó a determinar la oportunidad de inversión.

El segundo capítulo describe los conceptos básicos, empresariales, administrativos, contables y financieros, que sustentan teórica y científicamente el diseño y desarrollo temático de todas las etapas del proyecto. Se respetaron las fuentes bibliográficas y se aportó interpretaciones, criterios y adecuaciones teóricas de acuerdo al tema investigado.

El tercer capítulo corresponde al Estudio de Mercado, analizando cada una de sus variables y condiciones económicas, ubicando el espacio de mercado para la ampliación del negocio. Para conseguir los datos e informaciones suficientes, previamente se determinó la muestra poblacional para realizar la investigación de campo, mediante la

aplicación de encuestas, entrevistas, bibliografía, lincografía y observación directa. El resultado fundamental fue conocer la demanda potencial a satisfacer y determinar la demanda a cubrir por la Unidad Productiva.

En el cuarto capítulo se realizó un Estudio Técnico, su ubicación, tamaño o capacidad productiva, la distribución de áreas, equipos e inversiones necesarias para la implantación y operatividad de la empresa.

El quinto capítulo se refiere al diseño de la estructura organizacional y funcional de la ampliación del negocio, aquí se establecen aspectos administrativos como: misión, visión, funciones los cuales contribuirán para alcanzar los objetivos establecidos.

El capítulo sexto se refiere al análisis económico financiero, para lo cual se determina la inversión necesaria para la ejecución de este proyecto, se estableció las proyecciones de ingresos y egresos; los mismos que hicieron posible la generación de los estado pro-forma y flujos de efectivo, a partir de los cuales se pudo realizar la correspondiente evaluación financiera, para determinar la rentabilidad que generará el proyecto, así como su viabilidad económica-financiera.

En el capítulo séptimo se establecen los posibles impactos que generará el proyecto, aspecto empresarial, económico, comercial.

Para finalizar la exposición del presente proyecto, se han determinado las conclusiones y las respectivas recomendaciones a las que se ha llegado, valorando el cumplimiento de los objetivos que inicialmente se plantó para el estudio, seguro serán de gran utilidad para los propietarios del negocio, porque les permitirá ver una visión clara de su ampliación.

## ÍNDICE

CARÁTULA.....	I
RESUMEN EJECUTIVO .....	II
SUMMARIZE EXECUTIVE.....	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	V
CESIÓN DE DERECHOS.....	VI
CERTIFICACIÓN BIBLIOTECA.....	VII
DEDICATORIA.....	IX
AGRADECIMIENTO.....	X
PRESENTACIÓN .....	XI
ÍNDICE GENERAL.....	XIII
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIX
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XXII

Introducción.....	23
Justificación.....	24
Objetivos.....	25
Metodología.....	26

<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>27</b>
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL ESTRATÉGICO.....	27
Antecedentes.....	27
Objetivos.....	28
Objetivo General.....	28

Objetivos Específicos.....	28
Variables Diagnósticas.....	29
Producción.....	29
Costos de Producción.....	29
Aspectos Contables Financieros.....	29
Comercialización.....	29
Talento Humano.....	29
Normativa Legal.....	29
Aspectos políticos, económicos, sociales.....	29
Indicadores.....	29
Matriz de Relación Diagnóstica.....	31
Técnicas de Investigación.....	32
Información Primaria.....	32
Resultados de la Entrevista al Propietario.....	32
Resultado de Entrevista Cámara de Comercio.....	37
Información Secundaria.....	39
Resultado de Observación Directa.....	40
Resultado de Lincografía.....	42
Resultado de Revisión Documental.....	42
Instrumentos de Investigación.....	43
Construcción de la matriz FODA.....	44
Cruces Estratégico FO, FA, DO, DA.....	45
Identificación del Problema Diagnóstico.....	48
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>49</b>
MARCO TEÓRICO.....	49
Unidad Productiva Familiar.....	49
Estrategias .....	52
Desarrollo.....	52
Comercialización.....	54
Producción.....	54
Mercado.....	55

Segmentación de mercado.....	56
Oferta.....	57
Proyección de oferta.....	57
Demanda.....	58
Demanda Insatisfecha.....	58
Proyección de demanda.....	59
Competencia.....	60
Precio.....	60
Macrolocalización.....	61
Microlocalización.....	61
Flujograma.....	61
Presupuesto Técnico.....	62
Inversión.....	63
Inversión Fija.....	63
Inversión Variable.....	63
Inversión Diferida.....	64
Ingreso.....	64
Gasto.....	65
Costo de Producción.....	65
Estados Financieros.....	65
Estado de Situación Financiera.....	65
Estado de Resultados.....	66
Estado de Flujo del Efectivo.....	67
Herramientas Financieras.....	68
Costo de Oportunidad.....	68
Valor Actual Neto VAN.....	69
Tasa Interna de Retorno TIR.....	70
Punto de Equilibrio.....	70
Costo Beneficio.....	71
Estructura Orgánica.....	71
Organigrama.....	72
Impacto.....	72

<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>73</b>
ESTUDIO DE MERCADO.....	73
Presentación.....	73
Objetivo del estudio de mercado.....	74
Objetivo General.....	74
Objetivo Específico.....	74
Identificación del producto y servicio.....	75
Identificación de la Población.....	76
Cálculo de la Muestra.....	76
Fórmula.....	76
Información Primaria.....	76
Evaluación y análisis de la Información.....	77
Resultados de las Encuestas a clientes.....	77
Análisis cuantitativo.....	85
Análisis cualitativo.....	85
Mercado meta.....	86
Segmento de mercado. ....	86
Según la ubicación geográfica.....	86
Identificación de la demanda.....	88
Demanda de sacos de Tulcán.....	88
Demanda de sacos de Colombianos.....	89
Proyección de la demanda.....	90
Análisis de Competencias.....	90
Proyección de la Oferta.....	92
Balance Oferta-Demanda sacos.....	92
Balance Oferta Demanda Bordados.....	93
Precios de sacos y bordados.....	93
Conclusiones del estudio.....	94

<b>CAPÍTULO IV</b> .....	95
<b>ESTUDIO TÉCNICO</b> .....	95
Macro y micro localización del proyecto. ....	95
Macrolocalización del Proyecto.....	95
Microlocalización del Proyecto.....	95
Diseño de las Instalaciones.....	97
Distribución física de la planta.....	98
Flujograma de proceso.....	99
Tiempo del proceso.....	100
Flujograma para fabricación del producto.....	101
Flujograma de Operación.....	102
Tamaño del Proyecto.....	104
Presupuesto de la Inversión.....	105
Inversión Fija.....	105
Capital de Trabajo.....	106
Inversión Diferida.....	109
Estructura de la Inversión.....	110
<b>CAPÍTULO V</b> .....	111
<b>ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	111
Proyecciones de Ingresos, Costos y Gastos.....	111
Presupuesto de Ingresos.....	111
Presupuesto de Costos y Gastos.....	113
Estados Financieros.....	118
Balance General Inicial.....	118
Estado de Pérdidas y Ganancias.....	119
Flujo de Caja.....	119
Evaluación de la Inversión.....	120
Costo de Oportunidad.....	120
Tasa de Rendimiento Medio.....	120
Determinación VAN.....	121
Tasa Interna de Retorno.....	122

Periodo de Recuperación.....	123
Beneficio Costo.....	123
Punto de Equilibrio.....	124
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>125</b>
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	125
Nombre o Razón Social.....	125
Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco.....	125
Estructura Orgánica.....	131
Organigrama Estructural.....	131
Estructura Funcional.....	131
Gerente.....	131
Contadora.....	132
Trabajadores.....	133
Competencias Básicas de la Unidad Productiva.....	134
Requisitos para la legalización de la Unidad Productiva.....	135
<b>CAPÍTULO VII.....</b>	<b>136</b>
IMPACTOS DEL PROYECTO.....	136
Impacto Socioeconómico.....	137
Impacto Empresarial.....	137
Impacto Ambiental.....	138
Impacto Comercial.....	138
Impacto General.....	139
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	140
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	143
ANEXOS.....	147

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CUADRO # 1</b> Matriz de Relación Diagnóstica .....	31
<b>CUADRO # 2</b> Precios Unitarios de sacos .....	35
<b>CUADRO # 3</b> Costo Unitario de materiales.....	42
<b>CUADRO # 4</b> Costo Unitario de Costos Indirectos.....	43
<b>CUADRO # 5</b> FODA .....	44
<b>CUADRO # 6</b> Cruces Estratégicos .....	45
<b>CUADRO # 7</b> Cruces Estratégicos .....	46
<b>CUADRO # 8</b> Cruces Estratégicos .....	47
<b>CUADRO # 9</b> Oferta .....	77
<b>CUADRO # 10</b> Demanda .....	77
<b>CUADRO # 11</b> Frecuencia de Compra.....	78
<b>CUADRO # 12</b> Gustos y Preferencias .....	79
<b>CUADRO # 13</b> Color del producto .....	80
<b>CUADRO # 14</b> Precio .....	81
<b>CUADRO # 15</b> Lugar de Comercialización.....	81
<b>CUADRO # 16</b> Calidad .....	82
<b>CUADRO # 17</b> Oferta del producto.....	83
<b>CUADRO # 18</b> Publicidad.....	84
<b>CUADRO # 19</b> Análisis cualitativo de la tela Topper .....	85
<b>CUADRO # 20</b> Población Cantón Tulcán .....	87
<b>CUADRO # 21</b> Cabecera Cantonal Hombres.Mujeres .....	87
<b>CUADRO # 22</b> Estratificación de acuerdo al PEA .....	88
<b>CUADRO # 23</b> Crecimiento Poblacional en el país .....	89
<b>CUADRO # 24</b> Demanda anual se sacos en Tulcán .....	89

<b>CUADRO # 25</b>	Demanda Anual de sacos Ipiales .....	90
<b>CUADRO # 26</b>	Proyección de la Demanda.....	90
<b>CUADRO # 27</b>	Producción y Comercialización de sacos en Tulcán.. ..	91
<b>CUADRO # 28</b>	Oferta de Confecciones y Bordados Orozco 2010.....	91
<b>CUADRO # 29</b>	Proyección de la Demanda Total.....	92
<b>CUADRO # 30</b>	Balance Oferta Demanda Sacos .....	92
<b>CUADRO # 31</b>	Balance Oferta Demanda Bordados .....	93
<b>CUADRO # 32</b>	Demanda a cubrir Bordados.....	93
<b>CUADRO # 33</b>	Precio de sacos y bordados.....	93
<b>CUADRO # 34</b>	Tiempo de Proceso.....	100
<b>CUADRO# 35</b>	Flujograma de Operación.....	102
<b>CUADRO # 36</b>	Plantilla de Control.....	103
<b>CUADRO # 37</b>	Resumen Operativo.....	103
<b>CUADRO # 38</b>	Instalaciones.....	105
<b>CUADRO # 39</b>	Maquinaria y Equipo .....	105
<b>CUADRO # 40</b>	Muebles y Enseres .....	106
<b>CUADRO # 41</b>	Materia Prima Anual .....	106
<b>CUADRO # 42</b>	Materia Prima dos meses .....	107
<b>CUADRO # 43</b>	Mano de Obra Anual.....	108
<b>CUADRO # 44</b>	Mano de Obra dos meses .....	108
<b>CUADRO # 45</b>	CIF anual .....	108
<b>CUADRO # 46</b>	CIF dos meses.....	109
<b>CUADRO # 47</b>	Gastos de Venta .....	109
<b>CUADRO # 48</b>	Gastos Diferidos .....	110
<b>CUADRO # 49</b>	Estructura de la Inversión .....	110
<b>CUADRO # 50</b>	Precios de los sacos.....	111

<b>CUADRO # 51</b>	Ingresos Sacos.....	112
<b>CUADRO # 52</b>	Ingreso Bordados .....	112
<b>CUADRO # 53</b>	Resumen de Ingresos .....	113
<b>CUADRO # 54</b>	Costos de los sacos .....	113
<b>CUADRO # 55</b>	Proyección de Materia Prima .....	114
<b>CUADRO # 56</b>	Proyección de Mano de Obra y CIF .....	115
<b>CUADRO # 57</b>	Proyección de Gastos .....	115
<b>CUADRO # 58</b>	Salario Básico (2007-2012) .....	115
<b>CUADRO # 59</b>	Salario Básico Mensual Proyectado.....	116
<b>CUADRO # 60</b>	Salario Anual Proyectado .....	116
<b>CUADRO # 61</b>	Depreciaciones.....	116
<b>CUADRO # 62</b>	Tabla de Amortización.....	117
<b>CUADRO # 63</b>	Intereses y Capital por años.....	118
<b>CUADRO # 64</b>	Pérdidas y Ganancias Proyectadas .....	119
<b>CUADRO # 65</b>	Flujo de Caja .....	119
<b>CUADRO # 66</b>	Costo de Oportunidad .....	120
<b>CUADRO # 67</b>	VAN.....	121
<b>CUADRO # 68</b>	TIR .....	122
<b>CUADRO # 69</b>	Tiempo de Recuperación .....	123
<b>CUADRO # 70</b>	Costo Beneficio .....	124
<b>CUADRO # 71</b>	Valoración de Impactos.....	136
<b>CUADRO # 72</b>	Impacto Socioeconómico .....	137
<b>CUADRO # 73</b>	Impacto Empresarial .....	137
<b>CUADRO # 74</b>	Impacto Ambiental.....	138
<b>CUADRO # 75</b>	Impacto Comercial .....	138
<b>CUADRO # 76</b>	Impacto General.....	139

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO # 1</b> Gráfico de la Provincia del Carchi.....	96
<b>GRÁFICO # 2</b> Mapa Cantón Tulcán.....	96
<b>GRÁFICO # 3</b> Distribución Física de la Planta .....	98
<b>GRÁFICO # 4</b> Flujograma del Proceso.....	101

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la actividad microempresarial en la Ciudad de Tulcán ha tenido un crecimiento favorable, por aquello cada año alberga a más compradores colombianos, los mismos que demandan servicios de calidad. El presente proyecto se enfoca a la ampliación de fabricación de sacos en tela topper por parte de la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco, así como también el servicio de servicios computarizados que desea incrementar.

Este proyecto se lo realizó considerando en el crecimiento empresarial de la ciudad, puesto que es una ciudad fronteriza y demanda de muchos productos y servicios de buena calidad y característicos del medio, por ser zona con clima frío, se opta por comprar ropa con tela gruesa, es por eso que los sacos se fabricarán con tela topper (tela gruesa) y se ofertará servicios de bordados computarizados con buenos acabados y a considerables precios.

El diagnóstico situacional se lo desarrolló utilizando el método de la observación es decir la investigación de campo, porque requirió un diálogo directo con las personas que intervinieron en el proyecto, también se analizó el lugar donde se realizará el proyecto, logrando proyectarse a indicadores como: tamaño de la población, competencia, precio, etc.

El marco teórico utilizó las diversas fases de investigación como son: recopilación de datos que de la información bibliográfica y lincográfica. La segunda fase consiste en organizar y seleccionar los datos recolectados en la primera fase, en la tercera fase se hace un análisis minucioso e interpretación de los datos seleccionados, lo que facilita obtener la esencia de la información para efectuar el marco teórico en forma correcta y con bases fundamentadas actuales, que ayudaron a ampliar la visión.

Para tener conocimiento del mercado al que se pretendió llegar se desarrolló un estudio de mercado, empleando encuestas dirigidas a proveedores de insumos y consumidores, se investigó datos históricos de la oferta y demanda existente de sacos de hombre, para ver si es conveniente o no el desarrollo del proyecto.

Para el desarrollo de la evaluación económica se requirió realizar un presupuesto técnico o estimaciones acercadas a la realidad con respecto a costos de mano de obra, materia prima, costos indirectos de fabricación, insumos a utilizarse y la producción que se va a obtener para efectuar los respectivos estados financieros (VAN-TIR).

Para concluir el presente proyecto se analizó los posibles impactos que se derivaron de su implantación en los aspectos socio-económico, culturales, educativos, empresariales y ambientales, se desarrolló mediante matrices, en las que mostraron indicadores y el nivel de impacto, para luego categorizarlos matemáticamente. La terminación del proyecto contiene conclusiones y recomendaciones que constituyen el aporte personal junto a una bibliografía de sustento. Ayudará a mejorar la realidad organizacional y financiera y tomar medidas pertinentes y preventivas.

## **Justificación**

El proyecto de Investigación propuesto es original, tiene una gran importancia para el desarrollo de la población local, porque permitirá beneficiarse del comercio que existe con la zona fronteriza.

Los beneficiarios directos serán la familia Orozco que posee este negocio productivo, van a mejorar el estilo de vida de sus familiares, los beneficiarios indirectos serán los consumidores finales tanto locales como exteriores, también la ciudad, porque mediante el pago de los tributos contribuirá a la realización de obras públicas. La expansión y

posicionamiento de la Microempresa se convertirá en un lugar con mayor concurrencia de comerciantes que deseen adquirir productos textiles garantizados y a precios accesibles.

La tecnología que se utilice en la producción deberá estar siempre a la vanguardia de las exigencias del medio. Para la ejecución de este proyecto se cuenta con el respaldo económico de los propietarios, porque ellos son los beneficiarios directos. Por otra parte se contó con la información suficiente para poder desarrollarlo.

El proceso y ejecución del presente proyecto tiene sus beneficiarios los cuales son los propios productores, con esto mejorarán su nivel de ingresos y el aspecto socio-económico de las zonas aledañas.

La inversión que se realiza se podrá recuperar si se llega a cumplir con las expectativas de mejorar las ventas en el mediano plazo, además se aprovechará de gran manera los recursos disponibles.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

- Realizar un estudio de factibilidad para la ampliación de la unidad productiva de Confecciones y Bordados Orozco en la ciudad de Tulcán

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un diagnóstico situacional estratégico de la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas
- Determinar las bases teóricas del tema a investigar para que sustente el proyecto con bases teóricas y científicas.

- Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda, incremento de la oferta, precios y competencia, y sobre esta información elaborar las proyecciones respectivas.
- Efectuar un estudio técnico que permita determinar el tamaño, localización y valorar la inversión fija, variable y diferida del proyecto.
- Realizar el análisis económico financiero del proyecto para establecer la rentabilidad del proyecto y que justifique el presente estudio.
- Determinar la estructura organizativa para la administración de la unidad productiva.
- Identificar los impactos que generará la implantación del proyecto en los ámbitos: Empresarial, comercial, socio-económico que se derivan del mismo.

## **Metodología**

En el presente proyecto de investigación se ha aplicado métodos, técnicas e instrumentos, que sirvieron para recolectar información con el fin de procesarla, analizarla, evaluarla y finalmente obtener las respectivas conclusiones, que sirven como base para la toma de decisiones. La investigación efectuada es de tipo descriptivo, puesto que se utilizó información bibliográfica, direcciones electrónicas, tesis, para dar a conocer la estructura científica del presente estudio.

Además, se realizó investigación de campo en las fases del diagnóstico situacional y estudio de mercado utilizando: encuestas, entrevistas, observación directa y opinión de expertos, se utilizó el método deductivo, inductivo y analítico, para obtener información de primera mano y que posteriormente fue cuantificada y cualificada en el desarrollo del trabajo de investigación.

# CAPÍTULO I

## 1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL ESTRATÉGICO

### 1.1 Antecedentes

El Cantón Tulcán perteneciente a la provincia del Carchi, Limita al norte con la República de Colombia; al Sur y Oeste con la Provincia de Imbabura; al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas, situada al norte del país.

#### **PROVINCIA DEL CARCHI**

Comprende los siguientes Cantones: Tulcán, Bolívar, Montufar, Mira, Espejo, San Pedro de Huaca.

#### **CANTON TULCAN**

Tulcán, Cabecera Cantonal y Capital Provincial

COMPRENDE LAS **PARROQUIAS URBANAS**: González Suarez- Tulcán

Y LAS **PARROQUIAS RURALES**: El Carmelo (el pun), Julio Andrade (orejuela), Urbina (taya), Maldonado, Chical, Pioter, Santa Martha de cuba Tobar donoso (la bocana de Camumbi)

Su actividad económica gira en torno al comercio, principalmente a los productos textiles que se oferta en el mercado. La ciudad de Tulcán se caracteriza por ser zona fronteriza con Colombia, lo cual constituye un pilar fundamental para la negociación comercial, gracias a la oferta de productos diferenciados y a precios cómodos, dependiendo del valor de cambio de moneda que se encuentre.

La Unidad Productiva “Confecciones y Bordados Orozco” es una unidad productiva que fabrica una línea de sacos para caballeros, en diferentes tallas, colores, bordados y estampados, los cuales son muy acogidos en el medio, debido a la calidad que poseen y son muy apropiados para el clima frío característico de la ciudad. Esta microempresa apareció a inicios del año 2010, misma que ha ido progresando positivamente y posicionándose en el sector comercial, está ubicada en las calles Cuenca y Uruguay, cuenta con infraestructura propia. El proceso de confección se lo realiza en diferentes etapas, cuenta con máquinas tecnológicas de: trazado, cortado, cocido, estampado, bordado propias, esto constituye un factor fuerte para poder proyectar la ampliación y posicionamiento de su negocio o microempresa. El propietario de la Unidad Productiva anhela aumentar su producción, y aumentar su servicio de bordado. Para esto necesita pautas para expandir y vender los productos, hay la necesidad de realizar un plan de negocios que ayude a buscar estrategias de competencia, diferenciación y creación.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional estratégico de la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco en la ciudad de Tulcán, para identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Determinar el sistema de producción que utiliza la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco para establecer los costos de Producción
- Analizar la forma de control contable financiero que utiliza la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco para determinar el Precio de Venta.

- Determinar la oferta y demanda que existe en el medio para expender los productos de la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco
- Determinar el desempeño del talento humano que labora en la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco
- Analizar los aspectos legales a los que debe regirse la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco.
- Determinar los aspectos políticos, económicos y sociales que intervienen en la ampliación de la Unidad Productiva.

### **1.3 Variables diagnósticas**

Para facilitar la focalización de este estudio, se ha considerado las siguientes variables más significativas:

- Producción
- Costos de Producción
- Aspectos Contable y Financieros
- Comercialización
- Talento Humano
- Normativa Legal
- Aspectos Políticos, Económicos y Sociales

### **1.4 Indicadores**

Las guías que ayudarán a conocer, estudiar y analizar cada variable se detallan a continuación, entre las más principales y necesarias tenemos las siguientes:

#### **Producción**

- Tamaño o capacidad de la unidad productiva
- Calidad del Servicio
- Calidad del Producto
- Volumen de Producción

- Insumos
- Tecnología de la Maquinaria

### **Costos de Producción**

- Materia Prima
- Mano de Obra
- Costos indirectos de Fabricación

### **Aspectos Contables y Financieros**

- Registro de Contabilidad
- Manejo de Costos
- Rentabilidad

### **Comercialización**

- Localización (Puntos de venta)
- Publicidad
- Mercado Meta
- Competencia
- Precios

### **Talento Humano**

- Experiencia
- Formación Académica
- Creatividad
- Responsabilidad

### **Normativa Legal**

- Tributación
- Constitución Jurídica

### **Aspectos Políticos, Económicos y Sociales**

- Tasa de crecimiento demográfica en la ciudad de Tulcán
- Población Económicamente Activa en ciudad de Tulcán
- Inflación

## 1.5 Matriz de relación diagnóstica

**CUADRO # 1 Matriz de relación Diagnóstica**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS	PÚBLICO META
Determinar el sistema de producción	Producción	Tamaño o capacidad	Primaria	Observación	Producción
		Calidad del producto y Servicio	Primaria	Observación	Producción
		Volumen de Producción	Primaria	Observación	Producción
		Insumos	Primaria	Observación	Producción
		Tecnología de la Maquinaria	Primaria	Observación	Producción
Analizar los Costos de Producción	Costos de Producción	Mano de Obra	Primaria	Entrevista	Gerente propietario
		Materia Prima Directa	Secundaria	Documental	Documentos Internos
		Costos Indirectos de F.	Secundaria	Documental	Documentos Internos
Analizar los aspectos de control contable financiero	Aspectos contables financieros	Registro de Contabilidad	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
		Manejo de Costos	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
		Rentabilidad	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
Identificar las formas de comercialización	Comercialización	Localización	Primaria	Observación	Ubicación
		Publicidad	Primaria	Entrevista	Gerente propietario
		Mercado Meta	Primaria	Entrevista	Gerente propietario
		Competencia	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
		Precios	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
Determinar el desempeño del talento humano	Talento Humano	Experiencia	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
		Formación Académica	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
		Creatividad, responsabilidad	Primaria	Entrevista	Gerente Propietario
Analizar los aspectos legales	Normativa Legal	Tributación	Secundaria	Documental	Documentos Internos
		Constitución jurídica	Secundaria	Documental	Documentos Internos
Analizar los aspectos sociales, políticos, económicos	Aspectos Políticos, Económicos, Sociales.	Tasa de crecimiento	Secundaria	Documental	Lincografía
		Población Económicamente Activa	Secundaria	Documental	Lincografía
		Inflación	Secundaria	Documental	Lincografía

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

## **1.6 Técnicas de Investigación**

El presente diagnóstico utilizó diversas técnicas de investigación de campo (observación), información bibliográfica y lincográfica, se efectuó una entrevista al Gerente Propietario de la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco para conocer acerca del funcionamiento del negocio que ayudaron a establecer el diagnóstico del presente estudio, principalmente se utilizaron las siguientes:

### **1.6.1 Información Primaria**

Se utilizó la entrevista y observación, mismas que fueron diseñadas en base a las variables e indicadores con aspectos más relevantes e importantes. Los datos obtenidos con esta información fueron analizados minuciosamente para obtener datos reales de la marcha del negocio.

