



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

### **FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**TEMA:** “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN TELAR DE MANO, EN LA CIUDAD DE OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA EN EL PERÍODO 2013-2014”.

Trabajo de Grado previo a la obtención del Título de Licenciada en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación

**AUTORA:** Guaján Morán Nelly Vanessa

**DIRECTORA:** Msc. Montalvo Vásquez María Lucitania

IBARRA, 2015

## ACEPTACIÓN DE LA DIRECTORA

Luego de haber sido designada por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Educación, Ciencia y Tecnología de la Universidad Técnica del Norte de la Ciudad de Ibarra, he aceptado con satisfacción participar como Directora del Trabajo de Grado del siguiente tema: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN TELAR DE MANO, EN LA CIUDAD DE OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA EN EL PERÍODO 2013-2014”**. Trabajo realizado por la señorita egresada: Guaján Morán Nelly Vanessa, previo a la obtención del título de Licenciada en Ciencias de la Educación, especialidad en Contabilidad y Computación.

Al ser testigo presencial, y corresponsable directo del desarrollo del presente trabajo de investigación, afirmo que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sustentado ante el tribunal que sea designado oportunamente.

Esto es lo que puedo certificar por ser justo y legal.

Atentamente,



MSc. Lucitania Montalvo. V.

**DIRECTORA**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**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, determina la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

<b>DATOS DEL CONTACTO</b>	
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD</b>	100416920-5
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	Guaján Morán Nelly Vanessa
<b>DIRECCIÓN</b>	Cotacachi/ Comunidad la Calera
<b>E-MAIL</b>	nelys89@hotmail.com
<b>TELÉFONO MÓVIL</b>	100416920-5

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	Estudio de factibilidad para crear una microempresa de confección de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura en el período 2013-2014.
<b>AUTOR(ES):</b>	Guaján Morán Nelly Vanessa
<b>FECHA: AADDMM</b>	2015-12-17
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> SGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Licenciada en Ciencias de la Educación en la Especialización de Contabilidad y Computación
<b>ASESOR/DIRECTOR:</b>	MSc. Lucitania Montalvo

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

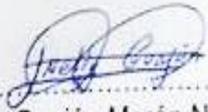
Yo, Guaján Morán Nelly Vanessa, con cédula de identidad Nro. 100416920-5, en calidad de autor (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o Trabajo de Grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizó a la Universidad Técnica del Norte, 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 144.

## 3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) 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 que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 8 días del mes de diciembre del 2015

### LA AUTORA:

(Firma)   
Nombre: Guaján Morán Nelly Vanessa  
C.C.: 100416920-5

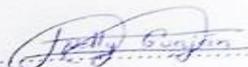
## CESIÓN DE DERECHO



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

Yo, Guaján Morán Nelly Vanessa, con cédula de identidad Nro. 100416920-5, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) de la obra o Trabajo de Grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN TELAR DE MANO, EN LA CIUDAD DE OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA EN EL PERÍODO 2013-2014", que ha sido desarrollado para optar por el Título de: Licenciada en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia 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.

Ibarra, a los 17 días del mes de Diciembre del 2015

(Firma).....  
Nombre: Guaján Morán Nelly Vanessa  
Cédula: 100416920-5

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo dedico a Dios quien me ha dado la fortaleza y vida llena de oportunidades.

A mis padres por haberme apoyado en todo momento para poder llegar a esta instancia de mis estudios, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su amor.

A mis hermanas y hermanos que de una u otra manera siempre estuvieron brindándome su apoyo de manera incondicional.

**NELLY GUAJÁN**

## **AGRADECIMIENTO**

A todos y cada una de las personas que cooperaron en la ejecución de este trabajo.

A mis maestros a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza.

A esta prestigiosa “Universidad Técnica del Norte” la cual me abrió sus puertas, preparándome para un futuro competitivo y formándome como una persona de bien.

A la MSc. Lucitania Montalvo Directora de mi Trabajo de Grado, por dedicar su valioso tiempo en la revisión de este trabajo, por guiarme y orientarme con todo su conocimiento y calidez humana.

**NELLY GUAJÁN**

## INDICE GENERAL

ACEPTACIÓN DE LA DIRECTORA.....	ii
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
INDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xxiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xxiv
RESÚMEN.....	xxvi
ABSTRACT.....	xxvii
INTRODUCCIÓN.....	xxvi
ii	
CAPÍTULO I.....	1
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.4.2. Delimitación Espacial.....	4
1.5.1. Objetivo General.....	4
1.5.2. Objetivos Específicos.....	5
1.6. Justificación.....	5
CAPÍTULO II.....	7
2.MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Fundamentación Teórica.....	7
2.1.1. Fundamentación Filosófica.....	7
2.1.1.1. Teoría Humanista.....	7
2.1.2. Fundamentación Psicológica.....	9

2.1.2.1. Teoría Cognitiva.....	9
2.1.3. Fundamentación Pedagógica.....	10
2.1.3.1. Teoría del procesamiento de la información.....	10
2.1.3.2. Teoría del Constructivismo.....	11
2.1.4. Fundamentación Sociológica.....	12
2.1.4.1. Teoría Sociocrítica.....	12
2.1.5. Fundamentación Legal.....	13
2.1.5.1. Constitución de la República del Ecuador.....	13
2.1.5.1.1. Derechos de los ciudadanos.....	13
2.1.5.1.2. Capítulo VI “Trabajo y Producción” .....	14
2.1.5.2. Ley del artesano.....	14
2.1.5.3. Ley de régimen tributario .....	15
2.1.5.3.1. Impuesto a la Renta.....	16
2.1.5.3.2. Pago del Impuesto a la Renta.....	16
2.1.5.4. Reglamento LOEPS .....	18
2.1.5.4.1. Capítulo I. De las Formas de LOEPS.....	19
2.1.5.4.2. Capítulo II. De las Unidades Económicas Populares.....	19
2.1.6. Código del trabajo.....	19
2.1.6.1. De las remuneraciones y sus garantías.....	20
2.1.7. Código de Comercio.....	21
2.1.8. Plan Nacional del Buen Vivir.....	21
2.1.8.1. Derechos del Buen Vivir.....	23
2.1.8.2. Matriz productiva.....	24
2.1.8.3. Agenda Zonal provincial.....	25
2.1.9. Fundamentación Administrativa.....	26
2.1.9.1. Teoría de la administración científica.....	26

2.1.10. Estudio de factibilidad.....	26
2.1.10.1. Oferta.....	27
2.1.10.2. Demanda.....	27
2.1.10.3. Demanda del producto. ....	28
2.1.10.4. Producto.....	28
2.1.10.5. El Precio.....	29
2.1.10.6. Canales de Distribución.....	29
2.1.10.7. Comercialización.....	30
2.1.10.8. Proceso productivo.....	30
2.1.10.8.1. Tejido.....	31
2.1.10.8.2. Costura.....	32
2.1.11. ESTUDIO TÉCNICO.....	32
2.1.11.1. Tamaño del Proyecto.....	32
2.1.11.2. Localización del Proyecto.....	33
2.1.11.3. Macro Localización.....	33
2.1.12. Clases de inversiones.....	34
2.1.12.1. Inversión fija.....	34
2.1.12.2. Inversión variable.....	35
2.1.12.3. Inversión diferida.....	35
2.1.13. ESTUDIO FINANCIERO.....	35
2.1.13.1. Ingresos.....	35
2.1.13.2. Egresos.....	36
2.1.13.3. Costos de producción.....	36
2.1.13.3.1. Materia prima.....	37
2.1.13.3.2. Mano de obra.....	37
2.1.13.3.3. Costos indirectos de producción.....	38

2.1.13.3.5. Gastos de Ventas.....	39
2.1.13.3.6. Gastos Financieros.....	39
2.1.14. Balance general.....	39
2.1.15. Estado de pérdidas y ganancias .....	40
2.1.15.1. Flujo de caja.....	40
2.1.15.2. Valor presente neto (VAN) .....	41
2.1.15.3. Tasa interna de retorno (TIR) .....	41
2.1.15.4. Período de recuperación de la inversión (PRI) .....	42
2.1.15.5. Relación beneficio/costo (RB/C) .....	43
2.1.16 Definición de Microempresa.....	43
2.1.16.1. Importancia de la microempresa.....	44
2.1.16.2. Ventajas de la microempresa.....	44
2.1.17. Contabilidad de Costos.....	45
2.2. Posicionamiento Teórico Personal.....	45
2.3. Glosario de Términos.....	47
2.4. Sub-problemas e interrogantes de investigación.....	51
2.5. Matriz Categorial.....	52
CAPÍTULO III.....	54
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	54
3.1. Tipos de Investigación.....	54
3.1.1. Investigación de Campo.....	54
3.1.2. Investigación Documental.....	54
3.1.3. Investigación Descriptiva.....	54
3.1.4. Proyecto Factible o propositiva.....	55
3.2. Métodos.....	55
3.2.1. Método Analítico.....	55

3.2.2. Método Inductivo.....	55
3.2.3. Método Deductivo.....	55
3.2.4. Método Estadístico.....	56
3.3. Técnicas e instrumentos.....	56
3.3.1. Encuesta.....	56
3.4. Población y Muestra.....	56
3.5. Muestra.....	57
CAPÍTULO IV.....	60
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	60
CAPÍTULO V.....	75
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	75
5.1. Conclusiones.....	75
5.2. Recomendaciones.....	76
5.3 Respuestas a las interrogantes de la investigación.....	77
CAPÍTULO VI.....	79
6. PROPUESTA ALTERNATIVA.....	79
6.1. Título de la Propuesta.....	79
6.2 Justificación e importancia.....	79
6.3. Fundamentaciones.....	80
6.3.1. Fundamentación de la propuesta.....	80
6.3.2. Fundamentación Filosófica.....	81
6.3.3 Fundamentación Psicológica.....	81
6.3.4. Fundamentación Sociológica.....	81
6.3.5. Fundamentación Pedagógica.....	81
6.3.6. Fundamentación Legal.....	82
6.3.7. Fundamentación Administrativa.....	82

6.4. Objetivos.....	82
6.4.1. Objetivo General.....	82
6.4.2. Objetivos específicos.....	82
6.5. Ubicación sectorial y física.....	83
6.6. Desarrollo de la propuesta.....	84
ESTRUCTURA DE LA GUÍA DIDÁCTICA.....	87
1. Herramientas y materiales de confección.....	87
1.1. Las herramientas y materiales a utilizarse en la confección.....	87
1.2. ¿cómo funciona la lanzadera volante? .....	87
1.3. Proceso del tejido.....	87
1.4. Identificación del producto.....	87
1.4.1. Características de los productos artesanales.....	87
1.5. Estudio de factibilidad.....	87
1.5.1. Elementos del estudio de factibilidad. ....	87
1.5.2. Estudio de mercado. ....	87
1.5.3. Producto.....	87
1.5.4. Oferta.....	87
1.5.5. Demanda. ....	87
1.5.6. Precio .....	87
1.6. Estudio técnico.....	87
1.6.1. Macro y micro localización.....	87
1.6.2. Evaluación económica. ....	87
1.6.3. Proyección de ganancias y pérdidas.....	87
1.6.4. Estado de situación financiera.....	87
1.6.5. Estado de resultados.....	87
1.6.6. Estado de flujo de efectivo.....	87

1.6.7. Evaluación financiera.....	87
1.6.7.1. Valor presente neto (VPN). ....	87
1.6.7.2. Tasa interna de retorno (TIR). ....	87
1.6.7.3. Punto de equilibrio.....	87
1.7. Costo.....	87
1.7.1. Hoja de costos.....	87
1.8. Ejercicio práctico del estudio de factibilidad.....	88
1.8.1. Ingresos.....	88
1.8.2. Egresos.....	88
1.8.2.1. Costos y gastos, costos de producción.....	88
1.8.2.2. Proyección de la materia prima.....	88
1.8.2.3. Mano de obra directa del año 0.....	88
1.8.2.3.1. Proyección de sueldos.....	88
1.8.2.3.2. Proyección de beneficios.....	88
1.8.3. Gastos generales de fabricación.....	88
1.8.3.1. Costos indirectos.....	88
1.8.3.2. Proyección de los costos indirectos de fabricación.....	88
1.8.4. Depreciación equipo de producción.....	88
1.8.4.1. Proyección de la depreciación del equipo de producción.....	88
1.8.5. Gasto de ventas.....	88
1.8.5.1. Sueldo personal de ventas.....	88
1.8.5.1.1. Proyección sueldo personal de ventas.....	88
1.8.5.1.2. Proyección beneficios personal de ventas.....	88
1.8.6. Gastos administrativos.....	88
1.8.6.1. Sueldo personal administrativo.....	88
1.8.6.1.1. Proyección sueldo personal administrativo.....	88

1.8.6.1.2. Proyección beneficios personal administrativo.....	88
1.8.7. Gastos administrativos.....	88
1.8.7.1. Suministros de oficina.....	88
1.8.7.2. Suministros de limpieza.....	88
1.8.8. Propiedad, planta y equipo.....	88
1.8.8.1. Depreciación muebles de oficina.....	88
1.8.8.1.1. Proyección de la depreciación de activos fijos.....	88
1.8.8.2. Depreciación equipo de oficina.....	88
1.8.8.2.1. Proyección de la depreciación del equipo de oficina.....	88
1.8.9. Inversión.....	88
1.8.9.1. Resumen de la inversión fija.....	88
1.9. Inversión diferida.....	88
1.9.1. Gastos de constitución.....	89
1.9.1.1. Tabla de amortización del activo diferido.....	89
1.9.2. Costos de operación o producción proyectados.....	89
1.9.3. Proyección de costos y gastos.....	89
1.9.4. Proyección de costos fijos y variables.....	89
1.9.5. Capital de trabajo.....	89
1.9.6. Inversión total del proyecto.....	89
1.9.6.1. Financiamiento de la inversión.....	89
1.9.6.2. Detalle del financiamiento.....	89
1.9.6.3. Tabla de pagos.....	89
1.9.6.4. Estado de situación inicial.....	89
1.9.7. Estados financieros proyectados.....	89
1.9.7.1. Estado de resultados proyectado.....	89
1.9.7.2. Flujo de efectivo financiero.....	89

1.9.7.2.1. Proyección del flujo del efectivo.....	89
1.9.8. Evaluación financiera.....	89
1.9.8.1. Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.....	89
1.9.9. Tasa de rendimiento medio.....	89
2.0. Valor actual neto.....	89
2.0.1. Tasa interna de retorno.....	89
2.0.2. Beneficio costo.....	89
2.0.3. Recuperación del dinero en el tiempo.....	89
2.0.4. Punto de equilibrio.....	89
2.0.5. El Marketing.....	89
2.0.5.1. El producto.....	89
2.0.5.2. El precio.....	89
2.0.6. Estrategias de marketing.....	89
2.0.6.1. Estrategias para el producto.....	89
2.0.6.2. Estrategias para el precio.....	89
2.1. La microempresa.....	90
2.2. Microempresa artesanal.....	90
2.2.1. Actividad artesanal.....	90
2.2.2. Nombre de la microempresa.....	90
2.3.2. Visión.....	90
2.3. Políticas de una microempresa.....	90
2.4. Valores corporales.....	90
2.5. Análisis FODA.....	90
2.6. Estructural organizacional para una microempresa.....	90
2.7. ¿cómo formar una microempresa? .....	90
2.8. ¿qué es lo que se quiere hacer? .....	90

2.9. ¿Cómo se va implementar la idea? .....	90
2.10. ¿Dónde se va ubicar la microempresa? .....	90
2.11. ¿Con qué se cuenta para empezar? .....	90
1. HERRAMIENTAS Y MATERIALES DE CONFECCIÓN.....	93
1.1. Las herramientas y materiales a utilizarse en la confección.....	93
1.2. ¿Cómo funciona la lanzadera volante? .....	94
1.3. Proceso del tejido.....	95
1.4. Identificación del producto.....	96
1.4.1. Características de los productos artesanales en telar de mano.....	96
1.5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	96
1.5.1. Elementos del estudio de factibilidad. ....	97
1.5.2. Estudio de Mercado. ....	97
1.5.3. Producto.....	98
1.5.4. Oferta.....	98
1.5.5. Demanda. ....	99
1.5.6. Precio.....	99
1.6. ESTUDIO TÉCNICO.....	100
1.6.1. Macro y micro localización.....	101
1.6.2. Evaluación Económica. ....	101
1.6.3. Proyección de ganancias y pérdidas.....	102
1.6.4. Estado de situación financiera.....	102
1.6.5. Estado de resultados.....	103
1.6.6. Estado de flujo de efectivo.....	103
1.6.7. Evaluación financiera.....	104
1.6.7.1. Valor Presente Neto (VPN). ....	104
1.6.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR). ....	104

1.6.7.3. Punto de equilibrio.....	104
1.7. Costo.....	105
1.7.1. Hoja de costos.....	105
1.8. EJERCICIO PRÁCTICO DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	106
1.8.1. INGRESOS.....	106
1.8.2. EGRESOS.....	110
1.8.2.1. Costos y gastos, Costos de producción.....	110
1.8.2.2. Proyección de la Materia Prima.....	111
1.8.2.3. Mano de obra directa del año 0.....	111
1.8.2.3.1. Proyección de sueldos .....	113
1.8.2.3.2. Proyección de beneficios.....	114
1.8.3. GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN.....	114
1.8.3.1. Costos indirectos.....	114
1.8.3.2. Proyección de los costos indirectos de fabricación.....	115
1.8.4. Depreciación equipo de producción.....	116
1.8.4.1. Proyección de la depreciación del equipo de producción.....	117
1.8.5. Gasto de ventas.....	117
1.8.5.1. Sueldo personal de ventas.....	118
1.8.5.1.1. Proyección sueldo personal de ventas.....	118
1.8.5.1.2. Proyección beneficios personal de ventas.....	119
1.8.6. Gastos administrativos.....	119
1.8.6.1. Sueldo personal administrativo.....	121
1.8.6.1.1. Proyección sueldo personal administrativo.....	121
1.8.6.1.2. Proyección beneficios personal administrativo.....	122
1.8.7. Gastos Administrativos.....	122
1.8.7.1. Suministros de oficina.....	123

1.8.7.2. Suministros de limpieza.....	124
1.8.8. Propiedad, Planta y Equipo.....	125
1.8.8.1. Depreciación muebles de oficina.....	125
1.8.8.1.1. Proyección de la depreciación de activos fijos.....	125
1.8.8.2. Depreciación equipo de oficina.....	126
1.8.8.2.1. Proyección de la depreciación del equipo de oficina.....	127
1.8.9. INVERSIÓN.....	128
1.8.9.1. Resumen de la inversión fija.....	128
1.9. Inversión Diferida.....	128
1.9.1. Gastos de constitución.....	129
1.9.1.1. Tabla de amortización del activo diferido.....	129
1.9.2. Costos de operación o producción proyectados.....	130
1.9.3. Proyección de costos y gastos.....	130
1.9.4. Proyección de costos fijos y variables.....	131
1.9.5. Capital de trabajo.....	132
1.9.6. Inversión total del proyecto.....	133
1.9.6.1. Financiamiento de la inversión.....	134
1.9.6.2. Detalle del financiamiento.....	135
1.9.6.3. Tabla de pagos.....	136
1.9.6.4. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	137
1.9.7. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	138
1.9.7.1. Estado de Resultados Proyectado.....	139
1.9.7.2. Flujo de efectivo financiero.....	140
1.9.7.2.1. Proyección del flujo del efectivo.....	140
1.9.8. Evaluación financiera.....	141
1.9.8.1. Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.....	141

1.9.9. Tasa de rendimiento medio.....	142
2.0. Valor actual neto.....	143
2.0.1. Tasa interna de retorno.....	143
2.0.2. Beneficio Costo.....	146
2.0.3. Recuperación del dinero en el tiempo.....	147
2.0.4. Punto de equilibrio.....	147
2.0.5. EL MARKETING.....	148
2.0.5.1. El producto.....	148
2.0.5.2. El precio.....	149
2.0.6. Estrategias de Marketing.....	149
2.0.6.1. Estrategias para el producto.....	149
2.1. La Microempresa.....	153
2.2. Microempresa artesanal.....	153
2.2.1. Actividad Artesanal.....	154
2.2.2. Nombre de la Microempresa.....	154
2.3. Misión y Visión .....	154
2.3.1. Misión.....	154
2.3.2. Visión.....	155
2.3. Políticas de una microempresa.....	155
2.4. Valores Corporales.....	155
2.5. Análisis FODA.....	156
2.6. Estructural Organizacional para una microempresa.....	158
2.7. ¿Cómo formar una microempresa? .....	158
2.8. ¿Qué es lo que se quiere hacer? .....	158
2.9. ¿Cómo se va implementar la idea? .....	159
2.10. ¿Dónde se va ubicar la microempresa? .....	160

2.11. ¿Con qué se cuenta para empezar? .....	160
2.12. ¿A quién se va vender el producto? .....	161
2.13. LIDERAZGO.....	162
2.13.1. Ser un buen líder.....	162
2.13.2. Estrategias de un buen líder.....	163
2.13.3. Funciones del líder.....	164
2.13.4. Ventajas de un líder.....	164
UNIDAD III.....	166
3. PASOS PARA LEGALIZAR LA MICROEMPRESA.....	166
3.1. Pasos 1:.....	166
3.2. Paso 2: .....	166
3.3. Paso 3: .....	166
3.5. Paso 5: .....	167
3.6. Paso 6: .....	167
3.7. Paso 7: .....	168
3.8. Paso 8: .....	168
3.9. Registro para los artesanos .....	170
6.7. IMPACTOS.....	174
6.7.1. Impacto social.....	174
6.7.2. Impacto económico .....	174
6.7.3. Impacto Empresarial.....	174
6.8. Difusión .....	174
6.9. Bibliografía.....	176
Anexo 1. ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	181
Anexo 2. MATRIZ DE COHERENCIA.....	182
Anexo 3. Encuesta.....	184

Anexo 4. Fotografías.....	187
Anexo 5. Certificado del Abstract.....	189
Anexo 6. Certificado de la encuesta.....	190
Anexo 7. Certificado de la difusión.....	191

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Demanda del producto.....	28
Tabla 2. Matriz Categorial.....	53
Tabla 3. Población.....	56
Tabla 4. Pregunta 1.....	60
Tabla 5. Pregunta 2.....	61
Tabla 6. Pregunta 3.....	62
Tabla 7. Pregunta 4.....	63
Tabla 8. Pregunta 5.....	64
Tabla 9. Pregunta 6.....	65
Tabla 10. Pregunta 7.....	66
Tabla 11. Pregunta 8.....	67
Tabla 12. Pregunta 9.....	68
Tabla 13. Pregunta 10.....	69
Tabla 14. Pregunta 11.....	70
Tabla 15. Pregunta 12.....	71
Tabla 16. Pregunta 13.....	72
Tabla 17. Pregunta 14.....	73
Tabla 18. Pregunta 15.....	74
Tabla 19. Precio del producto.....	149

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 .Ventas y Compras .....	17
Figura 2. Impuesto a la renta .....	18
Figura 3. Código de trabajo .....	20
Figura 4. Buen vivir .....	22
Figura 5. Derechos del buen vivir .....	23
Figura 6. Agenda zonal.....	26
Figura 7. Pregunta 1 .....	60
Figura 8. Pregunta 2 .....	61
Figura 9. Pregunta 3 .....	62
Figura 10. Pregunta 4 .....	63
Figura 11. Pregunta 5 .....	64
Figura 12. Pregunta 1 .....	65
Figura 13. Pregunta 3 .....	66
Figura 14. Pregunta 3 .....	67
Figura 15. Pregunta 4 .....	68
Figura 16. Pregunta 5 .....	69
Figura 17. Pregunta 6 .....	70
Figura 18. Pregunta 7 .....	71
Figura 19. Pregunta 8 .....	72
Figura 20. Pregunta 9 .....	73
Figura 21. Pregunta 10 .....	74
Figura 22. Mapa otavalo .....	83
Figura 23. Telar.....	93
Figura 24. Hilos.....	93
Figura 25. Lanzadera volante .....	93
Figura 26. Función lanzadera volante.....	94
Figura 27. Proceso del tejido .....	95
Figura 28. Elementos de factibilidad .....	97
Figura 29. Estrategias del precio .....	151
Figura 30. Misión microempresa.....	154
Figura 31. Visión microempresa .....	155

Figura 32. Valores corporativos .....	156
Figura 33. Fortalezas .....	156
Figura 34. Oportunidades .....	157
Figura 35. Debilidades de la microempresa.....	157
Figura 36. Amenazas.....	157
Figura 37. Organigrama estructural .....	158
Figura 38. Formar microempresa.....	158
Figura 39. Qué se quiere hacer .....	159
Figura 40. Idea de cómo va implementar.....	159
Figura 41. Ubicación de la microempresa.....	160
Figura 42. Dinero para empezar .....	160
Figura 43. Capital y trabajo.....	161
Figura 44. Venta de producto artesanal.....	161
Figura 45. Líder.....	162
Figura 46. Buen líder .....	163
Figura 47. Estrategias líderes .....	163
Figura 48. Funciones del líder.....	164
Figura 49. Ventajas líderes .....	164
Figura 50. Miembros de la microempresa.....	166
Figura 51. Registro de la microempresa .....	166
Figura 52. Proyecto de legalización .....	167
Figura 53. Minuta donde abogado .....	167
Figura 54. Minuta legalizada.....	167
Figura 55. Ruc .....	168
Figura 56. Patente .....	168
Figura 57. Resumen legalización de microempresa .....	169
Figura 58.requisitos patente.....	169
Figura 59. Difusión.....	187
Figura 60. Cesión y encuesta .....	187
Figura 61. Proceso para confección .....	188
Figura 62. Tejido de bufanda, poncho y chalina .....	188
Figura 63. Productos terminados .....	188

## RESÚMEN

Este trabajo ha sido investigado para determinar la factibilidad de crear una microempresa de confección de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura de la investigación efectuada; se determinó que esta ciudad cuenta con factores que favorecen el desarrollo de dicho proyecto, entre los cuales se puede mencionar la capacidad y la experiencia en la producción de artesanías. El proyecto tiene como objetivo fundamental, fortalecer los conocimientos que permita estandarizar los procesos y los procedimientos para crear una microempresa de confección de ropa en telar de mano. A través de la recopilación de información se determinó las preferencias y gustos de los productores y consumidores artesanales. El marco teórico que fundamentó la investigación considera aspectos fisiológicos, psicológicos, sociológicos administrativos y legales en los que se destaca al ser humano como el ente fundamental de toda actividad productiva, en una sociedad cambiante que requiere de conocimientos, experiencias, estrategias, técnicas activas y tecnológicos y la información sobre: microempresa, procesos y procedimientos para la gestión. La metodología aplicada en la investigación fue descriptiva, documental y de campo que promueve la solución del problema planteado. En el análisis e interpretación de resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los productores y consumidores artesanales, se determinó la situación actual de los mismos y se llegó a la conclusión que desde el punto de vista comunitario el trabajo de la microempresa sirvió a la sociedad para que se integren con responsabilidad, compromiso y pertenencia a la ejecución de la misma y al apoyo total de los microempresarios, con lo cual se desarrolló la guía didáctica sobre los procesos que detalla para crear una microempresa artesanal de confección de ropa en telar de mano. Una vez finalizada la propuesta se procedió con la difusión de la investigación que tuvo gran acogida y aceptación por parte de los productores artesanales, al mencionar la factibilidad que se obtuvo en la acogida de los confeccionistas para su mejor desarrollo productivo. Los impactos son positivos ante la guía didáctica porque se fundamentó en lo social, el proyecto solventa las necesidades insatisfechas de los clientes que adquieren ropas confeccionadas a mano. En lo económico, aumenta el nivel de ventas y competitividad brindando productos de calidad y no de cantidad. El impacto empresarial fue positivo porque se logró el posicionamiento de la microempresa a través de la producción, al demostrar que la creación de la microempresa es apropiada y no causa ningún daño al entorno.

## ABSTRACT

This work has been investigated to determine the feasibility of creating a microcompany of confection of clothes in hand loom in Otavalo's city, Province of Imbabura, of the effected investigation; one determined that this city relies on factors that they favor the development of the above mentioned project, between which the capacity can mention y la experience in the production of crafts. The project has as fundamental aim, strengthen the knowledge that it allows to standardize the processes and the procedures to create a microcompany of confection of clothes in hand loom. Across the summary of information one determined the preferences and tastes of the producers and handcrafted consumers. The theoretical frame that based the investigation considers aspects Physiological, psychological, sociological administrative and legal in that one emphasizes the human being as the fundamental entity of any productive activity, in a changeable company that it needs of knowledge and technological, experiences, strategies, active technologies and the information on: microcompany, processes and procedures for the management. The methodology applied in the investigation was descriptive, documentary and of field that promotes the solution of the raised problem. In the analysis and interpretation of results obtained in the surveys applied to the producers and handcrafted consumers, the current situation of the same ones decided and came near to the conclusion that from the community point of view the work of the micro company served to the company in order that they join with responsibility, commitment and belonging to the execution of the same one and to the total support of the microbusinessmen, with which the didactic guide developed on the processes that it details to create a handcrafted microcompany of confection of clothes in hand loom. Once finished one preceded the offer with the diffusion of the investigation that had great reception and acceptance on the part of the handcrafted producers, on having mentioned the feasibility that was obtained in the reception of the confeccionistas for his better productive development. The impacts are positive before the didactic guide because it was based on the social thing; the project settles the unsatisfied needs of the clients who acquire clothes made to hand. In the economic thing, it increases. In the economic thing, it increases the level of sales and competitiveness offering quality products and not of quantity. The managerial impact was positive because the positioning of the microcompany was achieved across the production, on having demonstrated that the creation of the microcompany is adapted and does not damage to the environment.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación denominada “Estudio de factibilidad para crear una microempresa de confecciones de ropa en telar de mano, en la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura” ha sido desarrollada bajo la modalidad de proyecto factible.

