



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO PARA DAMAS, CABALLEROS Y NIÑOS, EN LA PARROQUIA LA PAZ, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**Autora:** LADY JESENIA RUANO CANGÁS

**Director:** ING. ARAGÓN SUÁREZ MAURICIO

**IBARRA, JUNIO DEL 2016**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo es un estudio de factibilidad, tiene por finalidad estudiar la posibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano para damas, caballeros y niños, ubicada en la parroquia La Paz, cantón Montúfar, provincia del Carchi. El diagnóstico y análisis situacional sirve para tener una visión clara del lugar donde se implantará la empresa, su historia, su población y su situación económica, se emplea técnicas de investigación directas e indirectas como entrevistas y página web, además se determina que en la parroquia existe la mano de obra directa requerida en el proyecto. Las bases teóricas y científicas están fundamentadas en libros y páginas web confiables, su objetivo es de conceptualizar cada término, para que los lectores del proyecto tengan un mejor entendimiento. En el estudio de mercado se emplea técnicas como encuestas, entrevistas y páginas web para conocer la demanda y la oferta de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano, se determina que existe un mercado potencial insatisfecho que puede ser captado por la nueva organización. Mediante el estudio técnico se pudo determinar el tamaño del proyecto, la infraestructura, los recursos y el financiamiento necesario para la puesta en marcha de la empresa. En el estudio económico – financiero se elabora estados financieros e indicadores como el valor actual neto y la tasa interna de retorno, para demostrar que el proyecto es rentable. La estructura organizacional establece la misión, visión, objetivos y principios que regirán una vez puesta en marcha la empresa, también permite tener un enfoque claro del ámbito jerárquico y funcional de cada uno de los miembros que conforman la entidad. Finalmente se determina el impacto real que generará una vez establecido el proyecto, se analiza el impacto económico, social, ambiental, cultural y empresarial – educativo, obteniéndose un impacto global Medio Positivo el cual demuestra la viabilidad del proyecto.

## SUMMARY

The present work is a feasibility study, it has to consider the creation of a company of production and marketing of clothing and accessories for hand-woven men, women and children, located in the parish of La Paz Region Montúfar province of Carchi. Diagnosis and situation analysis serve to have a clear vision of where the company will be implemented, its history, its population and its economic, it uses direct and indirect investigation technical such as interviews, inquests and web pages, and also it determines that in the parish there is the direct labor required in the project. The theoretical and scientific foundations are grounded in reliable books and websites, its goal is to conceptualize each term, so that readers have a better understanding of the project. In the market research techniques are used as surveys, interviews and web pages to meet the demand and supply of apparel and accessories hand-woven, it is determined that an unfulfilled potential market that can be captured by the new organization there. Through technical study could determine the size of the project, infrastructure, and resources and funding needed for the launch of the company. In the economic study - financial statements and financial indicators such as net present value and internal rate of return, to show that the project is profitable is made. The organizational structure establishes the mission, vision, objectives and principles for implementation once the company, also allows a clear hierarchical and functional approach of each of the members that makes up the entity level. Finally the real impact that the project will generate once established is determined, economic, social, environmental, cultural and business impact analyzes - educational, yielding an overall medium positive impact on demonstrating the feasibility of the project.

**AUTORÍA**

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



.....  
Lady Jesenia Ruano Cangás  
040140351-4

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada Lady Jesenia Ruano Cangás con cédula de identidad N° 040140351-4, para optar por el Título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO PARA DAMAS, CABALLEROS Y NIÑOS, EN LA PARROQUIA LA PAZ, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 09 días del mes de agosto del 2015.



.....  
Ing.Com. Mauricio Aragón, C.P.A., M.B.A.  
C.I. 1001600566

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En



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

Yo, LADY JESENIA RUANO CANGÁS, con cédula de identidad N° 040140351-4, 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 autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO PARA DAMAS, CABALLEROS Y NIÑOS, EN LA PARROQUIA LA PAZ, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** 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.

APellidos:	Ruano Cangás Lady Jesenia		
DIRECCIÓN:	La Paz, Calle García Moreno y 28 de Octubre		
TELÉFONO Fijo:	(06) 2979295	TELÉFONO Móvil:	0991398348
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO PARA DAMAS, CABALLEROS Y NIÑOS, EN LA PARROQUIA LA PAZ, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI		
Ibarra, a los 08 días del mes de Junio del 2016			

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

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

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE CIUDADANÍA:</b>	040140351.4		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Ruano Cangás Lady Jesenia		
<b>DIRECCIÓN:</b>	La Paz, Calle García Moreno y 28 de Octubre		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:ladyjes205@gmail.com">ladyjes205@gmail.com</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	(06) 2979295	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0991398348
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
<b>TÍTULO:</b>	<b>“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO PARA DAMAS, CABALLEROS Y NIÑOS, EN LA PARROQUIA LA PAZ, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”.</b>		
<b>AUTOR (ES):</b>	Ruano Cangás Lady Jesenia		

<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2016-06-08
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Ing.Com. Mauricio Aragón, C.P.A., M.B.A.

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

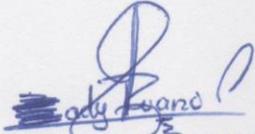
Yo, LADY JESENIA RUANO CANGÁS, con cédula de ciudadanía N° 040140351-4, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

### 3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 08 días del mes de Junio del 2016

**LA AUTORA:**

(Firma)   
Nombre: Ruano Cangás Lady Jesenia  
C.C.: 040140351-4  
Facultado por resolución de Consejo Universitario

**DEDICATORIA**

*El presente trabajo de grado lo dedico a Dios por brindarme la oportunidad de llegar hasta este momento tan importante en mi vida. A mi madre Blanca Lucía Ruano Cangás y a mi hermano Luis Miguel Ruano Cangás por ser las personas que me apoyaron en cada una de las etapas de mi profesión, por sus consejos de perseverancia, constancia, por todo su esfuerzo y principalmente por ser mi fuente de inspiración para hoy poder llegar a la culminación de mi carrera. A todas las personas que contribuyeron para que hoy en día llegue a la cúspide de una etapa de mi vida profesional.*

*Lady Ruano*

## AGRADECIMIENTO

*En primer lugar agradezco infinitamente a Dios, por darme la fortaleza y sabiduría necesaria para poder llegar hasta el fin de mi carrera.*

*A la Universidad Técnica del Norte en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por permitirme ser parte de esta prestigiosa institución y por formarme tanto profesional como personalmente.*

*A todos quienes fueron mis docentes durante todo este trayecto por su paciencia, consejos y conocimientos entregados.*

*A mis compañeros y compañeras por su constante apoyo, por su amistad, por momentos de risas que hicieron que mi vida como estudiante sea una de las mejores fases de mi vida,*

*Lady Ruano*

## PRESENTACIÓN

En el presente trabajo de grado se realiza un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano para damas, caballeros y niños en la parroquia La Paz, el cual consta de siete capítulos que se resumen a continuación:

Capítulo I.- Para la elaboración del diagnóstico y análisis situacional de la parroquia La Paz, cantón Montufar, provincia del Carchi, lugar en donde se establecerá la mencionada empresa se recopila información de varias fuentes como de libros, documentos, periódicos, páginas web, entrevistas, informes estadísticos sobre la población, actividades económicas y aspectos culturales, se emplea información de instituciones públicas y privadas, identificando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos relacionados al proyecto.

Capítulo II.- En la elaboración del marco teórico se utiliza libros y páginas web, fuentes de las que se obtuvo las bases teóricas y científicas de temas específicos empleados en el trayecto de la elaboración del proyecto, los cuales permitirán una mejor comprensión del documento.

Capítulo III.- En el estudio de mercado se aplica encuestas y entrevistas a productoras, expertos y comercializadores de las prendas de vestir tejidas a mano, con la finalidad de obtener información relacionada a gustos y preferencias de los clientes, oferta y demanda de los productos, demanda insatisfecha, capacidad de producción, precios y publicidad de los mismos, las fuentes linkográficas fueron de gran apoyo para obtener información sobre las exportaciones que hace el Ecuador, los principales países que adquieren este tipo de productos y empresas dedicadas a actividades similares con sus características, es decir información relacionada a la competencia.

Capítulo IV.- En el estudio técnico del proyecto se analiza aspectos como ubicación, estructura y distribución ideal de la empresa, a través de consultas con experto en esta rama,

se realiza un análisis sobre la infraestructura, inversiones, fuentes de financiamiento y talento humano necesario para la ejecución del proyecto, logrando así tener una visión clara de la totalidad de la inversión requerida.

Capítulo V.- En el estudio financiero se establecieron diferentes indicadores de evaluación como la tasa interna de retorno (TIR), el valor actual neto (VAN), relación costo – beneficio y período de recuperación de la inversión, se elabora estados financieros proyectados para un periodo de cinco años, esto permite conocer la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

Capítulo VI.- En la estructura organizacional del proyecto se construye el modelo administrativo de la empresa, el proceso productivo, la misión, visión, objetivos, políticas, valores de la empresa, tomando como fundamentos todos los conocimientos aprendidos en el aula.