#### **➤ Observación Directa**

Esta técnica permitió observar la infraestructura del negocio, la maquinaria, instalaciones, materia prima y producto terminado, esto permitió establecer un diagnóstico acerca de su funcionamiento y producción, fue de gran importancia..

#### **➤ Entrevistas**

La entrevista se dirigió al Gerente Propietario del negocio de temas como: Historia, Situación actual de la Unidad Productiva, rentabilidad, oferta, demanda, características de su producto, registros contables, infraestructura, competencia, publicidad, desempeño del talento humano.

#### **a. Resultados de la entrevista realizada al Gerente Propietario de Confecciones y Bordados Orozco**

#### **➤ ¿Desde hace cuánto tiempo está funcionando la Unidad Productiva Orozco?**

Aproximadamente 8 años en lo que se refiere a bordados y aproximadamente un año en la fabricación de sacos, nuestro anhelo es que sigamos adelante y sigamos creciendo más, ser reconocidos. Estamos ubicados al norte de la ciudad, el negocio funciona en mi casa, hay mismo tenemos las instalaciones de la fabricación de sacos y del servicio del bordado.

➤ **¿Es rentable el negocio que Usted tiene?**

El negocio si es rentable, porque por aquí casi somos los únicos que confeccionamos, no hay mucha competencia en la fabricación de sacos, y en el servicio de bordados tenemos clientes antiguos y fijos. El precio aunque es muy competitivo pero debido a la gran cantidad de bordados que se realiza, se obtiene ganancia buena.

➤ **¿Qué es más rentable sacos con bordados o estampados?**

Cuando la prenda está bordada el material es más resistente, dura más y prácticamente el bordado termina con la prenda y el estampado aunque es muy bueno, pero siempre tiende a tomar falencias, por cada estampe se paga \$0,15, en bordado sale más económico, porque nosotros mismos bordamos.

➤ **¿Piensa que si hay mercado para ofertar su producto?**

Si hay mercado, porque aquí en la frontera es un sector bueno, dependemos de los colombianos también, los sacos se venden normalmente, en cuanto a servicios de bordados hay mercado pero el precio por el servicio es bajo, debido a la competencia.

➤ **¿Cuáles son las características que tiene su producto?**

Es saco para hombres es diferentes tallas desde la # 30 hasta la talla # 40, de tela gruesa, diferentes colores, con estampes o bordados en la parte superior, con cierre del mismo color, capucha, dos bolsillos laterales en al parte inferior, tiene elásticos en la parte de la cintura y mangas.

➤ **¿Lleva en la actualidad algún registro de contabilidad para determinar los costos de producción?**

Actualmente se está pagando con el sistema de Régimen Integrado Simplificado Ecuatoriano (RISE), se lleva una contabilidad empíricamente realizada, para nosotros hay una ayuda del gobierno que es un mecanismo que debemos pagar con el RISE, de igual manera nosotros tenemos todas las facturas. Se hacen cuentas de forma global, hacemos cuenta cuantos buses salen de un rollo y así sacamos las utilidades. Aproximadamente el precio de la talla #30 está en 12 dólares y de allí va subiendo por cada talla. Este es el valor en el mercado y tenemos que ajustarnos a estos requerimientos, la utilidad no es mucha, puesto que hay un precio comercial que limita a alzar el precio. Los costos se los determina haciendo cuenta en lo general cuanto se ha invertido en material y gastado en mano de obra, luz y así más o menos se ve la ganancia que se está obteniendo

➤ **¿Cuánto les paga a sus empleados?**

Como es una empresa familiar en lo que respecta a trazado, cortado, estampado, empacado lo realizamos nosotros mismos la familia, al bordador le pagamos el sueldo básico y a la cosedora por obra, es decir \$1,25 por cada saco que realizan.

➤ **¿Qué tal le parece el desempeño del personal que labora en su negocio, en cuánto a su experiencia, formación académica y responsabilidad?**

Si es bueno, realizan el trabajo que se les encomienda, son responsables, puntuales, honestos. Tienen experiencia en el trabajo que realizan y la formación académica la única que necesita esto, es la persona que realiza el manejo de la contabilidad, pago de impuestos que debe ser mínimo bachiller en contabilidad.

➤ **¿Qué piensa de la competencia?**

Bueno la competencia es bastante en cuanto la venta de sacos, pero nosotros tenemos una ventaja que nosotros confeccionamos aquí en el norte, mientras que ellos vienen únicamente los días jueves o Domingos, esa es una ventaja y en cuanto al servicio de bordados para mí no es una competencia muy grande, porque nosotros tenemos nuestros clientes fijos anteriores.

➤ **¿Realiza publicidad de su producto y servicio?**

Actualmente no realizamos publicidad, pero a futuro queremos utilizar medios de comunicación como es tarjetas, publicidad por la radio, también por la televisión, pero más seguro es por la radio y por tarjetas. Si hemos pasado algunas cuñas por radio anteriormente, pero la mejor publicidad es realizando bien los trabajos para que la gente comente sobre este servicio y así opten por adquirir nuestros servicios de bordado.

➤ **¿A qué precios vende sus productos y el servicio de bordado?**

La talla más pequeña se la vende generalmente en \$8 y la más grande en \$14.

**CUADRO # 2 Precios unitario de sacos.**

<b>TALLA</b>	<b>PRECIO X SACO</b>
# 30	\$ 8,00
# 32	\$ 9,00
# 34	\$ 10,00
# 36	\$ 11,00
# 38	\$ 12,00
# 40	\$ 14,00

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

➤ **¿Piensa vender sus productos en otras partes de la provincia, o provincias vecinas?**

Ahorita estamos dedicados aquí en nuestro punto de trabajo, aquí mismo despachando y nosotros vendemos en el Mercado San Miguel. En el futuro pienso que si sería bueno vender los productos en otras ciudades vecinas, nosotros si tenemos esto en mente.

➤ **¿Piensa realizar alianzas estratégicas?**

Creo que no, porque a través de los tiempos he adquirido conocimientos y es mejor hacer un solo porque en conjunto es un poquito complicado, uno ya se ha escuchado que les han ido mal, además recién se está empezando.

**a. Interpretación de la entrevista**

Confecciones y Bordados Orozco se dedica a la fabricación de sacos para hombres en tela Topper, el negocio está funcionando casi menos de un año, anteriormente hace ocho años ha funcionado como un negocio que ofrece todo tipo de bordados computarizados. El anhelo del dueño es que el negocio siga creciendo más. La mayor parte de rentabilidad se concentra en el servicio de bordado y por su durabilidad y elegancia quiere que sus sacos sean bordados y unos pocos estampados, esto es más por el tiempo de durabilidad que tienen estos. El dueño piensa que si hay oferta en el mercado, que si puede producir en esta zona, porque no hay mucha competencia, es decir, los sacos ya traen fabricados de otras partes para venderlos en los mercados de la ciudad, mientras que el dueño considera que no hay otras unidades productivas en la ciudad donde expendan sus productos constantemente. Tiene planes de lanzar una nueva línea de productos en lo que se refiere a sacos para señoras y señoritas en modelos elegantes y juveniles, con combinaciones de colores llamativas. Asimismo, piensa en confeccionar busos y camisetas para bebés, entela de similares características que sea gruesa, abrigada, suave y de buena calidad.

La unidad productiva actualmente no lleva un registro de inventarios o contabilidad, todo cálculo de costos, precios lo hace empíricamente, basándose en la experiencia, pago impuestos mediante el sistema de Régimen Integrado Simplificado Ecuatoriano (RISE). Los costos de producción los determina en forma global es decir hace cuenta cuantos

sacos salen de un rollo de tela, el valor de la mano de obra, los costos indirectos de fabricación y luego en forma general determina cuanto le costó realizar los sacos. Y de allí determina el precio de venta, aunque por un saco de talla # 30 se paga alrededor de \$12 de allí va subiendo de acuerdo a la talla. Este precio es comercial y debe ajustarse o acomodarse al precio comercial, esto no le permite aumentar su porcentaje de ganancias. El dueño tiene expectativas futuras de vender sus productos a provincias vecinas y ser reconocido en la zona norte del país, para esto va a realizar publicidad en la radio y mediante hojas volantes, y no tiene en mente realizar alianzas estratégicas, por los problemas futuros que se puedan presentar. Para esto el dueño necesita establecer estrategias que le permitan cumplir con todas sus expectativas

**b. Resultados de la entrevista realizada a un representante de la cámara de comercio, a la Secretaria Fernanda Pantoja**

➤ **¿Cuál es el fin o razón de ser de la Cámara de Comercio de Tulcán?**

Nosotros ayudamos a los negocios afiliados cuando pasan por alguna dificultad legal, no es una institución con fines de lucro, abarcamos a toda la provincia del Carchi, y no son muchos los que están afiliados, nosotros tenemos reuniones dos veces al año, para tratar temas importantes con todos los integrantes. Aquí se trata de tomar resoluciones entre todos, acerca de algunas dificultades que pasen los afiliados

➤ **¿Qué requisitos se necesitan para afiliarse?**

Para nuestra cámara necesitamos para personas naturales: copia de la cédula, copia del ruc, las cuatro fotos que son para el registro de aquí, llenar una solicitud, si es Persona Jurídica una copia de existencia legal de la sociedad, listado de los socios, fotos, copia de la cédula, copia de la compañía, y también llenar la solicitud. El costo de Inscripción en el caso de Personas Naturales es \$20, en el caso de personas Jurídicas \$120.

➤ **¿De qué forma ayudan al sector artesanal o micro empresarial de la ciudad de Tulcán?**

En el caso de que algunos de los agremiados, puedan presentar quejas o inquietudes aquí en la cámara de comercio y esto se la pasa a directorio de la cámara de comercio, se la analiza. Por ejemplo cuando hay control policial que le revisan la mercadería, si los afiliados están actuando de manera legal no tienen por qué quitarles la mercadería, hay la cámara tiene derecho a ayudarles.

➤ **¿Qué se necesita para desafiliarse de la cámara de comercio?**

Si una persona quiere desafiliarse, dejar la cámara de comercio tiene que enviar un oficio avisando su salida y motivos de su decisión.

➤ **¿Cuántas unidades productivas de Confección textil existen en la ciudad de Tulcán?**

Son muy pocas, alrededor de 15 negocios están registrados, se dedican a fabricar ropa de niño y sábanas, el resto traen de otras ciudades, aquí más se comercializa productos elaborados.

➤ **¿De qué manera ha afectado la crisis globalizada en la producción textil?**

La crisis económica ha afectado a todos, ha habido personas que han cerrado negocios, falta de empleo, menos ingresos para los comerciantes y falta de apoyo.

➤ **¿Qué opina sobre el desarrollo microempresarial en Tulcán, en especial la confección textil de sacos?**

El sector micro empresarial no tiene mucho apoyo, hay pequeños negocios o Unidades Productivas, porque no hay fuentes de empleos, a pesar de que nuestra ciudad es netamente comercial, no se ha apoyado mucho al sector. Lo que se refiere a confección de sacos no hay ningún

negocio registrado. Pienso que debería haber proyectos que encaminen al sector productivo con charlas, capacitaciones.

➤ **¿Qué se debe hacer para exportar productos a la frontera?**

Para eso tendría que dirigirse a la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), para poder exportar y estar amparado por esta institución.

➤ **¿Existe algún documento que certifique que está afiliado a la Cámara de Comercio?**

Un certificado que garantiza que está afiliado a la Cámara.

**b. Interpretación de la entrevista**

En base a la entrevista realizada se puede concluir que no hay muchos beneficios el afiliarse a la cámara de Comercio, además hay que pagar unas cuotas mensuales, y la cámara de comercio puede ayudar a los afiliados cuando tengan problemas en ciertos aspectos legales o jurídicos. En lo que respecta al trámite de exportar ellos tampoco pueden ayudar en este aspecto, las personas que deseen exportar deben acercarse al CAE a realizar sus debido trámites para obtener el permiso de exportación, con eso pueden realizar sus exportaciones. La producción textil en Tulcán es muy baja, el sector comercial no tiene apoyo de ninguna parte y no existen micro empresas reconocidas en la ciudad. La crisis ha afectado, no otorgando fuentes de empleo, no permite que la producción crezca debido a la alza de precios. Hay falta de motivación por parte del gobierno del Carchi para que las personas, se debe capacitar a personas, además otorgarles créditos con tasas de interés mínimas que de seguro ayudará a despertar el interés de crear propios negocios.

**1.6.2 Información Secundaria:**

Determinación de datos importantes como: producción, normativa legal, estructura administrativa y funcional, se recurrió a: Internet, Libros, Documentación Interna del negocio.

### **c. Resultados de la Observación Directa**

#### **➤ Tamaño o capacidad**

Las instalaciones del proyecto deberán ser amplias y cómodas para la producción de los sacos en tela Topper, en áreas de trazado, cortado, cosido, estampado y bordado. El área de La Unidad Productiva es de 300m<sup>2</sup>. (20 metros de largo \* 15 metros de ancho) este espacio hay un cuarto grande para el área de bordado, otro cuarto para estampado, un cuarto para cosedoras y el garaje para el área de trazado.

#### **➤ Calidad del producto.**

Los productos son novedosos y atractivos, de material grueso, es con capucha, con dos bolsillos, con cierre, con un estampado grande en la parte de adelante, los puños y el elástico de la cintura son de dos colores, lo cual hace que el saco sea llamativo. El material utilizado para fabricar este producto es de calidad y todos los insumos utilizados, los acabados son buenos, por tal razón se obtiene un producto de calidad.

#### **➤ Calidad en el Servicio de bordados**

El servicio de bordados es computarizado, funciona hace ocho años, se realiza bordados en toda clases de prenda, pero lo que más se borda son sábanas, aquí se bordan en la parte superior diferentes figuras, como flores, mariposas, rosas, canasta, etc.; lo cual hace mirar más elegante a este producto. Hay competencia en el servicio de bordado, peor los propietarios de máquinas bordadoras usan para bordar sus propios productos, cabe recalcar que la Unidad Productiva Orozco tiene demanda de sábanas Rosy que no puede cubrir, por eso es necesario la adquisición de maquinaria.

La maquinaria utilizada es de buen nivel tecnológico, los insumos utilizados con de calidad, el propietario tiene mucha experiencia en la digitalización de las figuras a bordar, por tal razón el servicio ofertado es de calidad.

➤ **Infraestructura**

La Unidad Productiva Orozco, cuenta con una maquinaria de punta, con última tecnología en lo que se refiere al servicio de bordados, los programas computarizados utilizados son modernos, lo cual le permite hacer diseños de óptima calidad, pese a que el dueño no tiene una preparación académica. La infraestructura es propia.

➤ **Volumen de la Producción**

La cantidad de sacos que oferta el propietario de Confecciones y bordados Orozco es de \$ 800 sacos aproximadamente. En el servicio de bordados 180 sábanas al día con sus respectivas fundas de almohada.

➤ **Insumos**

La tela es de material grueso de colores muy llamativos y atractivos (negro, café, azul marino, blanco, beige, mostaza, verde oscuro, anaranjado, morado, plomo), la materia prima indirecta también es de buena calidad, los estampados son de un material resistente, los bordados con excelentes terminados. Los elásticos para la cintura se combina con el color de la tela, el cierre va del mismo color de la tela.

➤ **Localización**

Se encuentra ubicado en la parte norte de la ciudad, no está ubicado en un sector popular o comercial. La construcción es de dos pisos, en la primera planta funcionan la maquinaria de bordados, estampados, cortado es decir la planta de producción, en la segunda planta vive el propietario.

➤ **Nivel de competencia de la ciudad de Tulcán**

El nivel de competencia en el mercado San Miguel es considerable, aunque no venden sacos de la misma tela como los fabricados por la Unidad Productiva Orozco, pero venden productos sustitutos que igual son muy acogidos. Mientras que en el mercado San Miguel en donde se vende por mayor cantidad los sacos, existen productos sustitutos de similar precio, tienen un precio comercial para poder competir.

#### **d. Resultados de información secundaria (Lincografía)**

##### **➤ Población**

En la página del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) <http://www.carchi.gov.ec> y de la provincia del Carchi, se determinó que hay aproximadamente 47359 habitantes en la cabecera cantonal Tulcán, de 23277 son hombres y 24082 son mujeres la cantidad de población de ambos sexos es casi igual. La tasa de crecimiento país es de 1,52%

##### **➤ Población Económicamente Activa en la ciudad de Tulcán**

Se verifico en la página <http://www.cepar.org.ec/estadisticas>. Que la población económicamente activa en la ciudad de Tulcán es de 58471.

##### **➤ Inflación**

En la página del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2011, se muestra que la inflación de nuestro país Ecuador es de 4,23%.

#### **e. Resultados de información secundaria (Revisión Documental)**

##### **➤ Costos de producción**

Se observó las facturas de la materia prima adquirida y de los costos indirectos de fabricación, tanto para la producción de sacos como para el servicio de bordado, esto nos sirve para determinar en forma general los costos que se generan durante la producción.

**CUADRO # 3 Costo unitario de materiales**

<b>Materiales</b>	<b>P.U.</b>
rollo de tela	150
rollo de tela para forro de gorra	130
Cierre	0,15
rollo cordón	6
Pelón	60
tubo de hilo para sacos	6
tubo de hilo para bordar	10
Elásticos para cintura y puños	0,2
etiqueta estampada sacos	0,05
estampado (lámina)	0,15
Pasa Cordón	0,02
Tapa de elástico	0,03

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

#### CUADRO # 4 Costo unitario de Costos Indirectos.

Descripción	Q.	P.U.	P.T
Repuestos			33,00
Agujas	1	5,00	5,00
Fundas de Empaque	1	5,00	5,00
Tizas para el trazado	1	5,00	5,00
Servicios Básicos			33,00
aceite para las máquinas	1	10,00	10,00

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

#### ➤ **Registros contables (Tributación)**

Se miró mediante revisión documental, que el propietario de la Unidad Productiva, tiene archivo de las facturas, tiene al día pagos de impuestos mediante el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano, RUC, nombre comercial, pago de Impuesto Predial Urbano y servicios básicos.

#### ➤ **Constitución jurídica**

Confecciones y Bordados Orozco no contiene documentos en donde certifique que es una Unidad Productiva, tampoco sus empleados están afiliados al IESS, no es un negocio legalmente constituido, no tiene algún registro de normas, políticas, leyes en donde se base para su funcionamiento. Se propondrá su legalización, adquiriendo toda la información y documentación necesaria para lograr esta legalización. Las pequeñas y medianas empresas constituidas legalmente son de vital importancia para el país; son generadoras de fuentes de empleo.

### 1.7 Instrumentos de Investigación

#### **Cuestionario de entrevistas**

Se realizaron preguntas dirigidas al propietario del negocio, enfocadas a detectar información para realizar el diagnóstico. Observar ANEXO 1

#### **Fichas de observación**

Aquí se detallaron aspectos importantes y relevantes que iban a ser observados, por ejemplo el material, maquinaria utilizada, el lugar de producción. Mirar ANEXO 3.