Para un manejo adecuado y para su fácil comprensión se ha utilizado un lenguaje claro y sencillo.

A continuación se detalla cada uno de los capítulos que forman parte del trabajo investigativo, los mismos que describen la información recopilada; en la cual es analizada, ordenada, y secuencial:

**Capítulo I.** Este capítulo contiene los antecedentes del tema desarrollado, el planteamiento del problema que se valora en el análisis de las causas y efectos a través del árbol de problemas para poder conocer a los productores artesanales. Contiene la formulación del problema, los interrogantes que se ha trazado para la elaboración del trabajo investigativo, también sujeta la delimitación espacial que se refiere a la ubicación geográfica en este caso a los productores y consumidores artesanales y la delimitación temporal. Los objetivos son propósitos planteados puntuales que facilita al buen desarrollo de la investigación y para finalizar con la justificación y la factibilidad.

**Capítulo II.** Se explica los fundamentos teóricos que se utilizó para sustentar y desarrollar el tema de investigación, como también se refieren a todas las fuentes bibliográficas y por último la introducción de la propuesta alternativa sobre una guía sobre los procesos para crear una microempresa de confección de ropa en telar de mano.

**Capítulo III.** Indica la metodología y las técnicas utilizadas para la obtención de datos que permite dar soluciones a las interrogantes formuladas.

**Capítulo IV.** Contiene el análisis e interpretación de resultados, obtenidos por la encuesta realizada a los productores y consumidores de la ciudad de Otavalo.

**Capítulo V.** Muestra las conclusiones y recomendaciones que se ha obtenido después de haber realizado el análisis de la encuesta, que se desarrolló a los productores y consumidores artesanales de la ciudad de Otavalo.

**Capítulo VI.** Presenta el desarrollo de la propuesta alternativa, que es una guía didáctica sobre los procesos para crear una microempresa de confección de ropa en telar de mano en la que de forma detallada se indica que es un estudio de factibilidad y sus elementos, ejercicio práctico, definición e importancia de la microempresa, pasos para crear la microempresa, y los impactos que genera la aplicación de la propuesta planteada en la investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Antecedentes**

En el mundo globalizado las diferencias se manifiestan con más fuerza en la cultura popular en la que radica la identidad de los pueblos, especialmente atractivas para el turismo. Las artesanías forman parte de esta cultura y sus objetos hechos con un total control del ser humano, llaman la atención frente a los elaborados por la industria. Sus contenidos estéticos son atractivos al igual que las maneras tradicionales de producirlos. En medio de la crisis económica, las empresas han tenido que apresurar el paso para adecuarse a las exigencias de los mercados globales. Este esfuerzo implica repartir la responsabilidad entre los cuadros directivos y los mandos técnicos, y adoptar aquellos recursos y filosofías que han proliferado en las industrias de todo el mundo que parecen tener por denominador común un rotundo no a la improvisación y un entusiasta sí a la competitividad.

La producción textil en el Ecuador inicio su desarrollo con la aparición de las primeras industrias que en un principio se dedicaron al procesamiento de lana, hasta que a inicios del siglo XX se introdujo el algodón; material que impulsó la producción hasta la década de los 50, momento en el que se consolidó la utilización de esta fibra. Actualmente la industria textil y de confecciones elabora productos provenientes de todo tipo de fibras como el algodón, poliéster, nylon, lana y seda. A pesar de que somos mundialmente conocidos como exportadores de productos naturales, en los últimos 60 años Ecuador ha ganado un espacio dentro de este mercado competitivo, convirtiéndose es una de las actividades

más importantes, generando empleo a más de 46,240 artesanos del país y ocupando el segundo lugar en el sector manufacturero seguido de los alimentos, bebidas y trabajo en generación de empleo directo.

La ciudad de Otavalo se localiza en América del Sur al norte de Ecuador, Otavalo es reconocida mundialmente por su famoso mercado indígena “Plaza de los Ponchos”, donde se puede encontrar una gran variedad de artículos hechos a mano, en algodón, lana, cuero, madera, cerámica, etc. Los habitantes de esta ciudad constituyen una importante comunidad indígena que ha logrado mantener su propio aspecto económico y social. Son personas orgullosas y trabajadoras. Otavalo cuenta con una enorme riqueza cultural en la que sus habitantes mantienen su identidad, fortalecida por mitos, leyendas, costumbres y tradiciones. Sus artesanos han sido tejedores y comerciantes durante siglos. Debido a su monopolio del comercio textil y del turismo en la provincia de Imbabura, los Otavaleños constituyen el grupo indígena mejor conocido y más próspero de Ecuador y posiblemente de América Latina.

En la ciudad de Otavalo han creado empresas y permanecen del comercio textil. A nivel internacional, Ecuador es conocido por Otavalo, toda vez que emprendedores indígenas han hecho pasear su música autóctona, su vestimenta, costumbres y valores culturales por Europa, Asia y Estados Unidos.

Otavalo cuenta con valerosos hombres y mujeres que sobrevivieron a la conquista inca y española, han demostrado ser un pueblo capaz de salir adelante con su trabajo honrado, basado específicamente en sus artesanías y prueba de ello es que la ciudad se aprecia familias prósperas en sus negocios.

Los hermosos paisajes de esta zona del Ecuador es fuente de constante inspiración para los turistas nacionales y extranjeros, de igual forma como esta naturaleza maravillosa ha quedado grabada en las pupilas de sus habitantes, los bienvenidos que visitan pretenden llevarse un recuerdo realizado por sus propias manos, como muestra de una experiencia inolvidable.

## **1.2. Planteamiento del problema**

La deficiencia en la disposición de fuentes de información relacionada con la creación y administración de una microempresa en confección de ropa en telar a mano, hace que los productores artesanales estén siempre estancados en los avances técnicos y administrativos, lo cual provoca en las emprendedoras desinformación y desorganización para crear una microempresa de confección de ropa en telar mano.

La disminución de producción de ropa en telar de mano, muestra que se debe conocer las razones del por qué la microempresa es deficiente, y así evitar el decrecimiento microempresarial; en la cual permita mejorar las actividad productivas.

La baja productividad en la agrupación Mushuk Yuyay, debido a una mala administración, provoca bajo rédito económico dentro de la microempresa.

La desorganización microempresarial en confección de ropa en telar de mano, lo cual provoca una deficiencia en el manejo administrativo financiero en los productores y consumidores artesanales, al desconocer los procedimientos y los rendimientos de la actividad artesanal para tomar las debidas y adecuadas decisiones.

### **1.3. Formulación del problema**

¿El estudio de factibilidad permite plantear las necesidades microempresariales que fortalezcan los conocimientos en la creación y administración de las pequeñas industrias textiles de confecciones de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura?

### **1.4. Delimitación del problema**

#### **1.4.1. Delimitación de las unidades de observación**

La investigación se realizó sobre una guía didáctica de los procesos para crear y administrar una microempresa de confecciones de ropa en telar de mano, en la ciudad de Otavalo.

#### **1.4.2. Delimitación Espacial**

Esta investigación se llevó a cabo en la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura.

#### **1.4.3. Delimitación Temporal**

El trabajo de investigación se desarrolló en el período 2013-2014.

### **1.5. Objetivos**

#### **1.5.1. Objetivo General**

Fortalecer los conocimientos a los productores y consumidores artesanales, para la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano a través del estudio de factibilidad en la ciudad de Otavalo en el período 2015.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Diagnosticar la situación actual para determinar la realidad donde se va a crear y administrar la microempresa, y así establecer oportunidades que permitan determinar los diferentes medios de producción.
- Sustentar con bases teóricas relacionadas a la creación y administración de una microempresa artesanal en telar de mano, la cual permita a los productores una fácil aplicación de los procesos que debe contener las actividades artesanales.
- Diseñar una propuesta alternativa, relacionada con la creación y administración de las microempresas de confección de ropa en telar de mano.
- Difundir la propuesta a los productores artesanales de confección de ropa en telar de mano, para que les sea fácil crear y administrar una microempresa artesanal.

### **1.6. Justificación**

La investigación se realizó por la demanda insatisfecha que existe en la ciudad de Otavalo, en la que los consumidores desean adquirir ropa confeccionada en telar de mano de calidad y de bajo costo de producción debido a que en el mercado no existe una microempresa que se dedique exclusivamente a esta actividad, lo cual crea la necesidad de disponer de talleres artesanales con personal capacitado en la confección de ropa en telar de mano y su administración.

La falta de recursos económicos y de capacitación ha hecho que los comerciantes informales del cantón Otavalo desarrollen de manera

efectiva su actividad comercial sin estudios previos y sin un control adecuado de sus ingresos y egresos.

Este trabajo se realizó con el interés de conocer la realidad de las necesidades que tienen los productores y consumidores artesanales de la agrupación Mushuk Yuyay, especialmente el aporte económico que da a los habitantes del cantón Otavalo.

Esta investigación fue factible realizarla por la apertura y la aceptación que brinda la agrupación Mushuk Yuyay. La presente investigación sirvió de apoyo; y como guía para mejorar la producción de la microempresa de confección de ropa en telar de mano, la misma que será utilizada por los productores y consumidores artesanales.

Es de gran importancia ya que se encuentra enfocado a los productores y consumidores artesanales, para mejorar los hábitos positivos en confección de ropa, los cuales se reflejan en su desempeño laboral.

## **CAPÍTULO II**

### **2.MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Fundamentación Teórica**

La presente investigación se realizó en base a documentos y bibliografía especializada que contiene información sobre los distintos aspectos relacionados con el proceso de creación de una microempresa de confecciones de ropa y su administración, seleccionando aquellas propuestas teóricas más relevantes que fundamenten la concepción del problema y la elaboración del proyecto.

Se inició en base a un diagnóstico que definió posteriormente el enfoque final del trabajo de grado; además, se desarrolló la investigación basada en varios fundamentos teóricos como: el filosófico, el psicológico, el legal, el sociológico, el administrativo; mismos que contribuyen de manera esencial en la ejecución de este trabajo.

##### **2.1.1. Fundamentación Filosófica**

###### **2.1.1.1. Teoría Humanista**

La filosofía es una disciplina en la que se pueden basar los programas educativos, que se centra en el conocimiento del ser humano y de cómo es su actuar, frente a diferentes situaciones en la que se puede ver expuesta a lo largo de su vida, en este caso la vida artesanal. La filosofía guía en la búsqueda de un currículo adecuado, en la cual se abarque todas las necesidades, valores y enseñanzas que se quiera dar a un

grupo de personas, y no tan solo a los que asisten a un mercado, si no que incorporar a todo su entorno, para una óptima ejecución de este.

Por medio de la filosofía existe la teoría humanista, que se relaciona con las concepciones filosóficas que colocan al ser humano no centro de su interés.

El ser humano es libre de crear sus propias metas y objetivos, es dueño y responsable de las decisiones que toma, es voluntario en sus propósitos, en su creatividad, sus experiencias valorativas y la comprensión de significados, por lo tanto, el ser humano es ser lleno de valores y motivación, con una identidad personal única entre todos.

**“La teoría humanista enfatiza la autonomía personal, la elección, la libertad y el anhelo de desarrollo personal”.**

(Maslow, 2005)

Esta teoría humanista considera la conciencia, la conducta, los valores espirituales para el auto realización y la satisfacción de las necesidades del ser humano.

Proyecta el perfil del ser humano como un dependiente racional, pensativo, creativo, libre y capaz de formarse a sí mismo, apoyándose en sus capacidades emocionales e intelectuales, todo lo cual constituyen los requisitos que deben reunir los interesados para la creación y administración de las microempresas.

## 2.1.2. Fundamentación Psicológica

### 2.1.2.1. Teoría Cognitiva

Se utilizó esta teoría en la investigación, ya que el ser humano está preparada de comprender lo que necesita hacer, para incrementar los conocimientos en su vida para sentirse óptimo y capaz de lo que puede hacer.

**“Se fundamenta en el análisis de los aspectos psicológicos existentes, en los procesos que conducen al conocimiento de la realidad objetiva, natural y propia, del ser humano. Sustentada en la teoría del conocimiento desde el punto de vista filosófico, considera al mismo como el resultado y la consecuencia de la búsqueda, consiente y consecuente que unida a la acción real sobre su entorno le permiten su reflejo en lo interno.”**  
(Alarcón, 2010, pág. 27)

Se plantea la concepción y desarrollo de las formas de expresión de una relación concreta entre el sujeto cognitivo, activo y el objeto cuyas especialidades habrán de ser asimiladas y niega que todo conocimiento humano consista o sea una mera construcción personal por parte del sujeto, a punto de partida de la imprescindible información sensorial. Se requiere de una gran preparación para guiar y organizar el trabajo grupal, para que se formen gestiones basadas en objetivos que manifiesten hasta dónde se quiere llegar, definir acciones y situaciones de forma flexible; los proyectos deben ser constantes, que respondan a las necesidades de todos los productores y consumidores artesanales, conforme con su contenido histórico; detallar los temas con carácter general, de lo común a lo específico, no se deberá transmitir conocimientos en su totalidad, pero en sí, que emprendan las perfecciones en los procesos trabajados.

El estudio de factibilidad sobre las necesidades microempresariales en función de la teoría cognoscitiva plantea al conocimiento como el resultado y la consecuencia de la búsqueda, consciente y perseverante que unida a la acción real sobre su entorno le permiten su reflejo en lo interno, lo que tiene que ver con la creación y administración de las microempresas de confección de ropa en telar a mano.

### **2.1.3. Fundamentación Pedagógica**

#### **2.1.3.1. Teoría del procesamiento de la información**

La teoría sobre el procesamiento de la información valora la capacidad mental de todos los seres humanos. Para una buena adquisición de nuevos conocimientos para su correcta aplicación en el diario vivir.

**“La teoría del procesamiento de información considera al ser humano como un procesador activo de información, cuya actividad fundamental es recibir información, elaborarla y actuar de acuerdo con ella. Es decir, cada ser humano aprende procesando su experiencia mediante un complejo sistema en el que la información es recibida, transformada, acumulada, recuperada y utilizada”.** (Perez, 1993, pág. 54)

El procesamiento de la información se orienta a que el ser humano preste atención a los hechos de su medio, y así la nueva información sea relacionada con conocimientos que ya tuvieron antes, a la vez recopile información y recupere cuando pretenda usar de ello.

**“La pedagogía dentro de una microempresa se orienta a desarrollar en los productores las competencias fijadas por la empresa para el**

**desempeño de un puesto con máxima efectividad y con ahorro de tiempo y recursos, trastocando los antiguos ideales de las empresas de formar seres humanos” (M., 2011, pág. 154)**

La pedagogía en el aspecto microempresarial representa formas de dirigir y organizar la empresa y la producción de una manera científica, degradando al productor la categoría de un instrumento más del proceso productivo. Una empresa que trabaja por fortalecer los valores empresariales, generando estrategias de innovación y desarrollo destinadas al fortalecimiento de nuevos productos, la potencializarían de fuerzas de trabajo y la fidelización de clientes.

Día a día, en medio de un mundo cada vez más globalizado, las microempresas se ven enfrentados antes nuevos y sorprendentes retos que exigen de sus dirigentes una visión más clara sobre su papel importante u objetivo primordial dentro del mercado en que se han posicionado.

Es así como dentro del manejo de nuevas estrategias corporativas se observan actualmente y desde hace algunos años acciones que involucran diferentes conductas empresariales que arriesgadas o no involucran dos posicionamientos fundamentales desde perspectivas diferentes.

### **2.1.3.2. Teoría del Constructivismo**

Carretero, (1997), argumenta lo siguiente:

**"Básicamente puede decirse que es la idea que mantiene el individuo, tanto en los aspectos cognitivos y sociales del comportamiento como en los afectivos, no es un mero**

**producto del ambiente ni un simple resultado de sus disposiciones internas, sino una construcción propia que se va produciendo día a día como resultado de la interacción entre esos dos factores” (pág. 21).**

La investigación se basó en la teoría del constructivismo, debido a que permite al ser humano construir las maneras para resolver las situaciones problemáticas que se presente en su diario vivir, lo que implica que sus ideas se cambien y sigan aprendiendo de una manera adecuada.

La teoría constructivismo hace posible que los productores construyan sus propias ideas, conforme a la realidad y las necesidades que se presente dentro de la microempresa artesanal.

#### **2.1.4. Fundamentación Sociológica**

##### **2.1.4.1. Teoría Sociocrítica**

La Sociología mediante la teoría socio crítica permite que la sociedad se abarque en distintos ámbitos como son: educativo, laboral, cultural, el objetivo de la teoría es promover personas observadoras y analistas que faciliten al progreso de la sociedad mediante la integración colectiva y no individual.

Según, Corlovan, (2012) menciona que:

**“La organización es la forma que se agrupan y ordenan los diferentes elementos que disponen una determinada actividad, sus unidades básicas, funciones y relaciones jerárquicas. La planificación que consiste en la fijación de los objetivos a que se aspira y la determinación y asignación de los recursos y las acciones requeridas para alcanzarlos, la dirección el propio proceso de toma de**

**decisiones, o sea, la dirección y por último, el control o comparación de los resultados alcanzados con los objetivos inicialmente propuestos a fin de rectificar en caso necesario.” (pág. 15)**

La investigación se fundamentó en la teoría socio crítica, ya que ayudó a entender las relaciones existentes entre la sociedad de una forma lógica y no científica, a la vez permitió un enfoque crítico de la sociedad más no individual.

El perfil del ser humano dentro de la teoría socio-crítica consiste en: ser analíticos con un razonamiento lógico; con valores sociales, con el propósito de realizar el bien común de mediante los problemas sociales, políticos y culturales donde se desenvuelve cada persona.

### **2.1.5. Fundamentación Legal**

La investigación se fundamentó en la Constitución de la República, Código de trabajo, Ley de Economía Popular y Solidaria, el Plan Nacional que enfoca el Buen Vivir de la población ecuatoriana, dando importancia y prioridad al aspecto productivo.

#### **2.1.5.1. Constitución de la República del Ecuador**

##### **2.1.5.1.1. Derechos de los ciudadanos**

**“Art. 10.-** Las personas, comunidades, pueblos, nacionalidades y colectivos son titulares y gozarán de los derechos garantizados en la Constitución y en los instrumentos internacionales. La naturaleza será sujeto de aquellos derechos que le reconozca la Constitución. (República del Ecuador, 2008)”.

Los ciudadanos deberán poseer derechos que cumplir para alcanzar la seguridad y el bien común de una convivencia social, la cual permita resolver los conflictos interpersonales siendo uno de los pilares establecidos de la sociedad.

#### **2.1.5.1.2. Capítulo VI “Trabajo y Producción”**

##### **Sección 1. “Formas de Organización de la producción y su gestión”**

**“Art. 319** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas”. (p.1)

La producción en cualquier forma se sujetará a las normas de productividad y valoración del trabajo y eficiencia económica social por parte de los microempresarios artesanales.

#### **2.1.5.2. Ley del artesano**

Esta investigación se la realizó en el ámbito artesanal por lo que se considera que es necesario conocer los empresarios por la ley del artesano.

**“Art. 1.-** Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma especial, de compañías, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios y que transforman materia prima con predominio de la labor principalmente manejable, con ayuda o no de las máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley”.

**Art. 2.-** Para gozar de los beneficios que otorga la presente Ley, se considera:

a) **Actividad Artesanal:** La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas;

b) **Taller Artesanal:** Es el local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte u oficio y cumple con los siguientes requisitos:

- Que la actividad sea eminentemente artesanal;
- Que el número de operarios no sea mayor de quince y que el de aprendices no sea mayor de cinco;
- Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en esta Ley;
- Que la Dirección y responsabilidad del taller estén a cargo del maestro de taller.
- Que el taller se encuentre debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

### **2.1.5.3. Ley de régimen tributario**

Esta ley se refiere a los gravámenes preferenciales que se aplican a los talleres artesanales y de acuerdo a sus actividades productivas que realiza cada una de las personas encargadas a llevar a cabo una microempresa artesanal.

**“Art. 56.-** Se encuentran grabados con tarifa cero todos los servicios prestados por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. “ También tendrán tarifa cero de IVA los servicios que

presten los talleres, operarios; y, bienes producidos y comercializados por ellos. “(Ley de Régimen Tributario Interno), (p. 15).

#### **2.1.5.3.1. Impuesto a la Renta**

### **Capítulo I. Normas generales**

“**Art. 1.-** Objeto del impuesto.- Establece el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la (Ley de Régimen Tributario Interno)”, (pág.1).

El Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales a aquéllas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

#### **2.1.5.3.2. Pago del Impuesto a la Renta**

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

El registro de ventas y compras puede ser realizado bajo el siguiente formato:

Fecha	No. de Comprobante de venta (sea de su venta o de su compra)	Concepto	Subtotal	IVA	Total
15/12/2009	001-001-1234567	Compra gaseosas	100,00	12,00	112,00
02/01/2010	001-001-6581269	Compra de frutas	50,00	.	50,00
01/02/2010	001-001-0000026	Venta de mercadería	150,00	18,00	168,00

**Figura 1** .Ventas y compras  
**Fuente:** SRI (Servicios de Rentas Internas)

**Nota:** En el casillero del “IVA” debe identificar el valor del impuesto para los casos que generen el 12% de IVA.

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC:

NOVENO DÍGITO DEL RUC	IVA			IMPUESTO A LA RENTA
	MENSUAL	SEMESTRAL		
		Primer Semestre	Segundo Semestre	
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero	10 de marzo
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero	12 de marzo
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero	14 de marzo
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero	16 de marzo
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero	18 de marzo
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero	20 de marzo
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero	22 de marzo
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero	24 de marzo
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero	26 de marzo
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero	28 de marzo

**Figura 2.** Impuesto a la Renta  
Fuente: SRI (Servicio de Rentas Internas)

#### 2.1.5.4. Reglamento LOEPS (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria)

##### Título I. Del Ámbito, Objeto y Principios

**Art. 1.- Definición.-** Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

#### **2.1.5.4.1. Capítulo I. De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria**

“**Art. 8.-** Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.” (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria), (p. 6).

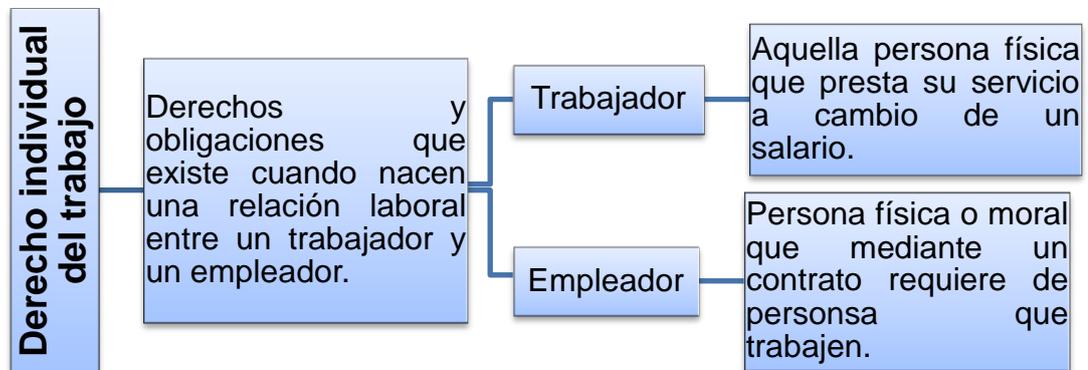
#### **2.1.5.4.2. Capítulo II. De las Unidades Económicas Populares**

**Art. 73.-** Unidades Económicas Populares.- Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

**Art. 77.-** Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria), (pág. 18).

#### **2.1.6. Código del trabajo**

“**Art. 7.-** Aplicación favorable al trabajador.- En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, los funcionarios judiciales y administrativos las aplicarán en el sentido más favorable a los trabajadores.”



**Figura 3.** Código de trabajo  
**Fuente:** Código de trabajo  
**Elaborado por:** Nelly Guaján

El Código del Trabajo menciona las normas que regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y su aplicación a las circunstancias de las condiciones de trabajo, la cual su estudio es de fundamental importancia para todo ser humano que de una u otra se encuentran relacionadas con actividades de la producción de las microempresas.

#### **2.1.6.1. De las remuneraciones y sus garantías**

**Art. 80.-** Salario y sueldo.- Salario es el estipendio que paga el empleador al obrero en virtud del contrato de trabajo; y sueldo, la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado.

El salario se paga por jornadas de labor y en tal caso se llama jornal; por unidades de obra o por tareas. El sueldo, por meses, sin suprimir los días no laborables.

**Art. 86.-** A quién y dónde debe pagarse.- Los sueldos y salarios deberán ser pagados directamente al trabajador o a la persona por él designada, en el lugar donde preste sus servicios, salvo convenio escrito en contrario.

### **2.1.7. Código de Comercio**

Art. 2. Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual. (p. 1)

Las microempresas artesanales realizan actividades productivas, en la cual es recomendable que se encuentren obligados a estar afiliados a las Cámaras de Comercio.

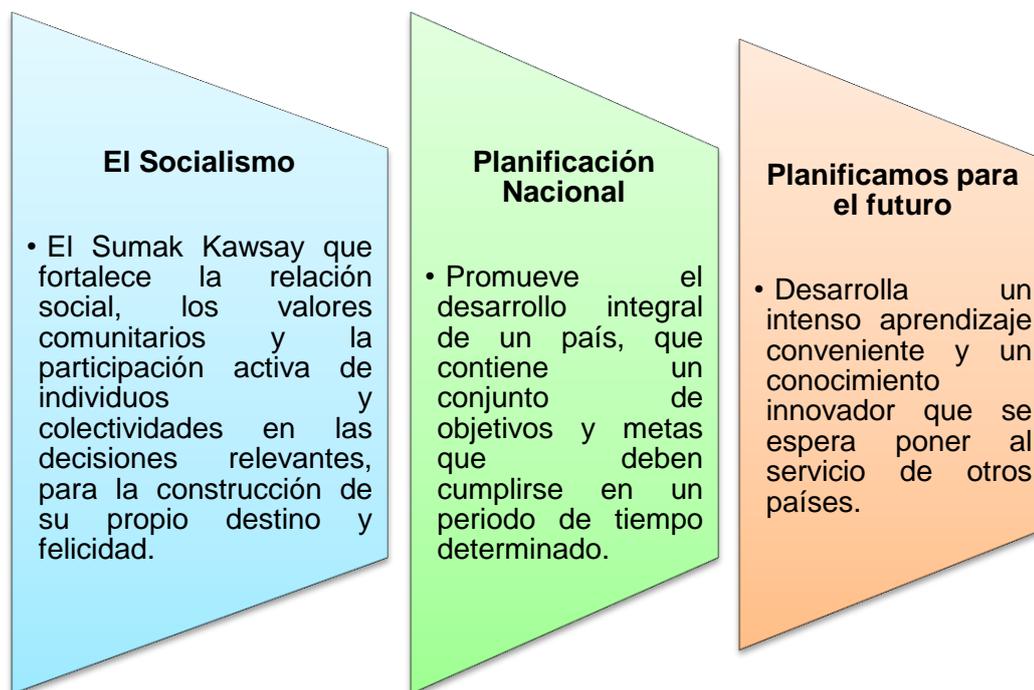
Este código de comercio contribuyó en la investigación, debido a que en él se constituyen normativas que legalizan la actividad comercial de las empresas y microempresas dentro del país.

### **2.1.8. Plan Nacional del Buen Vivir**

**“El Buen Vivir se planifica, no se improvisa. “El Buen Vivir es la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. No es buscar la abundancia ni el crecimiento económico infinito.”** (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013 - 2017) (Cap. 1 – pág. 14).

Dentro del Plan Nacional del Buen Vivir se tiene siguientes:

## PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR



**Figura 4.** Buen vivir

**Fuente:** Plan Nacional del Buen Vivir 2013- 2017

**Elaborado por:** Nelly Guajan

El buen vivir supone tener tiempo libre para la contemplación, la emancipación, las libertades, oportunidades, capacidades y potencialidades reales que progresen de modo que permitan lograr simultáneamente aquello que la sociedad, y las diversas identidades colectivas y cada uno valora como objetivo de una autorización deseable.

La actividad artesanal forma parte de las redes sociales, económicas y culturales del medio rural, de las zonas populares de las ciudades y desde luego de las etnias indígenas originarias de nuestro país.

En muchas ocasiones esta producción artesanal, objetivos que sirven para el uso cotidiano del hogar y del trabajo, o tienen un objetivo estético asociado a su uso cotidiano o a una finalidad ritual que las hace quedar inmersas en la red de símbolos que constituyen la identidad comunitaria.