Capítulo VII.- En el estudio de los impactos se establece los efectos económico, social, ambiental, cultural y empresarial – educativo que la ejecución de proyecto puede generar en su entorno, por medio de este análisis se conoce que el proyecto tiene un nivel global de impactos Medio – Positivo, el cual sustenta su factibilidad.

## JUSTIFICACIÓN

La falta de fuentes de empleo lleva a que la mayoría de mujeres de la parroquia La Paz se dediquen a realizar actividades que requieren de esfuerzo físico, es decir a la agricultura, además están expuestas a los repentinos cambios climáticos en la zona y al abandono de sus hijos con familiares o en instituciones de cuidado infantil, hace años atrás un reducido grupo de mujeres del lugar tejen hábilmente con sus manos prendas de vestir, pero esta actividad se ha visto reducida por la falta de organización, es por esto que el presente proyecto de creación de una empresa de producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano será una oportunidad de desarrollo para la parroquia, ya que las mujeres que posean habilidades para el tejido podrán ocuparse al cien por ciento en esta actividad, la cual les dará beneficios personales como permanecer en el hogar con su familia y percibir un justo ingreso económico en función de la cantidad de tejidos elaborados.

En la actualidad existen mujeres dedicadas al tejido a mano de sacos, abrigos, chales, bufandas, guantes e incluso medias, pero este proceso tiene muchos intermediarios lo que hace que el valor de la mano de obra directa sea menor. Con la creación de este proyecto se pretende que los artículos elaborados sean distribuidos directamente al almacén exportador, por ende el trabajo de las productoras será mejor remunerado incentivándoles así a la producción constante.

El presente proyecto pretende también incrementar los ingresos de quienes estén involucrados directamente en este, los beneficiarios serán alrededor de 20 familias del sector, por medio de la utilización de materia prima de primera se ofertará productos de calidad, con diseños exclusivos y con precios altamente competitivos.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

### Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano para damas, caballeros y niños, en la parroquia La Paz, cantón Montufar, provincia del Carchi, empleando los estudios de análisis y diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico – financiero y estudio de impactos.

### Objetivos Específicos

- Desarrollar el diagnóstico y análisis situacional en la parroquia La Paz, Provincia del Carchi, a fin de determinar la oportunidad de inversión para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de prendas de vestir tejidos a mano para damas, caballeros y niños mediante el análisis de aliados, oponente, oportunidades y riesgos.
- Elaborar el marco teórico en el que se fundamentará los conceptos teórico - científicos de los aspectos fundamentales del proyecto, mediante el uso de fuentes bibliográficas y linkográficas, ayudando al lector a comprender de una mejor manera el estudio.
- Realizar un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano, empleando técnica como encuestas, entrevistas y páginas web, para elaborar estrategias que permitan la adecuada comercialización de estos productos.
- Diseñar el estudio técnico, en el cual se analizará la micro localización, macro localización, estructura y composición de la inversión requerida para justificar la puesta en marcha del proyecto.
- Establecer la estructura organizacional de la empresa, empleando elementos como flujogramas, misión, visión y objetivos, para que la empresa tenga una estructura orgánica y funcional.

- Realizar un estudio económico-financiero, por medio del uso de proyecciones de ingresos, egresos, costo, gastos y estados financieros para cinco años que es la durabilidad del proyecto e indicadores financieros como el VAN, TIR, costo – beneficio y tiempo de recuperación de la inversión, con la finalidad de determinar la rentabilidad del proyecto.
  
- Determinar los principales impactos del proyecto, a través del análisis de los aspectos económico, social, ambiental, cultural y empresarial – educativo, para conocer el impacto global que genera la empresa en el entorno.

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En la elaboración del presente proyecto se planificaron todas las etapas por medio de procedimientos metodológicos, como el tipo de investigación, métodos y técnicas de recopilación de información. Después de revisar los diferentes métodos de investigación se determinó emplear los siguientes:

### **Método inductivo**

El método inductivo es empleado en la recolección de datos por medio de entrevistas a expertos, encuestas a productoras, encuestas a consumidores y por la observación directa; técnicas por las cuales se obtuvo información necesaria para establecer estrategias de mercado y para conocer las necesidades de consumidores, entre otros datos importantes para el desarrollo del presente estudio.

### **Método analítico**

El método analítico implica todo tipo de análisis realizados en el estudio, está presente en el análisis de los conceptos teóricos al momento de la emisión de un comentario propio, además en el análisis de las encuestas aplicadas a las partes relacionadas con el proyecto.

### **Método sintético**

El método sintético se emplea en la elaboración del resumen del proyecto, también en la elaboración de conclusiones.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO .....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
JUSTIFICACIÓN .....	xiii
OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	xiv
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	xvi
 ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	 xvii
 CAPÍTULO I .....	 29
 DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS SITUACIONAL .....	 29
Antecedentes .....	29
Objetivos diagnósticos .....	31
Objetivo general.....	31
Objetivos específicos .....	31
Variables diagnósticas .....	32
Indicadores de las variables diagnósticas .....	32
Datos históricos.....	32
Aspectos demográficos .....	32
Aspectos socio-económicos .....	32
Matriz de Relación diagnóstica.....	33
Información situacional acerca del proyecto u objeto de estudio .....	34

Datos históricos.....	34
Aspectos demográficos .....	35
Aspectos socio-económicos .....	39
Determinación de la matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.....	42
Aliados .....	42
Oponentes .....	42
Oportunidades .....	42
Riesgos .....	43
Determinación de la oportunidad de inversión .....	43
CAPÍTULO II.....	45
MARCO TEÓRICO.....	45
Objetivo del estudio .....	45
Bases teóricas y científicas .....	45
La Empresa .....	45
Estudio de mercado.....	46
Mercado .....	46
Producto .....	47
La demanda.....	47
La oferta.....	47
Precio .....	48
Comercialización .....	48
Estudio técnico.....	48
Proyecto .....	49
Inversión .....	49
Proyectos de inversión .....	49
Tamaño del proyecto.....	50
Localización del proyecto .....	50
Ingeniería del proyecto .....	51
Estudio financiero .....	51
Presupuesto .....	51
Ingreso .....	52
Gastos .....	52

Ganancias.....	52
Costo .....	53
Materia prima directa.....	53
Mano de obra directa .....	53
Contrato de trabajo a destajo.....	54
Costos indirectos de fabricación .....	54
Costos de administración .....	54
Costos de ventas.....	55
Gastos financieros.....	55
Costos fijos.....	55
Costos variables .....	56
La contabilidad.....	56
Activos .....	57
Pasivos .....	57
Patrimonio o capital .....	57
Estados financieros .....	57
Estado de situación financiera .....	58
Estado de resultados integral .....	58
Estado de cambios en el patrimonio .....	59
Estado de flujo de efectivo.....	59
Notas a los estados financieros .....	59
Indicadores de evaluación.....	60
Valor presente neto (VPN).....	60
Tasa interna de retorno (TIR) .....	61
Relación beneficio/costo (B/C).....	61
Periodo de recuperación de la inversión .....	62
Punto de equilibrio.....	62
Estructura organizacional.....	63
Organización .....	63
Misión .....	64
Visión .....	64
Principios .....	65
Políticas .....	65
Objetivos estratégicos .....	65

Impactos .....	66
Producción artesanal .....	66
Lana .....	66
Hilo .....	67
Tejido .....	67
Crochet .....	67
Agujas .....	67
 CAPÍTULO III.....	 69
 ESTUDIO DE MERCADO .....	 69
Objetivos del estudio de mercado .....	69
Variables de mercado.....	70
Indicadores de las variables de mercado.....	70
Matriz de variables de mercado .....	72
Tabulación y análisis de información .....	74
Encuesta aplicada a productoras de tejidos a mano de la parroquia La Paz .....	74
Cuestionario de las encuestas dirigidas a productoras de tejidos a mano.....	76
Entrevista dirigida a expertos en la comercialización de tejidos a mano .....	86
Encuesta aplicada a comercializadores de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano de la ciudad de Otavalo. ....	92
Análisis de la demanda .....	104
Principales países de destino de las exportaciones ecuatoriana del sector textil y confeccione.. .....	104
Temporada y destino de cada producto .....	105
Demanda de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.....	105
Análisis de la oferta de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.....	117
Oferta de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano .....	117
Determinación de la demanda potencial insatisfecha proyectada.....	123
Demanda potencial insatisfecha proyectada de guantes tejidos a mano.....	125
Capacidad de producción proyectada de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano .	125
Determinación del precio.....	128
Proyección de los precios de compra y venta de los productos tejidos a mano.....	130
Las 4 P del marketing .....	131

Precio de sacos tejidos a mano en el mercado internacional .....	134
CAPÍTULO IV.....	139
ESTUDIO TÉCNICO .....	139
Tamaño del proyecto.....	139
Mercado .....	139
Disponibilidad de materia prima.....	140
Localización del proyecto .....	141
Macro localización.....	141
Micro localización .....	141
Ingeniería del proyecto .....	142
Infraestructura física .....	142
Procesos productivos .....	144
Flujograma del proceso productivo .....	146
Tecnología.....	147
Maquinaria y equipo .....	147
Obras civiles.....	147
Presupuesto técnico.....	148
Inversiones fijas .....	148
Resumen de la inversión fija.....	152
Inversión diferida .....	153
Inversión variable.....	153
Inversión total del proyecto .....	154
Financiamiento.....	154
Talento humano .....	154
Reinversión en activos .....	155
CAPÍTULO V .....	156
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	156
Objetivo del estudio .....	156
Determinación de ingresos proyectados .....	156
Determinación de egresos proyectados.....	157