## 1.8 Construcción de la Matriz FODA

**CUADRO # 5 FODA**

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Experiencia en el servicio de bordados.</li> <li>❖ Experiencia en la fabricación de sacos de hombres</li> <li>❖ Personal capacitado en la fabricación de sacos y servicio de bordados.</li> <li>❖ Materia prima de calidad, buenos acabados.</li> <li>❖ Instalaciones propias</li> <li>❖ Rentabilidad en la producción</li> <li>❖ Buena tecnología de la máquina bordadora.</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ En el mercado Tulcaneño hay demanda de este producto.</li> <li>❖ Zona comercial, por ser fronteriza con Colombia</li> <li>❖ Clima frío incrementa la demanda</li> <li>❖ Los precios de las telas al mayor, tienen considerable rebaja</li> <li>❖ Un alto % de la población económicamente activa de la ciudad tiene empleo</li> <li>❖ La población de Tulcán compra sacos en Tela gruesa debido a su calidad, grosor y suavidad de la tela</li> <li>❖ Los clientes pagarán precio justo y considerable por el saco</li> </ul>
<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ No esta legalmente constituida.</li> <li>❖ No lleva un registro de la contabilidad.</li> <li>❖ Fabrica sacos solo para hombres y en un mismo modelo.</li> <li>❖ Precio de Venta lo determina en forma empírica.</li> <li>❖ Falta un empaque adecuado o para vender los sacos.</li> <li>❖ No tiene cultura publicitaria del producto y servicio.</li> <li>❖ No se encuentra ubicado en un lugar estratégico.</li> <li>❖ No realiza exportaciones</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Inflación</li> <li>❖ Cambio constante del valor de peso y dólar</li> <li>❖ No hay apoyo de Organizaciones de la Ciudad para incentivar el desarrollo micro empresarial</li> <li>❖ En el mercado de Tulcán no se consigue la materia prima, hay que ir a Atuntaqui</li> <li>❖ Poco desarrollo tecnológico y productivo en el medio.</li> <li>❖ Incremento de los impuestos.</li> </ul>

FUENTE: Diagnóstico  
ELABORADO POR: La autora

## 1.9 Cruces estratégicos, FA, FO, DO, DA

**CUADRO # 6 Cruces Estratégicos**

<p style="text-align: center;"><b>EXTERNOS</b></p> <p><b>INTERNOS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>En el mercado Tulcanero hay demanda de este producto. Zona fronteriza</p>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <p>Inflación</p>
<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Materia prima de calidad, buenos acabados.</p>	<p style="text-align: center;"><b>FO</b></p> <p>Se aprovechará que en el mercado Tulcanero existe demanda de sacos en tela Topper y que es Zona fronteriza, para venderlos con mejores acabados y utilizando una materia prima de calidad</p>	<p style="text-align: center;"><b>FA</b></p> <p>A pesar del crecimiento de la inflación, el propietario no debe dejar de adquirir materia prima de calidad para tener productos excelentes</p>
<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Fabrica sacos en un mismo modelo, en una sola tela</p>	<p style="text-align: center;"><b>DO</b></p> <p>En el mercado Tulcanero existe una demanda insatisfecha, a futuro el producto puede venderse más si se fabrican sacos en diversos modelos exclusivos y a la moda.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DA</b></p> <p>Diseñar sacos de calidad a menor precio, a pesar del crecimiento de la tasa de inflación.</p>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La autora

**Cuadro # 7 Cruces Estratégicos**

<p><b>EXTERNOS</b></p> <p><b>INTERNOS</b></p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>La población de Tulcán compra a menudo sacos de tela gruesa debido a su calidad, grosor y suavidad de la tela</p>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>No hay apoyo de Organizaciones de la Ciudad para incentivar el desarrollo micro empresarial</p>
<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Experiencia en el negocio de servicios de bordados y fabricación de sacos Personal capacitado en la fabricación de sacos y servicio de bordados.</p>	<p><b>FO</b></p> <p>Se debe aprovechar la experiencia que el negocio y personal tienen en la fabricación de sacos y servicio de bordados y que la población de Tulcán compra a menudo sacos en tela topper, y seguir elaborando sacos en este material</p>	<p><b>FA</b></p> <p>A pesar de no contar con el apoyo de organizaciones de la ciudad para incentivar el desarrollo micro empresarial, la Unidad Productiva debe aprovechar la experiencia que tiene en el negocio para seguir fabricando su producto.</p>
<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>No esta constituida legalmente No realiza publicidad No está en un lugar estratégico.</p>	<p><b>DO</b></p> <p>Se debe aprovechar que la población de Tulcán compra a menudo sacos, se debe hacer campañas publicitarias para dar a conocer más su producto y servicio y constituir legalmente la micro empresa.</p>	<p><b>DA</b></p> <p>Al no existir apoyo de organizaciones que ayuden a promocionar los productos elaborados en Tulcán, el productor mismo debe fomentar publicidad de su negocio y legalizar su unidad productiva.</p>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La autora

**Cuadro # 8 Cruces Estratégicos**

<p><b>EXTERNOS</b></p> <p><b>INTERNOS</b></p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Los precios de las telas por comprar al mayor tienen rebaja. Los clientes pagarán precio justo y considerable. Clima frío.</p>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>En el mercado de Tulcán no se consigue la materia prima, hay que ir a Atuntaqui Poco desarrollo tecnológico y productivo en el medio. Incremento de impuestos.</p>
<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Instalaciones propias Buena tecnología de la máquina bordadora. Rentabilidad en la producción</p>	<p><b>FO</b></p> <p>Se debe valer que la Unidad Productiva tiene maquinaria e instalaciones propias, buen nivel tecnológico de maquinaria, rebaja por compra de material para incrementar su producción y rentabilidad.</p>	<p><b>FA</b></p> <p>De debe aprovechar las instalaciones y maquinarias propias, nivel tecnológico bueno de la maquinaria para aumentar el desarrollo tecnológico y productivo de la ciudad, a pesar de aumento de impuestos</p>
<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>No tiene registros de contabilidad. Precio de Venta determina empíricamente Falta de un empaque adecuado o etiqueta para vender los sacos. No realiza exportaciones.</p>	<p><b>DO</b></p> <p>De las utilidades que se obtienen de la producción se debe llevar un registro de contabilidad y determinar el precio contablemente; además, mejorar el empaque del producto y pensar a futuro en realizar exportaciones al país vecino.</p>	<p><b>DA</b></p> <p>A pesar del poco desarrollo tecnológico en la ciudad, incremento de impuestos, que la Unidad no lleva contabilidad, no tiene un empaque adecuado y que no se realizan exportaciones se debe valer de la experiencia para mejorar esto.</p>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La autora

## **1.10 Identificación del Problema Diagnóstico con causas y efectos**

En base al análisis de información obtenida en el presente diagnóstico y con la ayuda de la matriz FODA se pudo determinar que el problema que presenta la Unidad Productiva Confecciones Y Bordados Orozco es que no está legalmente constituida, fabrica una sola línea de producto y en el mismo modelo. A pesar de la experiencia, instalaciones y maquinaria propia, considerable demanda del producto y servicio, ser zona fronteriza y ciudad con clima frío; esta unidad productiva no está ubicada en un lugar estratégico, no tiene empaque para los productos, el precio de venta lo determina empíricamente porque no tiene registros de contabilidad, no posee una cultura publicitaria lo que ha ocasionado que la población de Tulcán desconozca de esta Unidad Productiva.

Este problema se origina por diversos factores de los cuales se puede mencionar los siguientes: inflación cambio constante en el valor del dólar y peso, falta de apoyo de las Organizaciones de Tulcán para fomentar el desarrollo micro empresarial, falta desarrollo productivo y tecnológico en la ciudad de Tulcán.

El propietario anhela aumentar su producción y aumentar la capacidad de servicio de bordado, para este se ha realizado el diagnóstico situacional estratégico, lo que nos permite analizar sus condiciones actuales, y determinar la factibilidad de esta ampliación, para esto se debe primeramente legalizar la microempresa para continuar con los planes de ampliación. Por lo tanto se considera de trascendental importancia solucionar este problema, a través de la implantación de estrategias de penetración, competencia, posicionamiento, creación e innovación reflejadas en el proyecto “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO EN LA CIUDAD DE TULCAN”

## CAPÍTULO II

### 2 MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Unidad Productiva Familiar

##### ➤ Definiciones

[http://microempresa.blogdiario.\(2010\)](http://microempresa.blogdiario.(2010)) dice:” Se define como Unidad productiva o Pequeña Empresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.

Según, [eumed.net](http://eumed.net), (2010) determina: Como característica común en los talleres de la sierra es la relevante influencia familiar. En las unidades productivas familiares, generalmente labora el núcleo central de la familia: padre, madre, hijos e hijas. La estructura del pago en la unidad productiva familiar no se realiza en función de un salario, sino en función de la distribución del excedente creado por el trabajo.

[http://www.csi.csif.es/andalucia/modules/mod\\_sevilla\(2010\)](http://www.csi.csif.es/andalucia/modules/mod_sevilla(2010)) dice: “organización específica, que implica una autonomía organizativa dentro del conjunto empresarial, sin que suponga privar a la empresa del poder general de planificar y regir la vida entera del negocio”

Una unidad productiva técnica de producción acoplada en el conjunto empresarial, es manejada por personas naturales o jurídicas, la cual se encarga de desarrollar cualquier tipo de actividad de producción o de servicios, es una microempresa formada por la familia.

Esta unidad realiza diferentes acciones con el fin de cumplir con su objetivo principal que es el de obtener ganancias. Por lo general estas unidades productivas don de carácter familiar, porque en sus propios domicilios tiene un lugar destinado para la producción, las personas anhelan no estar dependiendo de nadie, de esta manera se puede tomar decisiones libremente

#### ➤ **Importancia de la Unidad Productiva**

Según, [http://microempresa.blogdiario.\(2010\)](http://microempresa.blogdiario.(2010)) afirma que “Constituye con su contribución al desarrollo como medio para adelantar procesos de distribución del ingreso y generación de empleo, representa un cambio en la estructura del empleo, se les otorga una creciente atención. Abarcan una parte importante del empleo, son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza.

#### ➤ **Características de la Unidad Productiva**

- Unidad económica operada por personas naturales, jurídicas, formales o informales, se votan a la producción, servicios o comercio.
- Pueden formarse con un grupo ilimitado de socios
- Genera autoempleo o tiene hasta diez trabajadores
- Su capital de operación va desde \$200 hasta \$20000, libre de inmuebles y vehículos

#### ➤ **Ventajas de la Unidad Productiva**

La unidad productiva presenta ventajas. Contacto directo con los clientes, decisiones rápidas, satisfacción de demanda no atendida por las empresas grandes, son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado, producto de su tamaño y de su autonomía

#### ➤ **Desventajas de la Unidad Productiva**

Una Unidad Productiva tiene algunas desventajas. Falta de recursos financieros, falta de capacitación, informalidad en los controles, falta de planificación y pronósticos, dependencia de proveedores y clientes, la producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno

## ➤ Misión

<http://www.slideshare.net/elizabethuisa/visin-y-misin>, (2010), dice; Misión es la imagen actual que enfoca los esfuerzos que realiza la organización para conseguir los propósitos fundamentales, indica de manera concreta donde radica el éxito de nuestra empresa. Puede construirse tomando en cuenta las preguntas: ¿Quiénes somos? = identidad, legitimidad · Qué buscamos? = Propósitos · Porqué lo hacemos? = Valores, principios, motivaciones · Para quienes trabajamos? = Clientes Es importante identificar y construir la misión sin confundir los fines y los medios de que nos valemos para lograr su materialización, ejemplo: la misión de un periódico no es vender papeles impresos si no información.

Define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla y la imagen pública de la empresa u organización. La misión de la empresa es la respuesta a la pregunta. ¿Para que existe la organización?

## ➤ Visión

<http://tallerdg7.wordpress.com/2008/03/28/definicion-de-mision-y-vision/>, Es realizar el proceso de formular el futuro. Visualizar el futuro implica un permanente examen de la organización frente a sus clientes, su competencia, su propia cultura, y por sobre todo discernir entre lo que ella es hoy, y aquello que desea ser en el futuro, todo esto frente a su capacidades y oportunidades. Los aspectos a revisar son; Lo que la empresa aspira a ser y no lo que tiene que hacer

Define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización.

La visión de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿Qué queremos que sea la organización en los próximos años? La visión de este negocio es ser reconocido en los próximos 5 años.

## **2.2 Estrategias**

**Chandler (1962), (Cita en Diez, , p.210) la define como” la determinación de los fines y objetivos básicos a largo plazo de una empresa, junto con la adopción de cursos de acción y la asignación de recursos necesaria para lograr estos objetivos”**

Son la razón de ser de la propuesta de la presente investigación, son los mecanismos de cómo se realizaran las actividades a tal punto que se logre cumplir con los objetivos, esto requiere de un profundo análisis para que su aplicación no fracase, se debe obtener para esto información actualizada y los recursos necesarios para su ejecución.

Las estrategias para ser utilizadas deben conocerse todas las clases que hay para aplicar las estrategias adecuadas para cada actividad. Son las tácticas que empleará un negocio o empresa para ampliar su producción, para crear nuevos productos, para adquirir nuevos equipos, para conseguir nuevos clientes y proveedores, para hacer publicidad y para todo lo que quieren emprender.

## **2.3 Desarrollo**

### **2.3.1 Concepto de desarrollo**

**BECKHARD, Richard (2007), afirma: “Un esfuerzo planeado que cubre a la organización, administrado desde la alta dirección que incrementa la efectividad y la salud de la organización, mediante la intervención deliberada en los procesos de la organización utilizando el conocimiento de las ciencias de la conducta”**

Mediante el estudio sobre desarrollo investigado de diferentes autores, se puede decir que desarrollo es: Proceso de cambios de tipo coherente y ordenado, de todas las estructuras de un organismo, desde su gestación, hasta la madurez. Es un proceso continuo que se empieza en la vida y representa el crecimiento constante al que debe anhelar todo negocio de desarrollarse en el medio.

### **2.3.2 Punto de partida del desarrollo organizacional**

El punto de partida del desarrollo organizacional es la credibilidad, la organización debe propender por una condición en la cual llegue a ser creíble en sus procesos. Esto es el punto de partida o proyección que tiene todo negocio:

#### **a) Rentabilidad**

**<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad> (2009), determina: “En economía, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado”**

La rentabilidad es la razón de ser de toda organización, por lo tanto dentro de las estrategias que se implantarán en el plan de negocios se busca incrementar las ganancias para que la unidad pueda seguir prosperando significativamente y pueda tener dinero para satisfacer sus necesidades.

Es la ganancia el dinero que se tendrá de una actividad, la ganancia que generará y la razón de ser de todo trabajo. Es por eso que las empresas anhelan cada día realizar estrategias para tener más rentabilidad.

#### **b) Liquidez**

**<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad> (2009), expresa: “En economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.**

La liquidez es importante para toda entidad, de nada sirve que tenga dinero invertido en activos y cuando se le presente algún inconveniente no pueda contar con este recurso indispensable para solventar necesidades, es aconsejable que toda empresa maneje un porcentaje de liquidez o efectivo que esté disponible para cualquier eventualidad o inversión futura que se quiera realizar.

### **c) Posicionamiento en el mercado**

Para M. Porter (1982 p.8) “La estrategia competitiva examina la forma en la que una empresa puede competir con más eficacia para fortalecer su posición en el mercado. Cualquier estrategia debe ocurrir en el contexto de las reglas del juego para el comportamiento competitivo socialmente deseable, establecidas por las normas de ética y por medio de la política y regulaciones del gobierno en curso de una sociedad”

Planteo de estrategias que fortalezcan el posicionamiento de la unidad, buscando una ventaja competitiva de diferenciación que sea apetecida por los consumidores, y de esta manera vaya ganando mercado poco a poco y pueda incrementar su producción y ventas de sus productos.

### **2.4 Comercialización**

<http://definicion.de/comercializacion/>, La noción de comercialización tiene distintos usos según el contexto. Es posible asociar la comercialización a la distribución o logística, que se encarga de hacer llegar físicamente el producto o el servicio al consumidor final. El objetivo de la comercialización, en este sentido, es ofrecer el producto en el lugar y momento en que el consumidor desea adquirirlo.

Son las formas de como el producto se comercializará el producto y en donde, como se fijará el precio que los consumidores estarán dispuestos a pagar. Para esto se debe mirar lugares estratégicos para dar a conocer más el producto o servicio.

### **2.5 Producción**

<http://definición.de/producción/>. En la economía, la producción es la creación y el procesamiento de bienes y mercancías. El proceso abarca la concepción, el procesamiento y la financiación, entre otras etapas. La producción es uno de los principales procesos económicos y el medio a través del cual el trabajo humano genera riqueza.

Hay diversos modos de producción, con estas relaciones de producción el trabajo individual se convertirá en parte integrante del trabajo social que ayudará a muchas personas.

## **2.6 Mercado**

### **➤ Definición de mercado**

<http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#DEFINIC>, (2009) dice: “Los mercados son los consumidores reales y potenciales de nuestro producto. Los mercados son creaciones humanas y, por lo tanto, perfectibles.

En consecuencia, se pueden modificar en función de sus fuerzas interiores. Los mercados tienen reglas e incluso es posible para una empresa adelantarse a algunos eventos y ser protagonista de ellos. Los empresarios no podemos estar al margen de lo que sucede en el mercado”.

El mercado es a donde está enfocada la comercialización de los productos a quienes van a ser vendidos los productos, hay consumidores reales y potenciales de los cuales va a depender la producción.

Es el lugar donde se reunirán ofertantes y demandantes para adquirir y vender productos a un determinado precio y de acuerdo a la competencia, a las exigencias y gustos del comprador.

### **➤ Definición de Mercado Meta**

<http://www.slideshare.net/jcarreto/mercado-meta>, (2009) dice: Un mercado meta es el grupo de clientes al que captará, servirá, y se dirigirá los esfuerzos de mercadeo

El mercado meta es indispensable conocerlo porque de esto depende cuantos productos van a realizar los negocios, para la Unidad productiva Orozco es fundamental conocer que su mercado meta es la ciudad de Tulcán e Ipiales, dirigido para el sexo masculino.

## ➤ Definición de Mercado Potencial

<http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionClasificacionDeMercados>: “Es el conjunto de clientes que determina un grado suficiente de interés en una determinada oferta del mercado”

El mercado Potencial debe ser tratado con mayor cuidado porque se refiere a los compradores que tienen mayor interés en los productos, los que frecuentan más nuestro negocio.

### 2.6.1 Segmentación de mercado

<http://www.gestiopolis.com/marketing/analisis-y-proyeccion-de-la-demanda.htm>, dice: “La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos.

Estos segmentos son grupos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables). Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing. Es decir, probablemente tendrán las mismas reacciones acerca del marketing mix de un determinado producto, vendido a un determinado precio, distribuido en un modo determinado y promocionado de una forma dada.

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado. La segmentación es también un esfuerzo por mejorar la precisión del marketing de una empresa. Es un proceso de agregación: agrupar en un segmento de mercado a personas con necesidades

semejantes. La segmentación sirve para dedicarse a sectores por particular dependiendo de las características del lugar y hacia donde se quiere expender u ofrecer dicho producto.

## 2.7 Oferta

Según, <http://riie.com.pe/> (2008), dice: “En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado”.

<http://www.definicionabc.com/general/oferta.php>, dice: “La oferta estará determinada por los siguientes factores: el precio que ostente el producto en el mercado, los costos que tiene llevar a cabo la producción de ese producto, el tamaño del mercado al cual va dirigido especialmente ese producto, la disponibilidad de factores, la cantidad de competencia que se le presenta y la cantidad de bienes producidos

La oferta es la cantidad de productos que la empresa puede realizar dependiendo de la cantidad de compradores, del precio, de la frecuencia de consumo, etc., entre otros factores.

La unidad productiva de Confecciones y bordados Orozco ofrece solo un producto que es sacos de hombre en diferentes colores y tallas.

### ➤ **Proyección de Oferta**

La capacidad de vender: Se refiere a la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores "pueden" proveer al mercado, a un precio determinado y en un periodo de tiempo determinado.

El puesto en el mercado: Se refiere a un determinado lugar, que puede ser físico (como un supermercado) o virtual (como una tienda virtual en internet), en el que se pondrá a la venta los productos o servicios.

El precio determinado: Es la expresión de valor expresado, por lo general, en términos monetarios que tienen los bienes y servicios que los vendedores ponen a la venta. El periodo de tiempo: Se refiere a un ciclo establecido (años, meses, semanas o días) en el que el producto o servicio estará disponible para la venta, a un precio determinado. En un sentido general, la "oferta" es una fuerza del mercado.

## 2.8 Demanda

**Según, <http://riie.com.pe/> (2008), determina: “La demanda en economía se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor”**

La demanda es importante porque de ello dependerá cuando un productor debe producir, se debe considerar cuantos productos los clientes más o menos van a requerir, determinar gustos, preferencias, novedad, calidad. La unidad Productiva debe considerar todos estos factores para mejorar su producción.

La demanda muchas veces negocia el precio final de cada artículo o producto, porque ella pide rebaja, pide más exigencia del producto y siempre está buscando lo mejor y a menor precio, es por ello que los ofertantes tienen que tratar de satisfacer todas sus necesidades para que tengan clientes potenciales y fijos y no tengan necesidades de buscar otros ofertantes.

### ➤ Demanda Insatisfecha

**<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>, (2009): Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta**

<http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/estudio-mercado>, (2010) afirma: “Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él, por ejemplo alguna vez hemos comprado una hoja de afeitar y al momento de utilizarla pareciera que hubiese sido reciclado y por consiguiente nos hemos sentido estafados (bueno esta es una demanda insatisfecha)”

La demanda insatisfecha será un factor clave a analizar, debido a que al existir demanda insatisfecha permitirá producir más, porque se conoce que el mercado no está saturado y complacido. A esto se debe uno llegar para conocer qué tan factible va a ser la acogida de este producto en el medio, es por eso que se debe utilizar todos los medios y recursos para llegar a calcular e identificar este valor.

Confecciones y bordados Orozco necesitará detectar su demanda insatisfecha y necesidades de los consumidores para poder satisfacer esas necesidades y poder realizar otras gamas de productos similares con el fin de aumentar su productividad.

### ➤ **Proyección de demanda**

<http://www.distribucion-y-logistica.com/distribucion/procesos/distribucion-proyeccion-de-demanda.html>, dice: “El primer paso en la Logística es entender la Demanda de nuestros servicios y productos. Esta nos ayudara a plantear los programas de producción, distribución, importación, compras de materia prima y niveles de inventario, así como su costo proyectado y nivel de riesgo.

La ventana de tiempo recomendada para esta proyección es del mes actual proyectado en ventanas semanales y cinco meses proyectados en ventanas mensuales. Dependiendo de los tiempos de cada producto o servicio esta ventana de tiempo deberá ajustarse.

Toda proyección de demanda tiene las siguientes características: Las proyecciones son eso, proyecciones, tienen una variabilidad, por lo tanto deben tener una medida de exactitud. La proyección de demanda se la realiza para cinco años, se consideró datos históricos y tasa de inflación

## 2.9 Competencia

<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/30/tiposcom.htm>, (2010) dice: **En el mundo real, es difícil encontrar estructuras de mercado que garanticen la transparencia plena tanto para consumidores como para competidores.**

No siempre las posiciones competitivas son iguales y por lo tanto, es necesario analizar detalladamente la clase de mercado que se afronta, para poder realizar un análisis claro de la realidad competitiva presente. La competencia es primordial en un negocio, porque esta va a incentivar a ser mejor casa día, a tratar de que se mejore la producción con algún valor agregado que ayude a cada día el producto sea más acogido. Es por esto tan fundamental analizar la competencia que tenga uno, para tomar medidas preventivas que vayan a afectar el negocio. Esto también se puede considerar como una situación positiva que nos sirve para mejorar y no quedarnos estampando con lo mismo y lo mismo.

## 2.10 Precio

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html>, (2009), determina: **“El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.**

El precio debe ser analizado muy profundamente para ser establecerlo, se debe considerar los costos de producción y todos los demás gastos que se han realizado hasta que el producto sea vendido. Luego se debe determinar un porcentaje para la ganancia de ahí se fija el precio final.

### **2.11 Macrolocalización**

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que cambie la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

### **2.12 Microlocalización**

Definida la región se elige la zona y dentro de esta la localidad para finalmente elegir el sitio preciso. Localización urbana (Mejores sistemas de transporte, Mejor mercado laboral, Proximidad a negocios afines, Empresas de servicios). Localización rural (Mayor disponibilidad de agua, Terrenos abundantes y económicos, Menores restricciones), su ubicación es más específica y clara de identificar.

### **2.13 Flujograma**

El Flujograma o Diagrama de Flujo, consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo, por medio de símbolos. Es una secuencia de actividades de un proceso. Además, el Flujograma muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor). Denota el proceso o pasos de la producción.

La selección de los símbolos depende del procedimiento que va a ponerse en las gráficas y del empleo, por tal motivo es fundamental que se empleen de forma correcta. Al colocar un símbolo en un sitio inadecuado, cambia el sentido del Flujograma. Los símbolos más usados son: Operación, Transporte, Inspección, Demora, Almacenamiento.

## ➤ **Flujograma de procesos**

Según, <http://www.slideboom.com/presentations/>, (2007): “Un diagrama de flujo es una representación gráfica de los pasos que seguimos para realizar un proceso; partiendo de una entrada, y después de realizar una serie de acciones, llegamos a una salida”

Flujogramas son herramientas que mejoran la explicación de los procesos. Son útiles en el desarrollo de documentación de sistemas de gestión identificar problemas y las oportunidades de mejora del proceso.

## ➤ **Flujograma de Operación**

Indica las principales fases del proceso, método o procedimiento. Representa la ejecución de actividades u operaciones dentro del proceso, método o procedimiento. Indica un punto dentro del flujo en el que es posible seleccionar entre dos o más alternativas. Operaciones manuales. Constituye la realización de una operación manual de los procesos productivos.

## **2.14 Presupuesto Técnico**

Según, <http://blogs.ideal.es/interior>, (2010) dice: Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

A la hora de desarrollar un presupuesto podemos hablar de varios presupuestos a la vez, es decir, un presupuesto técnico, un presupuesto económico y un presupuesto de gastos.

Para la elaboración de un presupuesto técnico se debe evaluar los distintos grupos de obra de que componga el proyecto. Para ello se debe realizar unas mediciones que nos permitirán valorar o hacer tangible esos grupos previamente establecidos.

## 2.15 Inversión

Ahora en nuestra actualidad para una empresa y/o persona es muy importante saber en qué se puede invertir, para ello es necesario tener conocimientos básicos de lo que es en sí una inversión y que beneficios se obtiene al realizarlo.