### 2.1.8.1. Derechos del Buen Vivir

Tortosa, (2011) Dice:

**“El buen vivir o Sumak Kawsay, emerge desde la cosmovisión de los pueblos originarios ante la crisis global que ha generado este; y es así que los pueblos indígenas plantean una nueva forma de valorar los Estados y sus sociedades, considerando indicadores en un contexto más amplio, con el propósito de cuidar el equilibrio y la armonía que constituye la vida.” (pág. 1)**

Los derechos del Buen Vivir, están vigentes en la Constitución de la República del Ecuador comprende una serie de campos de la siguiente manera:



**Figura 5.** Derechos del Buen Vivir

**Fuente:** Constitución de la República del Ecuador (2008)

**Investigadora:** Nelly Guaján

Para poder disfrutar de todos los derechos del Buen Vivir es necesario que los seres humanos tengan trabajo, que es fuente de realización personal, base de la economía y producción de una nación.

El Sumak Kawsay o buen vivir es algo que se debería practicar diariamente, ya que da pautas para vivir en armonía con la naturaleza. Sobre todo, deberá tratar de enseñar esta práctica a las nuevas generaciones, creando conciencia ecológica desde la niñez.

#### **2.1.8.2. Matriz productiva**

**“La matriz productiva es la forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, se denomina la matriz productiva.”** (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, pág. 9)

En la actualidad la matriz productiva ha sido uno de los principales limitantes para que el Ecuador alcance una sociedad del Buen Vivir, el cual permitió superar su estructura y disposición actual que por lo tanto es uno de los objetivos prioritarios del gobierno de la Revolución Ciudadana.

Los talleres artesanales al ser parte del cambio de la matriz productiva, se los está transformando para que dentro de las políticas del Buen Vivir tengan mejores condiciones de vida. Un equipo de trabajo en territorio que está socializando la importancia y ventaja del microempresario pero fundamentalmente el paso a dar para la transformación a la pequeña industria y con ello acceder a mayores beneficios.

### **2.1.8.3. Agenda Zonal provincial**

Con el propósito de fortalecer y mejorar la articulación entre niveles de gobierno, el ejecutivo en el año 2008 inició los procesos de desconcentración y descentralización. Para efecto se conformaron las zonas administrativas de la siguiente manera:

Zona 1: Provincias de Esmeraldas, Carchi, Imbabura y Sucumbíos.

Zona 2: Provincias de Pichincha (excepto el cantón Quito), Napo y Orellana.

Zona 3: Provincias de Pastaza, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.

Zona 4: Provincias de Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas.

Zona 5: Provincias de Guayas (excepto los cantones de Guayaquil, Durán y Samborondón), Los Ríos, Santa Elena, Bolívar y Galápagos.

Zona 6: Provincias de Azuay, Cañar y Morona Santiago.

Zona 7: Provincias de El Oro, Loja y Zamora Chinchipe.

Zona 8: Cantones Guayaquil, Durán y Samborondón.

Zona 9: Distrito Metropolitano de Quito.



**Figura 6.** Agenda zonal  
**Fuente:** INEC, 2010e.  
**Elaborado por:** SEMPLADES

La microempresa artesanal según la agenda zonal a nivel provincial se encuentra en la zona 1.

## **2.1.9. Fundamentación Administrativa**

### **2.1.9.1. Teoría de la administración científica**

Se utilizó la teoría de la administración científica, a la cual se refiere al trabajo y el enfoque de sus colaboradores para analizar a la administración; que implica que los métodos de investigación, análisis y resumen indiscutible que se pueden aplicar a las actividades diarias que se dedican las pequeñas microempresas.

Es muy útil que el productor artesanal reconozca en el aspecto administrativo, a que se resguarde los recursos económicos de la microempresa.

### **2.1.10. Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad sirve para recopilar los datos principales sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar una mejor decisión, si se procede el estudio o no.

Según Erossa, (2003), menciona que:

**“Un estudio de factibilidad abarca todos los datos e información importante para un proyecto de inversión; este material se procesa y presenta en forma sistemática, suficientemente detallada de tal manera que facilite una decisión en cuanto a la implementación técnica y económica del proyecto. Su propósito es construir un instrumento para la toma de decisiones que en este caso, se refieren a proyectos de cambio”.**  
(pág. 23)

Es un estudio el cual permite verificar si el proyecto realmente es o no factible, en caso de que el análisis sea mala; o es una idea que pareciera buena pero que no tiene las debidas condiciones para realizarse.

#### **2.1.10.1. Oferta**

La oferta es la cantidad de bienes económicos que las empresas y microempresas ubican en el mercado a un precio y período determinado.

**"Es la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender".**

(Gregory, 2006)

#### **2.1.10.2. Demanda**

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que las personas desean adquirir o consumir.

Según, Espejo & Fisher, (2006):

“La demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado”. (pág. 240)

### 2.1.10.3. Demanda del producto.

Los productos que mayor salida tienen en el mercado son los ponchos, las bufandas y las chalinas; estos productos son más consumidos por los las preferencias que tiene cada uno de los consumidores, por este tipo de prendas.

**Tabla 1.** Demanda del producto

PRODUCTO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ponchos	80	43,2
Bufandas	50	27,0
Chalinas	35	18,9
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta  
Investigadora: Nelly Guaján

### 2.1.10.4. Producto

Entre las prendas (ropas) confeccionadas en telar de mano la más utilizada y que debe cubrir con las exigencias del cliente se caracteriza por ser productos de calidad y se encuentran en:

- Ponchos
- Bufandas
- Chalinas

### 2.1.10.5. El Precio

El precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio. También se dice que el precio para el comprador es el valor que da cambio de la utilidad que recibe.

**“El precio de un producto es el valor que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto”**

(Ricardo, pág. 130).

El precio no es solo la cantidad de dinero que se paga por obtener un producto, sino el tiempo utilizado para conseguirlo así como el esfuerzo y molestias necesarias para obtenerlos.

### 2.1.10.6. Canales de Distribución

Los canales de distribución cumplen la función básica, que es la de concretar el encuentro entre la oferta y la demanda. Esto se realiza a través de distribuidores mayoristas, minoristas, agentes, etc.

Los elementos implicados dentro de un canal de distribución suelen ser el productor, mayorista, minorista y consumidor final. Al establecer un canal, hay que conocer los distintos intermediarios y cómo pueden influir en el producto.

- a) **Productor:** Es la empresa que crea o elabora el producto que se va a comercializar.
- b) **Mayorista:** Empresas con gran capacidad de almacenamiento que compran al productor para revender el artículo. Esta reventa no suele destinarse al consumidor final.

- c) **Minorista:** También conocido como detallista, son empresas pequeñas que compran el producto o al productor o al mayorista para venderlo al consumidor final. Es el último eslabón del canal de distribución. Un minorista tiene un contacto directo con el cliente final, por ello, puede influir enormemente en las ventas de los productos que están comercializando.

#### **2.1.10.7. Comercialización**

Según, Arboleda, (2001):

**"La comercialización es lo relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios". (pág. 56)**

La comercialización es la intermediación entre productor y consumidor final, los cuales mediante el intercambio realizado obtienen un beneficio, el productor ingresos, el comerciante ganancias y el consumidor satisface sus necesidades adquiriendo un bien o servicio.

#### **2.1.10.8. Proceso productivo**

Córdoba, (2010), señala que:

**"El proceso productivo se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos o servicios, mediante la participación de un determinado proceso que combina mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación". (pág. 256)**

Es la combinación de factores productivos dentro de un proceso de transformación; que tiene como finalidad crear nuevos productos o

servicios, mediante una administración técnica para conseguir eficiencia en el ahorro de recursos, alcanzado así la mayor rentabilidad y competencia en el mercado, sin dejar de lado la calidad y satisfacción del consumidor.

#### **2.1.10.8.1. Tejido**

El tejido es el proceso que se realiza a mano mediante la utilización de la lanzadera, en donde se teje el hilo para dar forma creando así gran variedad de productos como: ponchos, bufandas, chalinas entre otros.

Morales, (2010), Menciona que:

**"Este proceso se realiza a mano, con la cual se teje al hilo y se va dando formas al poncho en piezas y se obtiene el producto semi elaborado. En este proceso es muy importante la experiencia del trabajador, ya que de ella depende el volumen de producción para que no exista el riesgo de dañarse". (pág. 95)**

Existen dos tipos de tejidos que son:

Tejidos de punto

Tejidos de telar

Entre los tejidos de punto se distingue dos técnicas: tejido con agujas y el ganchillo. Entre los tejidos de telar se puede distinguir los artesanales, realizados en telares artesanales; y los industriales que se realizan en telares fabriles.

La diferencia entre el tejido de punto y el de telar está en la forma de cruzar los hilos. En el telar se realiza un tejido de trama y urdimbre, que

consiste en el cruzamiento de hilos dispuestos en sentido longitudinal (urdimbre) y transversal (trama), en un telar. En el tejido de punto se tiene diferentes formas de entrelazado, que se logra anudando de distintas maneras una misma hebra, con la ayuda de una o dos agujas o máquina de tejer.

#### **2.1.10.8.2. Costura**

Luego del proceso de tejido se procede a coser e ir dando forma al poncho, la cual se realiza en forma manual y con la ayuda de una aguja. En este proceso la destreza y la experiencia tienen mucha importancia para que se obtenga un producto de calidad.

#### **2.1.11. ESTUDIO TÉCNICO**

Según, Jácome, (2005), expresa:

**"Esta fase corresponde al análisis de factibilidad, tomando en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizarse en forma adecuada para lograr el proyecto a implantar tenga éxito". (pág. 133)**

El estudio técnico tiene como objetivo principal estimar las variables técnicas del proyecto para su puesta en marcha, comenzando por la descripción del lugar en donde se va a crear, las inversiones necesarias para su respectiva ejecución.

##### **2.1.11.1. Tamaño del Proyecto**

Vaca, (2006), señala:

**"El tamaño óptimo del proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de**

**producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica" (pág. 92).**

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad instalada del mismo en función de la cantidad a producir un determinado bien o servicio durante su vida útil, con el fin de obtener la mayor rentabilidad en función de un análisis técnico y aprovechamiento máximo de sus recursos.

### **2.1.11.2. Localización del Proyecto**

La localización es la ubicación física donde va a funcionar o se va a construir la microempresa

Meza, (2010) Añade:

**"El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio" (pág. 23).**

La localización es determinar el lugar óptimo en la cual se debe implantar un proyecto, misma que debe contar con factores de competitividad para alcanzar alta rentabilidad, a través de la disminución costos y un acceso oportuno al consumidor.

### **2.1.11.3. Macro Localización**

Contabilidad Financiera, (2009), explica:

**"La macro localización tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda. (pág. 226)**

Al hablar de macro localización se refiere al lugar en la cual se creará el proyecto, tomando en cuenta una amplia área geográfica misma que debe contar con las condiciones necesarias para su operatividad.

#### **2.1.11.4. Micro Localización**

Jácome, (2006), dice:

**"Es la parte donde se establecen condiciones específicas o particulares que permiten fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto, para lo cual se adiciona la siguiente información: parroquia, calles longitudinales y transversales, dirección domiciliaria y telefónica de ser posible, croquis de ubicación"** (pág. 133).

La Micro Localización se refiere a la ubicación exacta donde va a funcionar la microempresa.

#### **2.1.12. Clases de inversiones**

En los proyectos consideran fundamentalmente las siguientes inversiones:

##### **2.1.12.1. Inversión fija**

Está constituida por los bienes de capital o activos productivos.

### **2.1.12.2. Inversión variable**

Corresponde al capital de trabajo o los recursos necesarios para arrancar el proyecto. Se conoce también como inversión diferida, porque se amortizan en muchos casos durante el horizonte o vida útil del proyecto.

### **2.1.12.3. Inversión diferida**

La conforman los costos de la investigación, gastos de constitución, diagnósticos, estudios de mercado.

## **2.1.13. ESTUDIO FINANCIERO**

Sapag, (2008), explican:

**"Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad".(pág.187)**

El estudio financiero permite establecer los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, determinando ingresos y egresos que tendrá durante su vida útil, teniendo como resultado la utilidad o pérdida que pudiese generar anualmente, además define la factibilidad financiera en función del análisis de sus indicadores financieros.

### **2.1.13.1. Ingresos**

**MICROSOFT, Encarta, (Ingreso), 2009, afirma:  
"Es el dinero, o cualquier otra ganancia o**

**rendimiento de naturaleza económica, obtenido durante cierto periodo de tiempo. El ingreso puede referirse al de un individuo, a una entidad, a una corporación o de un gobierno".**

Los ingresos son valores recibidos de cualquier naturaleza ya sea en dinero o especies generadas por el intercambio de un bien o un servicio, en el caso de una empresa los ingresos provienen de las ventas de bienes o servicios.

#### **2.1.13.2. Egresos**

Según, [www.definicion.org/egreso](http://www.definicion.org/egreso), define:

**"Es la Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias. En Contabilidad Gubernamental, los pagos se hacen con cargo al presupuesto de egreso".**

Los egresos son desembolsos o salidas de dinero debido a gastos directos e indirectos dentro del proceso productivo, los cuales son indispensables ya que forman parte de la inversión y permiten generar productividad y riqueza para la empresa.

#### **2.1.3.3. Costos de producción**

Los costos de producción se refieren a los materiales directos e indirectos, mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de producción o fabricación.

### 2.1.13.3.1. Materia prima

Son los materiales e insumos sujetos a transformación en el proceso productivo, hasta la obtención de un producto.

**Materia Prima Directa:** Los materiales que se identifican claramente en un producto toman el nombre de materiales directos o materia prima directa, y tienen la particularidad de ser fácilmente medibles en la cantidad que forman parte del artículo terminado.

**Materiales Indirectos:** Son todos los materiales sujetos a transformación que no se pueden identificar o cuantificar plenamente en los productos terminados y se acumulan dentro de los costos indirectos, pudiendo o no formar parte del producto.

Los materiales indirectos o materia prima indirecta, son aquellos que se emplean con la finalidad de beneficiar al conjunto de producción de la fábrica, y por lo tanto no puede determinarse con precisión la cantidad que beneficia a un artículo.

### 2.1.13.3.2. Mano de obra

Es el pago a los obreros en sueldo por su trabajo, la cual es necesaria para la elaboración de un producto o servicio. Con los años y el avance de la tecnología, la mano de obra ha ido perdiendo peso dentro del costo de producción.

Son los salarios que se pagan a las personas que participan en la transformación de la materia prima en producto terminado.

**Mano De Obra Directa:** Son los sueldos que se pagan a las personas que participan directamente en la transformación de la materia prima en

producto terminado y que se pueden identificar o cuantificar plenamente con el mismo.

Es el trabajo desarrollado por las personas que están más cerca de la producción o elaboración del producto.

**Mano De Obra Indirecta:** Los sueldos y salarios que se pagan al personal de apoyo a la producción y que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, se clasifican como mano de obra indirecta.

#### **2.1.13.3.3. Costos indirectos de producción**

Son egresos efectuados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican o a las distintas prestaciones de servicios, pero que por su naturaleza no se pueden cargar a una unidad de producción definida.

Son el conjunto de costos fabriles que intervienen en la transformación de los productos y que no se identifican o cuantifican plenamente con la elaboración de partidas específicas de productos, procesos productivos o centros de costos determinados.

#### **2.1.13.3.4. Gastos Administrativos**

Vaca G., (2006), afirma: "Son los costos que provienen por realizar la función Administrativa de la Empresa". (pág. 172)

Los gastos administrativos son los costos realizados en la función administrativa, dentro de los cuales se encuentran las remuneraciones del personal administrativo, gastos de representación, suministros, material de oficina y servicios diversos constituidos por arriendo, energía eléctrica, agua etc.

#### **2.1.13.3.5. Gastos de Ventas**

Bravo,(2007), Define:

**"Los gastos de ventas son todos los desembolsos o pagos que se realizan en el departamento de ventas como: sueldos a vendedores, comisiones, publicidad, entre otros". (pág. 191)**

Los gastos de ventas son aquellos que se realizan directamente en el departamento de ventas para su normal funcionamiento, ya que de este depende el posicionamiento en el mercado mediante la promoción y publicidad que genere además de los acuerdos comerciales que ejecute.

#### **2.1.13.3.6. Gastos Financieros**

Corresponden a todos los cargos financieros producto de intereses por créditos u obligaciones contraídas con instituciones financieras durante un proceso productivo.

#### **2.1.13.3.7. Depreciaciones**

Las depreciaciones representan la desvalorización de los activos ya sea por uso o por obsolescencia, todos los activos tangibles se deprecian anualmente y el porcentaje en que lo realizan depende de su naturaleza.

#### **2.1.14. Balance general**

Zapata, (2005), en su obra Contabilidad General indica: "Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado".

Informe financiero básico y producto final de todo sistema contable, a través del cual el representante o máxima autoridad de una empresa pone de manifiesto el estado patrimonial del organismo y la situación financiera en determinada fecha, por lo general al fin de un ejercicio económico.

### **2.1.15. Estado de pérdidas y ganancias**

Sánchez, en su obra Contabilidad General (2005) menciona:

**"El Estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos que produjeron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un período determinado".**

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la microempresa en dicho período de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio.

#### **2.1.15.1. Flujo de caja**

Es el estado financiero que se elabora al término de un ejercicio económico o período contable, para evaluar el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto.

### 2.1.15.2. Valor presente neto (VAN)

Según Córdova M. P., (2006), en su libro titulado Formulación y Evaluación de Proyectos expresa:

**“Es simplemente la suma actualizada al presente de todos los beneficios, costos e inversiones del proyecto. A efectos prácticos, es la suma actualizada de los flujos netos de cada período”.**

El VAN mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la ganancia deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, se calcula el valor actual de todos los flujos futuros a partir del primer período de operación y resta la inversión total expresada en el momento cero.

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

### 2.1.15.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Urrestra, (2008), manifiesta:

**“Refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante su vida útil”. (pág.12)**

Tasa Única de Retorno o Tasa Interna de Retorno Ajustada (TIR) es la relación que existe entre los Ingresos Generados por un proyecto en los años operativos y los Egresos por concepto de Inversión ejecutada en el mismo. Estos dos factores se trasladan al año cero a una Tasa de actualización previamente calculada.

El enfoque de la tasa interna de retorno del proyecto, como tiene patrones convencionales de flujos netos de efectivo, basados en los flujos de entradas (ventas) y flujos de salida (costos e impuestos) en los períodos proyectados (5 años) se tendrá un patrón convencional de comportamiento.

$$0 = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

#### 2.1.15.4. Período de recuperación de la inversión (PRI)

Según, Córdoba M., (2006), argumenta:

**“Se define como el número esperado de períodos que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto”**  
(pág.5).

Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son flotantes o cambiantes.

#### **2.1.15.5. Relación beneficio/costo (RB/C)**

La relación beneficio costo matemáticamente es igual a la sumatoria del valor presente de los ingresos actualizados a una tasa de interés dividido para la Inversión Inicial del proyecto actualizada a la misma tasa.

#### **2.1.15.6. Punto de Equilibrio (PE)**

(S., 2001), explica: "El punto de equilibrio es aquel en el cual los ingresos provenientes son iguales a los costos de operación y de financiación". (pág. 308)

El Punto de Equilibrio es una herramienta indispensable que permite determinar la cantidad mínima a producir en unidades o términos económicos, misma que cubre todos sus gastos sin generar rentabilidad ni pérdidas basándose en el análisis de costos fijos y variables.

#### **2.1.16 Definición de Microempresa**

**“La empresa es “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios”, (Andrade, pág. 56).**

En la investigación realizada en una microempresa se define como negocios que venden sus productos en pequeñas cantidades y no requieren de gran inversión para su funcionamiento. Estas pequeñas empresas tienen la posibilidad de crecer y generar competitividad con sus similares.

### **2.1.16.1. Importancia de la microempresa**

La creación de una microempresa es muy importante, en lo cual genera fuentes de empleo y oportunidades para mejorar la calidad en confección de ropa en telar mano, y así contribuir al desarrollo de la ciudad de Otavalo.

### **2.1.16.2. Ventajas de la microempresa**

- ✓ Genera fuentes de empleo.
- ✓ Tienen mayores posibilidades de conocer al cliente y saber lo que necesita.
- ✓ Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la reinserción de los emprendedores en la actividad económica.
- ✓ Marco legal sobre el cual se brindará el soporte y financiamiento a la microempresa.

### **2.1.16.3. Desventajas de la microempresa**

- ✓ Utilizan tecnología ya superada.
- ✓ Dificultad de acceso a crédito.
- ✓ Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.

#### **Según la cantidad de funciones que desarrolla:**

Microempresa de función única: desarrolla una sola actividad.

Microempresa de dos funciones: desarrollan dos funciones tienen la misma importancia, se superan una a la otra.

Microempresa de función múltiple: incorpora varias funciones, su gestión es más complicada.

**Según la novedad de su producción:**

Microempresa de producción por copia: produce bienes y servicios que ya están en el mercado tratando de marcar el marketing.

Microempresa de producción innovadora: producen bienes y servicios e introduce algunas modificaciones.

**2.1.17. Contabilidad de Costos**

La Contabilidad de costos es un método de información que se clasifica, ordena, acumula y registra los costos de actividades, procesos y productos para facilitar la toma de decisiones, la planeación y el registro administrativo.

En la microempresa el costo es una técnica, que permite calcular lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio.

Los costos son inversiones de dinero que una empresa o microempresa lo realiza, con el fin de producir un bien, comercializar un producto o prestar algún servicio sea dentro o fuera del mercado.

**2.2. Posicionamiento Teórico Personal**

Una vez finalizada las fundamentaciones, se realiza el posicionamiento teórico personal tomando en cuenta lo siguiente:

El estudio de la fundamentación filosófica es muy importante ya que de acuerdo a la teoría humanista se observó que el objetivo del estudio es el ser humano, ya que toma en cuenta su conocimiento, los valores éticos para su buena conducta como un ser racional e independiente, y así ser productivo en el ámbito económico y social.

Mediante la fundamentación psicológica, la teoría cognitiva, se destaca que las técnicas mentales son acorde al diario vivir de cada persona, lo que tolera a que los productores y consumidores de la microempresa construyan su conocimiento como un sujeto eficaz y aplique aspectos económicos adecuados de una forma que facilite la creación y administración de la microempresa artesanal.

En la fundamentación pedagógica cuyas teorías principales consisten en el procesamiento de la información que es el ser humano, quién procede información a través de una investigación que aplica para alcanzar su conocimiento, a la vez permitiendo el uso de los procesos para crear y administrar la microempresa artesanal conforme a las necesidades y la realidad de dicha microempresa.

La fundamentación sociológica y la teoría socio-crítica, facilitó solucionar la realidad de la microempresa según el desarrollo social, en la cual los productores artesanales intervengan con mayor interés en el aspecto administrativo.

La fundamentación legal se sujeta a ciertas disposiciones como son: Leyes, Reglamentos, especialmente en lo que se refiere al aspecto artesanal, ya que todo ello permite cumplir las obligaciones según corresponda.

La fundamentación administrativa permitió fortalecer los conceptos relacionados con la creación y la administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano, que a su vez esta actividad apoya en la sustentabilidad microempresarial, al no utilizar equipos contaminantes al producir los artículos de manera manual.

El estudio de factibilidad, busca determinar si existe o no una demanda que justifique si el proyecto es factible o no para así poder llegar a una

ejecución en un espacio de tiempo, en el cual permita tomar decisiones correctas dentro de la microempresa artesanal.

Con la microempresa de confecciones, no se ha encontrado ningún negocio que se dedique exclusivamente a elaborar este tipo de producto; por tal motivo, se toma la decisión de hacer conocer a los consumidores sobre esta microempresa que tendrá gran ventaja por ser la primera en establecer estas ideas en la ciudad, al producir las prendas de vestir de manera manual y artesanal.

### **2.3. Glosario de Términos**

Para el desarrollo del glosario de términos se utilizó siguiente fuentes de consulta:

([Http: //es.thefreedictionary.com/](http://es.thefreedictionary.com/), 2015)

<http://www.quiminet.com>)

([Http: //www.significados.com/](http://www.significados.com/), 2015)

([Http: //www.degerencia.com/](http://www.degerencia.com/), 2015)

**Popularidad.-** Aceptación y fama que tiene una persona o una cosa entre la mayoría de la gente.

**Rentable.-** es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

**Expansión.-** Aumento de la producción de una cosa para que llegue a un mayor número de personas.

**Insolencia.-** Disminución de la vida útil de un bien de consumo o de un bien de capital, debido a un cambio económico o al avance tecnológico. La obsolescencia se debe distinguir de la depreciación que consiste en el deterioro físico del bien por su uso o por el paso del tiempo.

**Fenómenos.-** es el aspecto que las cosas ofrecen ante nuestros sentidos; es decir, el primer contacto que se tiene con las cosas, lo que denomina experiencia.

**Hipótesis.-**es algo que se supone y a lo que se le otorga un cierto grado de posibilidad para extraer de ello un efecto o una consecuencia. Su validez depende del sometimiento a varias pruebas, partiendo de las teorías elaboradas.

**Lucrativo.-** Que produce mucha utilidad, ganancia o beneficio.

**Difusión.-** La difusión implica propagar algo, una información, dato o noticia, con la misión de hacerlo público y de ese modo ponerlo en conocimiento de una importante cantidad de individuos que lo desconocen hasta ese momento.

**Competitivo.-** Persona o cosa que, por su calidad o sus propiedades, es capaz de competir con alguien o algo.

**Concepciones.-** pensamiento conjunto de ideas que sostiene alguien sobre un tema.

**Relevantes.-** se aplica para designar a toda aquella que pertenece a una de las familias de lógicas denominadas sub-estructurales no clásicas que impone determinadas limitaciones en la implicación.

**Marketing.-** Marketing es un sistema total de actividades mercantiles, encaminada a planear, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores potenciales.

**Jerárquico.-** es el criterio que permite establecer un orden de superioridad o de subordinación entre personas, instituciones o conceptos. Organización o clasificación de categorías o poderes, siguiendo un orden de importancia.

**Mohair.-** El mohair es un tejido hecho del pelo de la cabra de Angora, muy utilizado en la confección de chaquetas y jerséis.

**Urdimbre.-** conjunto de hilos paralelos que forman la base estructural del tejido y que enlazados con la trama forman la tela. Están dispuestos en sentido longitudinal (vertical con respecto a la persona que realiza el trabajo) y con espacios regulares.

**Trama.-** Atravesar los hilos de la trama por entre los de la urdimbre, para tejer la tela. Conjunto de hilos que, cruzados con los de la urdimbre, forman un tejido.

**Nailon.-** Se emplea en la fabricación de géneros de punto y tejidos diversos.

**Poliéster.-** Resina plástica muy resistente a la humedad y a los productos químicos: el poliéster se utiliza para fabricar fibras artificiales y material textil.

**Lanzadera.-** Utensilio alargado, dotado a veces de una bobina, en que se enrolla el hilo de la trama para tejer.

**Rudimentaria.-**Que es sencillo o elemental

**Empírica.-** el empirismo para que un conocimiento sea considerado como válido deberá primero ser probado por la experiencia, siendo esta entonces la base de los conocimientos.

**Administrativo.-** Se aplica a la persona que trabaja en las tareas de administración de una empresa o institución pública.

**Hipótesis.-** es el establecimiento de un vínculo entre los hechos que el investigador va aclarando en la medida en que pueda generar explicaciones lógicas del porqué se produce este vínculo.

**Cognitivo.-** es aquello que pertenece o que está relacionado al conocimiento.

**Control.-** es un proceso que sirve para guiar la gestión empresarial hacia los objetivos de la organización y un instrumento para evaluarla.

**Axiomático.-** Que es evidente e incuestionable como un axioma.

**Rígida.-** Que cumple o hace cumplir las normas de forma excesivamente rigurosa.

**Factores.** Elemento o circunstancia que contribuye, junto con otra cosa a producir un resultado.

**Envergadura.-** Distancia de los brazos humanos completamente extendidos en cruz.

**Noción.-** Idea o conocimiento fundamental.

**Sustitutos.-** Persona que reemplaza a otra y desempeña sus funciones.

## **2.4. Sub-problemas e interrogantes de investigación**

¿Cuál es la situación actual para determinar la realidad donde se va a crear y administrar la microempresa, en la cual establezca oportunidades que permitan evidenciar los diferentes medios de producción?

¿La fundamentación teórica de la investigación permite sustentar los lineamientos que mejoren la creación y administración de la microempresa artesanal en telar de mano?

¿El diseño de la propuesta alternativa relacionada con el estudio de la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano, permite conocer los procesos y la gestión en la actividad artesanal?

¿La difusión de la propuesta a los productores de confección de ropa en telar de mano, permite encontrar una solución coherente al problema planteado en la investigación?

## 2.5. Matriz Categorial

VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIÓN	INDICADOR
Estudio de factibilidad	Análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre las necesidades de los microempresarios de creación y administración de los talleres de confección de ropa a mano y en base a ello tomar la mejor decisión de solución al problema planteado.	Factibilidad Demanda Producto Precio Elementos del costo Costos de producción Estudio técnico y financiero	Estudio Comercialización Bajo costo Satisfacción Calidad Nivel de educación Nivel de conocimiento Lugar Costos Estudio de mercado

Microempresa	La microempresa es un mecanismo económico constituido por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	Definición Importancia Ventajas Clasificación de microempresa	Procesos Productores y consumidores artesanales Administración Cumplimiento de disposiciones Utilidades Existencia microempresarial
Confección de ropa en telar a mano	El método es un orden que debe imponer a los diferentes procesos necesarios para lograr un fin dado o resultados.	Propietarios Artesanales Tejido Costura Proceso de producción Elementos del costo	Frecuencia de compra Dispuesto a comprar Conocimiento confección Condición de confección Lugar de adquisición Costo

**Tabla 2.**Matriz Categorial  
**Investigadora:** Nelly Guajan

## **CAPÍTULO III**

### **3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Tipos de Investigación**

Los tipos de investigación que se utilizaron en el trabajo de grado referente a la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo son los siguientes:

##### **3.1.1. Investigación de Campo**

Este tipo de investigación se aplicó a los productores y consumidores de la ciudad de Otavalo, que fueron seleccionados para realizar las encuestas, y lograr obtener información necesaria para plantear la propuesta.