Gastos administrativos .....	162
Tabla de amortización del préstamo .....	166
Depreciación de activos fijos .....	167
Resumen de los egresos proyectados .....	169
Recuperación de activos .....	170
Balance general proforma .....	171
Estado de pérdidas y ganancias.....	171
Flujo de caja proyectado .....	173
Estado de producción y ventas.....	175
Evaluación Financiera.....	175
Costo de capital.....	175
Tasa de rendimiento medio .....	176
Valor actual neto (VAN).....	176
Tasa interna de retorno (TIR) .....	177
Relación Costo – Beneficio .....	178
Punto de equilibrio del proyecto .....	178
Periodo de recuperación de la inversión .....	180
 CAPÍTULO VI.....	 181
 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	 181
Nombre de la microempresa .....	181
Giro del negocio.....	181
Tipo de empresa.....	181
Tamaño de la empresa .....	181
Sector al que pertenece la empresa .....	181
Forma Jurídica a la que pertenece la empresa .....	182
Misión .....	182
Visión.....	182
Objetivos organizacionales .....	182
Principios y valores.....	183
Política .....	184
Organigrama estructural.....	184
Orgánico funcional.....	185

Aspectos legales de funcionamiento .....	191
Constitución de la empresa .....	192
CAPÍTULO VII .....	193
ESTUDIO DE IMPACTOS .....	193
Impacto económico .....	194
Impacto social .....	195
Impacto ambiental .....	197
Impacto cultural .....	198
Impacto empresarial y educativo .....	200
Impacto global del proyecto.....	201
CONCLUSIONES .....	203
RECOMENDACIONES .....	205
FUENTES DE INFORMACIÓN .....	207
BIBLIOGRAFÍA .....	207
LINKOGRAFÍA .....	210
ANEXOS .....	212

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de relación diagnóstica.....	33
Tabla 2: Población por área en las parroquias del cantón Montúfar.....	35
Tabla 3: Proyección de la población por sexo de la parroquia La Paz .....	36
Tabla 4: Población por grupos de edad de la parroquia La Paz en el año 2010 .....	36
Tabla 5: Proyección de la población de la parroquia La Paz por grupos de edad .....	37
Tabla 6: Población económicamente activa e inactiva por sexo de la parroquia La Paz 201039	
Tabla 7: Proyección de la población económicamente activa e inactiva por sexo de la parroquia La Paz para el año 2015.....	39
Tabla 8: Proyección de la población económicamente activa e inactiva por sexo de la parroquia La Paz para el año 2016.....	39
Tabla 9: Categoría ocupacional de la parroquia La Paz .....	40
Tabla 10: Sectores de la producción del cantón Montúfar .....	41
Tabla 11: Matriz de variables de mercado .....	72
Tabla 12: Cantidad de prendas y accesorios elaborados.....	76
Tabla 13: Productos más elaborados.....	77
Tabla 14: Precios de los productos .....	78
Tabla 15: Material utilizado.....	79
Tabla 16: Modelos o diseños de los productos .....	80
Tabla 17: Tallas.....	81
Tabla 18: Cantidad de material utilizado .....	82
Tabla 19: Experiencia .....	83
Tabla 20: Principales productos.....	84
Tabla 21: Disponibilidad.....	85
Tabla 22: Almacenes comercializadores de productos de lana de oveja en la ciudad de Otavalo.....	92
Tabla 23: Tiempo como comerciante .....	94
Tabla 24: Material más utilizado .....	95
Tabla 25: Adquisición de los tejidos.....	96
Tabla 26: Estado de adquisición de los productos .....	97
Tabla 27: Productos más comercializados .....	98
Tabla 28: Cantidad de productos comercializados .....	99
Tabla 29: Tiempo de abastecimiento de tejidos.....	100

Tabla 30: Precios de los productos comercializados .....	101
Tabla 31: Precios de adquisición de productos comercializados.....	101
Tabla 32: Mercado de los tejidos .....	102
Tabla 33: Colores de preferencia en los tejidos a mano .....	103
Tabla 34: País de exportación .....	104
Tabla 35: Temporada y destino de exportación de cada producto.....	105
Tabla 36: Demanda histórica por toneladas de sacos y abrigos de lana .....	106
Tabla 37: Demanda histórica por unidades de sacos o abrigos de lana .....	107
Tabla 38: Tasa de crecimiento promedio en la demanda histórica de sacos o abrigos.....	108
Tabla 39: Demanda proyectada de sacos o abrigos .....	108
Tabla 40: Demanda histórica por toneladas de chales y bufandas de lana .....	109
Tabla 41: Demanda histórica por unidades de chales o bufandas de lana .....	110
Tabla 42: Tasa de crecimiento en la demanda histórica de chales o bufandas .....	111
Tabla 43: Proyección de la demanda de chales o bufandas de lana.....	111
Tabla 44: Demanda histórica por toneladas de guantes de lana tejidos a mano .....	112
Tabla 45: Demanda histórica por unidades de guantes de lana tejidos a mano .....	113
Tabla 46: Tasa de crecimiento promedio en la demanda histórica de guantes .....	113
Tabla 47: Proyección de la demanda de guantes tejidos a mano .....	114
Tabla 48: Demanda histórica por toneladas de medias y gorras de lana .....	115
Tabla 49: Demanda histórica por unidades de gorras o medias de lana tejidos a mano.....	115
Tabla 50: Variación de la demanda histórica de gorras o medias.....	116
Tabla 51: Proyección de la demanda de gorras o medias tejidas a mano de lana.....	116
Tabla 52: Oferta de sacos o abrigos tejidos a mano en la ciudad de Otavalo.....	118
Tabla 53: Aplicación modelo exponencial .....	119
Tabla 54: Proyección de la oferta de sacos o abrigos tejidos a mano.....	120
Tabla 55: Proyección de la oferta de chales o bufandas en la ciudad de Otavalo .....	121
Tabla 56: Proyección de la oferta de gorras o medias tejidas a mano en la ciudad de Otavalo .....	122
Tabla 57: Proyección de la oferta de guantes en la ciudad de Otavalo.....	123
Tabla 58: Demanda potencial insatisfecha proyectada en unidades de sacos o abrigos tejidos a mano.....	123
Tabla 59: Demanda potencial insatisfecha proyectada en unidades de bufandas o chales....	124
Tabla 60: Demanda potencial insatisfecha en unidades proyectada de gorras o medias tejidas a mano.....	124

Tabla 61: Demanda potencial insatisfecha en unidades proyectada de guantes tejidos a mano .....	125
Tabla 62: Capacidad proyectada en unidades de sacos o abrigos tejidos a mano .....	126
Tabla 63: Clasificación de la capacidad de producción en sacos y abrigos.....	126
Tabla 64: Capacidad proyectada en unidades de chales o bufandas tejidas a mano.....	127
Tabla 65: Clasificación de la capacidad de producción en bufandas y chales.....	127
Tabla 66: Capacidad proyectada en unidades de gorras o medias tejidas a mano.....	127
Tabla 67: Clasificación de la capacidad de producción en gorras y medias.....	128
Tabla 68: Capacidad proyectada en unidades de guantes tejidos a mano.....	128
Tabla 69: Precios de los productos tejidos a mano en la ciudad de Otavalo (2015).....	129
Tabla 70: Precios históricos de sacos tejidos a mano cobrados por tejedoras .....	129
Tabla 71: Proyección del precio de compra de los productos tejidos a mano .....	130
Tabla 72: Proyección del precio de venta de los productos tejidos a mano .....	131
Tabla 73: Flujograma del proceso productivo .....	144
Tabla 74: Simbología ASME.....	145
Tabla 75: Adecuación de la planta.....	149
Tabla 76: Maquinaria y equipo .....	149
Tabla 77: Herramientas de producción .....	150
Tabla 78: Suministros de producción .....	150
Tabla 79: Muebles y enseres.....	151
Tabla 80: Equipo de cómputo .....	152
Tabla 81: Vehículo.....	152
Tabla 82: Resumen de la inversión fija.....	153
Tabla 83: Inversión diferida.....	153
Tabla 84: Capital de trabajo.....	153
Tabla 85: Inversión total .....	154
Tabla 86: Financiamiento .....	154
Tabla 87: Talento humano .....	155
Tabla 88: Proyección de ingresos .....	156
Tabla 89: Egresos por proyección de materia prima directa.....	157
Tabla 90: Proyección de la mano de obra directa (Productoras) .....	158
Tabla 91: Historial del sueldo básico unificado.....	159
Tabla 92: Proyección del sueldo básico unificado.....	159
Tabla 93: Proyección de la mano de obra directa (obreras).....	160