Muchas empresas, como también el mismo estado buscan invertir y que inviertan en proyectos que se tiene para el desarrollo económico de un país y también esperar que en un determinado tiempo este brote intereses y rentabilidad de tu dinero. Este tiene tiempo de recuperación que indica hasta qué tiempo el inversionista no va a tener ganancia.

### ➤ Inversión Fija

**Según, [www.umss.edu.bo](http://www.umss.edu.bo), (2009) dice: “Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de el sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones pro forma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos, etc.**

Son aquellos recursos tangibles (terreno, muebles y enseres, maquinarias y equipos, etc.) y no tangibles (gastos de estudios, patente, gastos de constitución, etc.), necesarios para la realización del proyecto

### ➤ Inversión Variable

Puede ir aumentando su inversión, varía dependiendo de las situaciones y de las oportunidades del mercado. Valores en los que el flujo de futuros es incierto. En la renta variable se encuentran en acciones, obligaciones convertibles y participaciones en fondos de inversión.

## ➤ **Inversión Diferida**

Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico. Usualmente está conformada por Trabajos de investigación y estudios, gastos de organización y supervisión, gastos de puesta en marcha de la planta, gastos de administración, intereses, gastos de asistencia técnica y capacitación de personal, imprevistos, gastos en patentes y licencias, etc.

Para recuperar el valor monetario de estas Inversiones se incorporan en los costos de producción el rubro denominado amortización diferida. En otras palabras la Inversión diferida que es un desembolso de la etapa Pre-Operativa, para su amortización sufre un prorrateo en varios periodos para efectos de cálculo del impuesto sobre las utilidades de las Empresas, recordemos que el tratamiento otorgado a esta Inversión es similar a la depreciación

## **2.16 Ingreso**

Remuneración total percibida por un trabajador durante un periodo de tiempo, como compensación a los servicios prestados o al trabajo realizado así; la comisión, las horas extras, etc. El tipo de ingreso que recibe una persona o una empresa u organización depende del tipo de actividad que realice (un trabajo, un negocio, unas ventas, etc.), es decir todo el dinero que logra recibir o ganar de cualquier actividad.

El ingreso es una remuneración que se obtiene por realizar dicha actividad. Habitualmente en forma de dinero, los ingresos pueden ser por una venta de mercancía, por intereses bancarios de una cuenta, por préstamos o cualquier otra fuente. Se deben de registrar cada movimiento en la contabilidad para saber de dónde proviene, en que se gasta, en que se invierte, etc.

## **2.17 Gasto**

Se denomina gasto a la partida contable (de dinero, moneda) que cierta y directamente disminuye el beneficio, o en su defecto, aumenta la pérdida de los bolsillos, en el caso que esa partida de dinero haya salido de la cuenta personal de un individuo o bien de una empresa o micro empresa, lo que egresa de su ingreso.

El gasto siempre implicará el desembolso de una suma de dinero que puede ser en efectivo o bien, en el caso que se trate de un gasto que se enfrentará a través de la cuenta bancaria, conllevará a un movimiento de banco, que se le llama.

## **2.18 Costo de Producción**

Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.), al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.). Son todos los gastos que incurren dentro del proceso productivo y que están relacionados directamente con la producción

## **2.19 Estados Financieros**

### **2.19.1 Estado De Situación Financiera**

**Monografías.com, (2008), dice: Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.**

El activo suele subdividirse en inmovilizado y activo circulante. El primero incluye los bienes muebles e inmuebles que constituyen la estructura física de la empresa, y el segundo la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías. En el pasivo se distingue entre recursos propios, pasivo a largo plazo y pasivo circulante. Los primeros son los fondos de la sociedad (capital social, reservas); el pasivo a largo plazo lo constituyen las deudas a largo plazo (empréstitos, obligaciones), y el pasivo circulante son capitales ajenos a corto plazo (crédito comercial, deudas a corto).

Existen diversos tipos de balance según el momento y la finalidad es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Estos demuestran en forma clara y precisa todos los movimientos contables-financieros de la empresa o negocio, para siempre estar tomando medidas de corrección o de proyección.

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Estos estados reflejan la situación actual de la empresa, lo que tiene, lo que debe, es decir, todos sus movimientos económicos y detalles de bienes inmuebles para darle a la empresa una idea global de los movimientos de la misma.

## **2.19.2 Estado de Resultados**

**Monografías.com, (2008), describe lo siguiente acerca de estado de resultados: “Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa.**

**Generalmente acompaña a la hoja del Balance General. Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos en un periodo”.**

Es un informe financiero que muestra el importe de la utilidad ganada o perdida incurrida durante un determinado periodo. Este incluye en primer lugar el total de ingresos provenientes de las actividades principales del ente y el costo incurrido para lograrlos. Es el estado que suministra la información de las causas que generaron el resultado atribuible al periodo sea bien este un resultado de utilidad o pérdida.

### **2.19.3 Estado de Flujo del Efectivo**

**Monografías.com, (2009), determina: “El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un Estado de Flujos de Efectivo es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.**

Este estado financiero nuevo indica el efecto neto de esos movimientos sobre el efectivo y las otras partidas equivalentes al efectivo de la empresa. En este estado se incluye una conciliación de los saldos al final del ejercicio y sus equivalentes. Los equivalentes al efectivo son inversiones a corto plazo, de alta liquidez, que: son fácilmente cambiables por sumas de efectivo ciertas, y están tan cerca del vencimiento que es insignificante al riesgo de cambios en su valor debido a cambios en las tasas de interés. Aquél que en forma anticipada, muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa durante un periodo determinado.

Tal periodo normalmente se divide en trimestres, meses o semanas, para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo.

El EFE ofrece al empresario la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras de la empresa en un período determinado y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro

## **2.20 Herramientas Financieras**

### **2.20.1 Costo de Oportunidad**

**www.gestiopolis.com, (2010), dice: El costo de oportunidad tiene varias interpretaciones según el área en que se trabaje el concepto, pero la noción básica es la siguiente: El costo de Oportunidad: Es el valor máximo sacrificado alternativo al realizar alguna decisión económica. Un ejemplo: Si un banco ofrece una tasa de interés del 10%, pero decido hacer una inversión en bonos que me da el 15%, el costo de oportunidad de los bonos será la posible ganancia del dinero obtenido en un Banco (10%).**

Existen varias nociones adicionales que pueden servir: Valor que representa el desaprovechar una oportunidad. El costo alternativo de oportunidad de producir una unidad del bien X, es la cantidad el bien Y que se debe sacrificar para el efecto. Tasa de interés o retorno esperado más alto alternativo al del activo en cuestión.

Permite designar el valor de la mejor opción no realizada o el costo del valor de la inversión de los recursos disponibles. Podríamos comenzar por definir provisoriamente al costo de oportunidad, como el costo que usted paga por tomar una decisión determinada y no haber tomado otras decisiones alternativas.

## 2.20.2 Valor Actual Neto (VAN)

Según, [http://es.wikipedia.org/wiki/Valor\\_actual\\_net](http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net), (2010), determina: Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado. La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

El VAN permite determinar el Valor actual de todos los flujos de caja esperados en un proyecto de inversión. Se calcula como la diferencia entre el Valor actual de los cobros y de los pagos. Cuando el VAN es mayor que cero, la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida por lo tanto el proyecto puede aceptarse. Esto nos da a conocer determinar también en que tiempo se recuperará la inversión realizada para ejecutar algún proyecto. Cuando el VAN es menor que cero, representa que la inversión produciría ganancias por debajo de la rentabilidad exigida por esta razón el proyecto debería rechazarse. Si el VAN es igual a cero, la inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas, por lo tanto, el Proyecto No Crea ni Destruye Valor. Esto es fundamental analizar minuciosamente para no realizar un proyecto que no vaya a tener rentabilidad, ni recuperación de la inversión.

### 2.20.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Según, <http://todoproductosfinancieros.com/tir-calculo-y-concepto/> (2009), dice: La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. La Tasa Interna de Retorno es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR, mayor rentabilidad. Por esta razón, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

El TIR es importante identificarlo porque de este factor dependerá que el Valor Actual Neto sea igual a cero para que el proyecto sea aceptable. Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.) a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (V.A.N.) de una inversión sea igual a cero. (V.A.N. =0). La TIR es una herramienta de toma de decisiones de inversión para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

### 2.20.4 Punto de Equilibrio

Según, <http://html.rincondelvago.com/punto-de-equilibrio.html>, (2010), dice: El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades. “Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida”

El Punto de Equilibrio es un factor determinante que permite establecer un punto neutro en el que la empresa ni pierda ni gane, sino que recupere la inversión. Es una útil herramienta para la toma de decisiones, fijación de precios y análisis de costos, gastos e ingresos. Permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades. Además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas

excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas.

### **2.20.5 Costo/ Beneficio**

**[http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_de\\_coste-beneficio](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_coste-beneficio), (2009): El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costes y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto.**

Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas. El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia como por motivación humana. Los hechos y actos pueden evaluarse, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan o pierden todo el dinero de su inversión.

### **2.21 Estructura orgánica**

**Según, [www.monografias.com](http://www.monografias.com), (2010); determina que: “Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada empleado ante solo un superviso inmediato”**

Esto permite ubicar a las unidades administrativas en relación con las que le son subordinadas en el proceso de la autoridad, por tal razón, es fundamental que toda organización posea una estructura orgánica. El valor de una jerarquía bien definida consiste en que reduce la confusión respecto a quien da las órdenes y quien las obedece. Define como se dividen, agrupan y coordinan formalmente las tareas en los puestos.

## **2.22 Organigrama**

**Según, [www.promonegocios.net](http://www.promonegocios.net), (2009), determina: "El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc., en la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de la áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría".**

El organigrama es importante porque, permite observar la estructura interna de una organización. El organigrama es el resultado de la creación de la estructura de una organización la cual hay que representar. Estos muestran los niveles jerárquicos existentes en una empresa u organización. Este permite ver gráficamente la composición y las unidades de trabajo que tiene una empresa y observar así, el orden de la empresa y además las personas que se encuentran para cada puesto de trabajo

## **2.23 Impacto**

**<http://definicion.de/impacto/>. Si bien la palabra impacto, del latín "impactus" posee varias acepciones, todas remiten a una colisión o choque, ya sea de un objeto, de un ser vivo o de una sensación contra otra cosa material o inmaterial.**

El golpe anímico causado por una noticia sorpresiva o desconcertante y el efecto producido por un acontecimiento en la opinión pública se conoce como impacto

## **CAPÍTULO III**

### **3 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Presentación**

El presente estudio busca determinar si existe o no una demanda insatisfecha en la Cabecera Cantonal Tulcán, para determinar si se puede producir más sacos en tela Topper, como también se busca ampliar su capacidad de servicio de bordado. Según datos históricos de la Unidad Productiva “Confecciones y Bordados Orozco”, esta comenzó a funcionar en el año 2010, vendiendo un promedio de 50 sacos mensuales, cabe recalcar que fabrica solo sacos para hombre.

La mayoría de los consumidores de estos sacos en tela Topper, están situados en la parte norte de la ciudad; debido a que por este sector quedan los dos mercados San Miguel y Popular, en los cuales se expenden toda clases de ropa; además está cerca de la frontera con Colombia (Ipiales), los días de feria o los días más concurridos son los Jueves y Domingos, estos días los comerciantes salen a ofrecer sus productos en el Mercado Mayorista San Miguel, los comerciantes vienen de Quito, Atuntaqui, Otavalo, entre otros. La fabricación de este producto en la ciudad de Tulcán tiene una gran ventaja, puesto que la tela topper es gruesa y abrigada, que por ser una ciudad con un clima frío con una temperatura promedio de 10°, este producto si tiene salida por estas características mencionadas. Además, hay muchos comerciantes que ofrecen sacos pero en otro tipo de telas y modelos, para damas, caballeros y niños.

En la ciudad no existen fabricantes de sacos, la mayoría compra productos elaborados y únicamente los comercializan en el mercado mayorista San Miguel o entregan en los diferentes locales comerciales. Esto puede ser una ventaja para el propietario de Confecciones y Bordados Orozco, porque el fabrica los sacos en Tulcán. En lo que respecta al servicio de bordado hay competencia en la ciudad de Tulcán, pero la Unidad Productiva cuenta con clientes fijos a los cuales va a ampliar su producción, por tal razón se busca adquirir una nueva maquinaria que ayude a solventar este servicio requerido.

Para realizar el presente estudio, se utilizó la investigación de campo y documental (Internet, folletos), entrevista a consumidores, utilizando la técnica de la observación y de la encuesta, para identificar la oferta, demanda, precios, proceso productivo, ventas, hasta llegar a determinar en este capítulo, si existe o no demanda potencial a satisfacer.

## **3.2 Objetivos del Estudio De Mercado**

### **3.2.1 Objetivo General**

Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda, incremento de la oferta, precios y competencia, y sobre esta información elaborar las proyecciones respectivas.

### **3.2.2 Objetivos específicos**

- Describir los sacos en tela topper ofertados en el mercado tulcaneño.
- Identificar y analizar el comportamiento de la demanda y oferta de sacos en tela Topper.
- Analizar los precios de los sacos en tela Topper
- Describir los lugares de comercialización de los sacos en tela topper.
- Describir la cantidad de servicio de bordado a satisfacer, con la adquisición de una maquina bordadora.
- Establecer las conclusiones del estudio de mercado.

### **3.3 Identificación del Producto**

El saco es fabricado en tela topper en la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco, sólo se fabrica sacos para hombres, en tallas #30, # 32, # 34, # 36, # 38, y # 40. Los colores de los sacos son: negro, café, azul rey, azul marino, verde claro, gris claro y oscuro, mostaza, ladrillo, rojo, blanco, beige y uva. La mayoría de los sacos son con cierre y pocos sacos son cerrados, en la parte delantera de los sacos tienen un estampado grande con nombres de las más reconocidas marcas, los colores de los estampados son negros, blancos, plateados y mostaza. La mayoría de los sacos fabricados tienen capucha, el forro de esta combina con el color del puño elástico del saco, el cierre es del mismo color del producto, en la parte de la cintura tiene un elástico de dos colores que combinan con el producto, tiene un cordón ubicado en el cuello y dos bolsillos medianos en la parte inferior del saco. En el lado reverso del saco tiene colocado una etiqueta que dice: Confecciones y bordados Orozco, número de teléfono, dirección, talla.

No existen fabricantes de este producto en la ciudad, debido a que los sacos con similares características los traen de Atuntaqui, Otavalo, etc. Sin embargo, hay sacos en otros materiales y en diversos modelos. La Unidad sólo fabrica sacos de hombre lo que reduce sus ventas, tiene un solo modelo de saco con diversos colores. El lugar donde expende estos productos es el Mercado mayorista "San Miguel" los días jueves y Domingos. En este lugar venden sacos en otros modelos y telas. La Unidad funciona desde el 2010 y no es conocida ni reconocida en la zona.

El servicio de bordados va a ser ofrecido a Sabanas Rosy y Roxana que son sus clientes potenciales, va a ampliar su capacidad de servicio con la adquisición de una máquina bordadora de una cabeza y 12 colores., estos negocios no van a necesitar buscar más bordadores para cubrir su demanda, porque la Unidad podrá satisfacer su necesidad.

### 3.4 Identificación de la población

El presente estudio se realizó en la cabecera cantonal de la ciudad de Tulcán, integrada por un número de 47359 habitantes aproximadamente, se determinó un muestreo debido a su gran número de población.

#### ➤ Cálculo de la muestra

##### DATOS:

**n**= Tamaño de la muestra

**N**= Tamaño de la Población (47359)

**Z**= Nivel de confianza (95% =1.96)

**e**= Error muestral 5% = 0.05

**S**= Varianza 0.50

#### ➤ Fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot S^2}{E^2(N-1) + Z^2 S^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 47359 \times 0.50^2}{(0.05)^2(47359-1) + (1.96)^2(0.25)}$$

$$n = \frac{23205.51}{119.3554}$$

**n**= 381 encuestas //

### 3.5 Información Primaria

Se ha utilizado la siguiente forma de recolección de información.

Encuesta dirigida a la población de la ciudad de Tulcán, para determinar si hay acogida del producto ofertado por la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco, lo que ayudará a determinar si es factible ampliar su producción.

### 3.6 Evaluación y Análisis de la Información

#### 3.6.1 Resultados de las encuestas a Clientes

- ¿Conoce de algún lugar en Tulcán en donde fabriquen sacos?

**CUADRO # 9 Oferta**

Respuestas	Frecuencia	%
SI	102	26,77
NO	279	73,23
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

#### a) Análisis e Interpretación

Gran parte de las personas encuestadas, determina no conocer alguna unidad productiva donde fabriquen sacos en tela gruesa, esto se debe que en Tulcán no hay muchos productores de este producto, a pesar de ser zona comercial por ser una ciudad fronteriza, y el resto de personas dijeron que si conocían lugares donde fabricaban sacos en tela gruesa aunque sea la producción en poca cantidad.

Además, cabe recalcar que estos sacos no sólo se fabrican en nuestra ciudad, la mayoría de estos se los trae ya elaborados de otras partes y se los vende en los mercados conocidos de la ciudad.

- ¿Usted compra sacos (tela Topper)?

**CUADRO # 10 Demanda**

Respuestas	Frecuencia	%
Si	180	47,24
No	201	52,76
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

## b) Análisis e Interpretación

Más de la tercera parte de las personas encuestadas expresan que a veces compraban sacos en tela Topper, esto se debe principalmente al precio alto de estos productos y también por la falta de exclusividad en los diseños. Otras personas determinan que si han comprado sacos en tela Topper por la calidad de la tela, puesto que al ser una ciudad con un clima frío es muy necesario utilizar ropa gruesa que sea abrigada y cómoda para la ciudadanía. Y el 47,24% de los encuestados dicen que no han comprado este producto por la falta de diseños juveniles, que tengan variedad de colores y sobretodo el sexo femenino expresa que no hay modelos actuales para utilizar estos sacos.

### ➤ ¿Cuán a menudo compra usted este producto?

**CUADRO # 11 Frecuencia de Compra**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
cada semana	0	0,00
cada mes	96	25,20
cada año	164	43,04
Nunca	121	31,76
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

## c) Análisis e Interpretación

La mayoría de las personas encuestadas añaden que realizan la compra de un saco en tela gruesa una vez al año, por lo que se puede reflejar que debido a la crisis financiera las personas no están en capacidad de comprar seguidamente estos productos por tener precios costosos. Otros encuestados manifestaron que compran sacos cada mes en especial los jóvenes que siempre quieren estar a la moda y otros manifestaron que es accesible obtener un saco cada tres o seis meses, debido a su durabilidad.

➤ ¿Cómo le gustaría que sea el saco?

**CUADRO # 12 Gustos y Preferencias**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
un solo color	118	30,97
Dos o más colores	79	20,73
Con estampado	72	18,90
Con bordado	145	38,06
Con cierre	191	50,13
Con botones	13	3,41
Con capucha	164	43,04
Con bolsillos	131	34,38
Con puño	263	69,03
Otros	105	27,56
<b>TOTAL</b>	<b>1281</b>	

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

**d) Análisis e Interpretación**

La mayor parte de la personas encuestadas opinaron que les gustaría que los sacos de la Unidad Productiva Orozco sean de un solo color, de preferencia con bordado por su duración, que contengan cierres, capuchas, bolsillos elegantes, con puño, esto se debe principalmente a que la fabricación de los sacos debe ir a la vanguardia de la moda y a las exigencias del mercado.

Otros supieron expresar que prefieren que los sacos sean de dos o más colores, con estampados exclusivos, que contenga botones. Y una menor parte expresó que quisieran que los sacos sean lisos, con cuello, sin capucha y de variado color.

➤ ¿De qué color de saco le gustaría comprar?

**CUADRO # 13 Color del producto**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Rojo	32	8,40
Negro	171	44,88
Blanco	39	10,24
Gris	26	6,82
Café	79	20,73
Celeste	33	8,66
Otros	92	24,15
<b>TOTAL</b>	<b>472</b>	

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

**e) Análisis e Interpretación**

De las personas encuestadas el 44,88% expresaron que les gustaría que los sacos sean de color negro principalmente el sexo femenino de 18 a 41 años, por la elegancia que caracteriza al color negro y que es combinable con cualquier otro color, seguidamente la preferencia de color de saco es el café ya que posee similares características que el color negro.

Asimismo el resto de encuestados prefieren que el saco sea de color rojo, blanco, gris, celeste, rosado, violeta, morado, fuxia; es decir colores claros que relejan alegría, y son los que están de moda. Otras personas expresaron que por ser una zona productora de productos agrícolas, necesitaban ropa oscura para que no se vaya a manchar, puesto que esta adecuado utilizarlo en el trabajo, por ser abrigado.

- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un saco en tela Topper?

**CUADRO # 14 Precio**

Respuestas	Frecuencia	%
\$ 15,00	184	48,29
\$ 16,00	66	17,32
\$ 18,00	20	5,25
\$ 20,00	66	17,32
.+20	45	11,81
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

#### f) Análisis e Interpretación

Gran parte de las personas encuestadas pronunciaron que estarían dispuestos a pagar \$15 por un saco ya sea con estampado o con bordado, con capucha o con cuello, con cierre o con botones, y de ahí debe variar el precio para las tallas más grandes o más pequeñas o dependiendo del criterio del dueño, el rollo de tela cuesta más por su grosor y calidad. Otras personas manifestaron que está bien pagar \$16 por la calidad. Y otros anuncian que no es factible pagar \$20 debido a su economía. Y el 11,81% de los encuestados expusieron que es justo que el saco cueste más de \$18 por su elegancia, calidad y exclusividad.

- ¿Dónde le gustaría que se venda este producto?

**CUADRO # 15 Lugar de Comercialización**

Respuestas	Frecuencia	%
Mercado San Miguel	236	61,94
Mercado Popular	66	17,32
Ipiales	26	6,82
Almacenes	145	38,06
Otros	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>473</b>	

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

### g) Análisis e Interpretación

Más de la mitad de los encuestados formulan que sería aconsejable expender los sacos en el mercado San Miguel porque aquí es donde concurre más gente a comprar ropa, el 38,06% expone que el dueño se implante su propio local y exponga sus productos, otros dicen que el mercado Popular es una buena opción porque aquí se vende al por mayor, pero a menor precio, y una mínima parte dice se venda los sacos en Ipiales.

- ¿Qué opina sobre la calidad del saco, o qué consejo daría para mejorar su acabado?

**CUADRO # 16 Calidad**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Material de mejor calidad	53	13,91
Está bien el saco	66	17,32
Más económico	20	5,25
Excelentes acabados	26	6,82
Mejorar más	26	6,82
Modelos variados y actualizados	33	8,66
Confeccionar mejor	19	4,99
Modelos Juveniles	39	10,24
Originales	28	7,35
Estampado excelente	41	10,76
Diseños exclusivos	25	6,56
Diseños extranjeros	10	2,62
Con más bordados	15	3,94
Maquinaria de Punta	13	3,41
Cómodo y abrigado	35	9,19
Variedad de colores	26	6,82
Utilizar tela más suave	13	3,41
Ninguna	29	7,61
<b>TOTAL</b>	<b>517</b>	

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

## h) Análisis e Interpretación

La mayoría expresa que la calidad de los sacos es buena por el material utilizado, otros recomiendan que se deban hacer modelos juveniles, estampados excelentes, diseños exclusivos, que sean cómodos y abrigados, de variados colores, que contengan diseños extranjeros, para esto se debe utilizar una maquinaria con tecnología de punta.

Otros recomiendan que los diseños sean originales del propietario que tengan excelentes acabados en sus productos y sobre todo que piensen en el bolsillo de los clientes. Pero sobre todo manifestaron que la tela sea más suave y abrigada, porque es de mayor importancia en la ciudad. Las personas encuestadas dijeron que se creen nuevos modelos, exclusivos de la Unidad Productiva, en base a los requerimientos de los clientes y de la moda.