##### **3.1.2. Investigación Documental**

Esta investigación aportó en la búsqueda de información bibliográfica, documental en diferentes textos, revistas, leyes, reglamentos e internet, para poder desarrollar los antecedentes, el marco teórico y la propuesta alternativa, en la cual ayudó a sustentar las bases teóricas; con la finalidad de ampliar y aplicar el conocimiento a la investigación.

##### **3.1.3. Investigación Descriptiva**

Esta investigación permitió analizar e interpretar los datos recolectados en las encuestas aplicadas a los productores y consumidores, para luego con la información obtenida, poder elegir una adecuada administración

microempresarial, que se acople a las necesidades de los talleres artesanales.

#### **3.1.4. Proyecto Factible o propositiva**

La investigación propositiva permitió elaborar un trabajo participativo, mismo que se caracterizó por desarrollar la propuesta alternativa que dé solución al problema encontrado, para que sea posible la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano; es necesario tomar en cuenta el ámbito artesanal, y a la vez reconociendo que la microempresa prospere sin ninguna dificultad.

### **3.2. Métodos**

#### **3.2.1. Método Analítico**

Este método facilitó la recopilación de datos, investigando cada ítem la cual permita determinar un diagnóstico real de las condiciones y necesidades de los productores y consumidores artesanales.

#### **3.2.2. Método Inductivo**

Se empleó este método en la redacción de las conclusiones finales que generaron el desarrollo de la investigación.

#### **3.2.3. Método Deductivo**

Se utilizó este método para lograr resultados obtenidos, mediante la revisión de fuentes bibliográficas; lo que permitió ampliar el espacio del diagnóstico y por ende de la propuesta; en la cual los productores y consumidores artesanales se interesen más por confeccionar ropa en telar de mano.

### 3.2.4. Método Estadístico

Este método se utilizó para el análisis e interpretación de resultados obtenidos en la aplicación de encuestas, la cual permitió realizar la respectiva representación gráfica de acuerdo a las respuestas obtenidas.

### 3.3. Técnicas e instrumentos

En el trabajo investigativo se aplicó la técnica de la encuesta.

#### 3.3.1. Encuesta

Esta técnica se aplicó a los productores y consumidores artesanales de la ciudad de Otavalo, y con ello determinar la importancia que tiene de crear la microempresa de confección de ropa en telar de mano.

### 3.4. Población y Muestra

La población a estudiar son: 38 productores artesanales dato extraído de las patentes municipales del cantón Otavalo, como también a los consumidores comprendidos en edades de 15 a 80 años de la ciudad de Otavalo, siendo 44.840 personas dato obtenido del **(INEC 2010)**.

**Tabla 3.** Población y muestra

<b>POBLACIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>
<b>Productores artesanales</b>	38
<b>Consumidores artesanales</b>	2.576

Fuente: INEC 2010  
Investigadora: Nelly Guaján

### 3.5. Muestra

Para los consumidores es necesario obtener una muestra representativa ya que esta población es significativa.

En la muestra se aplica un censo que investiga a toda la población por lo que es necesario aplicar la siguiente fórmula.

La muestra se calcula cuando la población es superior a 100, la fórmula es la siguiente:

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

Por lo tanto se aplica el cálculo de la muestra. La encuesta se aplica a un porcentaje entre productores y consumidores de la ciudad de Otavalo.

#### **SIMBOLOGÍA:**

n = Tamaño de la muestra

PQ= Variación de la población, valor constante = 0,25

N= Población / Universo

(N-1)= Corrección geométrica, para muestra grandes >30

K= Coeficiente de corrección de error, valor constante =2

E= Margen de error estadístico

0.02 = 2% (mínimo)

0.3 = 30% (máximo)

0.05 = 5% (recomendado en educación.)

Fracción Muestra Estratificada

$$m = \frac{n}{N} E$$

m= Fracción Muestra

n= Muestra

N= Población/ Universo

E= Estrato (Población)

$$n = \frac{2576 \times 0.25}{(2576 - 1) \frac{0.05^2}{2^2} + 0.25}$$

$$n = \frac{644}{(2575) \frac{0.0025}{4} + 0.25}$$

$$n = \frac{644}{(2575) \frac{0.0025}{4} + 0.25}$$

$$n = \frac{644}{(2575)(0.000625) + 0.25}$$

$$n = \frac{644}{1.61 + 0.25}$$

$$n = \frac{644}{1.86}$$

$$n = 346$$

**Tabla N°4 Resumen de la muestra**

<b>POBLACIÓN</b>	<b>MUESTRA</b>
<b>Productores artesanales</b>	38
<b>Consumidores artesanales</b>	346

**Fuente:** INEC 2010

**Investigadora:** Nelly Guaján

El cuadro de la muestra define que se aplica la encuesta a los 38 productores artesanales y a los 346 quienes son los consumidores artesanales, datos que existe en el Municipio de Otavalo.

## CAPÍTULO IV

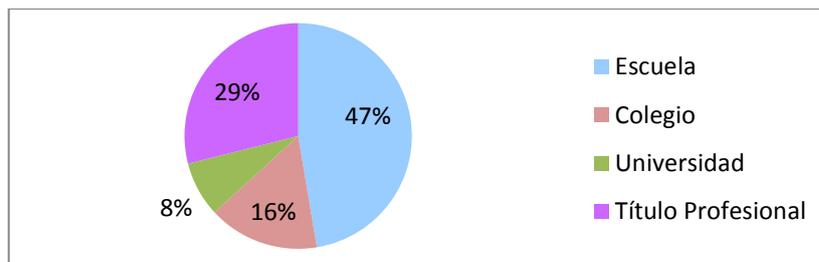
### 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LOS TELARES QUE PRODUCEN ROPA TEJIDA A MANO DE LA CIUDAD DE OTAVALO

##### 1. ¿Cuál es el nivel de educación que posee?

Tabla 5.Pregunta 1

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Escuela	18	47
Colegio	6	16
Universidad	3	8
Título Profesional	11	29
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>



**Figura 7.Pregunta 1**  
**Fuente:** Productores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

#### Interpretación

Se observa que la mayor parte de los propietarios artesanales tienen una preparación académica de nivel primaria, ya que no requieren de tecnología avanzada ni conocimientos técnicos complejos que si los podrían cumplir en las confecciones de ropa en telar de mano.

2. ¿Ha recibido información relacionada a los procesos para la creación de la microempresa de confección de ropa en telar de mano?

Tabla 6.Pregunta 2

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mucho	12	32
Poco	20	53
Nada	6	16
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

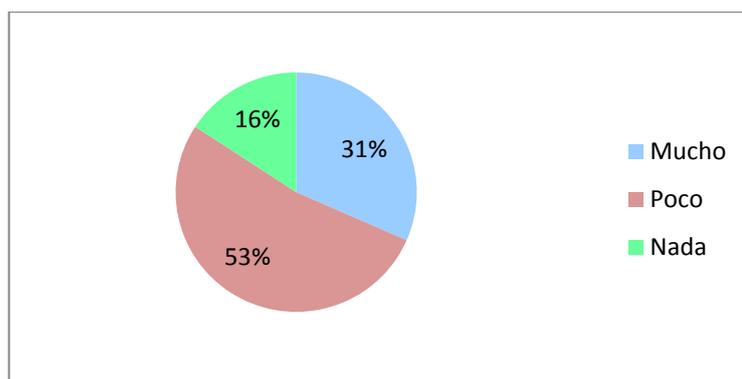


Figura 8.Pregunta 2  
Fuente: Productores artesanales  
Investigadora: Nelly Guaján

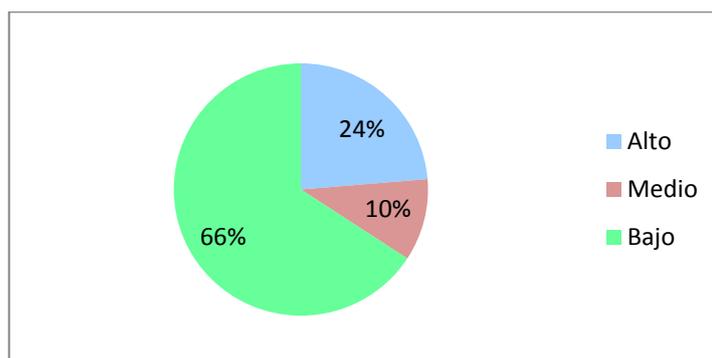
### Interpretación

La mayoría de los productores artesanales afirman que reciben poca información relacionada a los procesos para crear una microempresa de confección; ya que no han tenido la oportunidad de asistir a los talleres, reuniones que ha brindado aquellas personas y mencionan que les gustaría tener conocimientos sobre el tema, ya que es de gran importancia.

**3. Qué nivel de conocimiento posee en cuanto a la administración de su microempresa?**

**Tabla 7.Pregunta 3**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Alto	9	24
Medio	4	11
Bajo	25	66
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>



**Figura 9.Pregunta 3**  
**Fuente:** Productores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

**Interpretación**

Como se aprecia en la figura, los productores artesanales mencionan que tienen un nivel bajo de conocimiento para administrar su microempresa, por lo que se ha observado que es necesario que se plantee una propuesta que contenga información detallado y fácil de acceder, la cual permita capacitar, a los productores en la administración de los talleres artesanales.

4. ¿Qué nivel de conocimiento posee en cuanto al cumplimiento de las disposiciones legales?

Tabla 8.Pregunta 4

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Alto	13	34
Medio	18	47
Bajo	7	18
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

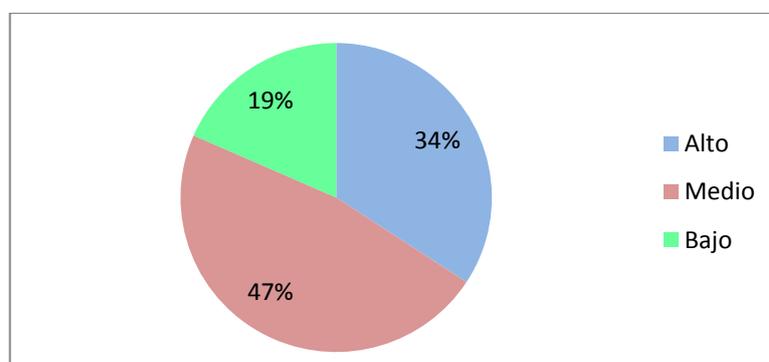


Figura 10. Pregunta 4  
Fuente: Productores artesanales  
Investigadora: Nelly Guaján

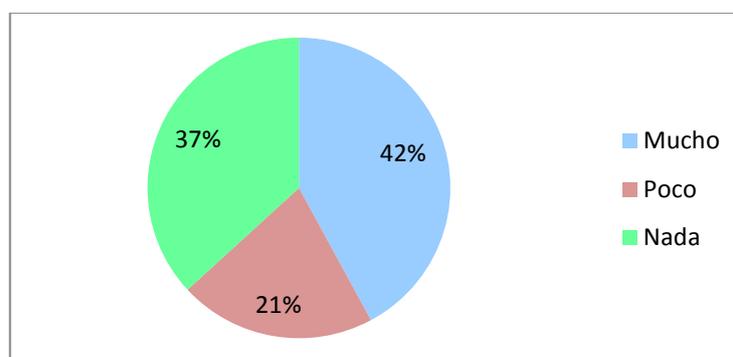
### Interpretación

La mayoría de los encuestados tienen un nivel de conocimiento medio ya que no se han interesado en conocer sobre las funciones legales que debe tener una microempresa, y una minoría afirma que tiene un nivel bajo el cual siempre se han encontrado desinformados en el ámbito microempresarial, por lo que sugieren tener conocimiento relacionado con las disposiciones legales para tener conocimiento de cómo crear correctamente la microempresa de confección de ropa en telar de mano.

5. ¿Conoce Usted el final del proceso productivo de las utilidades generadas por su microempresa?

Tabla 3. Pregunta 5

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mucho	16	42
Poco	8	21
Nada	14	37
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>



**Figura 11.** Pregunta 5  
**Fuente:** Productores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

### Interpretación

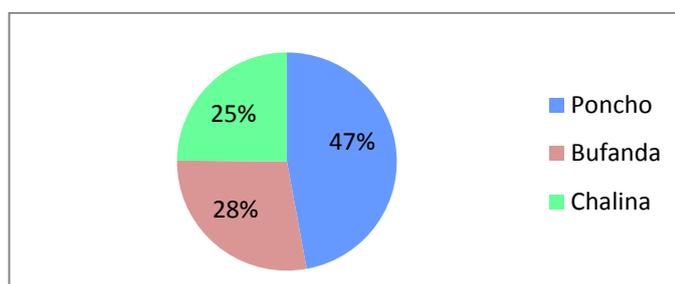
La mayoría de los encuestados mencionan que conocen poco el final del proceso productivo de las utilidades. Por lo que se debería exigir a todos los productores artesanales a que pongan mayor interés en este aspecto y puedan observar el proceso final de confección de ropas y de las utilidades, que se van generando a diario dentro de la microempresa artesanal.

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES ARTESANALES DE LA CIUDAD DE OTAVALO, SEGÚN DATOS OBTENIDOS EN EL GAD MUNICIPAL DE OTAVALO.**

**1. ¿Qué prendas de vestir ha comprado o desearía comprar confeccionadas en telar de mano?**

**Tabla 4. Pregunta 1**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Poncho	163	47
Bufanda	97	28
Chalina	86	25
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 12. Pregunta 1**  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

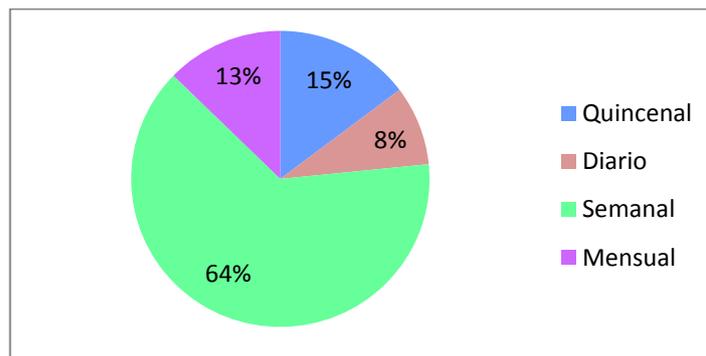
### **Interpretación**

La mayoría de los productores artesanales desean comprar poncho exclusivamente confeccionado en telar de mano, ya que en ciertos pueblos es una vestimenta típica; así como también es una prenda que sirve como abrigo para protegerse de la lluvia el cual permite evitar el resfrío, por lo que se manifiesta que es muy esencial que los consumidores adquieran este tipo de prenda en la microempresa para cuidar su salud.

**2. ¿Con qué frecuencia realiza la compra de ropa confeccionada en telar de mano?**

**Tabla 5. Pregunta 2**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Quincenal	51	15
Diario	30	9
Semanal	221	64
Mensual	44	13
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 13. Pregunta 3**  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

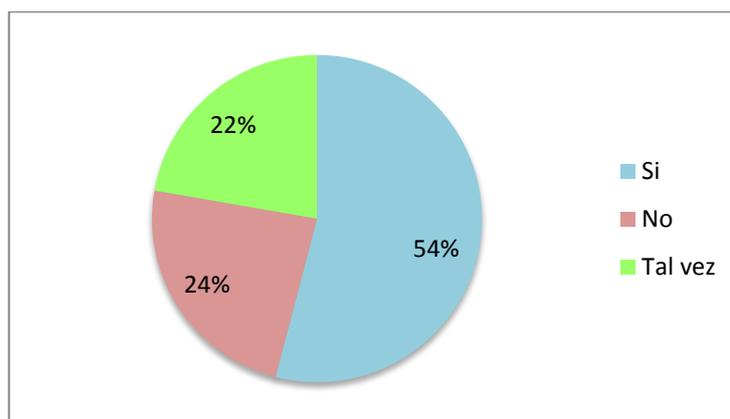
**Interpretación**

La mayoría de los encuestados indican que realizan la compra de ropa confeccionada a mano semanalmente, la cual permite beneficiar ofertas del día por este tipo de ropa, por lo que se debe identificar el nivel de producción que la microempresa puede realizar en un periodo determinado.

**3. ¿Estaría usted dispuesto a comprar ropa confeccionada en telar de mano?**

**Tabla 6. Pregunta 3**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	187	54
No	82	24
Tal vez	77	22
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 14.** Pregunta 3  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

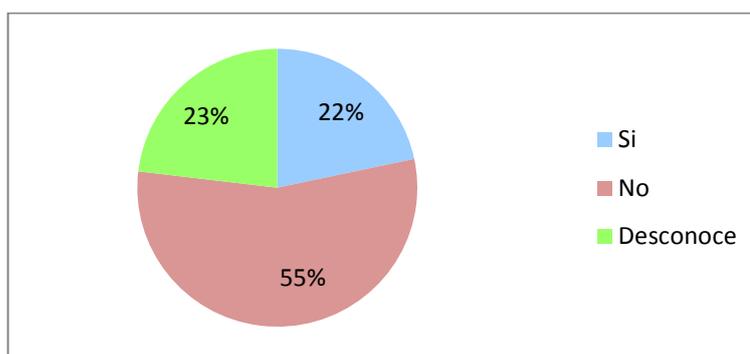
**Interpretación**

La mayor parte de los consumidores artesanales muestran que si están dispuestos a realizar la compra de ropa confeccionada en telar de mano, ya que este tipo de ropa más bien es de calidad y no de cantidad que ofrece; de tal modo que se observó que es factible crear la microempresa dedicada esencialmente en productividad artesanal.

4. ¿Conoce usted lugares donde se confeccione ropa en telar de mano?

Tabla 7. Pregunta 4

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	75	22
No	191	55
Desconoce	80	23
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 15.** Pregunta 4  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

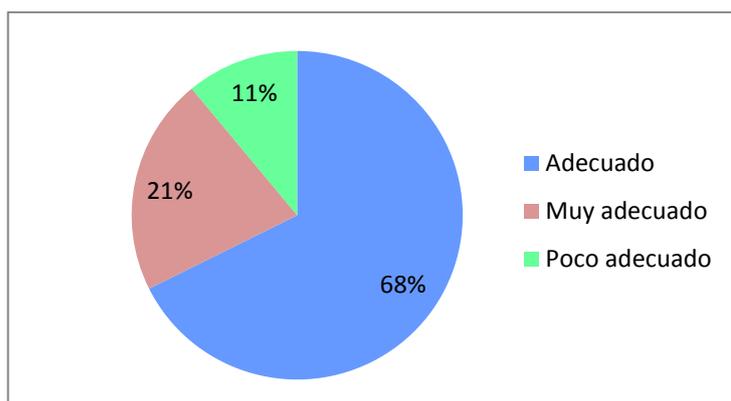
### Interpretación

En relación con la pregunta se puede observar que la mayoría de los encuestados manifiestan que no conocen lugares donde se confecciona este tipo de ropa, a pesar que si existen empresas que producen ropa elaborada a máquina industrial y computarizada, por lo que se sugieren los consumidores a que no es la misma cosa comparando con una microempresa que tenga exclusividad en confeccionar ropa en telar de mano.

6. ¿Considera usted que es conveniente que exista una microempresa específicamente que confeccione ropa en telar mano?

**Tabla 8. Pregunta 5**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Adecuado	234	68
Muy adecuado	74	21
Poco adecuado	38	11
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 16.** Pregunta 5  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

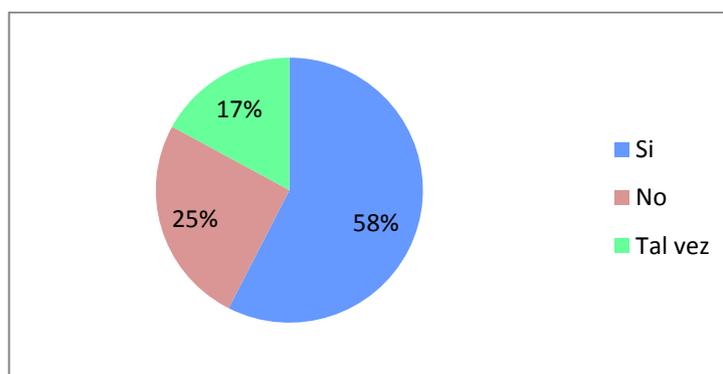
### Interpretación

Luego de la encuesta realizada se observó que la mayor parte de los consumidores artesanales mencionan que es adecuado crear una microempresa; ya que se puede instaurar puestos de trabajo; en la cual permita reducir el desempleo en nuestro país, por lo que se sugiere solucionar con la creación de una microempresa de confección de ropa en telar de mano, la cual facilite al acceso y a un precio moderado.

**6. ¿Le gustaría que esta microempresa brinde los servicios de confección de ropa en telar de mano?**

**Tabla 9. Pregunta 6**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Si	199	58
No	88	25
Tal vez	59	17
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 17.** Pregunta 6  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

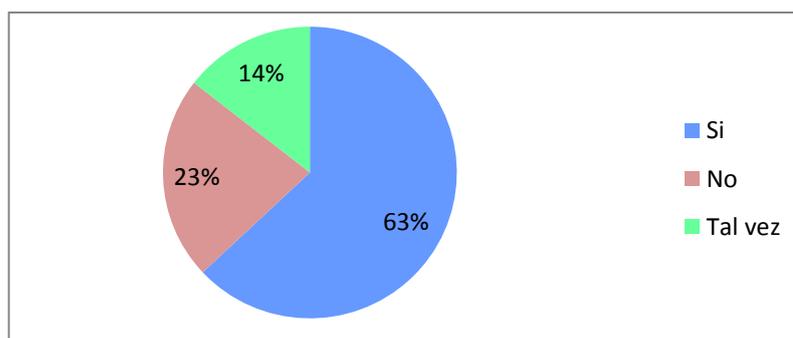
### **Interpretación**

Los encuestados en su mayoría dicen que si les gustaría que la microempresa brinde este tipo de servicios para poder confeccionar la ropa en telar de mano, lo que muestra que tendrá un alto ingreso dentro del aspecto productivo microempresarial.

**7. ¿Usted estaría de acuerdo con la creación de una microempresa en la ciudad de Otavalo?**

**Tabla 10. Pregunta 7**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	218	63
No	78	23
Tal vez	50	14
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 18.** Pregunta 7  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

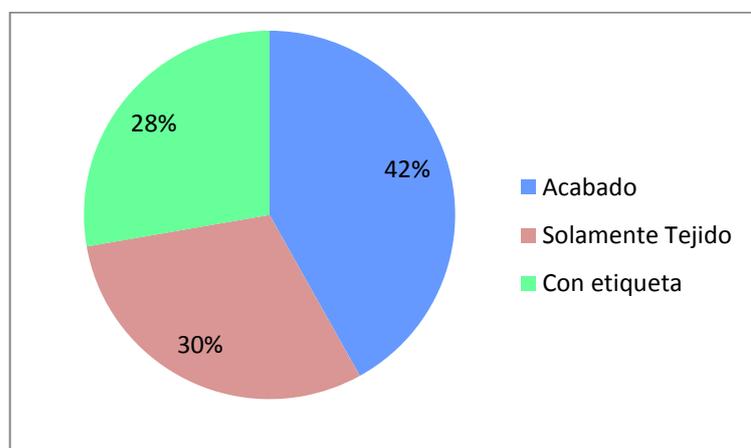
**Interpretación**

La mayoría de los encuestados están de acuerdo en que se cree esta microempresa y una minoría indica que no, el cual muestra que si se deberá crear para que así genere más empleo en los talleres artesanales de la ciudad de Otavalo, y esto indica que al ser necesario el producto es inevitable la producción de confección de ropa en telar de mano en la ciudad, tratando también como una alternativa de empleo a las personas interesadas en que lidere la microempresa.

## 8. ¿En qué condición confecciona su artesanía?

Tabla 19. Pregunta 8

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Acabado	145	42
Solamente Tejido	105	30
Con etiqueta	96	28
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 19.** Pregunta 8  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

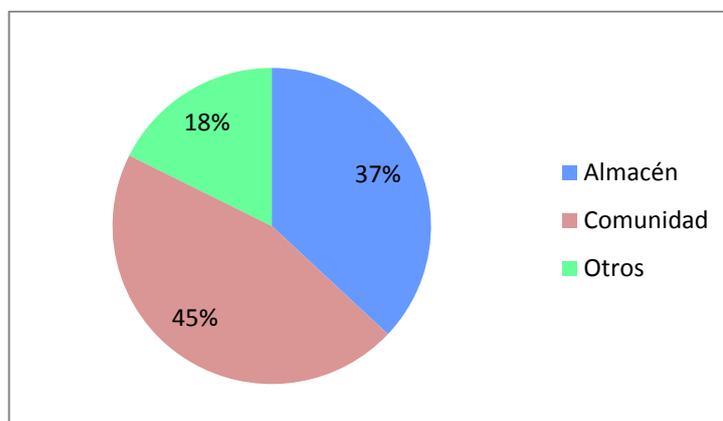
### Interpretación

Los encuestados afirman en su mayoría que confeccionan su prenda en condiciones de acabado para que sea más atractivo el producto y muy pocos indican que solamente tejido ya que ahorran tiempo para seguir produciendo más unidades, es así que los consumidores buscan microempresas que facilitan de productos bien elaborados para dar un uso adecuado.

## 9. ¿Dónde le gustaría adquirir este tipo de confección de ropa?

Tabla 11. Pregunta 9

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Almacén	128	37
Comunidad	157	45
Otros	61	18
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 20.** Pregunta 9  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

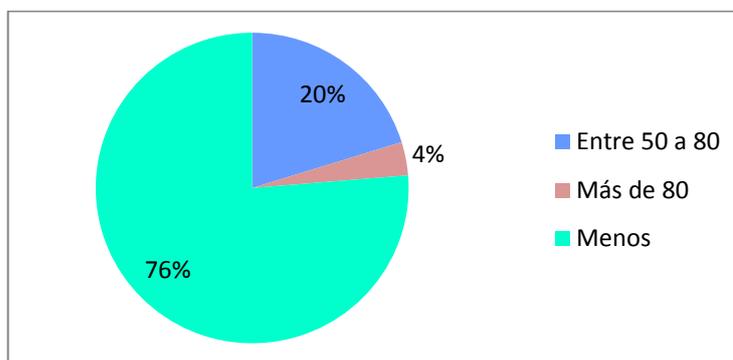
### Interpretación

La mayoría de los consumidores artesanales mencionan que adquieren el producto en una comunidad y almacén, ya que les facilita adquirir producto de buena calidad y bajo costo; mientras que muy pocos indican que adquieren en otros lugares, pero ya no en la ciudad de Otavalo sino que tienen que trasladarse a Ibarra o Cotacachi, la cual facilite la salida de este tipo de ropa artesanal.

## 10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la ropa confeccionada a mano?

Tabla 12. Pregunta 10

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Entre 50 a 80	70	20
Más de 80	12	3
Menos	264	76
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100</b>



**Figura 21.** Pregunta 10  
**Fuente:** Consumidores artesanales  
**Investigadora:** Nelly Guaján

### Interpretación

La mayor parte de los encuestados consideran que el precio más adecuado es menor de 50, por lo que sugieren que existe consumidores de bajos recursos económicos, y otra parte si está dispuesto a pagar de 50 a 80; ya sea por adquirir ropa de buena calidad por lo que los consumidores artesanales deben realizar un previo presupuesto donde tiene distribuido la cantidad de dinero que puede invertir en cada prenda.

## **CAPÍTULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

De acuerdo a la información obtenida del análisis estadístico e interpretación de resultados según las encuestas aplicadas a los productores y consumidores artesanales de la ciudad de Otavalo, se ha extraído las siguientes conclusiones y recomendaciones.

#### **5.1. Conclusiones**

De acuerdo a los datos obtenidos se concluye que no existe una microempresa que se dedique exclusivamente a la actividad productiva artesanal, debido a que no cuentan con un lugar exacto y apropiado. Mediante ello se ha determinado las necesidades para crear la microempresa en la ciudad de Otavalo, que permita generar nuevas fuentes de trabajo que mejoren en el aspecto económico, social y personal.

Los productores artesanales de la ciudad de Otavalo, afirman que, conocer los procesos para crear la microempresa es imprescindible en los talleres de confección, ya que permite fortalecer sus conocimientos, aplicando los fundamentos filosóficos enfocados con la teoría humanista, psicológico que abarca la teoría cognitiva, pedagógico con la teoría del procesamiento de información; sociológica con la teoría sociocrítica; legal y administrativa; ya que con ello los productores buscan alternativas productivas claras y apropiadas para el desarrollo de las actividades artesanales.

Los encuestados concuerdan en que el material adecuado para la creación de una microempresa y administración de confección de ropa en telar de mano; sea de una guía didáctica que contenga aspectos teóricos y prácticos, los pasos para legalizar, de modo que no sea necesario depender de otras personas.

Los productores artesanales mencionan que con la difusión de una guía didáctica se trate aspectos microempresariales, que sirvan de apoyo para mejorar el ámbito económico y laboral en el taller artesanal; cuyos contenidos sean básicos y de fácil comprensión que motive la reciprocidad de los que conforman la microempresa artesanal. Todo lo cual indica la gran acogida y aceptación por parte de los productores al mencionar que la factibilidad de emprender en la microempresa mejore el desarrollo productivo, económico y social.