Tabla 94: Proyección del costo total de la mano de obra directa (obreras) .....	160
Tabla 95: Resumen costos directos de fabricación .....	160
Tabla 96: Materia prima indirecta.....	161
Tabla 97: Otros costos indirectos de fabricación .....	161
Tabla 98: Resumen costos indirectos de fabricación.....	162
Tabla 99: Proyección del Sueldo al personal administrativo.....	162
Tabla 100: Proyección del gasto total del personal administrativo .....	162
Tabla 101: Suministros y materiales de oficina .....	163
Tabla 102: Gastos generales de administración.....	164
Tabla 103: Resumen gastos administrativos.....	164
Tabla 104: Sueldos al personal de ventas .....	164
Tabla 105: Proyección del gasto total del personal de ventas .....	165
Tabla 106: Gasto publicidad .....	165
Tabla 107: Movilización y transporte .....	166
Tabla 108: Resumen gasto de ventas .....	166
Tabla 109: Tabla de amortización del préstamo .....	167
Tabla 110: Sumatoria intereses anuales .....	167
Tabla 111: Depreciación de activos fijos.....	168
Tabla 112: Resumen de los egresos proyectados.....	169
Tabla 113: Recuperación por venta de activos .....	170
Tabla 114: Balance general proforma.....	171
Tabla 115: Estado de pérdidas y ganancias proforma .....	172
Tabla 116: Flujo de caja proyectado .....	174
Tabla 117: Costo de capital.....	175
Tabla 118: Cálculo del valor actual neto .....	176
Tabla 119: VAN con tasa superior.....	177
Tabla 120: Periodo de recuperación de la inversión .....	180
Tabla 121: Tabla de valoración de impactos .....	193
Tabla 122: Medición del impacto económico.....	194
Tabla 123: Medición del impacto social.....	195
Tabla 124: Medición del impacto ambiental .....	197
Tabla 125: Medición del impacto cultural .....	198
Tabla 126: Medición del impacto empresarial y educativo .....	200
Tabla 127: Medición del impacto global del proyecto .....	201

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: División geográfica del cantón Montúfar .....	37
Ilustración 2: Cantidad de prendas y accesorios elaborados.....	76
Ilustración 3: Productos más elaborados.....	77
Ilustración 4: Productos más elaborados.....	78
Ilustración 5: Material utilizado.....	79
Ilustración 6: Modelos o diseños de los productos .....	80
Ilustración 7: Tallas de productos .....	81
Ilustración 8: Cantidad de material utilizado .....	82
Ilustración 9: Experiencia .....	83
Ilustración 10: Principales productos.....	84
Ilustración 11: Disponibilidad de mano de obra .....	85
Ilustración 12: Tiempo como comerciante .....	94
Ilustración 13: Material más utilizado .....	95
Ilustración 14: Adquisición de los tejidos.....	96
Ilustración 15: Estado de adquisición de los productos .....	97
Ilustración 16: Productos más comercializados .....	98
Ilustración 17: Cantidad de productos comercializados .....	99
Ilustración 18: Tiempo de abastecimiento de tejidos.....	100
Ilustración 19: Mercado de los tejidos .....	102
Ilustración 20: Colores de preferencia en los tejidos a mano .....	103
Ilustración 21: Proceso de comercialización de los productos tejidos a mano .....	135
Ilustración 22: Logotipo de la empresa.....	137
Ilustración 23: Rotulo de la empresa .....	137
Ilustración 24: Etiquetas de los productos .....	138
Ilustración 25: Carta de presentación.....	138
Ilustración 26: Mapa de la provincia del Carchi .....	141
Ilustración 27: Mapa de ubicación del proyecto .....	142
Ilustración 28: Instalaciones .....	143
Ilustración 29: Proceso de producción de prendas y accesorios tejidos a mano.....	146
Ilustración 30: Organigrama estructural de “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”. .....	185

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS SITUACIONAL**

Con el diagnóstico y análisis situacional se trata de conocer el área donde se implementará el proyecto, analizando aspectos como datos históricos, aspectos demográficos y aspectos socio-económicos de la parroquia La Paz.

#### **1.1. Antecedentes**

Nuestro país se encuentra privilegiado por su diversidad de climas, culturas y etnias, tiene entre sus principales sectores económicos el comercio, hospitalidad, construcción, manufactura, salud y transporte, almacenamiento y telecomunicaciones lo que hace de este un país productivo. (Maldonado & Puebla, El dinamismo de la empresa ecuatoriana, 2014)

Según la revista Ekos en su edición 257 de septiembre de 2015 que lleva por título La Industria en Ecuador menciona, que en el Ecuador en el año 2004 el sector que tenía mayor peso sobre el Producto Interno Bruto (PIB) era el de petróleo y minas con el 13.2%, sin embargo para el año 2014 el sector que tuvo mayor peso sobre el PIB fue el de manufacturas con el 11.8%, además en la misma publicación aseguran que el 72% del PIB manufacturero se concentra en cinco actividades las cuales son las elaboración de alimentos y bebidas con un 38% dentro del producto manufacturero, seguido de la industria química con el 11% en tercer lugar están los productos minerales no metálicos, el cuarto lugar lo ocupa la industria textil y de cuero con el 7% y finalmente la metálica tiene el 7% del producto siendo esto una contribución significativa para la economía del país y en especial para el sector en el cual se desempeñará la nueva entidad. (Maldonado & Proaño , La Industria en Ecuador, 2015)

La industria textil es un sector variable ya que en el año 2014 tuvo un crecimiento de 4,30% con relación al año 2013, representa también el 0,9% del PIB nacional y las principales fibras de producción son el algodón, poliéster, nylon, lana y seda. (Maldonado & Proaño , La Industria en Ecuador, 2015)

En la parroquia La Paz la Población Económicamente Activa (PEA) han desarrollado diversas actividades principalmente la agricultura, ganadería y silvicultura que representa el 62,61% de la PEA, haciendo de esta una zona altamente prospera, pero otra rama es la Industria manufacturera que ocupa el 4.89%, es decir que existe gran cantidad de personas que se dedican a transformar materia prima en productos elaborados.

La Señora Etelvina Montalvo con más de cuarenta años de experiencia en los tejidos menciona que a través del tiempo la actividad de tejer a mano ha caracterizado a las amas de casa de la parroquia, afirma esto ya que en sus inicios formó parte de una asociación de más de treinta mujeres tejedoras con gran habilidad quienes eran en su mayoría amas de casa las cuales se dedicaban a esto no solo como un pasatiempo sino más bien como una forma de trabajo permanente, además menciona que no era este el único grupo de mujeres dedicadas a esto sino que existían dos y tres grupos más en la parroquia La Paz. (E.Montalvo, entrevista personal, Julio 2015)

En la actualidad existen en la parroquia varios grupos e incluso personas que se dedican a la actividad de realizar tejidos a mano, quienes compran la materia prima que se encuentra disponible en la ciudad de Otavalo y elaboran los tejidos, pero estos productos son de baja calidad y son vendidos en el mismo mercado de Otavalo sin ningún tipo de acabado por lo que el precio de venta es menor, por ende el valor que pagan por mano de mano es reducido.

Es importante mencionar que las artesanías que más se elaboran en la parroquia La Paz son los tejidos de sacos de lana, la elaboración manual de recuerdos religiosos y los tallados en madera y muebles para el hogar. (GAD Parroquial La Paz, 2016)

## **1.2. Objetivos diagnósticos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Desarrollar el diagnóstico y análisis situacional en la parroquia La Paz, cantón Montúfar, provincia del Carchi, a fin de determinar la oportunidad de inversión para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano para damas, caballeros y niños mediante el análisis de aliados, oponente, oportunidades y riesgos.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Identificar los datos históricos de la parroquia La Paz, a través del uso de fuentes primarias y secundarias, para conocer la historia del lugar con relación a los tejidos.
- Analizar los aspectos demográficos de la parroquia La Paz, para conocer el lugar en donde se implantará el negocio, empleando información disponible en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y del GAD Parroquial La Paz, como la población por género y edad.
- Determinar los aspectos socioeconómicos de la parroquia para conocer la Población Económicamente Activa, las ocupaciones de sus habitantes y los sectores productivos que existen en el lugar, empleando páginas web de entidades adecuadas.

### **1.3. Variables diagnósticas**

Las variables sujetas a evaluación que facilitan el enfoque del presente estudio son las siguientes:

- Datos históricos
- Aspectos demográficos
- Aspectos socio-económicos

### **1.4. Indicadores de las variables diagnósticas**

Los componentes que permitirán conocer, analizar y determinar cada una de las variables antes mencionadas, están dadas por los siguientes indicadores:

#### **1.4.1. Datos históricos**

- Historia de la parroquia
- Lugares turísticos

#### **1.4.2. Aspectos demográficos**

- Población
- División geográfica
- Extensión

#### **1.4.3. Aspectos socio-económicos**

- Población Económicamente Activa
- Actividades económicas
- Sectores de la producción
- Matriz productiva

### 1.5. Matriz de Relación diagnóstica

*Tabla 1: Matriz de relación diagnóstica*

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS	INFORMANTES
Identificar datos históricos de la parroquia La Paz.	Datos históricos	Historia de la parroquia Lugares turísticos	Primaria Secundaria	Bibliográfica Linkográfica	Libros Páginas web
Analizar los aspectos demográficos de la parroquia La Paz.	Aspectos Demográficos	Población División geográfica Extensión (km <sup>2</sup> )	Secundaria	Bibliográfica Linkográfica	Libros Páginas web
Determinar los aspectos socioeconómicos de la parroquia.	Aspectos socio – Económicos	Población económicamente activa Actividades económicas Sectores de la producción Matriz Productiva	Secundaria	Bibliográfica Linkográfica	Libros Páginas web

FUENTE: Investigación propia  
ELABORADO POR: La Autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

## **1.6. Información situacional acerca del proyecto u objeto de estudio**

### **1.6.1. Datos históricos.**

#### **1.6.1.1. Historia**

La Paz, en su nacimiento apareció con el nombre de Píalarquer que según Carlos Emilio Grijalva PIAL significa maíz y ARQUER; “TIERRA DEL MAIZ”.