- **¿Piensa que en el mercado Tulcaneño hay mucha oferta de este producto?**

**CUADRO # 17 Oferta del Producto**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Si	177	46,46
No	204	53,54
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

## i) Análisis e Interpretación

El 53,54% de los encuestados enuncian que en el mercado tulcaneño pese a ser una ciudad con un clima frío no existe mucha oferta de sacos, lo que es muy bueno para la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco para seguir fabricando estos productos. Mientras que el resto dice que si hay una buena oferta de estos productos.

- **¿Qué sugerencia daría a la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco para promocionar su producto**

**CUADRO # 18 Publicidad**

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Sea novedoso	26	6,82
Creatividad	19	4,99
Exportaciones	13	3,41
Que vaya a un mercado grande	21	5,51
Hablar de la calidad, comodidad	32	8,40
Decir que es Abrigada la tela	35	9,19
Publicidad en la radio	56	14,70
Marketing	39	10,24
Publicidad en la televisión	45	11,81
Radio de Otavaleños	2	0,52
Crear un local grande propio	5	1,31
Hojas Volantes	29	7,61
Hacer Ofertas	6	1,57
Distribuir en los mercados de ropa	33	8,66
Ninguna	20	5,25
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100</b>

Fuente: Diagnóstico  
Elaborado por: La Autora

### **j) Análisis e Interpretación**

La mayoría de los encuestados sugirieron que se haga publicidad en la radio, porque es el medio de comunicación más sintonizado en la ciudad, otros dijeron que se ponga un local grande y que se dé a conocer de esta manera, haciendo ofertas, repartiendo hojas volantes, publicidad en Televisión, haciendo convenios o exportando sus productos, hacia la frontera norte. Sobre todo la publicación será indispensable realizarla personalmente a las personas que lleguen a comprar

➤ **Análisis cuantitativo de la Tela topper**

**CUADRO # 19 Análisis de tela topper.**

<b>COMPONENTES</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
Lana	Lana 250 g/m <sup>2</sup>
Tejido	Tejido Viscosa 100%
Algodón	Las borlas de algodón 100% que adornan el tapizado

Fuente: Internet  
Elaborado por: La Autora

El cuadro refleja el porcentaje de componentes que posee la tela Topper utilizada por la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco, para fabricar los sacos para hombre. Como se puede observar la tela tiene lana por cada 250 g/m<sup>2</sup>, tiene un tejido viscoso de 100% y también contiene algodón. Por tal razón, la acogida de este material es favorable.

La producción de sacos en tela topper para Confecciones y Bordados Orozco ha sido buena para su capacidad de producción, pero falta una nueva línea de productos, nuevos modelos, diseños para mujer, etc. Esto limita la acogida para esta producción.

➤ **Análisis Cualitativo de los sacos en tela Topper**

Los sacos en Tela Topper va dirigida al género masculino, son de excelentes acabados, con detalles llamativos. Los sacos en tela Topper son buenos, gracias a su suavidad, acabados, su grosor, los diversos colores, la calidad de la tela, la consistencia es muy adecuada. Tela muy apreciativa para el medio, debido al clima frío característico de la ciudad y de la ciudad fronteriza, lo que constituye en una ventaja para el productor.

Los sacos abrigados, elegantes a cómodos precios, esta tela no produce algún tipo de alergia, hay diversos colores para todo gusto y preferencia.

### **3.7 Mercado Meta**

El mercado meta al que anhela llegar la Unidad Productiva Orozco es el Cantón Tulcán, que corresponde a 38325 hombres. Se logrará llegar a este mercado si sigue expandiendo su mercado, realiza estrategias publicitarias para dar a conocer de su Unidad Productiva, pero para el presente estudio se segmentó el mercado para poder realizar el estudio de ampliación. El mercado Meta del servicio de Bordados igual es el Cantón Tulcán, quiere ser reconocido por sus servicios de calidad. El producto es para niños desde 5 años hasta adultos. El punto de comercialización de este producto es el mercado mayorista San Miguel de la Ciudad de Tulcán.

El mercado potencial al que quiere llegar es la provincia del Carchi, ser reconocido en la zona y poder ofrecer su producto y servicio.

### **3.8 Segmento de Mercado**

Una vez que se ha definido el mercado meta, se procede a la segmentación del mismo, para lo cual se ha identificado los factores más principales que determinan la inclinación del proyecto. Se ha tomado en cuenta la segmentación según la ubicación geográfica, misma que se realizó considerando la Cabecera Cantonal que es la ciudad de Tulcán; según el nivel socio-económico, considerando la Población Económicamente Activa de la ciudad de Tulcán. La segmentación de mercado para el servicio de bordado es dirigido a los fabricantes de Sabanas Rosy, cliente anterior de Bordados Orozco.

#### **3.8.1 Según la ubicación geográfica**

El mercado objetivo principal es la Cabecera Cantonal de Tulcán, como también en menor escala a personas que viven en la ciudad fronteriza. La demanda desde este punto de vista se localiza de acuerdo al siguiente cuadro:

### CUADRO # 20 Población Cantón Tulcán

CANTONES	POBLACIÓN	%
Tulcán	47359	61.37%
El Carmelo	2304	2.99%
Julio Andrade	9302	12.05%
Maldonado	1266	1.64%
Chical	2318	3.00%
Pioter	845	1.09%
Santa Martha de Cuba	2049	2.66%
Tufiño	1771	2.29%
Urbina	2267	2.94%
Tobar Donoso	727	0.94%
Periferia	6967	9.03%
<b>TOTAL</b>	<b>77175</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC  
Elaborado por: La Autora

Este cuadro describe la cabecera cantonal y las nueve parroquias rurales del Cantón Tulcán, los mismos que son: Tulcán (Parroquia Gonzáles Suárez), El Carmelo, Julio Andrade, Maldonado, Chical, Pioter, Santa Martha de Cuba, Tufiño, Urbina y Tobar Donoso (Parroquias Rurales). En el área Urbana la mayoría de las personas se dedica al comercio en la ciudad y con la vecina ciudad, especialmente con la venta de cobijas, sábanas, ropa, otros son cambistas, graneros. La población de la cabecera Cantonal constituye el 61.37%.

### CUADRO # 21 Cabecera Cantonal (Hombres-Mujeres)

GÉNERO	POBLACIÓN	%
Hombres	23277	49.15%
Mujeres	24082	50.85%
<b>TOTAL</b>	<b>47359</b>	<b>100%</b>

Fuente: Página de la Provincia del Carchi  
Elaborado por: La Autora

Aquí refleja la cantidad de personas que viven en la parte urbana del cantón Tulcán, básicamente se considerará el sexo masculino. Los encuestados señalaron que les gustaría sacos juveniles y exclusivos.

## CUADRO # 22 Estratificación de acuerdo al PEA

Estratificación	Nº	%
<b>PEA – Cantón Tulcán</b>	<b>30473</b>	<b>100,00%</b>
Población Rural de Tulcán	14322	47%
Población Urbano económicamente activa	16151	53%
Número de familias residentes en el sector urbano de Tulcán / # de miembros por familia (4,2)	3845	

Fuente: INEC  
Elaborado por: La Autora

Aquí se detalla la población económicamente activa del Cantón Tulcán, tanto en la zona Rural como en la zona Urbana. La PEA corresponde a 30473 habitantes. Para nuestro trabajo utilizaremos la cantidad 16151 personas que representan PEA en la zona Urbana Mercado Objetivo de esta investigación y a esta cantidad le multiplicaremos por el 49,15% que es el porcentaje del sexo masculino de la ciudad de Tulcán (7938)

### 3.9 Identificación de la Demanda

La adquisición de sacos en tela gruesa en Tulcán son acogidos, aumentan las ventas en las siguientes fechas: En Diciembre por motivo de la Navidad, en Junio por el día del Padre y en Agosto debido al otoño. La población objeto de nuestro estudio, se identifica de los cuadros anteriores sacados de la página del INEC y de la página de la Provincia del Carchi. La Unidad Productiva Orozco tiene clientela fija, va a ampliar su producción con una bordadora más.

#### ➤ Demanda de sacos de Tulcán

La población es 16151 personas económicamente activa en la Cabecera, a esto le multiplicaremos por el 49,15% (CUADRO # 19) que es del sexo masculino de la ciudad de Tulcán. A este dato tenemos que multiplicar por el 47,24% que representa las personas encuestadas que dijeron que si compran sacos en tela Topper y para ello se realizó los cálculos respectivos para obtener la demanda proyectada.

## CUADRO # 23 Crecimiento poblacional en el país

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) anunció las cifras preliminares del Censo de Población y Vivienda realizado en noviembre pasado: a diciembre, Ecuador estaba conformado por 14'306.876 habitantes, 14,6% más que lo reportado en el censo del 2001.

Según el INEC, el país bordea una tasa de crecimiento intercensal anual del **1,52%**

Fuente: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)  
Elaborado por: INEC

## CUADRO # 24 Demanda anual de sacos en Tulcán

AÑOS	DEMANDA
2011	3750

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$$= 16151 * 49,15\%(\text{sexo M}) * 47,24\%(\text{encuestas})$$

### ➤ Demanda de sacos de Colombianos

Según, [www.espe.edu.ec](http://www.espe.edu.ec) el 22,8% de la ciudad fronteriza compran productos textiles de Tulcán – Ecuador, por esto se tomará en cuenta esta población para cálculos de la demanda, puesto que los días Jueves en los mercados hay muchos colombianos comprando cualquier prenda de vestir. Según, [www.ipitimes.com](http://www.ipitimes.com), la zona urbana del municipio de Ipiales, que constituye el 79.66% (59.391 habitantes). Los hombres constituyen en términos absolutos 35.560 habitantes que corresponden a 48% y las mujeres 38.935 que constituye el 52%.

El período analizado del censo poblacional desde 1985 a 1995, presenta una **tasa de crecimiento país del 2,7%**. Con estos datos se procederá a realizar los debidos cálculos de la demanda fronteriza. El 51% es "población económicamente activa", el 56 % trabaja en el sector rural; el 53% son asalariados y el 32% trabajadores por cuenta propia.

### CUADRO # 25 Demanda anual de sacos (Ipiales)

AÑOS	DEMANDA
2011	1953

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

=  $35560 * 22,80\%$  (Compran textiles en Tulcán) \*  $47,24\%$  (compran sacos) \*  $51\%$

### 3.10 Proyección de la Demanda

#### CUADRO # 26 Proyección de la Demanda

AÑOS	DEMANDA		DEMANDA TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO
	Tulcán	Ipiales		
2011	3750	1953	5703	
2012	3807	2006	5813	1,52%
2013	3865	2060	5925	2,70%
2014	3924	2116	6039	
2015	3983	2173	6156	

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

Estos datos fueron obtenidos de la tasa de crecimiento poblacional del INEC y [www.ipitimes.com](http://www.ipitimes.com), página del Municipio de Ipiales, y de las encuestas ayudó a conocer la acogida que tiene este producto en la Cabecera Cantonal y de los colombianos que compran en Tulcán.

### 3.11 Análisis de Competencias

La competencia se identificó a los ofertantes de sacos en tela topper traen los productos elaborados en otras partes, para comercializarlos en la ciudad de Tulcán. Mediante la Observación Directa (Investigación Directa) se obtuvieron resultados de dos vendedores de sacos en el Mercado San Miguel, quienes venden sacos en tela Topper alrededor de 120 sacos de hombres cada mes, cada ofertante, venden solo los jueves. Es decir que los dos ofertantes venden 2880 sacos para hombre en tela topper al año.

### CUADRO # 27 Comercialización de sacos en Tulcán

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA TULCÁN</b>	<b>TOTAL OFERTA</b>
2011	2880	2880

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 28 Oferta de Confecciones Orozco 2010

<b>MESES</b>	<b>SACOS</b>	<b>%</b>
Enero	50	7,03
Febrero	50	7,03
Marzo	45	6,33
Abril	45	6,33
Mayo	55	7,74
Junio	60	8,44
Julio	45	6,33
Agosto	55	7,74
Septiembre	61	8,58
Octubre	70	9,85
Noviembre	70	9,85
Diciembre	105	14,77
<b>TOTAL</b>	<b>711</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

Aquí se detalla las cantidades de sacos vendidos por Confecciones y Bordados Orozco, estos datos fueron otorgados por el propietario quien dijo que son datos aproximados de un año, Con el total de ventas anuales se procederá a realizar la proyección para los cinco años siguientes.

La demanda de los sacos en tela Topper para Confecciones y bordados Orozco, en los últimos periodos ha tenido un avance normal para el tamaño y capacidad de producción. Ha habido un aumento en el volumen de producción, pero no es tan significativo.

### 3.11.1 Proyección de la Oferta

**CUADRO # 29 Proyección de la Demanda Total**

AÑOS	OFERTA		TOTAL	% TASA DE CRECIMIENTO
	Producción en Tulcán 1,52%	Producción Confecciones Orozco 1,95%		
2011	2880	711	3591	
2012	2924	722	3646	1,52%
2013	2968	733	3701	
2014	3013	744	3757	
2015	3059	755	3814	

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

Esta proyección corresponde a los comerciantes de sacos en Tulcán, en el Mercado Mayorista San Miguel, Confecciones y Bordados Orozco, con un crecimiento anual del 1,52%.

### 3.12 Balance Oferta- Demanda Sacos

Esto se determinó una vez que se ha obtenido la demanda y oferta proyectadas (2011-2015), esta relación da a conocer el comportamiento del mercado e identificar si existe demanda insatisfecha y poder realizar la ampliación de la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco.

**CUADRO # 30 Balance Oferta – Demanda Sacos**

AÑOS	OFERTA A	DEMANDA B	DEMANDA INSATISFECHA (B-A)	DEMANDA A CUBRIR POR LA AMPLIACIÓN
2011	3591	5703	2112	800
2012	3646	5813	2167	812
2013	3701	5925	2224	825
2014	3757	6039	2282	837
2015	3814	6156	2342	850

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

Existe una demanda potencial a satisfacer, lo cual permitirá que Confecciones y bordados Orozco aproveche esto, para ampliar su negocio, mediante la producción de más sacos en tela Topper. La demanda Insatisfecha es considerable. El productor va a ampliar su producción al doble, es decir 800 sacos más el primer año.

### 3.13 Balance Oferta- Demanda Bordados

El propietario aumentará su capacidad de bordar, para satisfacer demanda de Sábanas Rosy, con la adquisición de una máquina bordadora. Cada día se borda 180 sábanas a 0,25 ctvs. Y el precio se proyecta en base a la tasa de inflación 4,23%.

**CUADRO # 31 Oferta-Demanda Bordados**

AÑOS	OFERTA A CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO				DEMANDA BORDADOS SÁBANAS			
	Q. Diario	Q. Anual	P.U.	TOTAL	Q. Diario	Q. Anual	P.U.	TOTAL
2011	180	56160	0,25	14040	1000	312000	0,25	78000
2012	180	56160	0,26	14634	1042	325198	0,26	84738
2013	180	56160	0,27	15253	1086	338953	0,27	92059
2014	180	56160	0,28	15898	1132	353291	0,28	100012
2015	180	56160	0,3	16571	1180	368235	0,3	108652

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

**CUADRO # 32 Demanda a cubrir Bordados**

AÑOS	OFERTA A		DEMANDA B		DEMANDA A SATISFACER (B-A)		DEMANDA A CUBRIR CON LA AMPLIACIÓN	
	Q. TOTAL	P. TOTAL	Q. TOTAL	P. TOTAL	Q. TOTAL	P. TOTAL	Q. TOTAL	P. TOTAL
2011	56160	14040	312000	78000	255840	63960	56160	14040
2012	56160	14634	325198	84738	269038	70104	56160	14634
2013	56160	15253	338953	92059	282793	76806	56160	15253
2014	56160	15898	353291	100012	297131	84114	56160	15898
2015	56160	16571	368235	108652	312075	92081	56160	16571

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### 3.14 Precios de sacos y servicio de bordado Orozco.

**CUADRO # 33 Precio de venta de sacos y bordado**

TALLA	PRECIO X SACO	BORDADO SÁBANA
# 30	\$ 8,00	\$ 0,25
# 32	\$ 9,00	
# 34	\$ 10,00	
# 36	\$ 11,00	
# 38	\$ 12,00	
# 40	\$ 14,00	

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### 3.15 Conclusiones del Estudio

- Hay una demanda de sacos de hombre considerable a satisfacer, aproximadamente de 2112 sacos anuales, lo cual constituye una ventaja para la Unidad Productiva Orozco para que realice la ampliación de su negocio, la demanda a cubrir por Confecciones y Bordados Orozco son de 800 sacos al año.
- Los ofertantes de sacos son dos ofertantes que venden sus productos en el mercado San Miguel cada uno vende 120 sacos mensualmente, los precios son similares a los de la Unidad Productiva Orozco
- La tasa de crecimiento de la demanda es aproximadamente (1,52 % en la ciudad de Tulcán y 2,70% para los consumidores colombianos), con las cuales se realizaron las proyecciones para los años 2011 al 2015.
- La mayoría de consumidores pertenecen a la Cabecera Cantonal de Tulcán, aunque hay una cifra considerable de demandantes colombianos. Los sacos en tela Topper en Tulcán son muy acogidos, debido a que son gruesos y abrigados, es muy acogido en el clima frío, por lo que se debería seguir produciendo estos sacos en diferentes modelos más exclusivos.
- Los precios de los sacos dependen de la talla del mismo, un valor promedio al que se vende un saco es de 11 dólares, este es un valor promedio por los precios varían de acuerdo a la talla. EL lugar de comercialización de ropa en Tulcán es el mercado mayorista San Miguel, los días de ferias son los días jueves y Domingos.
- El servicio de bordado es rentable y es factible la compra de una máquina bordadora, hay una demanda insatisfecha anual de 255840 bordados en sábanas, la Unidad Productiva cubrirá 56160 bordados, equivalente a \$14040 anuales, demanda de Sábanas Rosy.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1 Macro y Microlocalización del Proyecto**

##### **4.1.1 Macro localización del Proyecto**

➤ **Región**

Se situará en la región Norte.

➤ **Provincia**

La Unidad Productiva Orozco está situada en la provincia del Carchi, al norte del país. Limita al norte con Colombia, al sur con Imbabura, al Oeste con Esmeraldas y al Este con Sucumbíos. Carchi es de clima frío.

➤ **Cantón**

Se realizará en el cantón Tulcán, específicamente en la cabecera cantonal que constituye el 61,37% de la población.

##### **4.1.2 Microlocalización del Proyecto**

➤ **Parroquia**

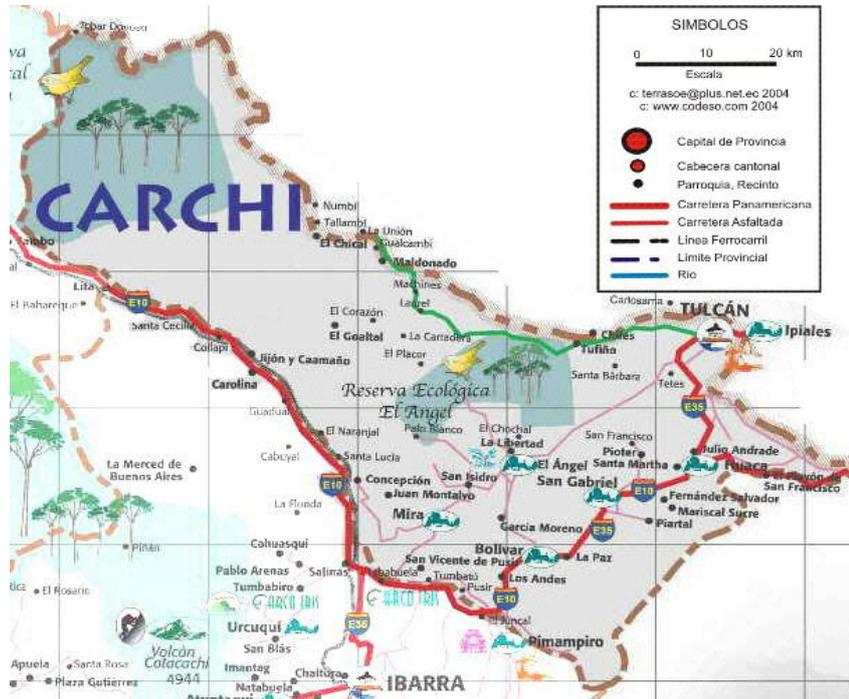
Está localizada en la parroquia González Suárez, abarca la parte céntrica de la ciudad a 10 Km de distancia de la ciudad de Ipiales frontera con Colombia.

➤ **Dirección**

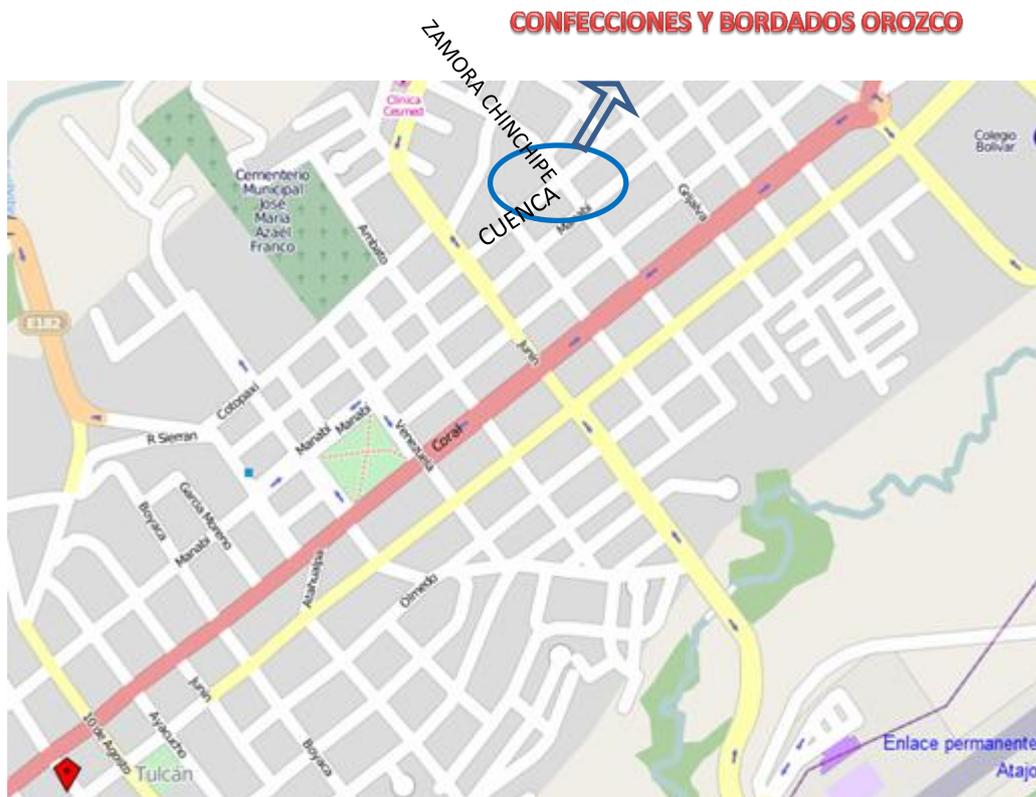
El lugar donde se fabrican los sacos está situada en las calles Cuenca y Uruguay, bajo metálicas Tulcán, en este lugar reside el propietario.

➤ **Mapa de Ubicación**

**GRÁFICO # 1 Mapa de la Provincia del Carchi**



**GRÁFICO # 2 Mapa Cantón Tulcán**



## 4.2 Diseño de las Instalaciones

Las instalaciones del proyecto deberán ser amplias y cómodas para la producción de los sacos en tela Topper, en áreas de trazado, cortado, cosido, estampado y bordado.

El área de La Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco es de 300m<sup>2</sup>. (20 metros de largo \* 15 metros de ancho) este espacio hay un cuarto grande para el área de bordado, otro cuarto para estampado, un cuarto para cosedoras y el garaje para el área de trazado.