## **5.2. Recomendaciones**

A los productores artesanales aplicar los procesos necesarios para crear y administrar la microempresa de confección de ropa en telar de mano, a fin de cumplir nuevos requerimientos de los consumidores.

A los productores comprometerse en utilizar la guía didáctica de creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano, con el propósito de obtener beneficios en el desarrollo de las actividades artesanales realizadas de manera científica y técnica.

A los productores artesanales hacer uso de la guía didáctica, que contiene los pasos correspondientes como material fundamental, para crear su propia microempresa de confección de ropa en telar de mano; de acuerdo a las indicaciones que ampara la ley y el reglamento, la fundamentación teórica y las aplicaciones prácticas.

A los productores artesanales que una vez difundida la propuesta alternativa apliquen cada uno de los procesos para la creación y administración de la microempresa, a fin de vigorizar los conocimientos económicos y laborales; que les permita emprender en la actividad productiva de confección de ropa en telar de mano y en otros casos fortalecer los conocimientos que ya los tienen de su poca experiencia.

### **5.3 Respuestas a las interrogantes de la investigación**

¿Cuál es la situación actual para determinar la realidad donde se va a crear y administrar la microempresa, en la cual establezca oportunidades que permitan evidenciar los diferentes medios de producción?

A través del diagnóstico se pudo conocer las necesidades que tienen los productores y consumidores artesanales, relacionadas con el lugar, el producto, y el precio para dicha microempresa que se dedique a la actividad artesanal. Y así generar nuevas fuentes de trabajo a los microempresarios.

¿La fundamentación de las bases teóricas de la investigación permite sustentar los lineamientos en la cual mejoren la creación y administración de la microempresa artesanal en telar de mano?

Si, ya que los contenidos que se establecieron en la investigación constituyen la base fundamental para el fortalecimiento de los procesos de creación y para una correcta administración microempresarial.

¿El diseño de la propuesta alternativa relacionada con la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano, permite conocer los procesos y la gestión en la actividad artesanal?

Sí, porque se desarrolla una propuesta alternativa compuesta por la fundamentación legal, fundamentación administrativa, los costos, estudio de factibilidad, la microempresa y el liderazgo, los pasos para legalizar una microempresa de acuerdo a las necesidades que se pudo observar a través de la encuesta aplicada.

Si, por medio de estos procesos los productores pueden iniciar su actividad productiva con conocimientos fundamentales para alcanzar un beneficio de una mejora microempresarial.

¿La difusión de la propuesta a los productores de confección de ropa en telar de mano, permite encontrar una solución coherente al problema planteado en la investigación?

Si, ya que la elaboración y presentación de la Guía Didáctica fue de gran ayuda, por el cual se pudo observar el interés y motivación por parte de los productores artesanales; donde manifestaron satisfacción por el documento recibido, comprometiéndose a dar un uso adecuado.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. PROPUESTA ALTERNATIVA**

#### **6.1. Título de la Propuesta**

GUÍA DIDÁCTICA SOBRE EL PROCESO PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN TELAR DE MANO EN LA CIUDAD DE OTAVALO PARA LOS PRODUCTORES ARTESANALES.

#### **6.2 Justificación e importancia**

El desarrollo de la propuesta consiste en suscitar la creación de una microempresa dedicada a confeccionar ropa en telar de mano en el Cantón Otavalo, en la cual se propuso este tema tomando en cuenta la información obtenida en el ejecución de la encuesta que se realizó a los trabajadores artesanales; en base al resultado logrado mediante estudios, teorías y métodos de investigación para cumplir con los objetivos propuestos, la solución que se propone es crear una microempresa dedicada a confeccionar ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo; ya que ésta es una buena alternativa para el mejoramiento económico al ser factible la creación de dicha microempresa al vender su producto dentro de la ciudad y así evitar la salida de la misma a otras ciudades.

Es importante tener en cuenta la gran variedad de materiales que existe para la confección de ropa y elaborar un producto que permita la utilización de equipos y materia prima como es telar, lana tinturada, lana sin tinturar (hilo), canilladora, lanzadera ya que es un paso importante para el desarrollo textil y económico del país por ser nacionales.

La creación de la microempresa productora y comercializadora de ropa artesanal tiene como fin, proporcionar ropa de calidad a un precio accesible, y que además; satisfaga las necesidades de los clientes.

La ciudad de Otavalo es un mercado muy amplio que permite a la nueva microempresa satisfacer necesidades y gustos de clientes que se encuentran insatisfechos con el producto entregado por otros confeccionistas de ropa elaborada en telar de mano.

Es importante tener claro que lo que busca la nueva microempresa de confección de ropa, es ser mejor que la competencia; para atraer más clientes.

Al confeccionar ropa artesanal lo que también se busca es adquirir materia prima nacional y generar empleo para la población ecuatoriana.

Por tal motivo, esta microempresa está enfocada principalmente a confeccionar artesanías realizadas en telar de mano. El objetivo de este es brindarles un servicio de calidad, precios agradables y al alcance de los consumidores.

### **6.3. Fundamentaciones**

#### **6.3.1. Fundamentación de la propuesta**

La guía didáctica se sustenta en la consulta bibliográfica de varios textos especializados sobre el tema; sin embargo, se basa en las siguientes fundamentaciones:

### **6.3.2. Fundamentación Filosófica**

La fundamentación filosófica permite al ser humano a conocer su propio desarrollo personal, en el cual consienta lograr beneficios sociales y cambio de actitudes mediante su diario vivir.

### **6.3.3 Fundamentación Psicológica**

La fundamentación psicológica estudia el comportamiento del ser humano y los diferentes cambios que existen dentro de la microempresa.

### **6.3.4. Fundamentación Sociológica**

La fundamentación sociológica es donde se relaciona de manera directa cada persona, acogándose a nuevos métodos adaptables a cambios que se presenta en el transcurso del tiempo. La sociedad que se dedica a las actividades productivas deben realizarla de manera consiente teórica y científica en beneficio de la población y del planeta.

### **6.3.5. Fundamentación Pedagógica**

La fundamentación pedagógica en la actualidad es un instrumento fundamental en una microempresa, ya que así cada ser humano puede afrontar lo que se presentare en su vida diaria, en este caso el productor quien desarrolla sus actividades diarias, al pretender construir su propio conocimiento en el ámbito artesanal en beneficio de la microempresa, a través de la guía didáctica.

### **6.3.6. Fundamentación Legal**

La mayoría de los productores cumplen a cabalidad las disposiciones legales, y conforme a ello se viabiliza la transparencia que existe con los que conforman la microempresa artesanal.

### **6.3.7. Fundamentación Administrativa**

**La fundamentación administrativa da a conocer los aspectos productivos o artesanales; el cual permite crear y administrar de una manera correcta y así alcanzar los beneficios que se han propuesto para la microempresa.**

## **6.4. Objetivos**

### **6.4.1. Objetivo General**

Disponer de una guía didáctica que contribuya en la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano para su aplicación, a través del contenido didáctico.

### **6.4.2. Objetivos específicos**

- Aplicar los aspectos administrativos y económicos que permitan generar beneficios y empleo en la microempresa.
- Ofrecer prendas en cantidad y calidad totalmente confeccionadas en telar de mano.
- Mantener buena relación comercial con los clientes, para generar más utilidad dentro de la microempresa.

- Difundir la guía didáctica para visualizar la creación y administración de la microempresa.

### 6.5. Ubicación sectorial y física

La Microempresa “Mushuk Yuyay” estará ubicada en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura, en la siguiente dirección Quito y 31 de Octubre y está conformado por los productores y consumidores artesanales.

Vender al por mayor y por menor ponchos, bufandas, chalinas confeccionadas en telar de mano.



**Figura 22.** Mapa Otavalo  
**Fuente:** GAD Municipal de Otavalo

## 6 .6. Desarrollo de la propuesta

# GUÍA DIDÁCTICA PARA CREAR Y ADMINISTRAR UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EM TELAR DE MANO, EN LA CIUDAD DE OTAVALO



**AUTORA:  
NELLY GUAJÁN**

## INTRODUCCIÓN

La guía didáctica de los procesos para la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar, está dividida en tres capítulos, cuyo contenido permita al lector una buena comprensión, y así mismo promueve la capacidad en la cual permite dar continuidad con la práctica dentro de la microempresa.

La microempresa artesanal es aquella donde se elaboran productos en su mayoría en telares de mano, y es por ello que este tipo de productos tienen un valor alto ya que para elaborar artesanías se cuenta con productores de habilidades y destrezas altamente calificados.

En tanto el estudio de factibilidad está diseñado como una herramienta para los productores y consumidores artesanales de la ciudad de Otavalo, con una orientación metodológica para poder conformar una microempresa para fortalecer actividades, y así fomentar el mejoramiento de la producción.

## **PROPÓSITO DE LA GUÍA**

La presente guía está orientada sobre los procesos de crear y administrar una microempresa artesanal que determine a los productores artesanales a trabajar en el área productiva.

Su perspectiva es la creación y administración de una microempresa legalmente constituida para así lograr los derechos y obligaciones que compete con la ley.

De tal manera, aspira ser un motivo para que los artesanos se organicen y practiquen los procesos para crear y administrar la microempresa; con el fin de mejorar la calidad de vida.

El propósito fundamental es el de difundir y compartir conocimientos sobre los procesos para crear y administrar la microempresa de confección de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo; mediante la participación de los productores y consumidores artesanales; además de motivar el interés de los artesanos hacia la creación y administración de una microempresa debidamente organizada, y en sí facilitar los conocimientos acerca de los procesos de crear y administrar la microempresa, en la cual fortalezca el trabajo en equipo entre los que producen y consumen; así obtener resultados exitosos.

### **¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDA?**

La guía está dirigida a los productores artesanales de la ciudad de Otavalo; a que den un uso adecuado sobre los procesos de creación y administración de la microempresa de ropa en telar de mano, para así obtener el compromiso en su aplicación.

## **ESTRUCTURA DE LA GUÍA DIDÁCTICA**

### **UNIDAD I**

1. Herramientas y materiales de confección

**1.1. Las herramientas y los materiales a utilizarse en la confección de ropa son:**

**1.2. ¿cómo funciona la lanzadera volante?**

**1.3. Proceso del tejido**

**1.4. Identificación del producto**

**1.4.1. Características de los productos artesanales confeccionadas en telar de mano**

**1.5. Estudio de factibilidad**

**1.5.1. Elementos del estudio de factibilidad.**

**1.5.2. Estudio de mercado.**

**1.5.3. Producto**

**1.5.4. Oferta**

**1.5.5. Demanda.**

**1.5.6. Precio**

**1.6. Estudio técnico**

**1.6.1. Macro y micro localización**

**1.6.2. Evaluación económica.**

**1.6.3. Proyección de ganancias y pérdidas**

**1.6.4. Estado de situación financiera**

**1.6.5. Estado de resultados**

**1.6.6. Estado de flujo de efectivo**

**1.6.7. Evaluación financiera**

**1.6.7.1. Valor presente neto (VPN).**

**1.6.7.2. Tasa interna de retorno (TIR).**

**1.6.7.3. Punto de equilibrio**

**1.7. Costo**

**1.7.1. Hoja de costos**

1.7.1. Elementos del costo

- 1.8. Ejercicio práctico del estudio de factibilidad**
  - 1.8.1. Ingresos**
  - 1.8.2. Egresos**
    - 1.8.2.1. Costos y gastos, costos de producción**
    - 1.8.2.2. Proyección de la materia prima**
    - 1.8.2.3. Mano de obra directa del año 0 que corresponde al año 2015**
      - 1.8.2.3.1. Proyección de sueldos**
      - 1.8.2.3.2. Proyección de beneficios**
  - 1.8.3. Gastos generales de fabricación**
    - 1.8.3.1. Costos indirectos**
    - 1.8.3.2. Proyección de los costos indirectos de fabricación**
  - 1.8.4. Depreciación equipo de producción**
    - 1.8.4.1. Proyección de la depreciación del equipo de producción**
  - 1.8.5. Gasto de ventas**
    - 1.8.5.1. Sueldo personal de ventas**
      - 1.8.5.1.1. Proyección sueldo personal de ventas**
      - 1.8.5.1.2. Proyección beneficios personal de ventas**
  - 1.8.6. Gastos administrativos**
    - 1.8.6.1. Sueldo personal administrativo**
      - 1.8.6.1.1. Proyección sueldo personal administrativo**
      - 1.8.6.1.2. Proyección beneficios personal administrativo**
  - 1.8.7. Gastos administrativos**
    - 1.8.7.1. Suministros de oficina**
    - 1.8.7.2. Suministros de limpieza**
  - 1.8.8. Propiedad, planta y equipo**
    - 1.8.8.1. Depreciación muebles de oficina**
      - 1.8.8.1.1. Proyección de la depreciación de activos fijos**
    - 1.8.8.2. Depreciación equipo de oficina**
      - 1.8.8.2.1. Proyección de la depreciación del equipo de oficina**
  - 1.8.9. Inversión**
    - 1.8.9.1. Resumen de la inversión fija**
- 1.9. Inversión diferida**

- 1.9.1. Gastos de constitución**
  - 1.9.1.1. Tabla de amortización del activo diferido**
- 1.9.2. Costos de operación o producción proyectados**
- 1.9.3. Proyección de costos y gastos**
- 1.9.4. Proyección de costos fijos y variables**
- 1.9.5. Capital de trabajo**
- 1.9.6. Inversión total del proyecto**
  - 1.9.6.1. Financiamiento de la inversión**
  - 1.9.6.2. Detalle del financiamiento**
  - 1.9.6.3. Tabla de pagos**
  - 1.9.6.4. Estado de situación inicial**
- 1.9.7. Estados financieros proyectados**
  - 1.9.7.1. Estado de resultados proyectado**
  - 1.9.7.2. Flujo de efectivo financiero**
    - 1.9.7.2.1. Proyección del flujo del efectivo**
- 1.9.8. Evaluación financiera**
  - 1.9.8.1. Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio**
- 1.9.9. Tasa de rendimiento medio**
- 2.0. Valor actual neto**
  - 2.0.1. Tasa interna de retorno**
  - 2.0.2. Beneficio costo**
  - 2.0.3. Recuperación del dinero en el tiempo**
  - 2.0.4. Punto de equilibrio**
  - 2.0.5. El marketing**
    - 2.0.5.1. El producto**
    - 2.0.5.2. El precio**
  - 2.0.6. Estrategias de marketing**
    - 2.0.6.1. Estrategias para el producto**
    - 2.0.6.2. Estrategias para el precio**

## **UNIDAD II**

2. La microempresa y el liderazgo

**2.1. La microempresa**

**2.2. Microempresa artesanal**

**2.2.1. Actividad artesanal**

**2.2.2. Nombre de la microempresa**

**2.3.2. Visión**

**2.3. Políticas de una microempresa**

**2.4. Valores corporales**

2.5. Análisis FODA

**2.6. Estructural organizacional para una microempresa**

**2.7. ¿cómo formar una microempresa?**

**2.8. ¿qué es lo que se quiere hacer?**

**2.9. ¿cómo se va implementar la idea?**

**2.10. ¿dónde se va ubicar la microempresa?**

**2.11. ¿con qué se cuenta para empezar?**

**2.12. ¿a quién se va vender el producto?**

**2.13. Liderazgo**

**2.13.1. Ser un buen líder**

**2.13.2. Estrategias de un buen líder**

**2.13.3. Funciones del líder**

**2.13.4. Ventajas de un líder**

## **UNIDAD III**

**3. Pasos para legalizar la microempresa**

**3.1. Pasos 1:**

**3.2. Paso 2:**

3.3. Paso 3:

3.4. Paso 4:

**3.5. Paso 5:**

**3.6. Paso 6:**

**3.7. Paso 7:**

**3.8. Paso 8:**

**3.9. Registro para los artesanos**

# UNIDAD I

## ESTUDIO DE FACTIBILIDAD



## UNIDAD I

### 1. HERRAMIENTAS Y MATERIALES DE CONFECCIÓN

#### 1.1. Las herramientas y los materiales a utilizarse en la confección de ropa son:

La confección de prendas de vestir es una especialidad, generalmente el que fabrica, tiene carácter artesanal. En este caso se debe concentrar en la confección, usando materiales artesanales como son:

**Telar de mano.-** es el equipo básico en la confección.



Máquina utilizada para fabricar tejidos con hilo u otras fibras.

**Figura 23.** Telar

#### Hilos

Los hilos que se utiliza para confeccionar productos artesanales son de lana



**Figura 24.** Hilos

#### Lanzadera



Herramienta para entrecruzar los hilos de la trama con los de la urdimbre para formar un tejido.

**Figura 25.** Lanzadera volante

## 1.2. ¿Cómo funciona la lanzadera volante?



**Figura 26.** Función lanzadera volante

La lanzadera volante corre a lo largo de una carrera que se construye en el telar. En cada extremo de la carrera hay una caja con un mecanismo que propulsa la lanzadera fuera de la caja y hacia el otro lado de la carrera, con gran fuerza. La tejedora tira de una cuerda que activa este mecanismo y dispara a la lanzadera a través de la carrera. Cuando la tejedora tira en el lado izquierdo, esta vuela a ese lado y, cuando se la tira a la derecha, vuela de vuelta. La misma tiene una nariz de metal en forma de bala, y corre a través de la carrera en los rodillos. La trama emerge desde un extremo de la lanzadera hacia el otro extremo. La trama se enrolla en una canilla en lugar de en una bobina y la canilla no gira en la lanzadera.

### 1.3. Proceso del tejido



**Figura 27.** Proceso del tejido  
**Fuente:** Guía textil  
**Investigadora:** Nelly Guaján

La producción se realiza por la actividad humana de trabajo y con la ayuda de determinados materiales que tienen una mayor o menor perfección desde el punto de vista técnico.

El proceso del tejido parte de la disposición de la materia prima como es lana tinturada y sin tinturar, mismas que se envuelve en la urdidora para proponer la cantidad de lana necesario para el poncho; luego se procede al amarrado, donde se debe colocar la lana en el telar y se va amarrando uno con otro; seguidamente con la nivelación a través del

metro que posee el telar y luego se procede con el tejido con conocimiento técnico del artesano en función de la prenda, del modelo y tamaño; finalmente se fabrica el producto para someterlo a la costura y acabado, de tal manera que se obtiene el poncho terminado de calidad.

#### **1.4. Identificación del producto**

El producto que se pretende ofertar es principalmente confeccionado en telar de mano, se lo idéntica por su tamaño, ya que genera niveles de producción.

##### **1.4.1. Características de los productos artesanales confeccionadas en telar de mano**

Los productos confeccionados en telar de mano presentan algunas características:

- a) **Poncho:** Es una prenda de vestir que llega casi a los tobillos y es confeccionado con hilos muy finos, ya que sirve como abrigo para el cuerpo. Hoy en la actualidad es usado como accesorio de moda.
- b) **Bufanda:** Accesorio que consiste en una tira de tela, es más larga que ancha confeccionada en telar de mano, y sirve para envolver y abrigar el cuello y exclusivamente en el invierno.
- c) **Chalina:** Es un accesorio confeccionado de igual forma en telar de mano y se utiliza para el frío.

#### **1.5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto que corresponde a la

última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él, se toma la decisión de proceder o no con su implementación. Los recursos se analizan en función de tres aspectos:

### 1.5.1. Elementos del estudio de factibilidad.



**Figura 28.** Elementos de factibilidad

**Fuente:** [http://www.angelfire.com/dragon2/informatica/estudio\\_de\\_factibilidad.htm](http://www.angelfire.com/dragon2/informatica/estudio_de_factibilidad.htm)

**Investigadora:** Nelly Guaján

### 1.5.2. Estudio de Mercado.

**“En el caso de un proyecto, la finalidad del estudio del mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otra entidades económicas que, dadas ciertas condiciones presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción” (Etzet, 2009, pág. 75).**

El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma son analizados, mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultado la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado y a la vez el análisis de la información relevante sobre los elementos esenciales que caracterizan un mercado, ya sea competidores, oferta, demanda, así como los factores externos que influyen en el mismo, de esta manera conocer la localización de los mercados más rentables para un determinado tipo de bien o servicio.

### **1.5.3. Producto**

Se puede concluir que el producto es el resultado de la combinación de todos y cada uno de los factores de producción, para satisfacer las necesidades de la colectividad.

“El producto es el resultado de la combinación de materiales y procesos definidos y establecidos de acuerdo con el diseño previo del mismo”. (Armstrong, 2008, pág. 38).

### **1.5.4. Oferta**

**“La oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio, es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos para poder comparar con la demanda”.**  
**(Collahuazo, 2008, pág. 49).**

La oferta no es más que los bienes y servicios disponibles en el mercado por parte de los productores en un tiempo y precio determinado.

### 1.5.5. Demanda.

“Demanda es la expresión de la forma, en la cual la comunidad desea sus recursos. Con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción”. (Collahuazo, 2008, pág. 50).

La demanda establece uno de los aspectos centrales del estudio de factibilidad de un proyecto de inversión, en vista de que se debe tomar en cuenta la ocurrencia de los resultados del negocio que se va a implementar, con la aceptación del producto en el mercado.

### 1.5.6. Precio

**Es necesario considerar varios factores antes de establecer los precios, de acuerdo con lo planteado por (Collahuazo, 2008, pág. 51).**

- a) **Costos:** Los precios deben cubrir los costos y permitir un margen de utilidad aceptable. Esto es aplicable tanto a empresas industriales, de servicios o que comercializan productos fabricados por terceros. Se deben tomar en cuenta la suma de los costos fijos y variables más un margen de ganancia.
  
- b) **Precios de los competidores:** El precio en relación a la competencia puede ser más alto o más bajo aun cuando se venda el mismo producto debido a una serie de factores. Puede ser que los costos sean mayores o menores que la competencia, porque los beneficios que se ofrecen al cliente (servicio, garantía, etc.) son distintos; los clientes pueden ser diferentes y estar dispuestos a pagar un mayor o menor precio según su poder adquisitivo.

c) **Percepción de los clientes:** Existen productos que a mayor precio genera mayores ventas, puesto que los clientes piensan que la calidad y los precios van de la mano. Muchas veces ocurre que para algunos productos o servicios el precio alto está asociado con la calidad y se pueden aumentar los precios, mejorando la rentabilidad del negocio, pero sin defraudar al cliente. Esto ocurre generalmente con la ropa de vestir de marcas reconocidas.

## 1.6. ESTUDIO TÉCNICO

El proyecto se localiza en la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura, debido a la existencia del mercado insatisfecho de productos confeccionados en telar de mano, permite dar paso para la creación de la microempresa.

Según Zehle, (2008), el estudio técnico:

**“Es la fase de factibilidad de un proyecto mediante la cual se determina el tamaño de la empresa, sus factores de localización macro y micro. Aquí se debe determinar la ubicación más óptima que deberá tener el proyecto para lo cual se deberá analizar los factores de localización. Es importante considerar el método cualitativo por puntos para tener una ubicación sistemática y más apropiada del proyecto”.**

En esta fase se analiza los factores ocasionales para la macro localización y micro localización del proyecto, requeridos para su implantación; así como se determina el tamaño óptimo que se requiere en cuanto a capacidad instalada y operativa, indicadores que definen los montos de inversión del proyecto.

### 1.6.1. Macro y micro localización

Según Pujol, (2010) Dice que:

**“Se determina la macro localización del proyecto es decir los factores más relevantes como: Servicios básicos, carreteras, otros servicios como: bomberos policías; así como la cercanía a materias primas que va utilizar el proyecto la presencia de mano de obra directa. La micro localización considera los factores de localización más específicos donde va a ser implementados los proyectos como terrenos su topografía y característica, su precio, la disponibilidad de mano de obra para el proyecto”.**

### 1.6.2. Evaluación Económica.

Según Brihgam, (2009)

**“En la evaluación económica se expresa los diferentes costos y gastos que asume el proyecto cuyos valores forman los balances, flujos de caja, estados de pérdidas y ganancias, flujos netos de efectivo, partidas expresadas en términos corrientes (cargos por depreciación, amortización, etc.) ingresos por concepto de ventas, rendimientos, costos de materiales, personal, servicios, mantenimiento, publicidad y otros”. (pág. 32)**

Con esta evaluación se busca pronosticar las partidas del balance de cada uno de los años proyectados de la empresa, como valor de las partidas de los activos y los pasivos.

### 1.6.3. Proyección de ganancias y pérdidas

Según Ortiz, (2008)

“La proyección de ganancias o pérdidas puede prepararse en forma mensual para el primer año de actividades y en forma anual para los dos años posteriores”.

Es importante acompañar la proyección con información adicional para explicar cómo se llegó a las cifras y el proceso que se utilizó.

### 1.6.4. Estado de situación financiera

Según Diane, (2009),

**“El estado de situación financiera es preparado con los saldos de las cuentas según la apertura constate en el catálogo general de cuentas, si hubiera más de una opción de agrupamiento para una misma cuenta, respecto al corto o largo plazo su saldo se desglosa en aquellas que correspondan a su naturaleza y característica”.** (pág. 154).

En los activos y pasivos corrientes se informa la porción de corto plazo de las inversiones financieras y deuda pública, de acuerdo con los plazos su vencimiento de sus carteras considerando que el corto plazo es de un año desde la fecha de corte del estado, al largo plazo es cuando excede el tiempo antes señalado y se informan en los Activos y Pasivos de largo Plazo.

Es un informe que deben presentar las empresas con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en sus actividades a lo largo de un período.

#### **1.6.5. Estado de resultados**

Según, Douglas, (2009)

“El estado de resultados es preparado con los saldos de las cuentas de ingresos y gastos, determinado como resultados parciales los correspondientes a Operación, Transferencias Financieras y Otros ingresos y gastos, antes de obtener el resultado del ejercicio”.

Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico como resultado de los ingresos y gastos en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado a la actividad económica.

#### **1.6.6. Estado de flujo de efectivo**

Según, Anónimo, (2008), dice:

**“El flujo del efectivo es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado. Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un período determinado (semana, mes, trimestre, semestre, año)”.**

## 1.6.7. Evaluación financiera

### 1.6.7.1. Valor Presente Neto (VPN).

Friendo & Sele, (2008),

**“Valor Presente Neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a una tasa de interés a la inversión inicial descontada a la misma tasa de interés. La tasa de actualización será igual a la tasa de descuento o costo de oportunidad”. (pág. 95).**

Este indicador muestra el monto de beneficios reales que un proyecto aporta al inversionista privado y considera el valor cronológico del dinero de inversión y de los ingresos que se obtiene en su operatividad actualizada a una tasa contable o costo de oportunidad.

### 1.6.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

Según, Brigan, (2009)

**“El enfoque de la tasa interna de retorno del proyecto, como tiene patrones convencionales de flujos netos de efectivo, basados en los flujos de entradas (ventas) y flujos de salida (costos e impuestos) en los períodos proyectados (5 años) se dispone un patrón convencional de comportamiento”.**

### 1.6.7.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de un bien o servicio, está dado por el volumen de ventas, para el cual los ingresos totales se hacen iguales a los costos

totales. Es decir, el nivel de actividad para lo cual no hay pérdidas ni ganancias.

De acuerdo al autor: Ludevid & Olle, (2004), menciona que:

**“El punto de equilibrio es la cifra de venta a partir de la cual la empresa empezara a obtener beneficios”. El punto de equilibrio es la cifra de venta que debemos alcanzar en un período de tiempo determinado para no perder ni tampoco ganar dinero. Para calcular el punto de equilibrio, se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero”. (pág. 94)**

## 1.7. Costo

El Costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Es decir el costo es el esfuerzo económico, que se debe realizar para lograr un objetivo operativo. Cuando no se alcanza el objetivo deseado, se dice que una empresa tiene pérdidas. En el caso de la producción del poncho se destacan los siguientes costos totales.

### 1.7.1. Hoja de costos

DESCRIPCIÓN	MATERIA PRIMA	MANO DE OBRA	CIF	COSTO TOTAL
Materiales utilizados	720			720
Trabajadores		4.392		4392
Costos indirectos utilizados			237,60	237,80
<b>TOTAL COSTO</b>				<b>5.349,80</b>

**Fuente:** Estudio de factibilidad  
**Investigadora:** Nelly Guaján

### **1.7.1. Elementos del Costo**

Los elementos del costo de son: los materiales, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, estos son los componentes que suministran la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

Materia prima.- Son materiales para elaborar un producto o un bien.  
Ejemplo: lana tinturada y lana sin tinturar.

Mana de obra.- Esfuerzo físico o mental empleado para la elaboración del producto.

Ejemplo: operario y productor

CIF.- son insumos que no se pueden clasificar como materia prima ni como mano de obra pero son indispensables para la fabricación del producto deseado.

Ejemplo: agujas

## **1.8. EJERCICIO PRÁCTICO DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

El dueño de la microempresa requiere emprender en la actividad artesanal de confección de ropa (poncho) en telar de mano con los siguientes datos:

### **1.8.1. INGRESOS**

Es lo que se produce como microempresa de acuerdo al estudio de mercado, la producción requerida.

Elementos necesarios que forman parte del presupuesto de la microempresa artesanal.

Para elaborar el estudio de factibilidad partimos de los siguientes datos:

Ingresos es lo que se produce como microempresa de acuerdo al estudio de mercado y la producción requerida.