Estas tierras fueron habitadas por familias descendientes de HUACAS y TUSAS, quienes llegaron atraídas por la fecundidad de su suelo y la benignidad de su clima.

El Fray Agustín Valdospinos religioso Mercedario de Tusa en octubre de 1819 solicitó al Presidente de la Real Audiencia de Quito Don Melchor Aymerich que este pueblo sea elevado a Viceparroquia de Tusa, después de varias gestiones se cumplió su petición el 28 de Octubre de 1819 es por esto que todos los años en esta fecha se celebra el aniversario de la creación de la parroquia civil La Paz. (Oña Villarreal, 2006)

Se dice que la actual parroquia fue en sus inicios un pequeño caserío, el cual fue habitado por familias campesinas quienes construyeron sus viviendas con bahareque, una mezcla de barro y carrizos, y sus techos de paja, las personas por el clima debían utilizar en el caso de los hombres ponchos tejidos a mano y en telar confeccionados con lana de oveja y cubrían su cabeza con el tradicional sombrero mientras que las mujeres usaban chalinas elaboradas con sus propias manos y faldas bajas. (GAD Parroquial La Paz, 2016)

#### **1.6.1.2. Lugares turísticos**

##### *La Gruta de La Paz o Gruta de Rumichaca*

Es uno de los lugares más representativos religiosos y maravillosos del Cantón Montúfar, este lugar se encuentra ubicado a 18 km de San Gabriel, y es uno de los lugares

más visitados por turistas nacionales e internacionales por sus grandes atractivos como es una cueva natural formada de estalactitas y estalagmitas de 150 metros de profundidad en la que se encuentra asentada el monumento a la Virgen de La Paz, también se puede disfrutar de piscinas y duchas de aguas termales además de una gran vista del río Apaquí el cual atraviesa mayor parte de este sitio. (Prefectura del Carchi, 2016)

Este sitio es privilegiado por varios aspectos por ejemplo la visita masiva de turistas, se registra que alrededor de 1000 turistas entre locales, nacionales y extranjeros llegan a este lugar todos los fines de semana. (Diario La Hora, 2011)

## 1.6.2. Aspectos demográficos

### 1.6.2.1. Población

**Tabla 2: Población por área en las parroquias del cantón Montúfar**

CANTÓN	PARROQUIAS	POBLACIÓN POR ÁREA		TOTAL	%
		URBANO	RURAL		
MONTÚFAR	Chitán de Navarrete	-	618	618	2%
	Cristóbal Colón	-	2.943	2.943	10%
	Fernández Salvador	-	1.282	1.282	4%
	La Paz	-	3.432	3.432	11%
	Piartal	-	1.140	1.140	4%
	San Gabriel	14.487	6.609	21.096	69%
	<b>TOTAL</b>	<b>14.487</b>	<b>16.024</b>	<b>30.511</b>	<b>100%</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La Paz es una parroquia netamente rural con 3.432 habitantes en el 2010, representan el 11% de la totalidad de habitantes del cantón Montúfar, la misma ocupa el segundo lugar después de San Gabriel en número de habitantes y el primer lugar en número de habitantes asentados en el área rural.

**Tabla 3: Proyección de la población por sexo de la parroquia La Paz**

AÑOS	SEXO		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	
2010	1.665	1.767	<b>3.432</b>
2014	1733	1807	<b>3.540</b>
2015	1751	1817	<b>3.568</b>
2016	1769	1827	<b>3.596</b>
2017	1787	1837	<b>3.624</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Para la proyección de la población de la parroquia La Paz de los años 2014, 2015, 2016 y 2017 se consideró la tasa de crecimiento intercensal de los años 2001-2010 de la siguiente manera: hombres 1.01% y mujeres 0.55% información disponible en la página web del INEC.

**Tabla 4: Población por grupos de edad de la parroquia La Paz en el año 2010**

ETAPAS	GRUPOS DE EDAD	POBLACIÓN	%
Infancia	0-4	331	9,64%
Niñez	5-9	379	11,04%
Pubertad	10-14	371	10,81%
Adolescencia	15-19	309	9,00%
Adulthood	20-54	1391	40,53%
Vejez	55-69	372	10,84%
Ancianidad	70 o más	279	8,13%
<b>TOTAL</b>		<b>3432</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

La mayor parte de la población de la parroquia La Paz en el año 2010 fueron adultos con el 40,53% o 1391 personas entre mujeres y hombres, etapa considerada entre los 20 y 54 años de edad

**Tabla 5: Proyección de la población de la parroquia La Paz por grupos de edad**

GRUPOS DE EDAD	PORCENTAJE	2010	2014	2015	2016	2017
0-4	9,64%	331	536	539	347	349
5-9	11,04%	379	391	394	397	400
10-14	10,81%	371	383	386	389	392
15-19	9,00%	309	319	321	324	326
20-54	40,53%	1391	1435	1446	1457	1469
55-69	10,84%	372	384	387	390	393
70 o más	8,13%	279	288	290	292	295
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.432</b>	<b>3540</b>	<b>3568</b>	<b>3596</b>	<b>3624</b>

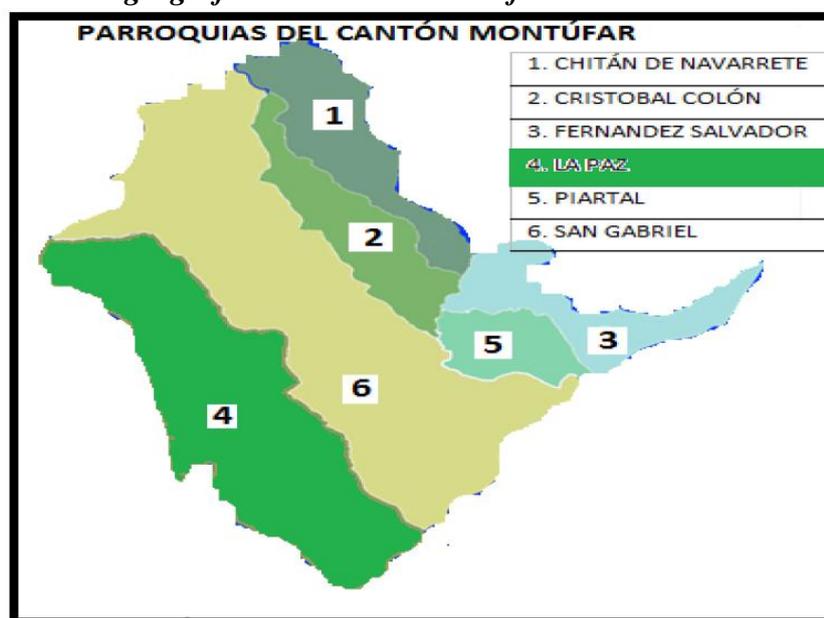
FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

La proyección de la población por grupos de edad de la parroquia La Paz fue realizada tomando en cuenta la proyección de la población total realizada en la tabla N° 3, y se empleó también el valor porcentual que ocupa cada grupo de edad como lo indica la tabla N° 4.

#### 1.6.2.2. División geográfica

**Ilustración 1: División geográfica del cantón Montúfar**

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el mapa del cantón Montúfar se observa claramente que la parroquia La Paz con el numeral 4 es la segunda con más extensión después de San Gabriel.

La división política de la Parroquia se detalla a continuación:

**Barrios:**

- Barrio Cuesaquita
- Barrio Norte
- Barrio Centro
- Barrio Sur
- Barrio Santa Clara
- Barrio Gruta de la Paz

**Comunidades:**

- Tuquer
- Pizán
- El Colorado
- Huaquer
- Cucher
- Rumichaca
- Yail
- Tesalia

**1.6.2.3. Extensión (km<sup>2</sup>)**

La Parroquia La Paz cuenta con una superficie de 112,17 km<sup>2</sup> limitando al norte con el río Capulí y el camino que conduce al Pucará; al sur con las montañas de Alor y Chimarras; al oriente con Pizán y Yail; y al occidente con la quebrada de Cuesaca. (GAD Parroquial La Paz, 2016)

### 1.6.3. Aspectos socio-económicos

#### 1.6.3.1. Población Económicamente Activa

**Tabla 6: Población económicamente activa e inactiva por sexo de la parroquia La Paz 2010**

SEXO	ACTIVA	INACTIVA	POBLACIÓN TOTAL	%
Hombres	859	806	1.665	49%
Mujeres	430	1.337	1.767	51%
<b>TOTAL</b>	<b>1.289</b>	<b>2.143</b>	<b>3.432</b>	<b>100%</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La PEA de la parroquia La Paz fue en el año 2010 de 1.289 personas, 859 son hombres y 430 son mujeres, quienes de una u otra forma perciben un ingreso económico.