### ➤ **Área Administrativa**

El departamento Administrativo tendrá un área de 25 m<sup>2</sup> (5 metros de largo por 5 metros de ancho) también servirá como bodega para guardar los productos ya elaborados, este estará dividido.

### ➤ **Área de Bordado**

Esta área será de 50m<sup>2</sup> (10 metros de largo por 5 metros de ancho). Aquí estarán ubicadas dos máquinas bordadoras

### ➤ **Área de estampado**

Esta área de servicio de estampado tendrá una extensión de 25m<sup>2</sup> (5 metros de largo por 5 metros de ancho) sólo hay una estampadora.

### ➤ **Área de cosido**

Tendrá un área de 25 m<sup>2</sup> (5 metros de largo por 5 metros de ancho) tendrá 3 máquinas cosedoras y una mesa grande.

### ➤ **Área de Cortado y Trazado**

Está situado en el garaje de la casa, tiene 50m<sup>2</sup> (10 metros de largo por 5 metros de ancho).

### ➤ **Área de Empacado y almacenamiento**

Tendrá un área de 20 m<sup>2</sup> (5 metros de largo por 4 metros de ancho)

### 4.3 Distribución Física de la Planta

GRÁFICO # 3 Distribución Física de la Planta



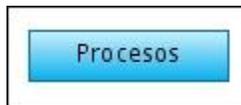
## 4.4 Flujograma

### 4.4.1 Flujograma de procesos

#### ➤ Simbología



Inicio o fin.



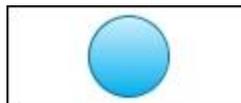
Pasos, procesos o transformación



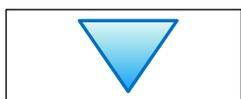
Operaciones de entrada y salida



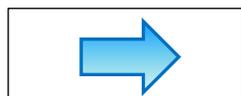
Toma de decisiones y Ramificación



Actividad Simple



Almacenamiento



Transporte



Demora



Conector

➤ **Tiempo de proceso**

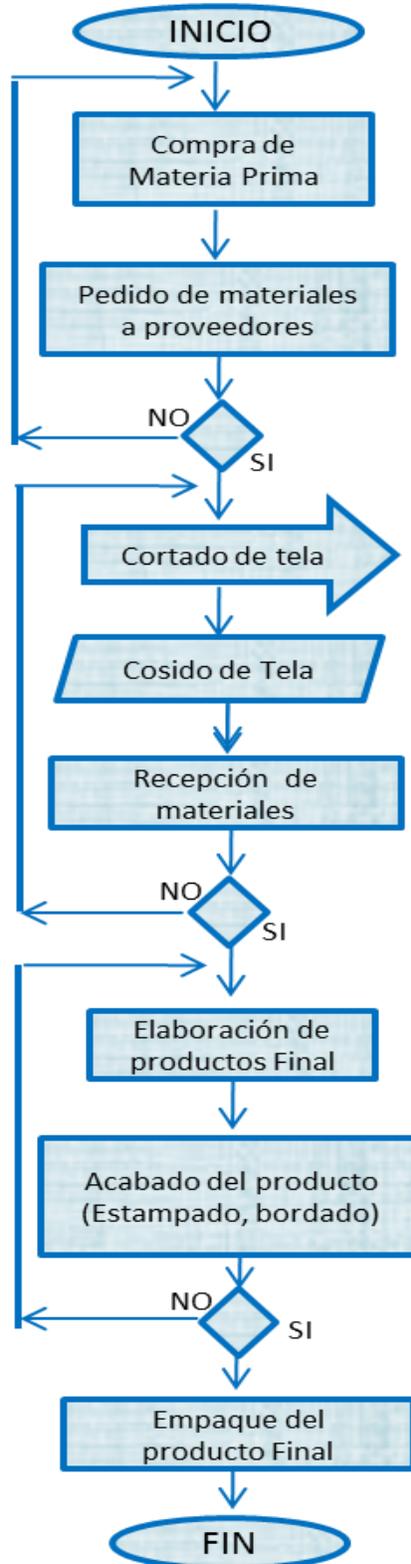
**CUADRO # 34 Tiempo del proceso**

	<b>LISTA DE ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO PREVISTO (DIAS)</b>
1	Diagnóstico Situacional	18
2	Informe sobre el Diagnóstico	4
3	Análisis de Mercado	20
4	Informe de análisis de mercado	6
5	Adecuación de la localización del proyecto	2
6	Distribución Física	5
7	Determinación del tamaño del proyecto	4
8	Descripción del procesos Operativo	4
9	Estructura Organizativa	2
10	Evaluación Financiera	15
11	Análisis de Impactos	2
12	Presentación del diseño del proyecto	1
13	Evaluación del proyecto.	5
<b>TOTAL</b>		<b>88</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

➤ **Flujograma de proceso con la ejecución del proyecto**

**GRÁFICO # 4 Flujograma- Ejecución del proyecto.**



#### 4.4.2 Flujograma de Operación

➤ Equipamiento y logística del Proyecto

**CUADRO # 35 Flujograma de Operación**

<b>N</b>	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO PREVISTO/ DÍAS PROBABILÍSTICO</b>
1	Requerimientos	5
2	Cotizaciones	5
3	Análisis y Selección de proveedores	2
4	Requisición de material y equipos	5
5	Traslado de adquisiciones	4
6	Verificación de las adquisiciones	2
7	Entrega recepción de materiales	1
8	Instalación de los equipos	4
9	Almacenamiento de los materiales	2
10	Comprobación de funcionamiento de equipos	10
11	Inicio de periodo de prueba	30
12	Apertura definitiva	-
<b>TOTAL</b>		<b>70</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora}

➤ **Plantilla de Control**

**CUADRO # 36 Plantilla de Control**

N°	SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
1	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Requerimientos	5
2	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Cotizaciones	5
3	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Análisis y Selección de proveedores	2
4	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Adquisición de material y equipos	5
5	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Traslado de adquisiciones	2
6	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Verificación de las adquisiciones	2
7	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Entrega recepción de materiales	1
8	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Instalación de los equipos	4
9	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Almacenamiento de los materiales	2
10	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Comprobación de funcionamiento de equipos	15
11	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Inicio de periodo de prueba	30
12	→ □ ▭ ○ ⊙ ▽ D	Apertura definitiva	-

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

**CUADRO # 37 Resumen Operativo Operaciones Realizadas**

2	Procesos
1	Transporte
1	Demora
3	Verificaciones
2	Almacenamiento
3	Operaciones Combinadas
<b>13</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### **4.5 Tamaño del proyecto**

Confecciones y Bordadoras Orozco va a ampliar su producción de 800 sacos al año, esto significa que la Unidad productiva cubrirá un. Cabe recalcar que la demanda son sacos en tela Topper. Esto se lo puede realizar con la ventaja de que no existen fabricantes de este producto en la ciudad de Tulcán, puesto que los sacos hechos en tela Topper son comercializados en el medio, pero son de fabricantes de otras ciudades.

##### **➤ Mercado**

Para vender estos sacos el propietario entregará a varios comerciantes a precios al por mayor y menor; además, buscará nuevos clientes colombianos para poder entregarles sacos al por mayor. De igual manera el propietario seguirá ofreciendo sus productos en el puesto del Mercado Mayorista San Miguel. También se añade que la Unidad Productiva también brinda servicios de bordados esto también se constituye en un elemento fundamental para realizar la inversión de la maquina bordadora que tiene un costo elevado, va a cubrir demanda de un cliente anterior, Sábanas Rosy. Las instalaciones son propias, en la propiedad del dueño funciona el negocio.

##### **➤ Tecnología de la Máquina Bordadora.**

Se utilizará maquinarias (Bordadora, estampadora, cortadora) con buena tecnología, es decir la máquina Bordadora será de 12 color, con puerto USB, año 2011, con cabeza de 12 colores, rápida velocidad excelente, se la adquirirá en la ciudad de Quito de marca Toyota que son las mejores utilizadas en el país, para brindar productos y servicios de excelentes acabados, de calidad. Además, se utilizará el programa Design 4 para digitar los bordados, constantemente se estará actualizando este programa,

## 4.6 Presupuesto de la Inversión

### 4.6.1 Inversión Fija

El presente proyecto contará con una inversión fija \$15300,00, integrada por activos fijos (maquinaria y equipos, muebles y enseres, gastos de venta) y bienes de capital.

#### ➤ Instalaciones

Inversión destinada a la instalación del lugar en la que van a operar las diferentes máquinas.

**CUADRO # 38 Instalaciones**

	<b>Q.</b>	<b>P.U.</b>	<b>P.T</b>
Adecuación e Instalaciones Eléctricas	1	500,00	500,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### ➤ Maquinaria y Equipos

Las maquinarias serán necesarias para la ampliación del negocio, la bordadora, estampadora y máquina cortadora. Estas se consideraron en razón al volumen de producción que piensa ampliarse

**CUADRO # 39 Maquinaria y Equipos**

	<b>Q.</b>	<b>P.U.</b>	<b>P.T</b>
Bordadora (Toyota)	1	12500,00	12500,00
Estampadora	1	1000,00	1000,00
Cortadora	1	500,00	500,00
			14000,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### ➤ Muebles y Enseres

Todos aquellos muebles que se necesitarán para la ampliación del negocio, ya sean, mesas, anaqueles, selladora, estos bienes tendrán una depreciación del 10%. Tenemos los siguientes muebles y enseres que se necesita para la ampliación de la producción.

### CUADRO # 40 Muebles y Enseres

	Q.	P.U.	P.T
Mesa para trazado	1	100,00	100,00
Mesa para la estampadora	1	100,00	100,00
Selladora de Botones	1	150,00	150,00
Anaquele para material cortado	1	150,00	150,00
Anaquele para los estampados	1	150,00	150,00
Anaquele para otros materiales	1	150,00	150,00
			800,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### 4.6.2 Capital de Trabajo

Consta el capital de trabajo del primer año de operación (Materia Prima, Costos de Fabricación, Servicios Básicos) y es de \$ 9781,00.

#### ➤ Materiales

#### CUADRO # 41 Materia Prima Anual

Materiales	Q.	P.U.	P.T
rollos de tela colores 100 mts	10	150	1500,00
rollo de tela para forro de gorra	1	130	130,00
Cierres	800	0,15	120,00
rollos cordones	5	6	30,00
Pelón	5	60	300,00
hilos para sacos	10	6	60,00
tubos de hilos para bordar	100	10	1000,00
Elásticos para cintura y puños	800	0,2	160,00
etiquetas estampadas sacos	800	0,05	40,00
estampados (láminas)	800	0,15	120,00
Pasa Cordón	800	0,02	16,00
Tapas de elásticos	800	0,03	24,00
			3500,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

Para calcular el valor de la inversión del proyecto, se considerará que el capital de trabajo no se lo determinará para el año, porque con la producción de los dos primeros meses, se podrá seguir financiando para sus costos de producción, por tal motivo el capital de trabajo se lo determina para los dos primeros meses de producción. Para esto se realizó el cálculo de la inversión de capital de trabajo anual, seguidamente se dividió esta cantidad para dos meses. La cantidad de dinero que se necesita para el capital de trabajo de los dos primeros meses es de **\$1630.**

**CUADRO # 42 Materia Prima Dos meses**

<b>MATERIALES</b>	<b>PRIMER MES</b>	<b>SEGUNDO MES</b>	<b>TOTAL</b>
rollos de tela	125,00	125,00	250,00
rollo de tela forro de gorra	10,83	10,83	21,67
Cierres	10,00	10,00	20,00
rollos cordones	2,50	2,50	5,00
Pelón	25,00	25,00	50,00
hilos para sacos	5,00	5,00	10,00
tubos de hilos para bordar	83,33	83,33	166,67
Elásticos para cintura y puños	13,33	13,33	26,67
etiquetas estampadas sacos	3,33	3,33	6,67
estampados (láminas)	10,00	10,00	20,00
Pasa Cordón	1,33	1,33	2,67
Tapas de elásticos	2,00	2,00	4,00
	<b>291,67</b>	<b>291,67</b>	<b>583</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

➤ **Mano de Obra**

**CUADRO # 43 Mano de Obra Anual**

Mano de Obra	Sacos	Meses	P.U.	P.T
sueldo cosedor	800		1,25	\$ 1.000
Sueldo bordador		12	340,08	\$ 4.081
				\$ 5.081

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

**CUADRO # 44 Mano de Obra Dos Meses**

Mano de Obra	P.T	P.T	TOTAL
sueldo cosedor	83	83	167
Sueldo bordador	340	340	680
<b>TOTAL</b>	<b>423</b>	<b>423</b>	<b>847</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

➤ **Costos Indirectos de Fabricación (CIF)**

**CUADRO # 45 Costos indirectos de Fabricación Anual**

Descripción	Q.	P.U.	P.T
Repuestos			400,00
Agujas	10	5,00	50,00
Fundas de Empaque			50,00
Tizas para el trazado	10	5,00	50,00
Servicios Básicos			400,00
aceite para las máquinas	5	10,00	50,00
			1000,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

**CUADRO # 46 Costos indirectos de Fabricación Dos Meses**

Descripción	PRIMER MES	SEGUNDO MES	TOTAL
Repuestos	33	33	67
Agujas	4	4	8
Fundas de Empaque	4	4	8
Tizas para el trazado	4	4	8
Servicios Básicos	33	33	67
aceite para las máquinas	4	4	8
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>167</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### ➤ **Gastos de Venta**

En los gastos de venta se necesitará 200,00 dólares para promocionar el producto por la radio durante los primeros meses luego de su ampliación, no se invertirá mucho en publicidad. Este valor se lo prevé para el año. Para los dos primeros meses se necesitará \$ 33

**CUADRO # 47 Gastos De Venta Anual**

	Q.	P.U.	P.T
Promoción y Publicidad	1		200,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### **4.6.3 Inversión Diferida**

Se estima los rubros de estudios del proyecto de ampliación de la Unidad Productiva de Confecciones y Bordados Orozco, los gastos que se realicen en el estudio e imprevistos que pueden suscitarse en la expansión del negocio.

La Inversión diferida será de \$1570,00. De estos gastos diferidos se realizará la debida amortización que servirá para los cinco años de proyección.

#### CUADRO # 48 Gastos Diferidos

CONCEPTO	USD	VALOR USD	AÑOS	AMORT
<b>Gastos de constitución</b>		200	5	314,00
Ruc	60			
Permiso de Funcionamiento	30			
Permiso de Sanidad	30			
Patente Municipal	50			
Permiso de Bomberos	30			
<b>Gastos para la ampliación</b>		500		
<b>Imprevistos</b>		870		
<b>TOTAL USD</b>		<b>1570</b>		<b>314,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### 4.6.4 Estructura de la Inversión

Aquí se detallan todas las inversiones que van a ser indispensables para poder iniciar las actividades.

Se describe la inversión detallada en el cuadro anterior, mismo que sirven para conocer el valor de financiamiento que requerirá la Unidad Productiva para la ampliación de su negocio.

#### CUADRO # 49 INVERSIONES

INVERSIONES	VALOR	%
Fija	15300,00	82,70
Capital de Trabajo	1630,00	8,81
Diferida	1570,00	8,49
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>18500,00</b>	<b>100</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

## CAPÍTULO V

### 5 ESTUDIO FINANCIERO

#### 5.1 Proyecciones de Ingresos, Costos y Gastos

##### 5.1.1 Presupuesto de Ingresos

En el presupuesto de Ingresos consta la venta de 800 sacos a \$11,00 c/u aproximadamente. Además, consta el ingreso por Bordados que se hará con la implementación de una bordadora, en 8 horas de trabajo hace 180 bordados a 0,25 USD por 26 días al mes. El crecimiento de dinero se calcula con la tasa de inflación en nuestro país 4,23% y de las cantidades con la tasa de crecimiento. A continuación se detallan los cuadros con valores de las proyecciones de ingresos de sacos, bordados, sus correspondientes costos y gastos.

##### ➤ Precios de los Sacos.

**CUADRO # 50 PRECIOS DE LOS SACOS**

TALLA	SACOS X 10 ROLLOS	PRECIO X SACO	INGRESO
# 30	140	\$ 8,00	\$ 1.120,00
# 32	140	\$ 9,00	\$ 1.260,00
# 34	140	\$ 10,00	\$ 1.400,00
# 36	140	\$ 11,00	\$ 1.540,00
# 38	120	\$ 12,00	\$ 1.440,00
# 40	120	\$ 14,00	\$ 1.680,00
<b>TOTAL</b>	<b>800</b>		<b>8440,00</b>

FUENTE: Investigación Directa  
ELABORADO POR: La Autora

### CUADRO # 51 INGRESO SACOS

<b>AÑOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>RUBROS</b>					
Sacos Talla # 30	140	142	144	146	149
Precio	8	8,34	8,69	9,06	9,44
<b>Valor</b>	<b>1120,00</b>	<b>1185,12</b>	<b>1254,03</b>	<b>1326,94</b>	<b>1404,09</b>
Sacos Talla # 32	140	142	144	146	149
Precio	9,00	9,38	9,78	10,19	10,62
<b>Valor</b>	<b>1260,00</b>	<b>1333,26</b>	<b>1410,78</b>	<b>1492,81</b>	<b>1579,60</b>
Sacos Talla # 34	140	142	144	146	149
Precio	10,00	10,42	10,86	11,32	11,80
<b>Valor</b>	<b>1400,00</b>	<b>1481,40</b>	<b>1567,53</b>	<b>1658,67</b>	<b>1755,11</b>
Sacos Talla # 36	140	142	144	146	149
Precio	11,00	11,47	11,95	12,46	12,98
<b>Valor</b>	<b>1540,00</b>	<b>1629,54</b>	<b>1724,29</b>	<b>1824,54</b>	<b>1930,63</b>
Sacos Talla # 38	120	122	124	126	127
Precio	12,00	12,51	13,04	13,59	14,16
<b>Valor</b>	<b>1440,00</b>	<b>1523,73</b>	<b>1612,32</b>	<b>1706,06</b>	<b>1805,26</b>
Sacos Talla # 40	120	122	124	126	127
Precio	14,00	14,59	15,21	15,85	16,52
<b>Valor</b>	<b>1680,00</b>	<b>1777,68</b>	<b>1881,04</b>	<b>1990,41</b>	<b>2106,14</b>
<b>TOTAL</b>	<b>8440,00</b>	<b>8930,73</b>	<b>9449,99</b>	<b>9999,44</b>	<b>10580,83</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 52 Ingreso Bordado

<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Q	56160	56160	56160	56160	56160
P.U.	0,25	0,26	0,27	0,28	0,30
<b>TOTAL</b>	<b>14040,00</b>	<b>14634,00</b>	<b>15253,00</b>	<b>15898,00</b>	<b>16571,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 53 Resumen de Ingresos

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Venta de Sacos	8440,00	8930,73	9449,99	9999,44	10580,83
Bordados	14040,00	14633,89	15252,91	15898,10	16570,59
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>22480,00</b>	<b>23564,62</b>	<b>24702,89</b>	<b>25897,54</b>	<b>27151,43</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### 5.1.2 Presupuesto de Costos y Gastos

Aquí se detalla principalmente los costos de producción que se requerirá para la fabricación de los 800 sacos más y para los bordados. Se necesitara materia prima directa, mano de obra, costos indirectos de fabricación y demás gastos que se necesitarán para la producción. El crecimiento se calcula con la tasa de inflación en nuestro país, que equivale al 4,23%. A continuación se detalla los costos de los materiales de capital de trabajo de un año, se detalla el costo de las telas, elásticos, forros, cierres, estampados, hilos, agujas y demás costos indirectos de fabricación Para lo cuál se proyectó con el 5% considerando la inflación y el crecimiento de producción que tendrá el proyecto.

### CUADRO # 54 Costos de los sacos.

TALLA	SACOS X ROLLO	METROS TOTALES	METROS X SACO	COSTO TELA X SACO
# 30	140	175	0,91	\$ 1,36
# 32	140	175	1,15	\$ 1,73
# 34	140	175	1,25	\$ 1,88
# 36	140	175	1,35	\$ 2,03
# 38	120	150	1,4	\$ 2,10
# 40	120	150	1,5	\$ 2,25
<b>TOTAL</b>	<b>800</b>			

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

**CUADRO # 55 Proyección de Materia Prima**

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>MATERIA PRIMA (Tela)</b>					
Sacos Talla # 30	140	142	144	146	149
Precio	1,36	1,42	1,48	1,54	1,61
<b>Valor</b>	190,50	201,58	213,30	225,70	238,82
Sacos Talla # 32	140	142	144	146	149
Precio	1,73	1,80	1,87	1,95	2,04
<b>Valor</b>	241,50	255,54	270,40	286,12	302,76
Sacos Talla # 34	140	142	144	146	149
Precio	1,88	1,95	2,04	2,12	2,21
<b>Valor</b>	262,50	277,76	293,91	311,00	329,08
Sacos Talla # 36	140	142	144	146	149
Precio	2,03	2,11	2,20	2,29	2,39
<b>Valor</b>	283,50	299,98	317,43	335,88	355,41
Sacos Talla # 38	120	122	124	126	127
Precio	2,10	2,19	2,28	2,38	2,48
<b>Valor</b>	252,00	266,65	282,16	298,56	315,92
Sacos Talla # 40	120,00	121,82	123,68	125,56	127,46
Precio	2,25	2,35	2,44	2,55	2,66
<b>Valor</b>	270,00	285,70	302,31	319,89	338,49
<b>Total</b>	1500,00	1587,22	1679,50	1777,15	1880,48
<b>TELA FORRO</b>					
<b>Valor</b>	130,00	137,56	145,56	154,02	162,97
<b>OTROS</b>					
Cierres	800	812	825	837	850
Precio	0,15	0,16	0,17	0,17	0,18
<b>Valor</b>	120,00	127,92	136,35	145,35	154,93
rollos cordones	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Pelón	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
hilos para sacos	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
tubos de hilos para bordar	1000,00	1050,00	1102,50	1157,63	1215,51
Elásticos cintura y puños	800,00	812	825	837	850
Precio	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24
<b>Valor</b>	160,00	170,55	181,80	193,80	206,58
etiquetas sacos	800,00	812	825	837	850
Precio	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06
<b>Valor</b>	40,00	42,64	45,45	48,45	51,64
estampados (láminas)	800,00	812	825	837	850
Precio	0,15	0,16	0,17	0,17	0,18
<b>Valor</b>	120,00	127,92	136,35	145,35	154,93
Pasa Cordón	800,00	812	825	837	850
Precio	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
<b>Valor</b>	16,00	17,06	18,18	19,38	20,66
Tapas de elásticos	800,00	812	825	837	850
Precio	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04
<b>Valor</b>	24,00	25,58	27,27	29,07	30,99
<b>Total</b>	1870,00	1971,16	2077,88	2190,48	2309,29
<b>TOTAL MATERIAL</b>	3500,00	3695,94	3902,94	4121,66	4352,74

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 56 Proyección de Mano de Obra y CIF

<b>MANO DE OBRA</b>					
Sueldo cosedor	1000	1042	1086	1132	1180
Sueldo Bordador	4080,91	4805,74	5355,03	5967,11	6649,15
<b>TOTAL</b>	<b>5080,91</b>	<b>5848,04</b>	<b>6441,42</b>	<b>7099,46</b>	<b>7829,39</b>
<b>CIF</b>					
Repuestos	400	420	441	463	486
Agujas	50	53	55	58	61
Fundas de Empaque	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
Tizas para el trazado	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
Servicios Básicos	400	420	441	463	486
aceite de máquinas	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
<b>TOTAL</b>	<b>1000,00</b>	<b>1050,00</b>	<b>1102,50</b>	<b>1157,63</b>	<b>1215,51</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 57 Proyección de Gastos

<b>GASTOS</b>	<b>2934,29</b>	<b>2774,00</b>	<b>2596,54</b>	<b>2400,12</b>	<b>2182,74</b>
Gastos de Venta	200,00	208,46	217,28	226,47	236,05
Depreciación	1480,00	1480,00	1480,00	1480,00	1480,00
Amortización	314,00	314,00	314,00	314,00	314,00
Gastos Financieros	940,29	771,54	585,26	379,65	152,69