- a) Para obtener la cantidad anual de producción de ponchos realizamos el siguiente cálculo:

<p>Fórmula:</p> <p>Cantidad total requerida=n.unidades mensuales*12 meses del año</p>
---

PRODUCCIÓN MENSUAL PONCHOS	MESES	CANTIDAD ANUALREQUERIDA
35	12	420

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

- b) Luego se calcula el precio de venta al público previo a la determinación de los ingresos.

$$P. E(\text{ventas}) = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Precio de venta unitario}}}$$

Partiendo de la fórmula inicial despejo al precio unitario que es mi incógnita a encontrar y reemplazo valores.

$$\text{Precio de venta unitario} = \frac{-\text{Costo variable unitario}}{\frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Precio de venta unitario}} - 1}$$

En la fórmula se reemplaza los valores obtenidos del estudio de factibilidad.

$$\text{Precio de venta unitario} = \frac{-1,217142857}{\frac{16.751,71}{18.900,00} - 1}$$

Precio de venta unitario= 10,7080403

- c) El porcentaje de utilidad asignado por el propietario, de acuerdo a la competencia y el precio de mercado, es del 320% debido al valor agregado de la prenda en base a su confección en telar de mano, calidad de materia prima, la elaboración es totalmente artesanal; además dentro de esta utilidad se incluyen los impuestos que hay que pagar al estado.

#### Precio de venta unitario

UTILIDAD	320%
PVU	10,71
PVU * UTILIDAD	34,27
PVU + UTILIDAD	45,00

- d) A continuación se procede a realizar el cálculo para obtener el ingreso total que es el siguiente:

$$\text{a) Ingreso Total} = \text{Cantidad} * \text{PU.}$$

DETALLE	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	INGRESO TOTAL
<b>Poncho de lana</b>	420	45,00	18.900,00

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján.

### e) Ingresos proyectados

Una vez realizado el cálculo del ingreso total se procede al cálculo de la proyección de los ingresos.

Cn=Costo neto

Co= Costo de operación o de producción

t.i. = tasa de inflación

n= períodos

Fórmula del monto para realizar la proyección de diferentes años

$$C_n = C_o (n.\text{período} + t.i \text{ según B.C.E}) ^n \text{ período}$$

$$18.900,00 * (1 + 3,38\%) ^ 1 = 19.538,82$$

PERÍODO	AÑO	INGRESOS PROYECTADOS
0	2015	18.900,00
1	2016	19.538,82
2	2017	20.199,23
3	2018	20.881,97
4	2019	21.587,78
5	2020	22.317,44

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

## 1.8.2. EGRESOS

### 1.8.2.1. Costos y gastos, Costos de producción

#### Materia prima directa

- a) Para obtener el valor mensual de materia prima se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Valor mensual} = \text{Precio libra} * \text{Cantidad requerida} * \text{semanas que tiene mes}$$

Ejemplo: lana sin tinturar  $(1,5 * 5) * 4 \text{ semanas} = 30,00$

- b) El valor anual de la materia prima se realiza con la siguiente fórmula:

c)

$$\text{Valor mensual} * 12 \text{ meses} = \text{valor anual}$$

$30 * 12 = 360$

#### MPD

DETALLE	PRECIO POR LIBRA	CANTIDAD REQUERIDA A LA SEMANA EN LIBRAS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Lana sin tinturar	1,5	5	30,00	360,00
Lana Tinturada	2,5	12	30,00	360,00
<b>TOTAL MATERIA PRIMA</b>				<b>720,00</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján.

### 1.8.2.2. Proyección de la Materia Prima

a) Para realizar el cálculo de la proyección de M.P. se aplica la siguiente fórmula:

Va= Valor anual n=períodos ti= tasa de inflación	
Va. = Valor anual MP * (n. período + t. i según B. C. E) ^n. período	
$360 * (1 + 3,38\%) ^ 1 = 372,17$	

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lana sin tinturar	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20	425,09
Lana Tinturada	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20	425,09
<b>TOTAL MPD</b>	<b>720,00</b>	<b>744,34</b>	<b>769,49</b>	<b>795,50</b>	<b>822,39</b>	<b>850,19</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján.

### 1.8.2.3. Mano de obra directa del año 0 que corresponde al año 2015

a) Para elaborar el cuadro de la mano de obra se necesita realizar los siguientes cálculos:

- Saldo anual= (Cantidad \* sueldo mensual)\*meses del año

$$(1*183)*12 \text{ meses} = 2.196$$

- IESS patronal = Sueldo anual \*% del IESS Patronal

$$2.196 * 12,15\% = 266,81$$

- Vacaciones = Sueldo mensual \*12 / 24

$$183 *12 / 24 = 91,50$$

- Total MOD anual = Sueldo anual + IESS P.+ vacaciones

$$2.196 + 266,81 + 91,50 = 2.554,31$$

- Beneficios sociales = IESS Patronal + vacaciones

$$2.66,81 + 91,50 = 358,31$$

- Sueldo mensual = número horas / 2 debido a que el productor es a medio tiempo.

$$366 / 2= 183$$

			12	12,15 %						
DESCRIPCION DEL CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	IESS PATRONAL	FONDOS RESERVA	VACACIONES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL ANUAL	SUMA SOLO BENEFICIOS SOCIALES
Productor	1	183,00	2.196,00	266,81	-	91,50	0,00	0,00	2.554,31	358,31
Analista de elaboración	1	183,00	2.196,00	266,81	-	91,50	0,00	0,00	2.554,31	358,31
Total Mano De Obra Directa	2	366,00	4.392,00	533,63	0,00	183,00	0,00	0,00	5.108,63	716,63

Fuente: Estudio de Mercado

Investigadora: Nelly Guaján

- b) A continuación del cálculo de la mano de obra directa, se realiza la proyección de sueldos.

Fórmula

- Año 0 = T.anual MOD
- Año 2015 = 2.554,31
- Año 1 = T.anual MOD \* (n. período + %t.i.)^n. período

$$2.554,31 * (1 + 3,38\% \text{ según tasa inflación anual del B.C.E}) ^ 1 = 2.640,65$$

### 1.8.2.3.1. Proyección de sueldos

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Productor	2.554,31	2.640,65	2.729,90	2.822,17	2.917,56	3.016,18
Analista de elaboración	2.554,31	2.640,65	2.729,90	2.822,17	2.917,56	3.016,18
<b>TOTAL</b>	<b>5.108,63</b>	<b>5.281,30</b>	<b>5.459,81</b>	<b>5.644,35</b>	<b>5.835,13</b>	<b>6.032,36</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
 Investigadora: Nelly Guaján

a) De igual manera se realiza la proyección de beneficios.

Fórmula

Año 1 = Sumatoria beneficios sociales \* (n. período + %t.i.)^n. período

$$358,31 * (1 + 3,38\% \text{ según tasa inflación anual del B.C.E}) ^ 1 = 370,43$$

### 1.8.2.3.2. Proyección de beneficios

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Productor	358,31	370,43	382,95	395,89	409,27	423,10
Analista de elaboración	358,31	370,43	382,95	395,89	409,27	423,10
<b>TOTAL</b>	<b>716,63</b>	<b>740,85</b>	<b>765,89</b>	<b>791,78</b>	<b>818,54</b>	<b>846,21</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Investigadora: Nelly Guaján

### 1.8.3. GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN

#### 1.8.3.1. Costos indirectos

a) Para obtener el valor anual de materiales indirectos aplicamos la siguiente formula:

<p><b>Fórmula:</b> VA= valor anual      V.m= valor mensual      M= meses</p> <p>Valor anual = Valor mensual * meses del año</p> <p>Ejemplo: agujas 3,00 * 12 meses = 36</p>
---

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agujas Manuales	3,00	36,00
Fuerza eléctrica	6,50	78,00
Agua	3,80	123,6
<b>TOTAL CIF</b>		<b>237,60</b>

b) Una vez calculado el valor anual de los costos indirectos, se realiza la proyección respectiva.

Fórmula
Año 1 = Total M.I*(n. período+ % tasa inflación anual según el B.C.E) ^n. per.
$36 * (1 + 3,38\%) ^ 1 = 37,22$

Y de esta manera se va realizando el cálculo hasta llegar al año proyectado.

### 1.8.3.2. Proyección de los costos indirectos de fabricación

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Agujas Manuales</b>	36,00	37,22	38,47	39,78	41,12	42,51
<b>Fuerza eléctrica</b>	78,00	80,64	83,36	86,18	89,09	92,10
<b>Agua</b>	123,60	127,78	132,10	136,56	141,18	145,95
<b>TOTAL</b>	<b>114,00</b>	<b>117,85</b>	<b>121,84</b>	<b>125,95</b>	<b>130,21</b>	<b>134,61</b>
<b>TOTAL CIF PROYECTADO</b>						<b>804,66</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

#### 1.8.4. Depreciación equipo de producción

a) Para realizar la depreciación de los equipos de producción se aplica la siguiente fórmula:

Costo total= Cantidad \* Costo unitario

$$1 * 150 = 150$$

Valor salvamento= Costo total + % salvamento

$$150+10\% = 151$$

Base depreciable= Costo total – valor salvamento

$$150 - 15 = 35$$

Depreciación anual= Base depreciable / n. de años

$$135/3 \text{ años} = 13,50$$

#### Depreciación

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida útil años	% de salvamento	Valor de salvamento	Base Depreciable	Depreciación Anual
Telar de mano	1	150	150,00	10	10%	15	135	13,50
Lanzadera	1	50	50,00	10	10%	5	45	4,50
TOTAL			200,00			20,00	180,00	18,00

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

#### 1.8.4.1. Proyección de la depreciación del equipo de producción

PERÍODO	AÑO	EQUIPO DE PRODUCCIÓN
0	2015	18,00
1	2016	18,61
2	2017	19,24
3	2018	19,89
4	2019	20,56
5	2020	21,25

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

#### 1.8.5. Gasto de ventas

a) Para elaborar el cuadro del sueldo personal de ventas se aplica la fórmula correspondiente.

- Sueldo mensual = número horas / 2 debido a que el productor es a medio tiempo.

$$366 / 2 = 183$$

- Sueldo anual = (Cantidad \* Sueldo. mensual) \* meses del año

$$(1 * 183) * 12 \text{ meses} = 2.196,00$$

- IESS patronal = Sueldo anual \* % del IESS Patronal

$$2.196,00 * 12,15\% = 266,81$$

- Vacaciones = Sueldo mensual \* 12 / 24

$$183 \times 12 / 24 = 91,50$$

- Total MOD anual = Sueldo anual + IESS P.+ vacaciones

$$2.196,00 + 266,81 + 91,50 = 2.554,31$$

- Beneficios sociales = IESS Patronal + vacaciones

$$266,81 + 91,50 = 358,31$$

### 1.8.5.1. Sueldo personal de ventas

DESCRIPCION DEL CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	IESS PATRONAL	FONDOS RESERVA	VACACIONES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL ANUAL	SUMA SOLO BENEFICIOS SOCIALES
Agente Vendedor	1	183,00	2.196,00	266,81	-	91,50	0,00	0,00	2.554,31	358,31
<b>Total Mano De Obra Directa</b>	<b>1</b>	<b>183,00</b>	<b>2.196,00</b>	<b>266,81</b>	<b>0,00</b>	<b>91,50</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.554,31</b>	<b>358,31</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

#### 1.8.5.1.1. Proyección sueldo personal de ventas

a) Seguidamente se procede a la proyección aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Año 1} = \text{T.anual MOD} * (\text{n. período} + \% \text{tasa inflación anual según el B.C.E}) ^n \text{ per.}$$

$$2.554,31 * (1 + 3,38\%) ^ 1 = 2.640,65$$

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Agente Vendedor	2.554,31	2.640,65	2.729,90	2.822,17	2.917,56	3.016,18
TOTAL	2.554,31	2.640,65	2.729,90	2.822,17	2.917,56	3.016,18

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.8.5.1.2. Proyección beneficios personal de ventas

b) Del mismo modo se realiza el cálculo para la proyección de beneficios de personal de ventas.

$$\text{Año 1} = \text{T.anual MOD} * (\text{n. período} + \% \text{ tasa inflación anual según el B.C.E})^{\text{n. per.}}$$

$$358,31 * (1 + 3,38\%)^1 = 370,43$$

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Agente Vendedor	358,31	370,43	382,95	395,89	409,27	423,10
TOTAL	358,31	370,43	382,95	395,89	409,27	423,10

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.8.6. Gastos administrativos

a) Para elaborar el cuadro del sueldo del personal se necesita realizar los siguientes cálculos:

- Sueldo mensual = número horas / 2 debido a que el productor es a medio tiempo.

$$366 / 2 = 183$$

- Sueldo anual = (Cantidad \* Sueldo. mensual) \* meses del año

$$(1 * 500) * 12 \text{ meses} = 6.000,00$$

- IESS patronal = Sueldo anual \* % del IESS Patronal

$$6.000,00 * 12,15\% = 729,00$$

- Vacaciones = Sueldo mensual \* 12 / 24

$$500 * 12 / 24 = 250,00$$

- Total MOD anual = Sueldo anual + IESS P. + vacaciones

$$6.000,00 + 729,00 + 250,00 = 6.979,00$$

- Beneficios sociales = IESS Patronal + vacaciones

$$729,00 + 250,00 = 979,00$$

### 1.8.6.1. Sueldo personal administrativo

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	IESS PATRONAL	FONDOS RESERVA	VACACIONES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL ANUAL	SUMA SOLO BENEFICIOS SOCIALES
Propietario	1	500,00	6.000,00	729,00	-	250,00	0,00	0,00	6.979,00	979,00
Auxiliar Contable	1	186,90	2.242,80	272,50	-	93,45	0,00	0,00	2.608,75	365,95
<b>Total Mano De Obra Directa</b>	<b>2</b>	<b>686,90</b>	<b>8.242,80</b>	<b>1.001,50</b>	<b>0,00</b>	<b>343,45</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>9.587,75</b>	<b>1.344,95</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

b) Del mismo modo se realiza el cálculo para la proyección del personal administrativo.

$$\text{Año 1} = \text{T.anual MOD} * (\text{n. período} + \% \text{ tasa inflación anual según el B.C.E}) ^{\text{n. per.}}$$

$$6.979 * (1 + 3,38\%) ^ 1 = 1.012,09$$

#### 1.8.6.1.1. Proyección sueldo personal administrativo

PERÍODO	0	1	2	3	4	5
DETALLE	2015	2016	2017	2018	2019	2020

<b>Propietario</b>	6.979,00	7.214,89	7.458,75	7.710,86	7.971,49	8.240,92
<b>Auxiliar Contable</b>	2.608,75	2.696,93	2.788,08	2.882,32	2.979,74	3.080,46
<b>TOTAL</b>	<b>9.587,75</b>	<b>9.911,82</b>	<b>10.246,84</b>	<b>10.593,18</b>	<b>10.951,23</b>	<b>11.321,38</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján.

c) Así mismo se aplica la misma fórmula para la proyección de beneficios del personal administrativo.

d)

Año 1 = Beneficio social\*(n. período+% tasa inflación anual según el B.C.E) ^n. per.

$$979,00 * (1 + 3,38\%) ^ 1 = 1.156,02$$

#### 1.8.6.1.2. Proyección beneficios personal administrativo

<b>PERÍODO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>DETALLE</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Propietario</b>	979,00	1.012,09	1.046,30	1.081,66	1.118,22	1.156,02
<b>Auxiliar Contable</b>	365,95	378,32	391,11	404,33	417,99	432,12
<b>TOTAL</b>	<b>1.344,95</b>	<b>1.390,41</b>	<b>1.437,41</b>	<b>1.485,99</b>	<b>1.536,22</b>	<b>1.588,14</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

#### 1.8.7. Gastos Administrativos

### 1.8.7.1. Suministros de oficina

a) La cantidad y el costo unitario se obtiene de acuerdo a las necesidades que tiene la microempresa, y en base a esto se calcula el costo total de los suministros.

b) El costo total anual se obtiene realizando la siguiente fórmula.

Costo total anual = Cantidad requerida anual \* costo unitario

Ejemplo: resma de papel  $2 * 3,6 = 7,00$

ÍTEM	CANTIDAD RQUERIDA ANUAL	Costo Unitario	Costo Total Anual
Resmas de papel	2	3,5	7,00
Grapadora	1	10	10,00
Perforadora	1	10	10,00
Esferos	5	0,2	1,00
Marcadores	2	0,5	1,00
Folders	3	1,5	4,50
Clips	1	0,25	0,25
Sellos	2	5	10,00
Grapas	1	0,5	0,5
Tinta impresora	4	5	20
<b>TOTAL</b>			<b>64,25</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Investigadora: Nelly Guaján

### 1.8.7.2. Suministros de limpieza

De igual forma se hace para el cuadro de los suministros de limpieza, la cantidad y el costo unitario se obtiene de acuerdo a las necesidades de la microempresa.

Útiles de limpieza	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Anual
Guantes de limpieza	2	1	2,00
Franelas	1	0,5	0,50
Detergente	1	1	1,00
Escobas	1	1,5	1,50
Cloro	1	1,5	1,50
Trapeador	1	1,5	1,50
Balde	1	1	1,00
Mandil	1	12,5	12,5
Basureros	1	1	1,00
Escobillas de baño	1	1,2	1,20
Dispensador de papel	1	1,25	1,25
Papel higiénico	5	3,5	17,5
		<b>Total</b>	<b>42,45</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

## 1.8.8. Propiedad, Planta y Equipo

### 1.8.8.1. Depreciación muebles de oficina

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida útil años	% de salvamento	Valor de salvamento	Base Depreciable	Depreciación Anual
Escritorio	2	80	360	10	10%	36	324	32,40
Silla Tipo Gerente	1	70	100	10	10%	10	90	9,00
Sillas Oficina	3	23	954	10	10%	95	859	85,86
Archivador	1	85	180	10	10%	18	162	16,20
Silla sala de espera	1	98	100	10	10%	10	90	9,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.694</b>			<b>169</b>		<b>152,46</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

#### 1.8.8.1.1. Proyección de la depreciación de activos fijos

PERÍODO	AÑO	MUEBLES DE OFICINA
0	2015	152,46
1	2016	157,61
2	2017	162,94
3	2018	168,45
4	2019	174,14
5	2020	180,03

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.8.8.2. Depreciación equipo de oficina

a) La depreciación se realiza con las fórmulas respectivas y según corresponda al cuadro de los equipos.

Fórmulas.

- Costo total = Cantidad \* Costo unitario

$$1 * 48 = 48$$

- Valor salvamento = Costo total \* % vida de salvamento

$$480,00 * 10\% = 48$$

- Base depreciable = Costo total – Valor salvamento

$$480,00 - 48 = 432$$

- Depreciación anual = Base depreciable / Vida útil años

$$432 / 3 = 144,00$$

Activo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida útil años	% de salvamento	Valor de salvamento	Base Depreciable	Depreciación Anual
Computadora	1	480	480,00	3	10%	48	432	144,00
Teléfono	1	30	30,00	3	10%	3	27	9,00
Impresora	1	90	90,00	3	10%	9	81	27,00
Reguladores	1	35	35,00	3	10%	4	32	10,50
Cortapicos	1	10	10,00	3	10%	1	9	3,00

UPS	1	40	40,00	3	10%	4	36	12,00
Caja de herramientas	1	30	30,00	10	10%	3	27	2,70
<b>TOTAL</b>			<b>715</b>			72	643,5	<b>208,20</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.8.8.2.1. Proyección de la depreciación del equipo de oficina

- a) Para realizar la proyección de cada año se aplica la fórmula de la siguiente manera:

Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Año 0= total depreciación anual</b> 208,20</li> <li><b>Año 1= Total depreciación anual * (n. período+% t.i.) ^n. per.</b> <math>208,20 * (1 + 3,38\% \text{ según B.C.E}) ^1 = 215,24</math></li> </ul>

Período	Año	Equipo de oficina
<b>0</b>	2015	208,20
<b>1</b>	2016	215,24
<b>2</b>	2017	222,51
<b>3</b>	2018	230,03

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

## 1.8.9. INVERSIÓN

### 1.8.9.1. Resumen de la inversión fija

- Para obtener los costos de la inversión fija se debe basarse al cuadro 1.8.6.1 muebles de oficina y 1.8.6.2 equipos de oficina.

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTOS EN DÓLARES</b>
<b>Muebles de oficina</b>	1.694,00
<b>Equipo de oficina</b>	715,00
<b>Equipos de producción</b>	200,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.609,00</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

## 1.9. Inversión Diferida

- Luego se obtiene el cuadro de los gastos de constitución con costos considerados por los productores.

### 1.9.1. Gastos de constitución

CONCEPTO	COSTOS EN DÓLARES
Patente Municipal	100,00
Permiso de Bomberos	30,00
Obtención del RUC	2,00
<b>TOTAL GASTOS DE CONS.</b>	<b>132,00</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

#### 1.9.1.1. Tabla de amortización del activo diferido

a) A continuación se realiza el cálculo para el cuadro de tabla de amortización.

<p>Valor= Total gasto de constitución  Ejemplo Año 0 = Valor * % amortización  132 * 20% = 26,40</p>
--

VALOR	TIEMPO EN AÑOS	% DE AMORTIZACIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
132	5	20%	26,40	26,40	26,40	26,40	26,40

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

a) Después se realiza el cálculo para la proyección del costo de operación.

Fórmulas:
Ejemplo: Año 0 (2015) = Total Costo anual Año 2015 = 64,25
Año 1= Total costo anual * (n. período + %t.i según B.C.E) ^ n. per. 64,25 * (1 + 3,38%) ^ 1 = 66,42

### 1.9.2. Costos de operación o producción proyectados

COSTOS DE PRODUCCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Suministros de Oficina	64,25	66,42	68,67	70,99	73,39	75,87
Suministros de Limpieza	42,45	43,88	45,37	46,90	48,49	50,13
Energía Eléctrica	78,00	80,64	83,36	86,18	89,09	92,10
Agua Potable	45,60	47,14	48,73	50,38	52,08	53,85
Teléfono + Internet	360,00	372,17	384,75	397,75	411,20	425,09
Costo de Mantenimiento	60,00	62,03	64,12	66,29	68,53	70,85
<b>TOTAL</b>	<b>650,30</b>	<b>672,28</b>	<b>695,00</b>	<b>718,49</b>	<b>742,78</b>	<b>767,89</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.9.3. Proyección de costos y gastos

a) Como también se procede a elaborar el cálculo para la proyección de los costos y gastos si hubiere.

Año 0 (2015) T. Costo de producción + T.MOD del sueldo mensual  
 $650,30 + 4.392,00 = 5.042,30$   
 - Gasto administrativo= T. sueldo anual administrativo + Total arriendo  
 $8.242,80 + 960 = 9202,80$   
 Gasto de venta= total saldo anual  
 2.196,00

Gastos	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Costo de Producción</b>	5.042,30	5.212,73	5.388,92	5.571,07	5.759,37	5.954,03
<b>Gasto de Administración</b>	9.202,80	9.513,85	9.835,42	10.167,86	10.511,53	10.866,82
<b>Gasto de Venta</b>	2.196,00	2.270,22	2.346,96	2.426,29	2.508,29	2.593,07
<b>TOTAL</b>	<b>16.441,10</b>	<b>16.996,81</b>	<b>17.571,30</b>	<b>18.165,21</b>	<b>18.779,20</b>	<b>19.413,93</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

#### 1.9.4. Proyección de costos fijos y variables

a) Para elaborar el cuadro de la proyección de costos fijos y variables se debe basar en la proyección del estado de resultados.

- Año 0= Total Utilidad neta del costo variable  
 509,90  
 Año 1 = Total Utilidad neta del costo variable\*(n.período+ %tasa. Interna de retorno) ^n. per.  
 $509,90*(1+4,41\%)^1 = 532,39$

De esta manera se va haciendo el respectivo cálculo hasta llegar al año proyectado.

### Costos fijos y variables

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Costos Variable	509,90	532,39	555,86	580,38	605,97	632,69
Costos Fijos	16.751,69	17.317,90	17.903,24	18.508,37	19.133,95	19.780,68
<b>TOTAL</b>	<b>17.261,59</b>	<b>17.850,28</b>	<b>18.459,10</b>	<b>19.088,75</b>	<b>19.739,92</b>	<b>20.413,37</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.9.5. Capital de trabajo

a) Para elaborar el cuadro del capital de trabajo se realiza el cálculo de valores de acuerdo los meses que se requiere:

Ejemplo mes 1 = Costo anual de suministros \* los meses del año

$$64,25 * 12 \text{ meses} = 5,35$$

- Total= mes 1 + mes 2

$$5,35 + 5,35 = 10,71$$

- Total Capital de trabajo = Suministros + servicios básicos + pago sueldos + beneficios sociales

$$64,25 + 42,45 + 123,60 + 10.438,80 + 1.703,26 = 12.372,36$$

Detalle	Costo Anual Total	Valores		Total
		1º Mes	2º Mes	
Suministros de Oficina	64,25	5,35	5,35	10,71
Suministros de Limpieza	42,45	3,54	3,54	7,08
Servicios Básicos	123,60	10,30	10,30	20,60
Pago sueldos de personal	10.438,80	869,90	869,90	1.739,80
Beneficios Sociales	1.703,26	141,94	141,94	283,88
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>12.372,36</b>	<b>1.031,03</b>	<b>1.031,03</b>	<b>2.062,06</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.9.6. Inversión total del proyecto

a) Para obtener la inversión del proyecto se debe realizar lo siguiente:

Fórmulas:

- Capital trabajo= 2.062,06
- Inversión fija = sumatoria de muebles+ equipos comp.+ equipo de producción
- Inversión diferida= Gasto constitución 132

Inversión Total	Parcial	Dólares
Capital de Trabajo (2 meses)		2.062,06
Inversión Fija		2.609
Muebles de oficina	1.694,00	
Equipo de oficina	715,00	
Equipos de producción	200,00	
Inversión Diferida		132
Gastos de Constitución	132	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>		<b>4.803,06</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.9.6.1. Financiamiento de la inversión

a) A continuación se realiza el cálculo del financiamiento.

Fórmula:

- Inversión total= 4.803,06
- Propietario= Total inversión \* % aportación
- B.P= Total inversión \* % aportación

Accionista	% Aportación	Aportación Dólares
<b>Inversión Total</b>	100%	4.803,06
<b>Propietario</b>	20%	960,61
<b>Banco del pacífico</b>	80%	3.842,45

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### 1.9.6.2. Detalle del financiamiento

Seguidamente se hace el cuadro del detalle de los financiamientos respectivos.

Fórmula: Importe del préstamo= aportación B.P
--

<b>Importe del Préstamo</b>	<b>3.842,45</b>
<b>Tasa de Interés Anual</b>	11,28%
<b>Plazo de préstamo en años</b>	4
<b>Número de pagos al Año</b>	1
<b>Fecha inicial del préstamo</b>	01/06/2016

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

De acuerdo a la tabla del financiamiento el pago de la deuda se iniciará desde el 01 de junio del 2016.

Luego se realiza la tabla de los pagos del crédito con las siguientes fórmulas:

- Año 0 (sueldo anual) = Importe préstamo

- Año 2016= Importe préstamo – Amortización

$$3.842,45 - 812,51 =$$

- Cuota= (% tasa de interés /n. período /Saldo deuda)

$$(11,28\% / 4 \text{ años plazo de préstamo} / 3842,45) = 1.245,93$$

Interés = Importe préstamo \* % tasa de interés

$$3842,45 * 11,28\% = 433,43$$

- Amortización = Cuota – Interés

$$1.245,93 - 433,43 = 812,51$$

### 1.9.6.3. Tabla de pagos

<b>Año</b>	<b>Saldo Deuda</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>
<b>2016</b>	3.842,45	1.245,93	433,43	812,51
<b>2017</b>	3.029,94	1.245,93	341,78	904,16
<b>2018</b>	2.125,79	1.245,93	239,79	1.006,15
<b>2019</b>	1.119,64	1.245,93	126,30	1.119,64
<b>2020</b>	0,00	1.245,93	0,00	1.245,93

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

A continuación se procede a realizar el Estado de Situación Inicial y para ello se debe tomar en cuenta los valores del cuadro de la inversión total del proyecto según corresponda a las cuentas.

#### 1.9.6.4. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS			PASIVOS Y PATRIMONIO		
<b>Activo Corriente</b>			<b>Pasivos</b>		
Caja- Banco	2.062,06				
<b>Total Activo Corriente</b>		2.062,06			
			Préstamo por pagar	3.842,45	
<b>Activo Fijo</b>					
Equipo de Oficina	715,00		<b>Total Pasivos</b>		3.842,45
Muebles de oficina	1.694,00				
Equipo de Trabajo	200,00				
			<b>Patrimonio</b>		
<b>Total Activo Fijo</b>		2.609,00			
			Capital Social	960,61	
<b>Activo Diferido</b>					
Gastos de Constitución	132,00		<b>Total Patrimonio</b>		960,61
<b>Total Gastos de Constitución</b>		132,00			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>4.803,06</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>4.803,06</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

### **1.9.7. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**

En los estados de resultados proyectado se registra los ingresos, los costos de producción y los gastos para el primer año 2015 y proyectado para los 5 años, hasta llegar al año 2020, considerando los datos de los cuadros anteriores que registran los valores presupuestados para el proyecto de inversión, que determina la factibilidad del negocio, en términos de rentabilidad.