**Tabla 7: Proyección de la población económicamente activa e inactiva por sexo de la parroquia La Paz para el año 2015**

SEXO	ACTIVA	INACTIVA	POBLACIÓN TOTAL	%
Hombres	894	839	1733	49%
Mujeres	440	1367	1807	51%
<b>TOTAL</b>	<b>1334</b>	<b>2206</b>	<b>3540</b>	<b>100%</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Para la proyección de la PEA de la parroquia La Paz se utilizó la tasa de crecimiento poblacional intercensal de 2001-2010 para la parroquia La Paz, la cual fue para los hombres 1.012% y para las mujeres el 0.554%, proceso que mostró que el año 2015 serán 1345 personas económicamente activas, 903 serán hombres y 442 mujeres.

**Tabla 8: Proyección de la población económicamente activa e inactiva por sexo de la parroquia La Paz para el año 2016**

SEXO	ACTIVA	INACTIVA	POBLACIÓN TOTAL	%
Hombres	909	853	1762	49%
Mujeres	446	1388	1834	51%
<b>TOTAL</b>	<b>1355</b>	<b>2241</b>	<b>3596</b>	<b>100%</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

En el año 2016 la población económicamente activa estará conformada por 1355 personas, 909 hombres y 446 mujeres, para la presente proyección se empleó igualmente la tasa de crecimiento poblacional intercensal de 2001-2010 en la parroquia La Paz, la cual fue de 1.012% y 0.554% para hombres y mujeres respectivamente.

### 1.6.3.2. Actividades Económicas

**Tabla 9: Categoría ocupacional de la parroquia La Paz**

CATEGORÍA	2010	2015	2016	%
Jornalero/a peón	544	562	571	42,20
Cuenta propia	331	343	348	25,68
Empleado/a u obrero/a privado	211	218	222	16,37
Empleado/a público	75	78	79	5,82
No declarado	43	45	45	3,34
Socio/a	21	22	22	1,63
Empleado/a doméstica	21	22	22	1,63
Trabajador nuevo	19	20	20	1,47
Trabajador/a no remunerado	13	13	14	1,01
Patrono/a	11	11	12	0,85
<b>TOTAL</b>	<b>1289</b>	<b>1.334</b>	<b>1.355</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Plan de Desarrollo Territorial 2013 Junta Parroquial

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Considerando la población económicamente activa de La Paz que fueron 1289 en año 2010, la mayoría con un 42,20% o 544 personas se consideraron jornaleros lo que implica que la parroquia es agrícola, además con un 25,68% o 331 persona manifestaron que trabajan por cuenta propia.

Para la proyección de los siguientes años 2015 y 2016 se utilizó la población económicamente activa obtenida en la tabla N°7 y N°8, y también los porcentajes que ocupa cada categoría ocupacional según el censo realizado por el INEC en el 2010.

### 1.6.3.3. Sectores de la producción en el cantón Montúfar

*Tabla 10: Sectores de la producción del cantón Montúfar*

SECTORES	CASOS	%
Manufactura	97	11,6
Comercio	468	55,98
Servicios	268	32,06
Otros (agricultura, minas, organizaciones y órganos extraterritoriales)	3	0,36
<b>TOTAL</b>	<b>836</b>	<b>100</b>

FUENTE: INEC Censo de Población y Vivienda CPV 2010

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Según el INEC, en el cantón Montúfar el principal sector productivo es el comercio con el 55.98%, seguido del sector de servicios con el 32.06% y el tercer lugar lo ocupa el sector de manufacturas con el 11,6 % o 97 casos registrados.

### 1.6.3.4. Matriz Productiva en el Ecuador

El cambio de la matriz productiva propuesta por el actual gobierno desde sus inicios tiene como finalidad generar mayor valor agregado a la producción ecuatoriana, todo esto se debe al constante cambio de precios tanto de materias primas como de bienes y servicios con mayor valor agregado, lo cual perjudica a la producción ecuatoriana y obliga al país a explotar más cantidad de recursos naturales a fin de mantener sus ingresos y patrones de consumo. Uno de los ejes para la transformación de la matriz productiva es el fomento a las exportaciones de confecciones entre otros productos, esto ayuda a que la nueva entidad tenga mayor posibilidad de ingresar sus tejidos a mercados internacionales, además el proyecto pertenece al cambio de matriz productiva y por esto se beneficia con incentivos fiscales y elementos potenciadores de desarrollo otorgados por el estado, todo esto se encuentra contemplado en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Copci). (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012)

## **1.7. Determinación de la matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos (AOOR).**

### **1.7.1. Aliados**

- Mujeres con gran habilidad en la elaboración de prendas y accesorios tejidos a mano.
- Mano de obra disponible para la confección de prendas y accesorios a mano.
- Mano de obra con experiencia en la producción de tejidos a mano.
- Existencia de proveedores cercanos de la materia prima.
- Fácil acceso en la adquisición de materia prima directa e indirecta.

### **1.7.2. Oponentes**

- Intermediarios que se dedican a la compra y venta de este tipo de productos tanto a nivel nacional como internacional generando mayores utilidades que los propios productores.
- Competencia de productos similares y de productos sustitutos.
- Competencia con experiencia en el mercado.

### **1.7.3. Oportunidades**

- Generación de fuentes de empleo para mujeres de la parroquia La Paz y sus alrededores, contribuyendo a su desarrollo.
- Incentivos fiscales y elementos potenciadores de desarrollo propuestos por el actual gobierno, relacionados con la transformación de la matriz productiva.
- Reducción de intermediarios logrando de este modo ofertar al consumidor final productos con precios altamente competitivos.
- Creación propia de modelos y diseños de los productos logrando posicionamiento.
- Satisfacer las exigencias de los clientes con productos variados y modernos.

- Aprovechamiento de la tecnología actual en el acabado de los productos.
- Visita de turistas nacionales y extranjeros a la Gruta de la Paz.

#### **1.7.4. Riesgos**

- Consumo de productos sustitutos.
- Consumo de productos extranjeros.
- Preferencia de productos de otros materiales.
- Incremento de precios de la materia prima e insumos.
- Competencia ilegal de productos similares.
- Débil posicionamiento inicial en el mercado por ser una empresa nueva.

#### **1.8. Determinación de la oportunidad de inversión**

Luego de realizar el análisis de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que posee la puesta en marcha de la empresa en mención se ha logrado evidenciar que no existe una empresa que se dedique a la producción y comercialización de productos tejidos a mano como tal, sino más bien existen personas que venden estos productos a intermediarios y estos a su vez los entregan a empresas para que se realicen los acabados y se coloquen etiquetas, proceso en el cual cada participante obtiene su comisión, aumentando así los costos, lo cual influye directamente en el precio de venta.

La implantación de esta empresa busca ofrecer productos de calidad, con precios altamente competitivos, de gran variedad e innovadores, elaborados por manos hábiles y expertas, haciendo de estos productos únicos.

Con la finalidad de aprovechar la habilidad y creatividad que poseen mujeres de la parroquia, generar fuentes de empleo y contribuir al desarrollo de la misma, se hace posible la formulación del proyecto productivo con el siguiente tema: “Estudio de factibilidad para la

creación de una empresa de producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano para damas, caballeros y niños, en la parroquia La Paz, cantón Montúfar, provincia del Carchi”.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Objetivo del estudio

Elaborar el marco teórico en el que se fundamentará los conceptos teórico - científicos de los aspectos fundamentales del proyecto, mediante el uso de fuentes bibliográficas y linkográficas, ayudando al lector a comprender de una mejor manera el estudio.

#### 2.2. Bases teóricas y científicas

##### 2.2.1. La Empresa

###### 2.2.1.1. Concepto

(ZAPATA,2011) Menciona *“Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una venta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general”*.

La empresa es un ente productivo con o sin fines de lucro que por medio de la utilización de recursos como son humanos, materiales, económicos y tecnológicos producen, comercializan o prestan bienes, productos y/o servicios a la colectividad con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

###### 2.2.1.2. Importancia de las empresas

Las empresas en la actualidad son de vital importancia tanto para el desarrollo socioeconómico de una sociedad como de un país en general, ya que por medio de su creación se contribuye en gran manera a la erradicación del desempleo y por ende se combate

varios otros problemas sociales que trae consigo la falta de empleo como son la pobreza, violencia, analfabetismo entre otros, es decir se mejora las condiciones de vida de las personas involucradas de manera directa como indirecta al nuevo ente productivo, de igual forma con la producción o prestación de productos o servicio se satisfacen necesidades de un determinado sector de la población.