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### ➤ **Gastos del personal**

El sueldo del bordador es el Salario Básico 264 y de la cosedora por obra, se le pagará un \$1,25 por cada saco, total \$1000 el primer año

### CUADRO # 58 Salario Básico (2007-2012)

<b>No.</b>	<b>AÑO</b>	<b>SMVG</b>
1	2007	170,00
2	2008	200,00
3	2009	218,00
4	2010	240,00
5	2011	264,00
6	2012	292,00

$$M = C (1+i)^{n-1}$$

$$292 = 170 (1+i)^{6-1}$$

$$\frac{292}{170} = (1+i)^5$$

$$\sqrt[5]{1,718} = (1+i)$$

$$1,114261 = 1+i$$

$$i = ,0,114261$$

**i = 11,43%** tasa de Crecimiento del salario

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 59 Salario Básico Mensual Proyectado (2011-2015)

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Sueldo Básico</b>	264,00	292,00	325,00	360,00	404,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$$M = C (1+i)^{n-1}$$

### CUADRO # 60 Sueldo Proyectado

CARGO	SUELDOS + BENEFICIOS	2011	2012	2013	2014	2015
BORDADOR	Sueldo Básico	3.168,00	3.504,00	3.904,51	4.350,79	4.848,09
	13 Sueldo	264,00	292,00	325,38	362,57	404,01
	14° Sueldo	264,00	292,00	325,38	362,57	404,01
	Aporte Patronal	384,91	425,74	474,40	528,62	589,04
	Fondo reserva	0,00	292,00	325,38	362,57	404,01
	<b>TOTAL</b>	<b>4.080,91</b>	<b>4.805,74</b>	<b>5.355,03</b>	<b>5.967,11</b>	<b>6.649,15</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

El crecimiento de remuneraciones está determinado por el porcentaje de crecimiento del salario unificado de los últimos 6 años, es decir el 11,43%

#### ➤ Depreciaciones

##### CUADRO # 61 Depreciaciones

	VALOR	AÑOS	%	DEPRECIACION
Muebles y Enseres	800,00	10	10%	80,00
Maquinaria	14000,00	10	10%	1400,00
<b>TOTAL</b>				<b>1480,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

#### ➤ Gasto Financiero

El financiamiento para cubrir el 56% de la inversión se obtendrá con recursos del Banco de Fomento a una tasa activa del 10% anual a un plazo de 5 años. La amortización de la deuda es de \$10000,00, con pagos trimestrales. No tiene seguro de desgravamen.

$$VP = \frac{VF \cdot i(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

$$VP = \frac{(10000)(0,025)(1+0,025)^{20}}{[(1+0,025)^{20} - 1]}$$

$$VP = 641,47$$

**CUADRO # 62** Tabla de Amortización de la Deuda

PERIODO	CAPITAL INSOLUTO	INTERES	CUOTA O PAGO	CAPITAL PAGADO
1	10000	250,00	641,47	391,47
2	9608,53	240,21	641,47	401,26
3	9207,27	230,18	641,47	411,29
4	8795,98	219,90	641,47	421,57
5	8374,41	209,36	641,47	432,11
6	7942,30	198,56	641,47	442,91
7	7499,38	187,48	641,47	453,99
8	7045,40	176,13	641,47	465,34
9	6580,06	164,50	641,47	476,97
10	6103,09	152,58	641,47	488,89
11	5614,20	140,35	641,47	501,12
12	5113,08	127,83	641,47	513,64
13	4599,44	114,99	641,47	526,49
14	4072,95	101,82	641,47	539,65
15	3533,30	88,33	641,47	553,14
16	2980,17	74,50	641,47	566,97
17	2413,20	60,33	641,47	581,14
18	1832,06	45,80	641,47	595,67
19	1236,39	30,91	641,47	610,56
20	625,83	15,65	641,47	625,83
<b>TOTAL</b>		<b>2829,43</b>	<b>12829,43</b>	<b>10000</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### CUADRO # 63 INTERESES Y CAPITAL POR AÑOS

PERIODO	INTERES	CAPITAL
Año 1	940,29	1.625,59
Año 2	771,54	1.794,35
Año 3	585,26	1.980,62
Año 4	379,65	2.186,24
Año 5	152,69	2.413,20
	2.829,43	10.000,00

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

## 5.2 Estados Financieros

### 5.2.1 Balance General Inicial

#### ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS		PASIVO	
<b>Activos Variable</b>	<b>1630,00</b>	<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	
Capital de trabajo		Cuentas por Pagar	10000,00
<b>Activo Fijo</b>	<b>15300,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
Maquinaria y Equipo		Capital	8500,00
<b>Activo Diferido</b>	<b>1570,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>18500,00</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>18500,00</u></b>

## 5.2.2 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas

**CUADRO # 64 Pérdidas y Ganancias Proyectadas**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	22480,00	23564,62	24702,89	25897,54	27151,43
(-) Costos de producción	9580,91	10593,97	11446,86	12378,74	13397,64
<b>Utilidad Bruta en Venta</b>	<b>12899,09</b>	<b>12970,65</b>	<b>13256,03</b>	<b>13518,80</b>	<b>13753,78</b>
<b>(-) GASTOS</b>					
Gastos de Venta	200,00	208,46	217,28	226,47	236,05
Depreciación	1480,00	1480,00	1480,00	1480,00	1480,00
Amortización	314,00	314,00	314,00	314,00	314,00
Gastos Financieros	940,29	771,54	585,26	379,65	152,69
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2934,29</b>	<b>2774,00</b>	<b>2596,54</b>	<b>2400,12</b>	<b>2182,74</b>
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>9964,79</b>	<b>10196,65</b>	<b>10659,49</b>	<b>11118,69</b>	<b>11571,05</b>
15% PT	1494,72	1529,50	1598,92	1667,80	1735,66
Utilidad antes del 25% PT	8470,07	8667,15	9060,57	9450,88	9835,39
25% Impuesto a la Renta	2117,52	2166,79	2265,14	2362,72	2458,85
<b>UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>	<b>6352,56</b>	<b>6500,36</b>	<b>6795,42</b>	<b>7088,16</b>	<b>7376,54</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

## 5.2.3 Estado de Flujo de Caja

**CUADRO # 65 Flujo de Caja**

DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>6.352,56</b>	<b>6.500,36</b>	<b>6.795,42</b>	<b>7.088,16</b>	<b>7.376,54</b>
(+) Depreciaciones		1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00
(+) Amortización		314,00	314,00	314,00	314,00	314,00
(-) Compra Equipos de Computación			-4.000,00			
(-) Inversiones						
Activos Fijos	-15.300,00					
Activos Intangibles	-1.570,00					
Capital de Trabajo	-1.630,00					
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>-18.500,00</b>	<b>8.146,56</b>	<b>4.294,36</b>	<b>8.589,42</b>	<b>8.882,16</b>	<b>9.170,54</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

### 5.3 Evaluación de la Inversión

#### 5.3.1 Costo de Oportunidad

El cálculo del costo de Oportunidad conocido también como la tasa de interés para la evaluación financiera, tasa de descuento, tasa de oportunidad, tasa de retorno mínima del proyecto, se calcula considerando diversos factores. Capital Propio \$8500,00, valor a financiar \$10000,00. Institución a financiar: Banco de Fomento, tasa de interés Activa 10%, tasa de interés pasiva 6%, tiempo 5 años.

**CUADRO # 66 Costo de Oportunidad**

DESCRIPCION	VALOR	%	T- PONDERACION	VALOR PONDERADO
Inversion Propia	8500	46%	6%	264
Inversion Financiada	10000	54%	10%	560
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	18500	100%		824
			<b>CK=</b>	<b>8,24</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

**Costo de Capital=**  $824/100= 8,24$

El rendimiento mínimo del Proyecto en condiciones de economía estable es del 8,24%. La estructura del Costo de Oportunidad, como la inversión total, composición de esta tasa de interés en términos constantes (Activa y Pasiva), se obtiene un costo de oportunidad del 8,24%.

#### 5.3.2 Tasa de rendimiento Medio

Inflación Anual= 4,23%, Ck= 8,24%

$$TRM = [(1+Ck)(1+Inf)]-1$$

$$TRM = (1+0,0824)(1+0,0423)-1$$

$$TRM = 12,82\%$$

La rentabilidad del Proyecto debe superar al TRM de 12,82%

### 5.3.3 Determinación VAN

El Valor Actual Neto es un criterio financiero que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja, que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (Incluida la inversión Inicial), donde estas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la Inversión. Este indicador muestra el monto de los beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión. La tasa de redescuento es de 12,82%.

$$VAN = \langle \text{Inversión Inicial} \rangle + \frac{\sum FCN}{(1+i)^n}$$

$$\text{Inversión} = 18500,00$$

$$TRM = 12,82\%$$

**CUADRO # 67 VAN**

PERIODO	VAN	
	ACTUAL	12,82%
0	-18500	-18500
1	8146,56	7220,84
2	4294,36	3373,86
3	8589,42	5981,44
4	8882,16	5482,45
5	9170,54	5017,24
<b>VAN=</b>		<b>8575,82</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

El resultado que se obtiene del VAN \$8575,82 es positivo, por lo tanto la inversión es rentable. Esto en dinero de hoy es aceptable considerando una tasa de descuento de 12,82%

### 5.3.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El TIR es la tasa de interés en donde el valor presente neto de los flujos de los ingresos, con el valor presente de los egresos, se iguala a cero. El TIR deberá ser mayor que la tasa de redescuento para que la inversión sea aceptada. Para calcular el TIR se utiliza una tasa de redescuento arbitraria para obtener un VAN positivo y un VAN negativo.

**CUADRO # 68 TIR**

N	ENTRADAS DE EFECTIVO	FACTOR 29%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 30%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-18500		-18500		-18500
1	8146,56	1,29	6315,16	1,30	6266,58
2	4294,36	1,66	2580,59	1,69	2541,04
3	8589,42	2,15	4001,24	2,20	3909,61
4	8882,16	2,77	3207,45	2,86	3109,89
5	9170,54	3,57	2567,12	3,71	2469,89
		<b>VAN=</b>	<b>171,57</b>	<b>VAN=</b>	<b>-202,97</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts}$$

$$TIR = 30 + (29 - 30) \frac{171,57}{171,57 - (-202,97)}$$

$$TIR = 30 + (-1) \frac{171,57}{374,54} \quad TIR = 30 - 0,46 \quad TIR = 29,54\%$$

La Tasa Interna de Retorno resultó con un valor igual a 29,54%, cifra que supera a la tasa de redescuento que es de 12,82%. Por lo tanto la inversión se acepta.

### 5.3.5 Periodo de Recuperación

Este elemento de evaluación financiera permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados.

**CUADRO # 69 Tiempo de Recuperación**

AÑO	INVERSIÓN	F.N.E	F.N.E ACTUALIZADO
0	-18500		
1		8146,56	8146,56
2		4294,36	12440,92
3		8589,42	21030,34
4		8882,16	29912,51
5		9170,54	39083,05

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$$\text{Tiempo de Recuperación} = \frac{\text{Inversión Inicial} - \text{Inversión Media}}{\text{F.N.E siguiente}}$$

El cálculo del periodo de recuperación se realiza para determinar en qué tiempo estimado se recuperará el valor total de la inversión, el cálculo es el siguiente:  $\text{Inversión } 18500 - 12440,92 = 6059,08 / 8589,42 = 0,705412$  fracción de año por 12 meses = 8,464944;  $0,464944 * 30 = 14$  días.

Entonces la inversión se recupera en 2 años 8 meses.

### 5.3.6 Beneficio / Costo

Implica la relación que tienen los ingresos y los costos, se debe tomar en cuenta el siguiente análisis.

**C/B < 1** = Se acepta

**C/B = 1** = Es Indiferente

**C/B > 1** = Se Rechaza

### CUADRO # 70 Costo / Beneficio

PERIODO	VAN ACTUAL	12,82%
0	-18500	-18500
1	8146,56	7220,84
2	4294,36	3373,86
3	8589,42	5981,44
4	8882,16	5482,45
5	9170,54	5017,24
<b>VAN=</b>		<b>27075,82</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$C/B = VAN\ 12,82\% / INVERSIÓN$

$C/B = 27075,82 / 18500,00$

$C/B = 1,46$

Cuando supera a uno es factible. Esto nos indica que por cada dólar invertido se ganará \$0,46.

#### 5.3.7 Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio en unidades monetarias se tomará en cuenta los costos fijos, variables y las ventas, aplicando la siguiente fórmula matemática:

$$P.E = \frac{COSTOS\ FIJOS}{1 - \frac{COSTOS\ VARIABLES}{VENTAS}}$$

$$P.E = \frac{6815,21}{1 - \frac{5700}{22480}}$$

**P.E = \$ 9130,00**

Para que la empresa ni pierda ni gane debe obtener al año unas ventas mínimas de \$9130,00.

## **CAPÍTULO VI**

### **6 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

#### **6.1 Nombre o Razón Social**

Confecciones y Bordados Orozco

#### **6.2 Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco**

##### **➤ Antecedentes de la Unidad Productiva Orozco**

La micro empresa de Confecciones y Bordados Orozco, primero se inició con servicios de bordados computarizados hace ocho años, brindando sus servicios a la Micro empresa de Sábanas “Rossy”, se realizaron varios modelos que se los bordaba en las almohadas y en la sobre sábana, estas prestaciones se las realizaba al por mayor, luego realizó negocios con productores de mochilas, de ropa de bebés con tapierías, entre, otros.

El desarrollo micro empresarial iba creciendo favorablemente, por la falta de ofertantes de este servicio en la ciudad, pero luego la competencia fue apareciendo y en el negocio se reflejó una disminución en la acogida del mercado meta.

Esta situación se fue agravando también por la disminución de los precios por la prestación de los servicios, debido a que en otras partes empezaron a cobrar a menor precio, y el propietario decidió fabricar sacos para

caballero en tela topper colocando bordados y estampados en el producto final para que sea más llamativo para los consumidores. Pero el propietario tiene la visión de expandir su negocio y crear nuevas líneas de productos que fortalezcan su negocio

#### ➤ **Misión**

La micro empresa “Confecciones y Bordados Orozco” es una unidad productiva que brinda servicios textiles de calidad, con modelos llamativos y diferenciados que satisfacen las necesidades, gustos, preferencias de los consumidores. Lo que actualmente ofrece la Unidad Productiva son únicamente sacos para hombre, en un solo modelo, con bordados o estampados, además, brinda servicios de bordados computarizados.

#### ➤ **Visión**

La micro empresa “Confecciones y Bordados Orozco” en los próximos cinco años quiere ser reconocida en la zona norte del país por la oferta de sacos de calidad para dama, caballero y niño y servicio de bordado, para fortalecer su desarrollo y ser reconocido en la zona norte del país. Además, quiere ser reconocida en el servicio de bordados computarizados, mismos que son computarizados.

#### ➤ **Principios organizacionales.**

Los principios son las leyes naturales que son externas a nosotros y que en última instancia controlan las consecuencias de nuestros actos, son leyes fundamentales, universales, implícitas en el hombre y autoevidentes que gobiernan la efectividad, el crecimiento.

#### **a) Innovación**

Generar ideas, seleccionarlas, implementarlas y comercializarlas, la investigación y el desarrollo, la competencia, la calidad en la producción,

en el servicio a los clientes y cada empleado de la Unidad Productiva Orozco es un potencial proveedor de nuevas ideas generando las entradas para el proceso de la innovación.

Dentro de los procesos de negocio se debe considerar el proceso de la innovación que cubre desde la generación de ideas, pasando por la prueba de viabilidad hasta la comercialización de los productos y servicio, no sólo hay que aumentar la producción los sino introducirlo y difundirlo en el mercado para que la gente pueda disfrutar de ello, la innovación exige la conciencia y el equilibrio para transportar las ideas.

#### **b) Control de calidad**

Se debe analizar, calificar y controlar por medio de inspección, medición de los procesos de transformación del producto textil, con el fin de asegurar el cumplimiento de las especificaciones y la calidad del proceso señalando las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente para satisfacer al cliente, satisfacer al cliente por el producto y servicio de calidad.

#### **c) Mejoramiento continuo**

Generar una cultura orientada al mejoramiento continuo de los procesos, la importancia de este principio radica en que con su aplicación se puede contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la Unidad Productiva, a través del mejoramiento continuo se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización.

Por otra parte la microempresa debe analizar los procesos utilizados, de manera tal que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o corregirse; como resultado puede ser que la Unidad Productiva crezca dentro del mercado y hasta llegar a ser líderes.

#### **d) Eficiencia y eficacia**

La Unidad Productiva debe considerar la eficacia y eficiencia de manera conjunta, porque la eficacia es la manera de llegar a los resultados esperados haciendo correctamente las cosas, resolver problemas, cumplir con las tareas y obligaciones, capacitar miembros del negocio. La eficiencia es la manera de llegar a esos resultados con la utilización de menos recursos haciendo énfasis en los resultados, hacer las cosas correctas, lograr los objetivos, utilizar los insumos de manera óptima para obtener buenos resultados y así lograr el máximo provecho de los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para la consecución de un resultado positivo en elaboración del producto, y lograr los objetivos planteados en el tiempo previsto.

#### **e) Delegar**

Encomendar y responsabilizar a un colaborador una tarea sobre la que se tiene responsabilidad, se debe delegar cuando la responsabilidad va más allá de las capacidades propias incluso cuando se tenga responsabilidad absoluta, más sabio es crear un equipo en el que participen las personas cualificadas con la “autoridad” suficiente para resolver eficazmente las tareas encomendadas, no sólo las básicas sino también las más importantes teniendo siempre en cuenta que las tareas que no son necesarias hay que eliminarlas, las tareas que puede hacer otro delegarlas.

#### **➤ Políticas**

El requisito fundamental será implementar políticas de calidad firmes respecto en los procesos operativos y de mercado, el contenido de la política deberá darse a conocer a todos los empleados y proveedores.

- Brindar un producto de calidad
- Brindar un servicio de bordado eficaz.

- La planificación eficiente será la base para todas las actividades a realizar en la organización.
- Procurar la participación de todos y cada uno de los miembros del negocio.
- Resaltar la identidad del sector, sus valores culturales y tradiciones.
- Realizar todo trabajo con excelencia.
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos
- Manejar estrategias de publicidad
- Manejar estrategias de servicio al cliente.
- Los clientes internos y externos son los más importantes.

#### ➤ **Valores Corporativos**

Los valores Corporativos son cultura organizacional, está orientada a marcar el direccionamiento del negocio, estos valores se los practican porque son parte de la vida e interactúan en los contextos en que nos desenvolvemos, los valores son internos y subjetivos y representan aquello que sentimos con más fuerza y que orienta nuestra conducta.

#### **a) Honestidad**

La honradez por sobre todas las cosas, la autocrítica y el reconocimiento de los defectos para superarlos, es la base de la verdad, pilar fundamental de la sociedad y por consiguiente de la empresa, el compromiso de los miembros de la Unidad Productiva, debe ser transparente consigo mismo y con sus semejantes.

#### **b) Respeto y Equidad para el Cliente Interno y Externo**

Es la base fundamental para una convivencia sana y pacífica, para la prestación de servicios al cliente interno y externo de igual calidad independientemente de la capacidad de pago, valorando al usuario y al proveedor de la materia prima, hay que propiciar un clima de respeto y seguridad donde todos los que integran el centro artesanal sientan la

confianza de hablar libremente y donde los límites individuales sean respetados, utilizando habilidades, conocimientos, herramientas y voluntad para hacer aflorar y respetar las perspectivas de todos, atendiendo a los clientes haciendo uso de las competencias para facilitarle de manera exhaustiva y amable nuestros servicios, se atenderá siempre y en todo momento las sugerencias, comentarios y preocupaciones, para indicarnos las necesidades, siempre dispuestos a escuchar nuevas ideas, aceptando a todos los clientes valorando su conocimiento.

### **c) Trabajo en equipo**

Trabajar en equipo en pro de un objetivo final previamente planificado, para que se logre con éxito, siendo responsables y comprometidos que permitirá responder a las obligaciones y metas entregando un mejor esfuerzo, es necesario para brindar calidad en los productos y en la atención para con los clientes internos y externos.

Implica capacidad y voluntad para fomentar la máxima colaboración, comunicación y confianza entre todos aquellos que forman la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco, para generar sinergias y alcanzar objetivos comunes.

### **d) Compromiso**

Debe haber por parte de los miembros del centro artesanal una vinculación afectiva a la organización y al logro de sus objetivos, disposición para aportar esfuerzo a favor de la organización, deseo de permanecer en la organización, la creencia en las metas y valores de la organización aceptándolas, teniendo voluntad de ejercer un esfuerzo considerable en beneficio de la organización y, en definitiva, desear seguir siendo integrante de la misma.

### 6.3 Estructura Orgánica

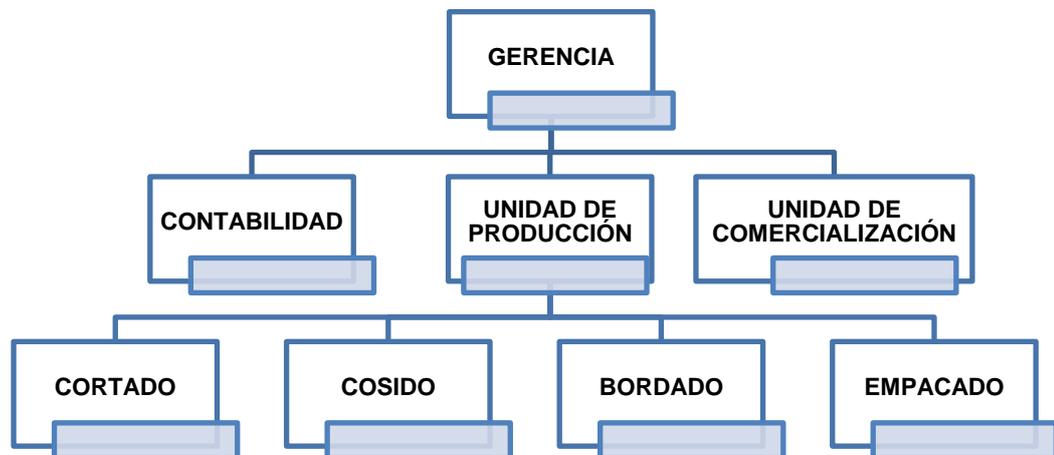
La Unidad contará con una adecuada estructura administrativa, para un funcionamiento exitoso en su operación. La estructura básica administrativa del proyecto se forma en base a los siguientes elementos básicos.

Nivel Directivo: Gerente

Nivel de Apoyo: Secretaria-Tesorerera

Nivel Operativo: Cosedoras, Cortadoras, Bordadoras, Empacadoras.

#### 6.3.1 Organigrama Estructural



### 6.4 Estructura Funcional

#### 6.4.1 Gerente

➤ **Perfil del Gerente**

- a) Conocimientos Básicos de los principios administrativos.
- b) Liderazgo para llevar a cabo el funcionamiento del negocio.

- c) Alta creatividad e Innovación para mejorar productos.
- d) Trabajo bajo presión.
- e) Manejo de los programas básicos de la computadora.
- f) Buen manejo de relaciones humanas.
- g) Superación continua
- h) Dedicación al trabajo
- i) Responsabilidad de sus funciones

➤ **Funciones del Gerente**

- a) Dirigir y representar legalmente a la Unidad Productiva
- b) Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos; la organización de las funciones administrativas y técnicas y el cumplimiento de las normas legales.
- c) Tomar decisiones con respecto a planes de crecimiento del negocio.
- d) Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.
- e) Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores.
- f) Supervisar al personal.
- g) Autorizar y ordenar los respectivos pagos.
- h) Coordinar las actividades destinadas a la producción y venta.
- i) Determinar políticas de venta y controlar que se cumplan.