### 1.9.7.1. Estado de Resultados proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO						% COSTO FIJO	% COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
	2015	2016	2017	2018	2019	2020				
INGRESOS	18.900,00	19.538,82	20.199,23	20.881,97	21.587,78	22.317,44				
Total ingresos operacionales	18.900,00	19.538,82	20.199,23	20.881,97	21.587,78	22.317,44				
(-) Costos de producción	5.042,30	5.212,73	5.388,92	5.571,07	5.759,37	5.954,03	0,94	0,06	4.752,00	290,30
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>13.857,70</b>	<b>14.326,09</b>	<b>14.810,31</b>	<b>15.310,90</b>	<b>15.828,41</b>	<b>16.363,41</b>				
(-) GASTOS:										
Gastos Administrativos	9.202,80	9.513,85	5.388,92	5.571,07	5.759,37	5.954,03	1,00		9.202,80	
Gastos de Ventas	2.196,00	2.270,22	2.346,96	2.426,29	2.508,29	2.593,07	0,90	0,10	1.976,40	219,60
Depreciación	360,66	372,85	385,45	398,48	411,95	425,87	1,00		360,66	
Amortización	26,40	26,40	26,40	26,40	26,40	0,00	1,00		26,40	
Total Gastos	11.785,86	12.183,33	8.147,73	8.422,23	8.706,01	8.972,98				
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>2.071,84</b>	<b>2.142,76</b>	<b>6.662,58</b>	<b>6.888,67</b>	<b>7.122,40</b>	<b>7.390,43</b>				
(-) Gastos Financieros	433,43	341,78	239,79	126,30	0,00	0,00	1,00		433,43	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1.638,41</b>	<b>1.800,98</b>	<b>6.422,79</b>	<b>6.762,37</b>	<b>7.122,40</b>	<b>7.390,43</b>				
(-) 15% Participación Trabajadores	245,76	270,15	963,42	1.014,36	1.068,36	1.108,56				
<b>UTILIDAD ANTES DE IR</b>	<b>1.392,65</b>	<b>1.530,84</b>	<b>5.459,37</b>	<b>5.748,02</b>	<b>6.054,04</b>	<b>6.281,86</b>				
(-) Impuesto a la Renta	306,38	336,78	1.201,06	1.264,56	1.331,89	1.382,01				
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1.086,27</b>	<b>1.194,05</b>	<b>4.258,31</b>	<b>4.483,45</b>	<b>4.722,15</b>	<b>4.899,85</b>				
<b>Total Costos</b>									<b>16.751,69</b>	<b>509,90</b>

### 1.9.7.2. Flujo de efectivo financiero

a) Para realizar el flujo del efectivo se debe tomar en cuenta los valores proyectados en el estado de resultados.

b) El flujo neto de caja se obtiene aplicando la siguiente fórmula.

Ejemplo año 0 (2015).
Total ingresos – total egresos
$1.473,33 - 812,51 = 660,82$

#### 1.9.7.2.1. Proyección del flujo del efectivo

DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>INGRESOS</b>						
Utilidad Neta Proyectada	1.086,27	1.194,05	4.258,31	4.483,45	4.722,15	4.899,85
(+) Depreciación	360,66	372,85	385,45	398,48	411,95	425,87
(+) Amortización	26,40	26,40	26,40	26,40	26,40	0,00
Valor de Salvamento						240,90
(=) TOTAL INGRESOS	1.473,33	1.593,30	4.670,16	4.908,33	5.160,50	5.566,63
<b>EGRESOS</b>						
Pago De La Deuda	812,51	904,16	1.006,15	1.119,64	0,00	0,00
(=) TOTAL EGRESOS	812,51	904,16	1.006,15	1.119,64	0,00	0,00
(=) FLUJO DE CAJA NETO	660,82	689,15	3.664,02	3.788,70	5.160,50	5.566,63

Fuente: Estudio de Mercado  
Investigadora: Nelly Guaján

## 1.9.8. Evaluación financiera

### 1.9.8.1. Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio

a) Para obtener el costo del capital se aplica la siguiente fórmula:

Valor= Total inversión propia
961
Tasa de ponderación= 4,53 es la tasa otorgada por el B.C.E
Valor ponderado= valor * tasa de ponderación
961 * 4,53 = 91

**Fórmula:**

$$\text{COSTO CAPITAL} = \frac{\text{Total costo capital}}{100}$$

$$\text{COSTO CAPITAL} = \frac{99,6}{100,00}$$

$$\frac{0,996}{100} = 0,0099624$$

#### Costo de capital u oportunidad

Descripción	Valor	%	Tasa de Ponderación	Valor Ponderado
Inversión Propia	961	20	4,53	91
Inversión Financiada	3.843	80	0,1	9
<b>TOTAL</b>	<b>4.803</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>99,6</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

Los porcentajes del costo de capital se obtienen de acuerdo a las políticas de la microempresa y su actividad productiva.

### 1.9.9. Tasa de rendimiento medio

$$TRM = (1 + Ck) * (1 + if.) - 1$$

Ck = Costo de capital o de oportunidad

If = tasa inflación 3.38% según B.C.E

**Tasa**

<b>TRM</b>	<b><math>(1 + 0,08412) * (1 + 0,038) - 1</math></b>
	0,0441
	4,41%

$$Ck * (1 + \text{tasa inflación}) * (1 + \text{tasa inflación}) - 1$$

$$0,996(1 + 3,38) + (1 + 3,38\%) - 1$$

**Rendimiento**

<b>Rendimiento</b>	<b>0,996%</b>
<b>Inflación</b>	3,38%
<b>TRM=</b>	4,41%

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

Teóricamente el indicador de la tasa inferior de la tasa (el tope mínimo a llegar) producirá una rentabilidad del 4,41 %

## 2.0. Valor actual neto

Elaborando el cálculo del VAN se puede determinar el valor presente de los flujos futuros de efectivo y poder evaluar la inversión de capital utilizado en éste tiempo.

$$\text{VAN} = \Sigma \text{FNA} - \text{Inversión}$$

**FNA**= Flujo Neto Actual

$$\text{VAN} = 19.529,81 - 4.803,06$$

$$\text{VAN} = 14.726,75$$

El resultado obtenido es mayor a cero por lo tanto el proyecto si es factible de llevarlo a cabo, ya que al invertir 4.803,06 dólares en 5 años se está obteniendo 14.726,75 dólares más que la inversión inicial.

### 2.0.1. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) representa el retorno generado por determinada inversión (muy utilizada como uno de los indicadores en estudios de análisis de viabilidad), o sea, representa la tasa de interés con la cual el capital invertido genera exactamente la misma tasa de rentabilidad final.

INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO DE CAJA					
	PERÍODO	2015	2016	2017	2018	2019
-4.803	660,82	689,15	3.664,02	3.788,70	5.160,50	5.566,63

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

$$TIR = Ti + (Ts - Ti)$$

La tasa inferior y la tasa superior se obtiene de al Banco Central del Ecuador, según la actividad que realiza la microempresa.

TIR= Tasa Interna de Retorno		
Ti= tasa inferior	4	4,41%
Ts= Tasa superior	31	30,5

Según el Banco Central del Ecuador

a) Para obtener el VAN positivo se aplica la siguiente fórmula.

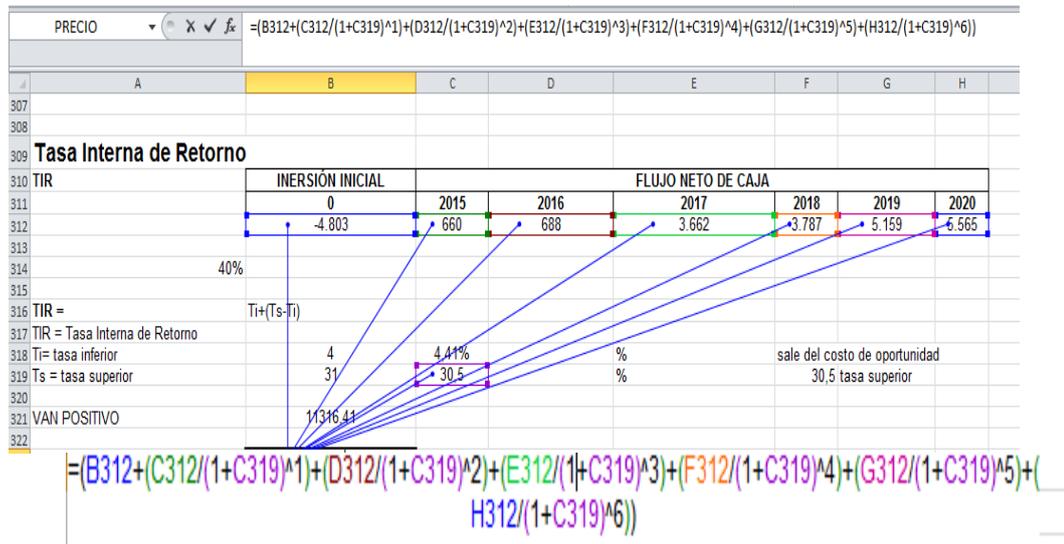
PRECIO  $= (B312 + (C312 / (1 + C318)^1) + (D312 / (1 + C318)^2) + (E312 / (1 + C318)^3) + (F312 / (1 + C318)^4) + (G312 / (1 + C318)^5) + (H312 / (1 + C318)^6))$

	A	B	C	D	E	F	G	H
307								
308								
309	<b>Tasa Interna de Retorno</b>							
310	TIR	INERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO DE CAJA					
311		0	2015	2016	2017	2018	2019	2020
312		-4.803	660	688	3.662	3.787	5.159	5.565
313								
314		40%						
315								
316	TIR =	$Ti + (Ts - Ti)$						
317	TIR = Tasa Interna de Retorno							
318	Ti= tasa inferior	4	4,41%					sale del costo de oportunidad
319	Ts = tasa superior	31	30,5					30,5 tasa superior
320								

$= (B312 + (C312 / (1 + C318)^1) + (D312 / (1 + C318)^2) + (E312 / (1 + C318)^3) + (F312 / (1 + C318)^4) + (G312 / (1 + C318)^5) + (H312 / (1 + C318)^6))$

VAN 11.324,84

b) Para obtener el VAN negativo se aplica la siguiente fórmula.



VAN - 4.781,27

Para obtener la interpolación de diferencia de tasas se realiza lo siguiente:

Dt= diferencia de tasa
Ts= tasa superior
Ti= tasa inferior
$Dt. = Ts - Ti$
$30,5 - 4,41\% = 30,46$

Interpolando

Diferencia entre las tasas 30,45

TIR 25,8247

Interpolando las tasas tenemos un valor de 30,45%, según la tabla de la tasa de retorno medio.

Para obtener el TIR se aplica la fórmula:

$Ti+(d.t+(VAN\ positivo/(VAN\ p.-VAN\ negativo))$
$TIR= 30,46+(11.324,84/(11.324,84 - 4.781,27))$
$TIR=25,8247$

Si la tasa interna de retorno (TIR) es mayor o igual que la tasa de rendimiento medio (TRM) el proyecto se acepta.

Si la tasa interna de retorno es (TIR) es menor que la tasa de rendimiento medio (TRM) el proyecto se rechaza

Como resultado se puede decir que el proyecto de inversión es aceptable, ya que el TIR que se obtiene es mayor que la TRM

## 2.0.2. Beneficio Costo

El costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica tener en el proyecto de inversión.

Fórmula:

$$\text{Relación costobeneficio} = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$$

$$\text{RCB} = \frac{18.900}{17.262,91}$$

$$\text{RCB} = 1,094832937$$

El beneficio obtenido es mayor que uno por lo tanto el proyecto es viable; es decir de acuerdo al resultado obtenido que por cada \$1,00 que se invierta, se espera recuperar \$0,09 centavos.

### 2.0.3. Recuperación del dinero en el tiempo

El tiempo o periodo de recuperación es el tiempo que se necesita para poder recuperar el dinero que se invirtió inicialmente en un negocio o proyecto.

		Años
Sumatoria de los flujos de caja netos (FCN)	19.529,81	6
Inversión	4.803,06	X
X = (Inversión * años)/sumatoria flujos netos caja	1,475609397	

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Investigadora:** Nelly Guaján

Interpretando la información obtenida, la recuperación de dinero será a partir de 1 año 5 meses.

### 2.0.4. Punto de equilibrio

Es un punto donde los ingresos y los gastos totales son iguales, es decir no existe ni utilidad ni pérdida.

$$PE = CF / (1 - CV / \text{PRECIO VENTAS UNITARIO})$$

PE= Punto de equilibrio

CF= Costo fijo

CV= Costo variable

PVU= Precio Venta Unitario

$$PE = \frac{\overline{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{COSTOS VARIABLES}{PRECIO VENTAS UNITARIO}}$$

$$PE = 16.751,68 / (1 - (509,90 / 18.900,00))$$

$$PE = 17.216,16$$

El punto de equilibrio obtenido es en unidades.

$$PEu = \frac{PE}{PRECIO DE VENTA UNITARIO}$$

$$PEu = \frac{17.216,16}{45,00}$$

**PEu** = 383 Unidades (ponchos)

De acuerdo al proyecto se obtiene el punto de equilibrio, mismo que determina que se deben producir 383 ponchos a un precio unitario de \$ 45,00.

## 2.0.5. EL MARKETING

### 2.0.5.1. El producto

El producto es una nueva alternativa confeccionada en telar de mano, ya que es procesado con materias de primera calidad y así brindar satisfacción a los clientes. Los productos que se confeccionan y comercializan son:



### 2.0.5.2. El precio

Antes de establecer el precio del producto se tiene en cuenta las tendencias del mercado; es decir se ofrecen precios accesibles de acuerdo a las necesidades del cliente y los costos de producción.

**Tabla 13.** Precio del producto

PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO U.	INGRESO TOTAL
Poncho	30	45	1.350
Bufanda	50	20	1.250
Chalina	20	25	1.000
			3.500

Fuente: Investigación directa  
Investigadora: Nelly Guaján

### 2.0.6. Estrategias de Marketing

#### 2.0.6.1. Estrategias para el producto

El producto es el bien o servicio que se ofrece a los consumidores. Las estrategias del producto son los siguientes:

- Agregarle al producto nuevas características, beneficios, mejoras, funciones, utilidades.

- 



- Elaborar productos con nuevos diseños, la presentación y el acabado.



#### **2.0.6.2. Estrategias para el precio**

Las estrategias de precios se refieren a métodos que las empresas usan para asignar precios a sus productos y servicios. Casi todas las empresas, grandes o pequeñas, basan el precio de sus productos y servicios en los gastos de producción, fuerza laboral y publicidad, y luego les añaden un cierto margen de ganancias.



**Figura 29.** Estrategias del precio  
**Fuente:** Estrategias del Marketing  
**Investigadora:** Nelly Guaján

# UNIDAD II

## LA MICROEMPRESA Y EL LIDERAZGO



## **2. La Microempresa y el liderazgo**

### **2.1. La Microempresa**

Según Andrade Simón, autor del libro "Diccionario de Economía",

**“La empresa es “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios”. (pág. 56)**

En la investigación realizada se define a la microempresa como negocios que venden sus productos en pequeñas cantidades y no requieren de gran inversión para su funcionamiento. Estas pequeñas empresas tienen la posibilidad de crecer y generar competitividad con sus similares.

### **2.2. Microempresa artesanal**

En la ciudad de Otavalo se ha observado que no existen microempresas artesanales que realicen productos en telar de mano, debido a no tener suficiente conocimiento y apoyo por parte de los miembros del hogar.

La diferencia que marcan las microempresas artesanales, es que brindan productos de alta calidad el cual los consumidores se encuentran satisfechos por la adquisición del mismo.

Por lo tanto la creación de esta microempresa genera la confianza debido a que los clientes optan consumir productos realizados en telar y como ventaja es satisfacer las necesidades de los clientes.

### 2.2.1. Actividad Artesanal

La actividad artesanal son todos los conocimientos ancestrales que se ha ido desarrollando de generación en generación los cuales han sido beneficiado mucho a los consumidores por la razón que es de fácil acceso en confeccionar productos en telar de mano siempre y cuando se cuente con los materiales al alcance de sus manos porque sin ello no se podría elaborar el producto.

En la actualidad la mayoría de personas se dedican a elaborar productos dentro de sus hogares para luego comercializar en el mercado y de esta manera generar algún ingreso económico, ya que cualquier ser humano puede ser empresario de su propio negocio.

### 2.2.2. Nombre de la Microempresa

## CONFECCIONES “MUSHUK YUYAY

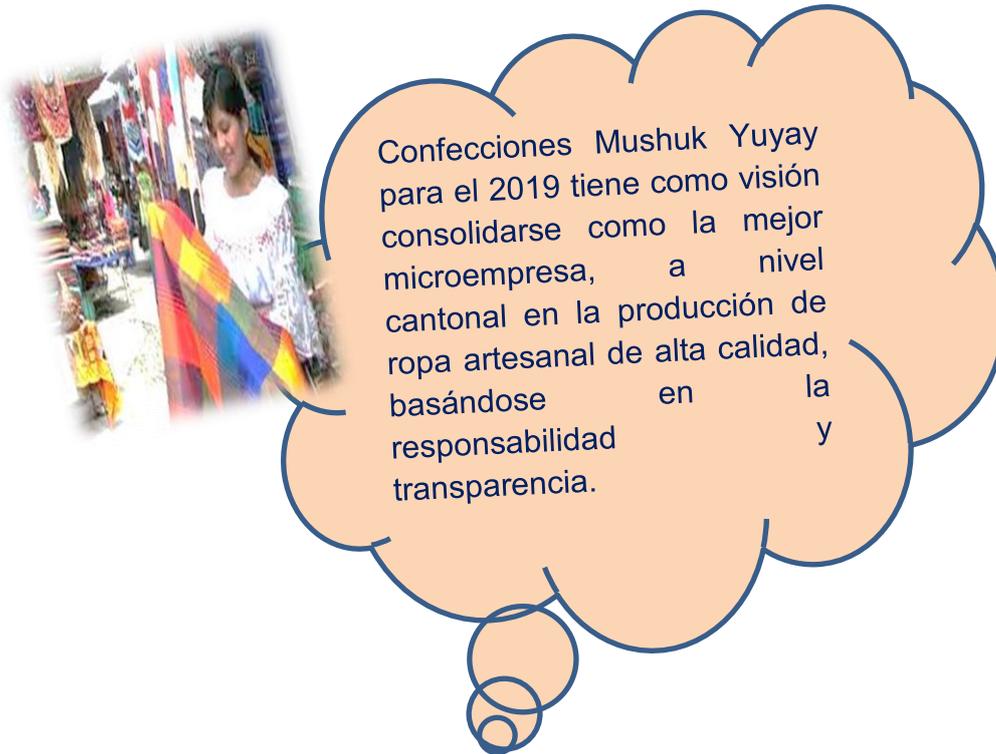
### 2.3. Misión y Visión

La microempresa Mushuk Yuyay brindará a sus clientes satisfacción y fidelidad a través de la confección de ropa artesanal de excelente calidad.



**Figura 30.** Misión microempresa

### 2.3.2. Visión



**Figura 31.** Visión microempresa

### 2.3. Políticas de una microempresa

Trabajar con personal altamente capacitado, para así brindar una buena atención al cliente.

Ofrecer productos originales que permitan ser identificados en el mercado.

Una vez realizada la venta del producto las devoluciones se aceptarán exclusivamente por fallas que presente el producto adquirido.

### 2.4. Valores Corporales

La microempresa siempre debe contar en su formación con los siguientes valores microempresariales:



**Figura 32.** Valores Corporativos  
**Fuente:** Vivienda digna.org

## 2.5. ANÁLISIS FODA

### FORTALEZAS

- Diseño de producción propio.
- Producto original sin competencia en el mercado.
- Producto de Calidad.



Figura 33. Fortalezas

### OPORTUNIDADES

Crear nuevo producto artesanal

Materia prima al bajo costo



Distribución del producto artesanal



Préstamo bancario



Figura 34. Oportunidades

## DEBILIDADES

Microempresa  
nueva



Falta de capacitación  
del personal para  
mejorar la producción



Consumidores con  
escaso poder de  
compra



Figura 35. Debilidades de la microempresa

## AMENAZAS

Inestabilidad  
económica del país

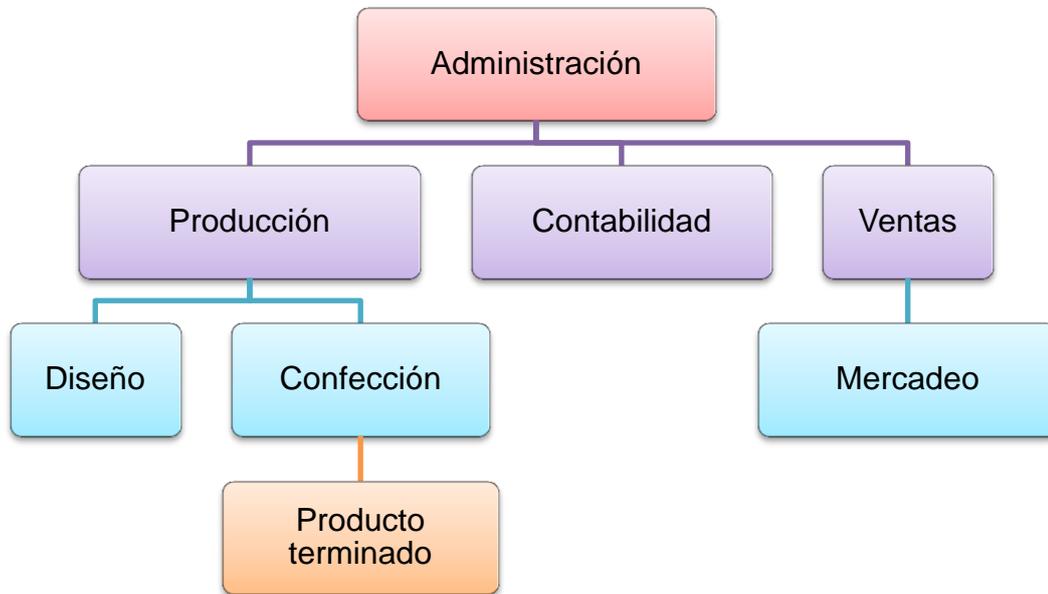


Poca aceptación del producto por  
parte de los consumidores.



Figura 36. Amenazas

## 2.6. Estructural Organizacional para una microempresa



**Figura 37.** Organigrama estructural  
Investigadora: Nelly Guaján

## 2.7. ¿Cómo formar una microempresa?



**Figura 38.** Formar microempresa  
Fuente: <http://google.com>

## 2.8. ¿Qué es lo que se quiere hacer?

Crear un negocio original que no exista en el mercado, para así poder abrir nuevas sucursales en el cual satisfaga las necesidades de los consumidores.

Desarrollar un producto de calidad y precio.



**Figura 39.** Qué se quiere hacer

## 2.9. ¿Cómo se va implementar la idea?



**Figura 40.** Idea de cómo va implementar

En el momento de la planificación cada productor hace conciencia del esfuerzo y sacrificio, que se va aplicar en la microempresa y así permitir de qué manera se va ir desarrollando.

Una planificación de la microempresa es la herramienta fundamental, para observar las estrategias y poder llevar hacia adelante y cumplir con los objetivos planteados.

### 2.10. ¿Dónde se va ubicar la microempresa?



**Figura 41.** Ubicación de la microempresa  
**Fuente:** Taller artesano Otavalo

Una vez que ya se sabe qué se quiere hacer y cómo se va hacer es muy importante decidir dónde se va a desarrollar la idea microempresarial. Por tal motivo esta ubicación depende de las ventajas que se presentará hacia un futuro.

### 2.11. ¿Con qué se cuenta para empezar?



**Figura 42.** Dinero para empezar

Es muy importante tener en cuenta con qué cantidad de dinero cuenta los productores, ya que existen diferentes tipos de recursos de las cuales se han tomado las principales que son: capital y trabajo.

### Capital



**Figura 43.** Capital y trabajo  
**Fuente:** Otavaleños artesanales

### 2.12. ¿A quién se va vender el producto?



**Figura 44.** Venta de producto artesanal

El futuro de la microempresa está en los productores. Por tal motivo se debe saber qué es lo que realmente necesitan ellos o qué necesitan, el cual permita satisfacer todas las necesidades de los consumidores.

El estudio de factibilidad deber servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores adquirirán el producto que se piensa vender y a qué precio están dispuestos adquirir.

Para concluir se puede decir que el estudio de factibilidad da a conocer el precio exacto del producto artesanal y poder competir en el mercado.

### **2.13. LIDERAZGO**

Es el conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser de las personas o en un grupo de personas determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo, en el logro de metas y objetivos.



**Figura 45.** Líder  
**Fuente:** Cualidades microempresario

#### **2.13.1. SER UN BUEN LÍDER**

El verdadero líder es aquel que otorga “poder” a los trabajadores. ¿A qué se refiere con esto? Cuando las personas pueden dar su opinión en lo que a soluciones se refiere, no está únicamente obteniendo información sobre diferentes modos de llevar a cabo una tarea determinada, algo más importante, a través de la participación y la involucración, está consiguiendo que los trabajadores se impliquen más para que dicha tarea salga de una excelente manera.



**Figura 46.** Buen líder  
**Fuente:** Artesanías Otavalo

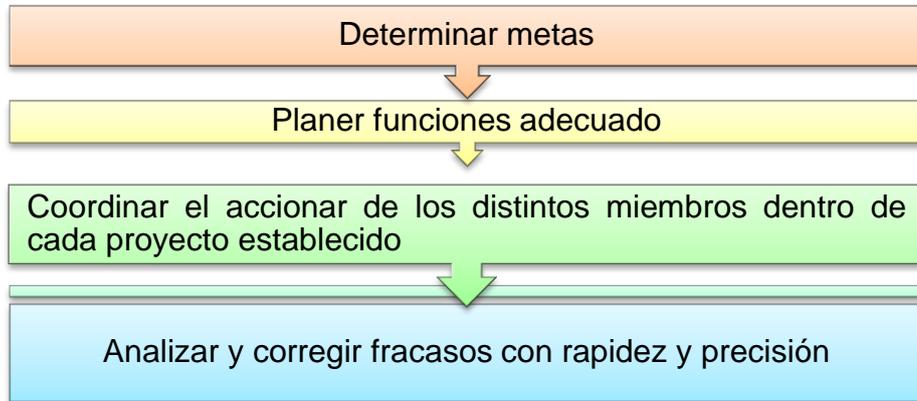
### 2.13.2. ESTRATEGIAS DE UN BUEN LÍDER

El gerente debe cumplir con las siguientes estrategias:



**Figura 47.** Estrategias líderes  
**Fuente:** Las estrategias de un microempresario artesanal  
**Elaborado por:** Nelly Guaján

### 2.13.3. Funciones del líder



**Figura 48.** Funciones del líder  
**Investigadora:** Nelly Guaján

### 2.13.4. Ventajas de un líder



**Figura 49.** Ventajas líderes  
**Fuente:** Beatriz Soto, (2012)

# UNIDAD III

## PASOS PARA LEGALIZAR UNA MICROEMPRESA



## UNIDAD III

### 3. PASOS PARA LEGALIZAR LA MICROEMPRESA

#### 3.1. Pasos 1: Los miembros de la microempresa deben realizar lo siguiente:

- Se elige la directiva provisional, que va a representar en trámites a realizarse.
- Elaboración de los estatutos internos.
- Cumplir con los derechos y obligaciones, que se establece en el acta constitutiva.



**Figura 50.** Miembros de la microempresa  
**Fuente:** SRI (Servicios de rentas Internas)

#### 3.2. Paso 2: Buscar un nombre apropiado para la microempresa y luego registrar en el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad)

***“Confecciones Mushuk Yuyay”***

#### 3.3. Paso 3:

Registrar el nombre elegido de la microempresa en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)



Aquí es donde aprueban el nombre o razón social de la microempresa, su duración es de aproximadamente 30 minutos. En el mismo instante, revisa que no exista ninguna microempresa con el mismo nombre que se ha creado.

**Figura 51.** Registro de la microempresa  
**Fuente:** MIPRO

### 3.4. Paso 4:

Presentar un proyecto de la microempresa para legalizarse.



**Figura 52.** Proyecto de legalización  
**Fuente:** Abogados.gps

Está enfocado a promover los procesos pendientes a mejorar la calidad y productividad de las microempresas artesanales.

### 3.5. Paso 5:

Realizar la minuta donde el abogado



La minuta elabora un abogado, el cual contiene la constitución de la microempresa. En la minuta constan los datos de los beneficiarios, los estatutos donde se refiere a las sanciones, responsabilidades, los cargos y el capital inicial.

**Figura 53.** Minuta donde Abogado

**Fuente:** Superintendencia de economía popular y solidaria

### 3.6. Paso 6:

Se debe legalizar la minuta ante un Notario.

El Notario, da seguridad sobre el contenido de la minuta, la obligación de los productores artesanales de la microempresa y la fecha en el que se realizó y esté legalizado el documento.