### **2.3. Estudio de mercado**

(SAPAG, 2011) Menciona:

*El estudio de mercado, en cualquier tipo de proyecto, constituye una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios, aunque es frecuente, sin embargo, incurrir en el error de considerarlo únicamente como un análisis de la demanda y de los precios del producto que se fabricará o del servicio que se ofrecerá. pág. 54.*

El estudio de mercado es una parte esencial en cualquier proyecto ya que nos permite recopilar información valiosa sobre la oferta, la demanda, los precios, la publicidad, el producto entre otros.

#### **2.3.1. Mercado**

(BACA, 2013) Menciona: *“Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”.* pág.14.

El mercado es el lugar en el cual se realizan negociaciones es decir, la compra y venta de diversos productos a precios determinados, al cual acuden oferentes y demandantes con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

### **2.3.2. Producto**

(PARKIN,2010) Conceptualiza al producto: *“Son los bienes y servicios que la gente valora y produce para satisfacer las necesidades humanas”*.

El producto es el resultado final de un proceso de producción en el cual se transforma la materia prima directa y la materia prima indirecta, el cual tiene la finalidad de satisfacer una necesidad humana y tiene un precio determinado. Como en el presente proyecto los productos son: prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.

### **2.3.3. La demanda**

(ORTEGA,2010) Conceptualiza a la demanda: *“La demanda es la cantidad de mercancías y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores”*. pág. 98

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que las personas desean adquirir con el propósito de satisfacer sus necesidades y deseos.

### **2.3.4. La oferta**

(BACA, 2013) Dice: *“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”*. pág. 43

La oferta establece la cantidad de bienes o servicios que una empresa o negocio está dispuesto a vender o a ofrecer a un mercado determinado.

### **2.3.5. Precio**

(PARKIN, 2014), dice: *“El precio de un objeto es el número de unidades monetarias (dólares, pesos, euros, colones, etc.) que deben cederse a cambio de él”*. pág. 56

El precio es el valor de intercambio de un bien o servicio entre dos partes que el oferente y el demandante. Es el importe o valor que debe pagar el comprador al vendedor para poder llevar un producto o servicio.

### **2.3.6. Comercialización**

(BACA, 2013) Indica: *“Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”*. pág. 64

La comercialización es el proceso que permite llegar con el producto a los consumidores, en condiciones, lugares y tiempos adecuados.

## **2.4. Estudio técnico**

(ORTEGA, 2010) Manifiesta:

*Los estudios técnicos engloban la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva. En un enfoque sistémico, el proceso o la función de producción implica, hacia otros, los requerimientos de materia prima e insumos, y hacia delante, la entrega de bienes o de servicios.* pág. 120

El objetivo del estudio técnico es demostrar si el proyecto es factible técnicamente, se analizan aspectos como la localización, tamaño óptimo, inversión del proyecto entre otros aspectos.

### **2.4.1. Proyecto**

(ORTEGA, 2010) Dice:

*Un proyecto es el conjunto de actividades independientes orientadas al logro de un objetivo específico en un tiempo determinado y que implica la asignación de recursos de inversión.*

*Es un conjunto de ideas, datos, cálculos, diseños gráficos y documentos explicativos integrados en forma metodológica que dan los parámetros de cómo han de ser, cómo han de realizarse, cuánto ha de costar y los beneficios que habrán de obtenerse en determinada obra o tarea; que son sometidos a análisis y valuaciones para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo. pág. 16*

El proyecto es un conjunto de actividades planificadas y orientadas a solucionar problemas sociales, económicos entre otros con su aplicación, estas actividades deben ser cumplidas a cabalidad para que el proyecto sea factible y rinda beneficios futuros.

### **2.4.2. Inversión**

(ORTEGA,2010) Indica que: *“La inversión es el conjunto de recursos que se emplean para producir algo, que pueden generar utilidad”*. pág. 16

La inversión implica la utilización del dinero en algún tipo de negocio con la finalidad de que este incremente con la ejecución del proyecto.

### **2.4.3. Proyectos de inversión**

(ORTEGA, 2010) Define:

*El proyecto de inversión es el plan al cual se le asignan recursos de capital y se le proporcionan insumos para generar un bien o servicio que permita satisfacer una necesidad.*

*La evaluación de un proyecto de inversión tiene por objetivo conocer su rentabilidad*

*económica y social para resolver una necesidad humana eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos.* pág. 17

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad por medio de la utilización de recursos disponibles como recursos humanos, materiales, económicos e incluso tecnológicos, con la finalidad de generar empleos y mejorar la calidad de vida de los involucrados en el proyecto.

#### **2.4.4. Tamaño del proyecto**

(SAPAG, 2011) Manifiesta que: *“El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados”.* pág. 105

El tamaño del proyecto incide en el nivel de satisfacción tanto para los inversionistas como para la colectividad.

#### **2.4.5. Localización del proyecto**

(SAPAG, 2011) Menciona:

*La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso, por cuanto de ello dependerán –en parte importante- la aceptación o rechazo tanto de los clientes por usarlo como del personal ejecutivo por trasladarse a una localidad que adolece de incentivos para su grupo familiar.* pág. 107

La localización de un proyecto consiste en encontrar la ubicación óptima, la cual contribuya a minimizar los costos y gastos de la inversión y del proceso productivo, además debe hacer responsablemente con estudios reales y posibles.

#### **2.4.6. Ingeniería del proyecto**

(BACA, 2013) Dice: *“Ingeniería del proyecto resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta”*. pág. 112

En esta parte del estudio se requiere de la ayuda de un profesional o experto en el área de arquitectura o construcciones, quien brindará información técnica y económica referente a las instalaciones del proyecto.

#### **2.5. Estudio financiero**

(ARAUJO, 2012) Define como estudio financiero a: *“Uno de los componentes más importantes de todo proyecto de inversión es el estudio financiero; sin este análisis, la estructura del proyecto no tendría bases ni fundamentos económicos para su implantación”*. pág. 100

El estudio financiero es una parte esencial en la evaluación de un proyecto de inversión ya que se analiza la viabilidad financiera del mismo, es decir se analiza los beneficios y pérdidas en los que se puede incurrir al realizar una determinada inversión, y su finalidad es brindar resultados comprensibles para la toma de decisiones referente a realizar o no una inversión.

##### **2.5.1. Presupuesto**

(CÓRDOBA,2011) Manifiesta: *“Es la programación sistemática de los ingresos y egresos de organización en un determinado periodo de tiempo con el propósito de dar cumplimiento a las actividades establecidas en sus planes de acción”*. pág. 164

El presupuesto es una estimación programada y sistemática de dinero que se necesitará para hacer posible la ejecución de un proyecto, los cuales representan los posibles

gastos que se harán en una organización en un tiempo determinado con la finalidad de lograr objetivos previamente planteados.

### **2.5.2. Ingreso**

(GUAJARDO & ANDRADE, 2014) Dice:

*Los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Cuando el cliente no paga en efectivo por el servicio o producto, se produce una venta a crédito conocida como cuenta por cobrar.* pág. 43

Los ingresos pueden ser por actividades ordinarias que realiza la empresa y estos pueden ser llamados también ventas, comisiones, intereses, dividendos, alquileres entre otros.

### **2.5.3. Gastos**

(GUAJARDO & ANDRADE, 2014) Conceptualiza a los gastos como: “*activos que se han usado o consumido en el negocio para obtener ingresos y que disminuyen el capital de la empresa*”. pág. 43

Los gastos son salidas de dinero que las empresas pagan a terceros por la fabricación de un producto o servicio terminado.

### **2.5.4. Ganancias**

(BRAVO, 2013) Manifiesta:

*Denominadas también rentas, ingresos, utilidades, réditos, etc. es todo lo que toda actividad económica persigue, procuran el enriquecimiento y desarrollo de la empresa, incrementan el patrimonio y permiten que se cumpla uno de los objetivos de la inversión privada que es el de obtener utilidades.*

La ganancia es la utilidad, provecho o beneficio obtenido por una empresa en el ejercicio de sus operaciones. Es la diferencia positiva existente entre los ingresos menos los gastos.

#### **2.5.5. Costo**

(BACA, 2013) Define al costo como: *“un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costos de oportunidad).* pág. 171

El costo es una inversión que se hace en el departamento de producción, además este valor es recuperable.

#### **2.5.6. Materia prima directa**

(BRAVO, 2013) Dice: *“Es el material o los materiales sobre los cuales se realiza la transformación, se identifican plenamente con el producto elaborado”.* pág. 19

La materia prima directa es uno de los elementos principales del costo, y de la elaboración del producto, se caracteriza por ser netamente variable y de fácil identificación en cantidad, peso, volumen, etc. y por ende de fácil valoración.

#### **2.5.7. Mano de obra directa**

(BRAVO, 2013) Menciona: *“Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto”.* pág. 19

Es otro de los elementos del costo que representa el esfuerzo humano indispensable para transformar la materia prima en productos terminados, el talento humano constituye una parte fundamental para el éxito de las organizaciones.

### **2.5.8. Contrato de trabajo a destajo**

(MINISTERIO DE JUSTICIA, 2015):

*En el contrato a destajo, el trabajo se realiza por piezas, trozos, medidas de superficie y, en general, por unidades de obra, y la remuneración se pacta para cada una de ellas, sin tomar en cuenta el tiempo invertido en la labor.*

Este tipo de contratos tiene varios beneficios como mejorar la productividad del trabajador y además racionaliza los gastos laborales, debe ser un contrato escrito obligatoriamente.