#### **6.4.2 Contadora**

➤ **Perfil de Contadora.**

- a) Bachiller en contabilidad.
- b) Manejo de Contabilidad

- c) Conocimiento de leyes tributarias.
- d) Cursos de actualización para pago de impuestos.

➤ **Funciones de la Contadora**

- a) Llevar los registros contables de la empresa.
- b) Estar a día en las disposiciones tributarias.
- c) Mantener actualizada la información.
- d) Realizar análisis financieros periódicamente.
- e) Estar atento a las entradas y salidas de dinero de la empresa.
- f) Archivar toda la información que ingresa a la Unidad Productiva.
- g) Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la empresa.

### **6.4.3 Trabajadores**

➤ **Perfil de los trabajadores**

- a) Experiencia en el ámbito textil.
- b) Manejo de Bordadora, cosedora, estampadora, cortadora.
- c) Responsabilidad del manejo de las máquinas y materiales.
- d) Puntualidad y honestidad en el trabajo
- e) Disponibilidad de tiempo

➤ **Funciones de los Trabajadores.**

- a) Elaborar y entregar productos de calidad, con buenos acabados.
- b) Coordinar los procesos con los trabajadores de las diferentes áreas.
- c) Responder por los implementos de trabajo asignados.

- d) Comunicar cualquier daño encontrado en algún sitio de trabajo
- e) Llevar al día los registros requeridos para el control de la producción.
- f) Realizar control de calidad en proceso.
- g) Cumplir con el horario asignado.
- h) Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato.
- i) Manejar adecuadamente los equipos, máquinas y herramientas de producción.
- j) Entregar a tiempo los productos terminados

### **6.5 Competencias básicas de la Unidad Productiva**

- a) Capacitación para mejorar las técnicas de producción y comercialización de los productos, minimizando costos y gastos de producción y maximizar la producción.
- b) Desarrollar creatividad para innovar la presentación de los productos y servicio de bordados, actualizando acabados actuales en los bordados, aquellos que están a la moda.
- c) Fomentar el desempeño en las actividades del personal para que mantenga estabilidad emocional y madurez en las actividades que realiza dentro de la Unidad Productiva
- d) Se debe desempeñar sus funciones con alta percepción para al toma de decisiones oportunas y pertinentes.
- e) Es fundamental que el personal operativo de la Unidad Productiva desarrolle y practique valores éticos y morales, enmarcados en un buen desarrollo profesional.

➤ **REQUISITOS PARA LA LEGALIZACIÓN DE LA UNIDAD  
PRODUCTIVA DE CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO**

**a) Registro único de contribuyentes**

Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria. Según la ley de régimen tributario interno el artesano tiene un régimen especial para ser exonerados del impuesto al valor agregado. Para obtener el registro único de contribuyentes se debe tener los siguientes requisitos.

- Cédula de ciudadanía
- Recibo de agua, luz y teléfono
- Llenar un formulario

**b) Patente Municipal**

Requisitos para inscripción en el registro de actividades económicas sociedades.

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación, en la que se incluirá los datos personales del representante legal: dirección domiciliaria, número de celular.
- Certificación del contador del capital de operación con el que inicia la actividad económica.
- Certificado del cuerpo de bomberos.

## CAPÍTULO VII

### 7 IMPACTOS DEL PROYECTO

En este capítulo se detallan las posibles consecuencias que pueden presentarse cuando se implante el proyecto; por lo tanto, es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, esto nos permite establecer las posibles bondades o defectos del proyecto. Primero se debe establecer un rango de nivel de impacto, para la evaluación se aplica la siguiente escala:

**CUADRO # 71 Valoración de Impactos**

<b>VALORACIÓN CUALITATIVA</b>	<b>VALORACIÓN CUANTITATIVA</b>
Impacto Alto Negativo	-3
Impacto Medio Negativo	-2
Impacto Bajo Negativo	-1
No hay Impacto	0
Impacto Bajo Positivo	1
Impacto Medio Positivo	2
Impacto Alto Positivo	3

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

Luego se determina las matrices con sus respectivos rangos en cada uno de los impactos, asignándoles una valoración de acuerdo a los indicadores utilizados. Para conocer el grado de impacto se emplea la ecuación:

$$\frac{\Sigma}{\text{Indicador}} = \text{Grado de Impacto}$$

## 7.1 Impacto Socioeconómico

**CUADRO # 72 Impacto Socioeconómico**

Nivel de impacto \ Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Estabilidad Económica						X	
Fuentes de Trabajo					X		
Calidad de Vida					X		
Seguridad Familiar						X	
<b>TOTAL</b>					<b>2</b>	<b>4</b>	

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$\frac{6}{3} = 2$  El nivel de Impacto socioeconómico es medio positivo.

La Unidad deberá dar fuentes de trabajo, de esta manera mejorará la seguridad familiar y estabilidad económica de él y sus trabajadores.

## 7.2 Impacto empresarial

**CUADRO # 73 Impacto Empresarial**

Nivel de impacto \ Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Cultura Organizacional						X	
Cumplimiento de leyes						X	
Control Contable						X	
<b>TOTAL</b>						<b>6</b>	

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$\frac{6}{3} = 2$  **El nivel de Impacto Empresarial es Positivo medio**

La Unidad tiene falencias en el Control Contable, aspecto importante para su desarrollo organizacional.

### 7.3 Impacto ambiental

**CUADRO # 74 Impacto Ambiental**

ASPECTOS	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Manejo de Desechos								X		2
Reciclado de Basura									X	3
Contaminación Auditiva									X	3
Contaminación Visual									X	3
Deforestación								X		2
<b>TOTAL</b>								<b>4</b>	<b>9</b>	<b>13</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$13/5 = 2,6 \approx 3$  Nivel Positivo Alto

### 7.4 Impacto Comercial

**CUADRO # 75 Impacto Comercial**

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Proveedores							X
Promoción y Publicidad						x	
Imagen Corporativa						X	
Mercado							X
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$$\frac{10}{4} = 2,5 \text{ El nivel de Impacto Comercial es Positivo Alto}$$

La Unidad debe mejorar su imagen Corporativa y la cultura publicitaria, de esta forma pueda extender su mercado y ganar reconocimiento y prestigio.

## 7.5 Impacto General

**CUADRO # 76 Impacto General**

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Impacto Socioeconómico						X	
Impacto Empresarial						X	
Impacto Ambiental							X
Impacto Comercial							X
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: La Autora

$$\frac{10}{4} = 2,5 \text{ El nivel de Impacto General es Positivo Alto}$$

El proyecto tiene un impacto positivo alto, por lo que se puede decir que lo condiciona como viable. No presenta riesgos o debilidades fuertes que tendrá que enfrentar la Unidad Productiva en los próximos cinco años de proyección, pero siempre deberá estar tomando medidas preventivas.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Concluido el proyecto se expone las conclusiones y recomendaciones

### CONCLUSIONES

- El diagnóstico situacional entregó importante información la cual permitió determinar las oportunidades, fortalezas amenazas y debilidades, esto permitió identificar la principal problemática de la Unidad Productiva Orozco, no esta constituida legalmente como micro empresa, lo cuál hace que no sea reconocida en la zona. Además, los modelos de los sacos los realiza en un solo modelo, lo que no permite que haya variedad para elección de los consumidores.
- Las bases teórico-científicas desarrolladas proporcionaron la información suficiente del tema propuesto, lo que permitió sustentar científicamente cada una de las fases del proyecto realizado y ampliar el conocimiento.
- Del estudio de Mercado se determinó que en el mercado no existe mucha oferta de este producto, esto constituye una oportunidad para la Unidad Productiva. Establece que existe una demanda insatisfecha en el año 2011 es de 2112 sacos en tela topper, de lo cual la Unidad Productiva cubrirá la demanda de 800 sacos anuales en tela topper, lo que origina un escenario optimista desde el punto de vista de mercado para el proyecto. Además, con la adquisición de una maquina bordadora, se logrará cubrir una demanda adicional de 56160 bordados de sábanas al año. En definitiva, se tiene aceptación en el mercado, concluyendo así, que el nuevo producto y servicio a ofrecer, tendrá buena acogida gracias a su calidad y precio.

- Del estudio técnico realizado se desprende que en la planta de Confecciones y Bordados Orozco existen las condiciones físicas, recursos materiales, tecnológicos y experiencia productiva como para lograr un eficiente arranque y funcionamiento de ampliación del proyecto. Se establecieron las condiciones técnicas y diagramas de proceso de producción. Cuenta con espacio físico para ampliar su capacidad instalada y la producción que permitirá cubrir la demanda.
- Se fijó la estructura organizacional y funcional de la Unidad Productiva, se plantearon las funciones y perfil de empleados y propietario, lo que permitirá que esta estructura se administre de forma eficiente y efectiva los recursos humanos, materiales y financiero, para el cumplimiento de sus metas y objetivos. Además, se estableció los requisitos para constituir legalmente la Unidad Productiva como una Micro empresa.
- La inversión total para ejecutar el proyecto alcanza el valor de **\$ 18500**, del cual \$10000,00 va a ser financiado por el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 10% anual. En base a la evaluación financiera se determina que el proyecto es factible ejecutarse; debido a que presenta un VAN positivo de \$8575,82, con la tasa de descuento del 12,82%, el TIR es de 29,54%, el proyecto generará rentabilidad, tiempo de recuperación aproximada de 2 años 8 meses. Se debe vender mínimo **\$9130,00** anuales. La relación Beneficio/Costo es de 1,46 lo que justifica la inversión. Este valor es considerando que el capital de trabajo únicamente está calculado para los dos primeros meses, porque luego con las ventas se irá realizando los debidos gastos.
- Del análisis de impactos se determina que el proyecto genera impactos positivos altos, en el orden socio-económico, microempresarial, ambiental y comercial, sobre sus consumidores y medio en general.

## RECOMENDACIONES

- Se debe aprovechar las instalaciones y experiencia que tiene la Unidad Productiva para poder expandir su producción; además, el propietario debería considerar en realizar nuevos modelos de sacos y en telas similares, para que tenga mayor acogida y realizar sacos para dama.
- Es muy indispensable conocer conceptos teóricos, que permitan sustentar la investigación, puesto que esto ayudará a ampliar el conocimiento en relación a los aspectos que constan en el estudio.
- La Unidad Productiva Orozco debe aprovechar al máximo su producción y aprovechar la demanda insatisfecha y cubrir esas necesidades, es aconsejable que empiece a ofertar más su producto a consumidores colombianos y realice estrategias de publicidad, para darlos a conocer.
- Al pretender cubrir una producción de 800 sacos de la demanda insatisfecha, es aconsejable que la Unidad Productiva optimice sus recursos y lleve un control sobre la inversión de los mismos.
- Los indicadores financieros indican buenos resultados, por lo que es aconsejable realizar el proyecto y tratar de que se cumplan los objetivos de la ampliación y poder obtener resultados favorables conocidos.
- Los miembros de la entidad deben colaborar con el eficiente desarrollo de la misma, con cumplimiento de metas y objetivos organizacionales, estableciendo responsabilidades. Se recomienda implantar el proyecto Considerando escenarios con los que se realizó el estudio para que a futuro no afecte la factibilidad del mismo y obtener resultados esperados
- Mejorar la imagen corporativa, control contable y publicidad para mejorar los impactos comercial, socio-económico y empresarial, que se generen en el trascurso del funcionamiento de la empresa

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### BIBLIOGRAFÍA

- BALONKO, Greg. “Cómo preparar un plan de negocios exitoso”. México/ Mc Graw- Hill /2008
- BERNAL, A. (2006). Metodología de la Investigación. Colombia:
- CALLEJO, J, Francisco. “Contabilidad Financiera” editorial trillas 2009.
- CANEDO, Espinoza Walter. Texto de Preparación y Evaluación de Proyectos. Segunda Edición. Año 2005.
- CASTRO, Jany. “Investigación integral de mercados”. Editorial Mc Graw – Hill. 2009
- CRUZ CARBALLOSA, Y. (2007). Material didáctico de Metodología de la investigación. Documento en soporte magnético. Holguín. 2007.
- DURÁN, Carlos. “El plan de negocios para la industria restaurantera”. México; D.F /Trillas /2006. 111 pág.
- GARCÍA Pérez , Gabriel. Resumen de Preparación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición. Año 2005.
- GITMAN, Lawrence J. “El futuro de los negocios”. México D.F /Thomson / 2007. 5º Edición. 814 pág.
- GUAJARDO, G. (2008). Contabilidad Financiera (5ª Ed.). México: Mc Graw Hill. (ISBN: 9701966219)
- HERNANDEZ SAMPIERI, R. (2006). Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana.
- HERNÁNDEZ, Ahraham. “Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Editorial gengage Learnigh. 2008
- HERNANDEZ, Joaquín. “Corrientes, métodos y técnicas de investigación” Editorial S.E. 1999

- JÁCOME, Walter. Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ibarra 2005.
- MALHOTRA, Hareesh K. 2008. "Investigación de mercados" Pearson Education.
- MARIÑO, Wilson. "500 ideas de negocios no tradicionales". Quito /Ecuador. F.B.T / 2001. 191 pág.
- MOELLER, Leslie. "Las 4 pilares del marketing rentable". Editorial Mc Graw-Hill. 2010
- PEARSON, Prentice Hall. Segunda Edición
- RAMÍREZ G, Juan Carlos. "PYMES más competitivas" editorial Mayol. 2005
- Ramirez, D. (2008). Contabilidad Administrativa (8ª Ed.). México: Mc Graw Hill. (ISBN: 9701066308)
- Rodríguez Campos, Ismael. *Técnicas de investigación documental*. México, Edi-torial Trillas, S.A. de C.V., 2005, 143 p.
- RUIZ, R. (2007). El Método Científico y sus Etapas. México
- Sánchez, I. R. (2005) "Evaluación financiera de proyectos de inversión". Monografía. Universidad de Guayaquil de Ecuador).
- SARMIENTO, R., Rubén. "Contabilidad de Costos". Editorial Andina 2010.
- TONG, Jesús. "Finanzas Empresariales: La decisión de inversión" editorial Centro de Inve. De la Un. Del Pacifico. 2006
- VILLALBA, Carlos. "Guía para la elaboración de anteproyectos y proyectos". Editorial S.E.
- WARREN, C. S. y Reeve, J. M. (2007). *Contabilidad Financiera* (9ª Ed.). México:Thomson. ISBN: 9706864199. Capítulo 4: Terminación del ciclo contable.

## LINCOGRAFÍA

- [http://mercadeo.com/03\\_bussplan.html](http://mercadeo.com/03_bussplan.html) El "Plan de Negocios"
- <http://www.web-empresa.com.co/Plan/modelo.htm>
- [http://www.sba.gov/espanol/Biblioteca\\_en\\_Linea/plandenegocios.html](http://www.sba.gov/espanol/Biblioteca_en_Linea/plandenegocios.html)
- <http://www.monografias.com/trabajos37/plan-de-negocios/plan-de-negocios2.shtml>
- Documentación de la Unidad Productiva
- Documentos de la Aduana
- <http://www.art-initiative.org/images/user>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador>
- <http://www.cepar.org.ec/estadisticas>
- [www.gestiopolis.com/.../metodos-y-tecnicas-de-investigacion.htm](http://www.gestiopolis.com/.../metodos-y-tecnicas-de-investigacion.htm)
- [www.fomecuador.org/](http://www.fomecuador.org/)
- [www.ambiente.gob.ec](http://www.ambiente.gob.ec)
- [www.monografias.com/trabajos12/.../finzas.shtml](http://www.monografias.com/trabajos12/.../finzas.shtml)
- [www.gestiopolis.com/.../adminfinancieraenrique.htm](http://www.gestiopolis.com/.../adminfinancieraenrique.htm)
- [www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/](http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/)
- [www.microsoft.com/.../marketing/7estrategias\\_ganadoras.mspx](http://www.microsoft.com/.../marketing/7estrategias_ganadoras.mspx) -  
España
- [www.marketing-xxi.com/concepto-de-marketing-estrategico-15.htm](http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-marketing-estrategico-15.htm).

- [www.gestiondeventas.com/estrateg\\_ventas.htm](http://www.gestiondeventas.com/estrateg_ventas.htm)
- [www.mercadeo.com/66\\_venta\\_CAR.htm](http://www.mercadeo.com/66_venta_CAR.htm)
- [www.plannegocios.com/plan.../plan\\_de\\_ventas](http://www.plannegocios.com/plan.../plan_de_ventas)
- [www.portalpymes.mendoza.gov.ar/.../estimacionplanventas.php](http://www.portalpymes.mendoza.gov.ar/.../estimacionplanventas.php)
- <http://tallerdg7.wordpress.com/2008/03/28/definicion-de-mision-y-vision/>
- [www.gerentes.com/improplanventas\\_mk.htm](http://www.gerentes.com/improplanventas_mk.htm)
- <http://www.slideshare.net/elizabethuisa/visin-y-misin>, (2010)
- [es.wikipedia.org/wiki/Marketing](http://es.wikipedia.org/wiki/Marketing)
- [www.marketingdirecto.com/](http://www.marketingdirecto.com/)
- <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=24&c=ec&l=es>
- <http://www.carchi.gob.ec/gpc2011/nuestraprovincia/cantontulcan.php>
- <http://tulcancentinelanorte-tulcan.blogspot.com/>
- <http://www.ipitimes.com/pypipiales.htm>
- <http://dspace.unita.edu.ec/bitstream/123456789/107/3/TD-FCA-MOO4.pdf>
- [http://www.inec.gob.ec/preliminares/base\\_presentacion.html](http://www.inec.gob.ec/preliminares/base_presentacion.html)
- [http://www.worldmapfinder.com/Map\\_OpenStreetMap.php?ID=/Es/South\\_America/Ecuador/Tulcan](http://www.worldmapfinder.com/Map_OpenStreetMap.php?ID=/Es/South_America/Ecuador/Tulcan)
- [www.eumed.net/tesis/2007/ams/22.htm](http://www.eumed.net/tesis/2007/ams/22.htm)
- <http://www.solotutoriales.com>
- [Conhttp://www.monografias.com/trabajos12/moviunid/moviunid.shtml](http://www.monografias.com/trabajos12/moviunid/moviunid.shtml)
- <http://www.gestiopolis.com/economia/metodos-y-tecnicas-de-investigacion.htm>  
cimentacionesweb.Net

# ANEXOS

**ANEXO # 1**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES FINALES**

**OBJETIVO:**

La presente tiene como objetivo recaudar información, misma que ayudará a desarrollar un plan de negocios para fortalecer el desarrollo micro empresarial de la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco

**INSTRUCCIONES:**

Sírvase a escoger una alternativa, y marque con una (X) a las siguientes interrogantes

1. ¿Conoce de algún lugar en Tulcán en donde fabriquen sacos?  
Si  No
2. ¿Usted compra sacos en tela Topper (tela gruesa)?  
Si  No  A veces
3. ¿Dónde compra los sacos?  
Mercado Popular  Mercado San Miguel   
Ipiales  Almacenes  Otros   
¿Cuán a menudo compra usted este producto?  
Cada semana  Cada mes  Cada año   
Otro  ¿Cada cuánto? \_\_\_\_\_
4. ¿Cómo le gustaría que sea el saco?  
Un solo color  Dos o más colores  Con estampado   
Con bordado  Con cierre  Con botones

- Con capucha  Con bolsillos  Con puño   
 Otros  Cuáles? \_\_\_\_\_
5. ¿De qué color le gustan los sacos?  
 Rojo  Negro  Blanco  Gris   
 Café  Otros  Cuáles? \_\_\_\_\_
6. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un saco en tela Totter?  
 \$10  \$15  \$16  \$18   
 Más de \$18  Otro  Cuánto? \_\_\_\_\_
7. ¿Dónde le gustaría que se venda este producto?  
 Mercado Popular  Mercado San Miguel   
 Ipiales  Almacenes  Otros   
 Cuáles? \_\_\_\_\_
8. ¿Piensa que en el mercado Tulcanero hay mucha oferta de este producto?  
 Si  No
9. ¿Qué sugerencia daría a la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco para promocionar su producto  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

### DATOS TÉCNICOS

- EDAD: 10-17  18-25  26-33  34-41  42-49  +50
- SEXO: M  F
- OCUPACIÓN: Profesional  Ama de Casa  Chofer  Estudiante  artes   
 comerciante  Otro  ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

## ANEXO 2

### DISEÑO DE LA ENTREVISTA

#### REPRESENTANTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE TULCÁN

- ❖ ¿Cuál es el fin o razón de ser de la Cámara de Comercio de Tulcán?
- ❖ ¿Qué requisitos se necesitan para afiliarse?
- ❖ ¿De qué forma ayudan al sector artesanal o micro empresarial de la ciudad de Tulcán?
- ❖ ¿Qué necesitan hacer una persona para salirse de la cámara de comercio?
- ❖ ¿Cuántas unidades productivas de Confección textil existen en la ciudad de Tulcán?
- ❖ ¿De qué manera ha afectado la crisis globalizada en la producción textil?
- ❖ ¿Qué opina sobre el desarrollo micro empresarial en la ciudad de Tulcán, en especial en lo que respecta a la confección textil de sacos?
- ❖ ¿Qué se debe hacer para poder exportar productos textiles a la frontera?
- ❖ ¿Existe algún documento que certifique que está afiliado a la Cámara de Comercio?

### ANEXO 3

#### PROPIETARIO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA CONFECCIONES Y BORDADOS OROZCO

- ❖ ¿Desde hace cuánto tiempo está funcionando la Unidad Productiva Confecciones y Bordados Orozco?
- ❖ ¿Es rentable el negocio que Usted tiene?
- ❖ ¿En qué tiene mayor rentabilidad en la confección de sacos o bordados?
- ❖ ¿Piensa que si hay mercado para ofertar su producto?
- ❖ ¿Cuáles son las características que tiene su producto textil?
- ❖ Lleva en la actualidad algún registro de contabilidad para determinar los costos de producción?
- ❖ Su maquinaria es propia
- ❖ ¿Qué piensa de la competencia?
- ❖ ¿Cómo va a publicitar su producto?
- ❖ ¿Piensa vender sus productos en otras partes de la provincia, o provincias vecinas?

## ANEXO # 4

### FICHA DE OBSERVACIÓN

**DÍA:**

**HORA:**

**MICROEMPRESA:**

#### ASPECTOS A OBSERVAR

➤ **INFRAESTRUCTURA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA CALIDAD DE LOS SACOS**

**2. MATERIA PRIMA**

**3. LOCALIZACIÓN**

**4. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

**5. TRABAJADORES**

**6. COMPETENCIA**

**7. MAQUINARIA**

**8. PRECIOS**

## ANEXO 5

### MÁQUINA BORDADORA A COMPRAR

CABEZALES	1
AGUJAS / COLORES	15
VELOCIDAD MÁX.	1200 ppm
ÁREA DE BORDADO	500 (x) mm x 360 (y) mm = 19.7 (x) plgs. x 14.2 (y) plgs.
ENTRADA AUTOMÁTICO	Disco floppy de 3.5, USB, RJ-45 (cable LAN), serial Corta hilos, cambio de color, parada por rotura de hilo, sensor de carretel vacío.
ESTÁNDAR	Delineación actual de diseño, rotación en incrementos de 45°, reducción / aumento XY, posición múltiples y repetición de diseños para emblemas, capacidad para trabajar en red
INCLUIDO	Programa para red Expert Stitch Manager
OPCIONES	Entrada inalámbrica (wi-fi), gorras (270°), lentejuelas, adaptador para mangas y objetos tubulares de pequeño diámetro.
TRANSPORTE	
PESO BRUTO	130 Kgs. / 285 libras
DIMENSIONES	92cm x 92cm x 97cm / 36plgs. x 36plgs. x 38plgs.



## ANEXO 6

### INSTALACIONES ÁREA BORDADO