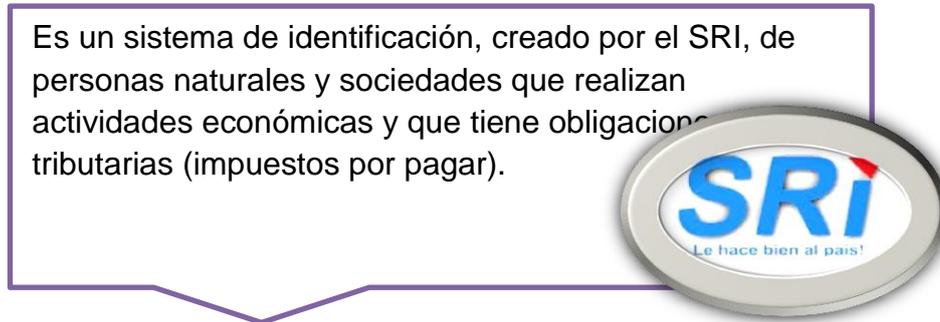
**Figura 54.** Minuta legalizada

**Fuente:** MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad

**Elaborado por:** Nelly Guaján

### 3.7. Paso 7:

Adquirir el RUC en el (SRI) Servicio de Rentas Internas



**Figura 55.** RUC

Fuente: SRI (Servicio de Rentas Internas)

Para realizar una actividad económica legal se debe obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC), este documento se lo puede obtener en cualquier oficina del Servicio de Rentas Internas (SRI).

### 3.8. Paso 8:

La Patente

El representante legal de la microempresa debe acercarse al Municipio de la ciudad para poder realizar el respectivo pago de las patentes para que se le autorice el permiso de funcionamiento.



**Figura 56.** Patente

Fuente: SRI

La inscripción para sacar la patente se debe realizar en la Jefatura de Rentas del Municipio. Se debe cancelar el impuesto de la patente anual

para la inscripción; y de la patente mensual, para el ejercicio de la actividad, la exoneración del pago de la patente tienen únicamente los artesanos calificados.

En resumen, para un buen entendimiento se ha graficado los pasos para legalizar una microempresa artesanal.

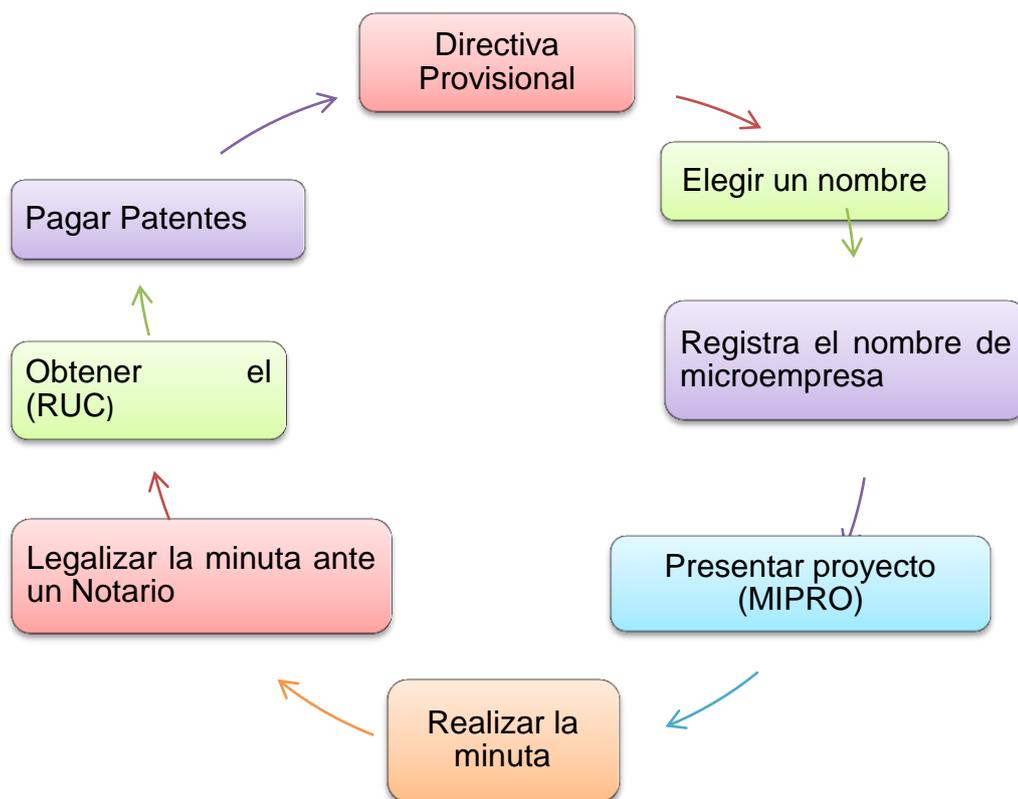


Figura 57. Resumen legalización de microempresa

Fuente: SRI

Investigadora: Nelly Guaján

Copia de la cédula y certificado de votación actual.

Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) actualizado.

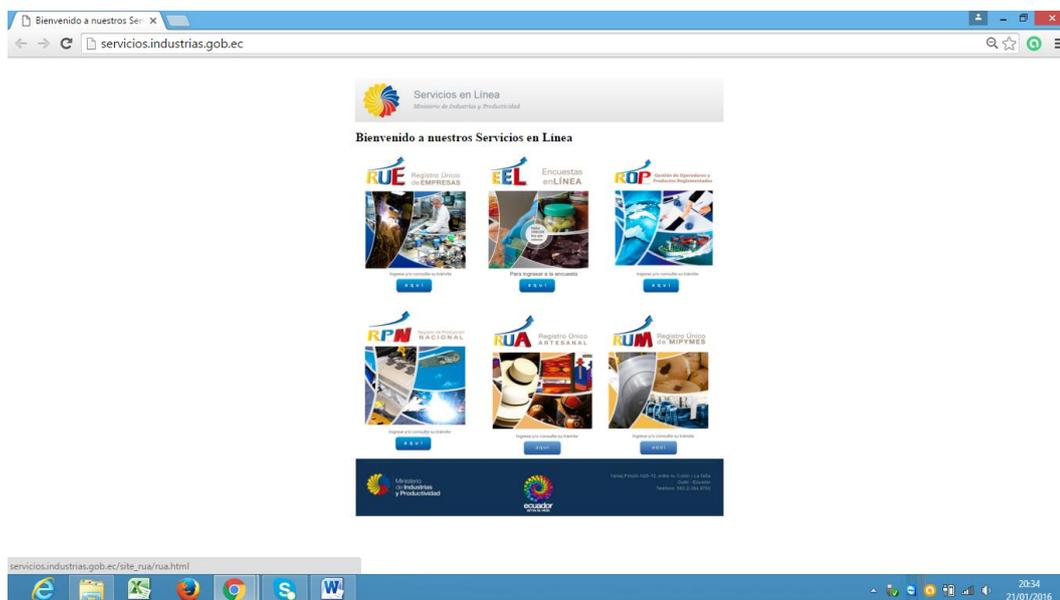
Figura 58. Requisitos Patente

Fuente: GAD Municipio de Otavalo, Dep. Catastros

Elaborado por: Nelly Guaján

### 3.9. Registro para los artesanos

A continuación se describe los pasos que debe seguir, para que usted en calidad de artesano pueda registrarse.



Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján



Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**2** Ingrese a nuestro Sistema y digite su RUC o RISE



Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**3** El sistema se conectará con



Para validar la información económica y datos personales

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**4** Ingrese a su correo electrónico



Verifique la recepción del correo enviado por el Ministerio de Industrias y Productividad

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**5** Una vez abierto su correo electrónico haga click en el enlace proporcionado



Para autenticar su registro artesanal

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**6** Complete los campos especificados en el formulario

A screenshot of a web-based registration form. The form is titled 'Registro Artesanal' and includes various input fields for personal and business information, such as name, address, and contact details. The form is presented in a clean, structured layout.

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**7** Detalle una lista con el valor estimado de cada una de las herramientas y/o maquinarias que son utilizadas en el proceso productivo artesanal.

A screenshot of the 'INVENTARIO DE ACTIVOS' (Inventory of Assets) form. The form has two main input fields: 'Detalle' (Detail) and 'Valor' (Value). Below these fields are 'Agregar' (Add) and 'Eliminar' (Remove) buttons. To the right, there is a table with columns for 'Detalle' and 'Valor'. The table currently shows 'No records found' and a 'TOTAL' of '0,00'. Four blue callout boxes with arrows provide instructions: 1. 'Ingrese el nombre de la herramienta y/o maquinaria.' (Enter the name of the tool/equipment.) pointing to the 'Detalle' field. 2. 'Colocar el valor estimado de la herramienta y/o maquinaria.' (Place the estimated value of the tool/equipment.) pointing to the 'Valor' field. 3. 'Una vez ingresado el nombre y valor presione el boton "agregar".' (Once the name and value are entered, press the "add" button.) pointing to the 'Agregar' button. 4. 'Las herramientas y/o maquinarias se irán adjuntado de manera automática.' (Tools/equipment will be attached automatically.) pointing to the table area.

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**8** Adjunte un archivo con fotografías (En formato PDF) que evidencien los siguientes aspectos:



- Herramientas y/o maquinaria
- Cantidad de trabajadores (a)
- Proceso productivo
- Taller artesanal

Localice el archivo con las fotografías en su computador.

Una vez seleccionado el archivo no se olvide de subirlo presionando el boton "subir archivo".

**DOCUMENTOS DE SOPORTE (obligatorios)**

Seleccionar... + Buscar Subir Archivo Cancelar

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

**9** Automáticamente su REGISTRO se enviará a su cuenta de correo electrónico



Gracias por usar nuestro servicio ONLINE

Fuente: SRI  
Investigadora: Nelly Guaján

## **6.7. IMPACTOS**

En esta investigación se ha tomado los siguientes impactos:

### **6.7.1. Impacto social**

La guía didáctica trata de englobar a la colectividad siendo un material de apoyo relacionado a los procesos de creación y administración de la de microempresa, ya que muchos productores tienen la necesidad de aplicar dichos procesos para realizar sus actividades artesanales dentro de la ciudad.

### **6.7.2. Impacto económico**

Con este impacto se puede mejorar la calidad de vida de manera eficiente y competente así como también conocer la forma correcta de crear y administrar una microempresa donde a futuro garantice fuentes de empleo y recursos económicos para los microempresarios de los talleres artesanales.

### **6.7.3. Impacto Empresarial**

Al realizar el análisis pertinente de la investigación, se puede determinar que el proyecto pretendió brindar una adecuada atención al cliente y así poder ofrecer el producto en el mercado.

## **6.8. Difusión**

La presente guía didáctica sobre los procesos para la creación y administración de una microempresa de confecciones de ropa en telar de mano se difundió a los productores artesanales de la ciudad de Otavalo quienes manifestaron que se sienten muy agradecidos y conformes con

el desarrollo del trabajo, ya que les sirvió como base para iniciar sus actividades productivas dentro de la ciudad donde se comprometieron dar su respectivo cumplimiento, con los derechos y obligaciones de la microempresa.

## 6.9. Bibliografía

- Diccionario de la lengua española. (2014). Madrid.
- Aguilar, V. (2000). El Mercado Laboral Ecuatoriano .
- Alarcón, I. (2010). Teoría Cognitiva. En I. Alarcón, Fundamentación Psicológica (pág. 27).
- Alburez, L. M. (s.f.). Perspectiva Humanista. Recuperado el 05 de octubre de 2014, de <http://www.cei.net.gt/URL/Humanista.pdf>
- Andrade, S. (s.f.). Diccionario de la economía.
- Anónimo. (2008). Diccionario de Contabilidad y Finanzas.
- Anonimo. (2016). Normas APA. Recuperado el 2 de 10 de 2015, de <http://normasapa.com/citas/>
- Arboleda, G. (2001). Comercialización.
- Armstrong. (2008).
- Berger, K. S. (2007). Psicología del desarrollo: infancia y adolescencia. Ed. Médica Panamericana.
- Bravo, M. (2007). Gasto de ventas.
- Brigan, W. &. (2009). Evaluación financiera, Tasa Interna de Retorno (TIR).
- Brihgam, B. (2009). estudio tecnico.
- Canovas, C. N. (2009). Filosofía y Ciudadanía. En C. N. Canovas, Filosofía y Ciudadanía (pág. 82).
- Carretero, M. (1997). teoría Constructivismo. En M. Carretero, teoría Constructivismo (pág. 21).
- Cerezo, F. G. (2011). Psicología del pensamiento. Editorial UOC.
- Chiavenato, I. (2004). Fundamentación Administrativa. En C. Idalberto, Fundamento Administrativo.
- Collahuazo. (2008). Oferta.
- Constitución. (2012). Según la DIRECCIÓN NACIONAL DE ASESORÍA JURÍDICA DE LA PGE- CÓDIGO DEL TRABAJO - hasta la reforma del 26-Sep-2012 actualizado a mayo 2013:. En CÓDIGO DEL TRABAJO (pág. 2).

Constituyente, A. (2013). Plan Nacional de Desarrollo / Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017:.. En Plan Nacional para el Buen Vivir (pág. 79).

Constituyente, A. (2013). Plan Nacional para el Buen Vivir. En Plan Nacional para el Buen Vivir.

Córdoba, M. (2010). Proceso productivo.

(2009). Contabilidad Financiera. En M. Córdoba.

Córdoba, M. P. (2006). Van.

(2012). Fundamentación Sociológica. En J. M. Corlovan, Teoría Socio crítica (pág. 15).

Diane. (2009). Estado de situacion financiera.

DICTIONARY, T. F. (2014). THE FREE DICTIONARY. Recuperado el 22 de septiembre de 2014, de <http://es.thefreedictionary.com/>

Douglas. (2009). Estudi de factibilidad (Estado de resultados).

E.Báxter. (2007). Recuperado el 21 de 07 de 2014, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/1018/fundamentos%20pedagogicos%20de%20la%20formacion%20del%20valor%20patriotismo.htm>

Economics, M. P. (2014). Spanish-Translation.

Ecuador, E. d. (2014). Servicio de Rentas Internas del Ecuador. Recuperado el 2014 de 10 de 11, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/base-legal3>

Ecuador, G. N. (2014). Trámites Ciudadanos. Recuperado el 22 de septiembre de 2014, de [www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4122](http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4122)

EDUCACIÓN, M. D. (Enero 2012). MÓDULO GUÍA N° 2 DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA. San Salvador.

Erossa. (2003). Estudio de factibilidad.

española, D. d. (2005). WordReference.com. Recuperado el 22 de septiembre de 2014, de <http://www.wordreference.com/definicion/base%20legal>

Espejo & Fisher, L. &. (2006). La demanda.

Etzel. (2009). Estudio de mercado.

factibilidad, E. d. (2003). Estudio de factibilidad.

Freire, A. (2012). Pasión por emprender. Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.

Gregory, M. (2006). La oferta y su clasificación

Howald, F. (2001). Obstaculos al desarrollo de la pyme causados por el estado en colombia : el caso del sistema tributario. Fundes.

Inec. (2014). Instituto nacional de estadística y censos. Recuperado el 22 de SEPTIEMBRE de 2014, de <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

Jácome, W. (2005). Estudio técnico.

(2006). En W. Jácome.

Lemman. (2008). Mercado meta.

Ludevid & Olle, L. (2004). Estudio de mercado y Estudio financiero de contabilidad- punto de equilibrio.

M., S. (2011). Fundamentación Pedagógica. En S. M., La Pedagogía (pág. 154).

Maslow, A. (2005). Teoría Humanista. En A. maslow, Teoría Humanista.

Mendoza, J. E. (2011). proyecto de area tecnología e informática. Recuperado el 03 de septiembre de 2014, de <http://es.scribd.com/doc/52491458/Proyecto-de-Area-Tecnologia-e-Informatica-COLIJA>

Meza, J. (2010). Localización del proyecto.

Morales, W. (2010). Tejido.

Municipio. (2014). Trámites Ciudadanos. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=1283>

Myers, D. G. (2006). Psicología. Ed. Médica Panamericana.

MYPES, A. I. (28 de 03 de 2008). "Blogdiario.com". Recuperado el 22 de septiembre de 2014, de <http://microempresa.blogdiario.com/1206741300/>

Nacional, H. (2014). Ley de Compañías.

Ortiz. (2008). Proyeccion de perdidas y ganancias.

Perez, G. y. (1993). teoría del procesamiento de información. En G. y. Pérez, Fundamentación Pedagógica (pág. 54).

Prez carvalho, 2. (2008). Factibilidad financiera. En Factibilidad, Estudio Financiero (pág. 37).

Pujol. (2010). Estudio tecnico.

REPÚBLICA DEL ECUADOR, C. N. (2008). Costitución general del estado. En asamblea, costitución general del estado (pág. 29). Montecristi.

Ricardo, R. (s.f.). Libro de Marketing.

Rodrigo Varela Villegas, R. V. (2001). Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas. Pearson Educación.

S., G. A. (2001). Los estados financieros .

Sapag, N. S. (2008). Estudio financiero.

Simón, U. M. (s.f.). <http://www.sociologia.umss.edu.bo/fundamentos.htm>. Recuperado el 03 de septiembre de 2014, de <http://www.sociologia.umss.edu.bo/fundamentos.htm>

Tortosa, J. M. (2011). Derechos del Buen Vivir. En J. M. Tortosa, Plan Nacional del Buen Vivir (pág. 1).

Urrestra, M. L. (2008). Proyectos factibles.

Vaca, G. (2006). Tamaño del proyecto.

Vaca, Gabriel. (2006). Gastos administrativos.

Zapata, P. S. (2005). Balance general.

Zehle, F. &. (2008). Estudio tecnico.

# ANEXOS

## Anexo 1. ÁRBOL DE PROBLEMAS

### EFFECTOS

Emprendedores de confección de ropa en telar desinformados y desorganizados.

Decrecimiento microempresarial

Bajo rédito económico

Deficiencia en el manejo administrativo y financiero.

Deficiente conocimiento en la creación de una microempresa de confección de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo.

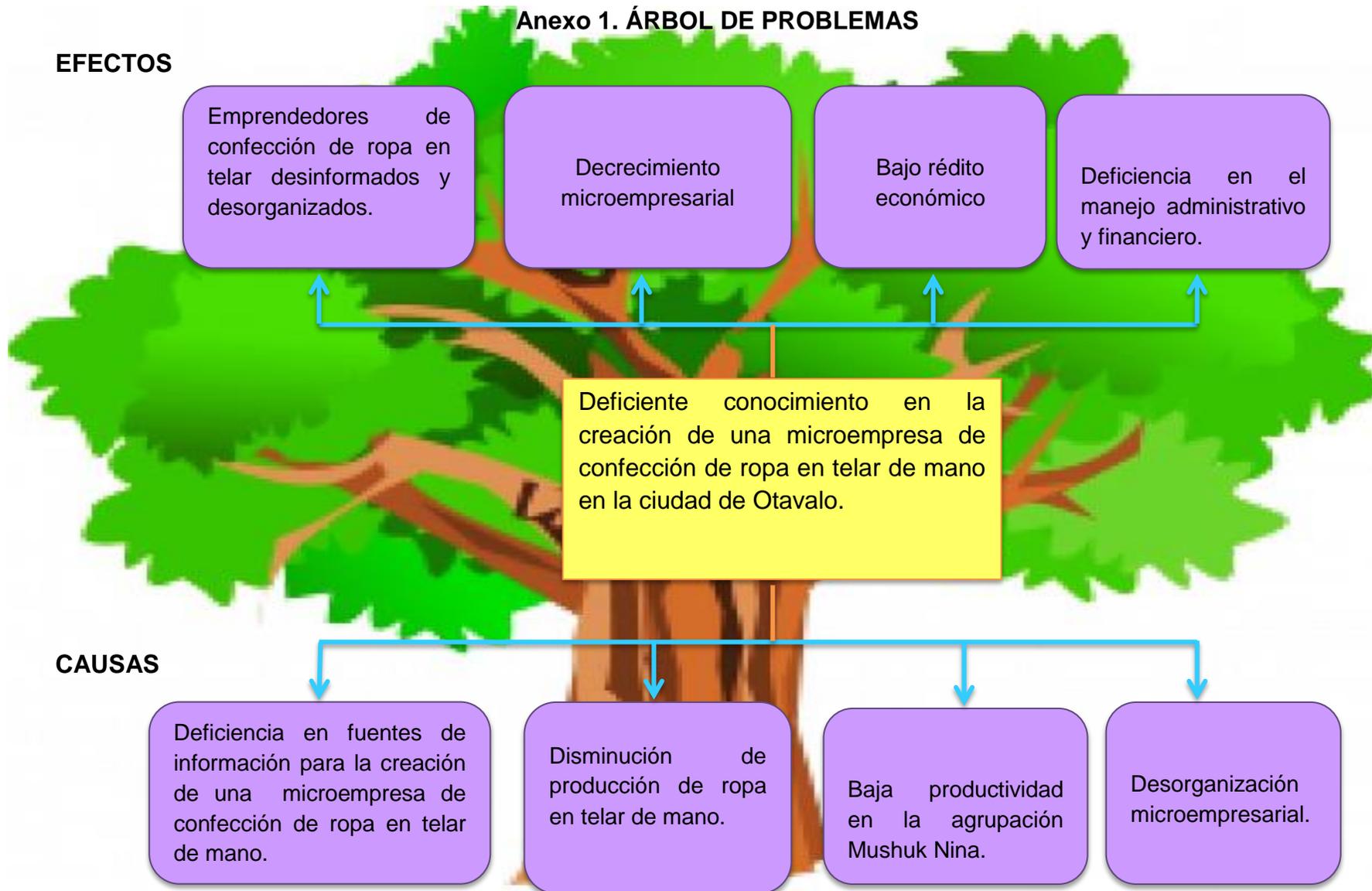
### CAUSAS

Deficiencia en fuentes de información para la creación de una microempresa de confección de ropa en telar de mano.

Disminución de producción de ropa en telar de mano.

Baja productividad en la agrupación Mushuk Nina.

Desorganización microempresarial.



## Anexo 2. MATRIZ DE COHERENCIA

<b>FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>
<p>¿El estudio de factibilidad permite plantear las necesidades microempresariales que fortalezcan los conocimientos en la creación y administración de las pequeñas industrias textiles de confecciones de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo Provincia de Imbabura?</p>	<p>Fortalecer los conocimientos para la creación y administración de la microempresas de confección de ropa en telar de mano a través del estudio de factibilidad en la ciudad de Otavalo en el período 2015.</p>
<b>INTERROGANTES</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>
<p>¿Cuál es la situación actual para determinar la realidad donde se va a crear y administrar la microempresa, en la cual establezca oportunidades que permitan evidenciar los diferentes medios de producción?</p>	<p>Diagnosticar la situación actual donde se va a crear la microempresa, y así establecer oportunidades que permitan determinar los diferentes medios de producción.</p>

<p>¿La fundamentación teórica de la investigación permitirá sustentar los lineamientos que mejoren la creación y administración de la microempresa artesanal en telar de mano?</p>	<p>Sustentar con bases teóricas relacionadas a la creación y administración de una microempresa artesanal en telar de mano, la cual permita a los productores una fácil aplicación de los procesos que debe contener las actividades artesanales.</p>
<p>¿El diseño de la propuesta alternativa relacionada con la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano, permite conocer los procesos y la gestión en la actividad artesanal?</p>	<p>Diseñar la propuesta alternativa, relacionada con la creación y administración de la microempresa de confección de ropa en telar de mano.</p>
<p>¿La difusión de la propuesta a los productores de confección de ropa en telar de mano, permite encontrar una solución coherente al problema planteado en la investigación?</p>	<p>Difundir la propuesta a los productores de confección de ropa en telar de mano, para que les sea fácil crear y administrar una microempresa artesanal.</p>

### Anexo 3. Encuesta



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**  
**ESPECIALIDAD CONTABILIDAD Y COMPUTACIÓN**

La encuesta va dirigida a los productores artesanales de la ciudad de Otavalo.

Se solicita de la manera más comedida contestar la siguiente encuesta, enfocada a conseguir información que servirá de base en la elaboración del Proyecto para la creación de una microempresa de confecciones de ropa en telar de mano en la ciudad de Otavalo.

**INSTRUCCIONES:** Marque con una X en el casillero que usted crea conveniente.

**Edad:**.....

**Sexo:**.....

#### **ENCUESTA**

**1. ¿Cuál es el nivel de educación que posee?**

Escuela  Colegio  Universidad  Título profesional

**2. ¿Ha recibido información relacionada a los procesos para la creación de la microempresa de confección de ropa en telar de mano?**

Mucho  Poco  Nada

**3. ¿Qué nivel de conocimiento posee en cuanto a la administración de su microempresa?**

Mucho  Poco  Nada

**4. ¿Qué nivel de conocimiento posee en cuanto al cumplimiento de las disposiciones legales relacionadas con:**

	Mucho	Poco	Nada
▪ Proceso de registro de la microempresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Pago de impuestos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Afiliación de sus trabajadores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Obligaciones laborales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Derechos laborales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. **¿Conoce Usted el final del proceso productivo de las utilidades generadas por su microempresa?**

Mucho  Poco  Nada

6. **¿Qué prendas de vestir ha comprado o desearía comprar confeccionadas en telar de mano?**

Poncho  Bufanda  Chalina

7. **¿Con qué frecuencia realiza la compra de ropa confeccionada a mano?**

Quincenal  Diario  Semanal  Mensual

8. **¿Estaría usted dispuesto a comprar ropa confeccionada en telar de mano?**

Si  No  Tal vez

9. **¿Conoce usted lugares donde se confeccione ropa en telar de mano?**

Si  No  Desconoce

10. **¿Considera usted que es conveniente que exista una microempresa específicamente que confeccione ropa en telar mano?**

Adecuado  Muy adecuado  Poco adecuado

11. **¿Le gustaría que esta microempresa oferte los servicios de confección de ropa en telar de mano?**

Si  No  Tal vez

12. **¿Usted estaría de acuerdo con la creación de una microempresa en la ciudad de Otavalo?**

Si  No  Por qué

13. **¿En qué condición confecciona su artesanía?**

Acabado  Solamente Tejido  Con etiqueta

**14. ¿Dónde le gustaría adquirir este tipo de confección de ropa?**

Almacén  Comunidad  Otros

**15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la ropa confeccionada a mano?**

Entre 50-80  Más de 80  Menos

**¡Gracias por su colaboración!**

#### Anexo 4. Fotografías



**Figura 59.** Difusión  
**Fuente:** La Investigadora



**Figura 60.** Cesión y encuesta  
**Fuente:** La Investigadora

**Figura 61. Proceso para confección**



**Fuente:** La Investigadora

**Figura 62. Tejido de bufanda, poncho y chalina**



**Fuente:** La investigadora

**Figura 63. Productos terminados**



**Fuente:** La investigadora

## Anexo 5. Certificado del Abstract

### ABSTRACT

This work has been investigated to determine the feasibility of creating a micro garment hand loom in the city of Otavalo, Province of Imbabura, after that, it was determined that this city has factors that promote the development of this project, among them, the ability and the experience in handicraft production. The main purpose of the project is to strengthen the knowledge that allows to standardize processes and procedures to create a micro garment hand loom. Through information gathering preferences and tastes of artisan producers and consumers were determined. The theoretical framework was based on physiological, psychological, sociological, legal and administrative research, in which stands the human being as the central entity of any productive activity, in a changing society that requires knowledge, experience, strategies, active techniques and information technology and a microprocesses and procedures for the management. The used methodology in the research was descriptive, documentary and field that promotes the solution of the problem. In the analysis and interpretation of obtained results in the surveys of consumer and artisan producers, the situation there is determined and it is concluded, that from a Community point of view, this work served the society to integrate with responsibility, commitment and belonging to the execution of the same and the full support of microentrepreneurs, which tutorial details the processes to create a craft micro garment hand loom. Once the proposal was proceeded to the dissemination of the research it was well received and accepted by artisanal producers, mentioning the feasibility, it was obtained in the reception of garment manufacturers for better productive development. The impacts are positive by the tutorial because it was based on the social aspect, the project solves the unmet needs of customers who buys clothes made by hand. Economically, the level of sales and competitiveness, providing quality products and not quantity. The business impact was positive because the position of microenterprises was achieved through production, to show that the creation of microenterprises is appropriated and does not cause any damage to the environment.

  
Mg. Luis Escobedo.



## Anexo 6. Certificado de la encuesta

Otavaló, 12 de Agosto del 2015

### CERTIFICADO

Certifico que la Srta. Nelly Vanessa Guaján Morán, con cédula de identidad N° 100416920-5, realizó la aplicación de la encuesta a los productores y consumidores de la ciudad de Otavaló como desarrollo de su Trabajo de Grado titulado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN TELAR DE MANO, EN LA CIUDAD DE OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA, EN EL PERÍODO 2013-2014", la misma que se llevó a cabo en el mes Julio del 2014.

Es todo cuanto informo a la verdad, y faculto a la interesada, hacer uso del presente como a bien tuviere.

Atentamente,



Sr. Patricio Lema  
Presidente

## Anexo 7. Certificado de la difusión

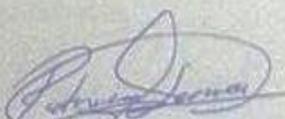
### CERTIFICA

Que la Srta. **GUAJÁN MORÁN NELLY VANESSA**, portadora de la cédula de identidad N° 100416920-5, estudiante de la Facultad de Educación Ciencia y Tecnología, Carrera Licenciatura en Contabilidad y Computación, de la Universidad Técnica del Norte, realizó la difusión de la propuesta del tema: "GUÍA DIDÁCTICA SOBRE EL PROCESO PARA LA CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN TELAR DE MANO, EN LA CIUDAD DE OTAVALO A LOS PRODUCTORES ARTESANALES".

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y faculto a la interesada, hacer uso del presente como a bien tuviere.

Otavaló, 08 de agosto 2015

Atentamente,



Sr. Patricio Lema  
Presidente

## Anexo 8. Certificado del Urkund