### **2.5.9. Costos indirectos de fabricación**

(BRAVO, 2013) Expresa:

*Constituye el tercer elemento del costo de producción, se caracteriza por cuanto el conjunto de costos no se identifica con el producto, no son fácilmente medibles ni cuantificables, por lo que requieren ser calculados de acuerdo con una base de distribución específica. pág. 91*

Los costos indirectos de fabricación son aquellos que no están relacionados directamente con el producto o servicio pero son indispensables en su fabricación, además estos son consumidos durante el proceso de producción y son de difícil identificación en el producto. Los costos indirectos de fabricación pueden ser materia prima directa, mano de obra indirecta, y otros gastos de fabricación indirectos.

### **2.5.10. Costos de administración**

(BACA URBINA, 2013, pág. 174) Menciona:

*Los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa. Sin embargo, tomados en un sentido amplio, no sólo significa los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares secretarias, así como los gastos generales de oficina.*

Los gastos administrativos son recursos que están distribuidos al manejo y direccionamiento de la empresa, es decir todos los pagos generalmente mensuales de personal administrativo, de arriendo, de servicios básicos del área administrativa y también gastos en la adquisición de útiles y equipos de oficina entre otros.

#### **2.5.11. Costos de ventas**

(GUAJARDO & ANDRADE, 2014) Expresan: *“Corresponden a erogaciones directamente relacionados con el esfuerzo de vender los bienes o brindar servicios objeto del negocio”*.  
pág. 135

Los gastos de ventas son los recursos que están relacionados directamente con la comercialización del bien o servicio que produce determinada empresa y pueden ser pagos al vendedor, pagos de publicidad, de comisiones, de transporte entre otros.

#### **2.5.12. Gastos financieros**

(BACA URBINA, 2013, pág. 174) Dice: *“Son los intereses que deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo”*.

Los gastos financieros son los pagos que se realiza a una entidad financiera pública o privada por la utilización de préstamos de dinero, el cual es medido por la cantidad prestada, por el tiempo y por una tasa de interés.

#### **2.5.13. Costos fijos**

(SARMIENTO, 2010) Manifiesta: *“Son los costos constantes, inalterables; que no varían independientemente del volumen de producción, siempre habrá que incurrir en estos costos, por ejemplo: sueldos de administración, arriendos, depreciaciones, amortizaciones, etc.”*.

Los costos fijos son el conjunto de recursos que permanecen constantes dentro de un determinado proceso productivo, es independiente de la cantidad de productos elaborados.

#### **2.5.14. Costos variables**

(SARMIENTO, 2010) Dice:

*Son todos los costos que cambian de acuerdo al volumen de producción, mayor será el costo variable y viceversa; y, si no hay producción no habrá estos costos, por ejemplo: compra y utilización de materiales, utilización de mano de obra directa.*

Son los costos que varían directamente en función del volumen de producción, entre más productos elaborados mayor será el costo variable y por el contrario si se elabora menos productos menos será el costo variable.

#### **2.5.15. La contabilidad**

(ANZOLA, 2010) Define a la contabilidad como:

*El proceso que ayuda a tomar tales decisiones mediante el registro, clasificación, resumen y formación de las transacciones e interpretación de sus efectos en relación con las operaciones de la empresa. Mediante la información contable obtenida, se puede llevar un control sobre cada operación que se efectúa dentro de la compañía, consiguiendo, con ello, un análisis más sencillo de lo hecho, de lo que se espera, de las oportunidades, de los problemas, de las alternativas entre otros, para que en consecuencia haya una mejor toma de decisiones. pág. 258*

La contabilidad es un campo especializado en los negocios y en todas las actividades referente a ellos, esta procesa dicha información y la transforma en informes o estados financieros, los cuales muestran la realidad económica de la empresa y ayudan a los directivos a la toma de decisiones.

### **2.5.16. Activos**

(BLANES, 2010) Conceptualiza a los activos como: *“todos los valores, bienes y derechos de propiedad de la empresa”*. pág 12

Los activos son todos los bienes, valores y derechos que tiene disponible una empresa, los mismos que son destinados a producir una rentabilidad.

### **2.5.17. Pasivos**

(CALLEJA BERNAL, 2011) Indica que el pasivo: *“Es una obligación presente de la entidad, virtualmente ineludible, identificada, cuantificada en términos monetarios y que representa una disminución futura de beneficios económicos, derivada de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad.”* pág. 88

Los pasivos son todas las obligaciones que tiene la empresa con terceros.

### **2.5.18. Patrimonio o capital**

(BLANES, 2010) Dice: *“Es el derecho del propietario o propietarios sobre el activo de la empresa”*. pág. 12

El patrimonio es la diferencia entre activos y pasivos.

### **2.5.19. Estados financieros**

(ZAPATA, 2011) Define que los estados financieros: *“Son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad”*. pág. 60

Los estados financieros son informes que realizan las empresas por lo general al finalizar cada mes, los mismos que reportan la situación económica o financiera, además permiten conocer cuánto se ha perdido o ganado en las diferentes operaciones del negocio y por consecuencia se observa la condición de la inversión realizada y ayuda a que la toma de decisiones sea la óptima.

#### **2.5.20. Estado de situación financiera**

(CALLEJA, 2011) Menciona:

*El balance general, también llamado estado de situación financiera, o estado de posición financiera, muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieras de la entidad, por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha.* pág 85

El estado de situación financiera presenta el resumen de los movimientos en los activos, pasivos y patrimonio, realizados en un periodo determinado.

#### **2.5.21. Estado de resultados integral**

(ESTUPIÑAN,2013) Manifiesta: *“El Estado de Resultados Integral de acuerdo con las NIC/NIIIF, incluye todas las partidas de ingresos, costos y gastos reconocidos en el período, consideradas como operativas del ejercicio, que determinan la ganancia o la pérdida neta del mismo”.* pág.51

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias, indica los movimientos económicos de la empresa durante un tiempo determinado, los mismos pueden ser positivos generando utilidad, y negativos generando una pérdida.

### **2.5.22. Estado de cambios en el patrimonio**

(ESTUPIÑAN, 2013) Menciona:

*Los cambios en el patrimonio neto de la empresa entre dos balances consecutivos reflejan el incremento o disminución de sus activos versus sus pasivos, es decir su riqueza a favor de los propietarios generada en un período contándose dentro de ellas los superávit o déficit por revaluación por diferencias de cambio, los aumentos y retiros de capital, dividendos o participaciones decretadas, cambios en políticas contables, corrección de errores, partidas extraordinarias no operacionales. pág.73*

El estado de cambios en el patrimonio es un reporte financiero que muestra los movimientos de las aportaciones realizadas por socios o accionistas en un periodo determinado.

### **2.5.23. Estado de flujo de efectivo**

(ZAPATA, 2011) Dice:

*Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar a capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura. pág. 389*

El estado de flujo de efectivo presenta el resumen de los movimientos que tuvo el efectivo en un periodo determinado, el cual es elaborado para determinar la liquidez actual y futura.

### **2.5.24. Notas a los estados financieros**

(ESTUPIÑAN, 2013) Manifiesta:

*Las notas a los Estados Financieros, como componentes del conjunto completo de los Estados Financieros, representan información referente a las bases de preparación, políticas contables aplicadas, sobre desglose de partidas del balance, cambios en el patrimonio, cuentas de resultados y los flujos de efectivo, así como de información relevante adicional que se requiera de los estados financieros. pág. 85*

Las notas a los Estados Financieros son aclaraciones o explicaciones acerca de todo lo que corresponda a los datos y cifras que se presentan en dichos estados financieros, además las cuales pueden o no estar reflejadas en los mismos, tienen la finalidad de que sus lectores los interpreten con facilidad, estas se presentan conjuntamente con los estados.

## **2.6. Indicadores de evaluación**

### **2.6.1. Valor presente neto (VPN)**

(BACA, 2013) Indica:

*Valor presente neto sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. pág. 208*

El valor presente neto o valor actual neto es un procedimiento que permite obtener el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión, este es un indicador de los más utilizados por evaluadores financieros, puesto que si este es positivo indica que el proyecto es factible y generará rentabilidad.

#### **2.6.1.1. Fórmula del VPN**

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

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

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

(BACA, 2013) Dice: *“Tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”*.  
pág. 209

La tasa interna de retorno es un indicador clave de los estudios de análisis, representa el retorno generado por determinada inversión.

#### 2.6.2.1. Fórmula de la TIR

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

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

### 2.6.3. Relación beneficio/costo (B/C)

(SAPAG, 2011) Dice: *“La relación beneficio – costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión”*. pág. 307

El costo beneficio es un razonamiento basado en el principio de obtener mayores y mejores resultados con mínimo de esfuerzo, con eficiencia.

#### 2.6.3.1. Fórmula del cálculo de Beneficio -Costo

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}/(1+i)}{\sum \text{Egresos}/(1+i)}$$

#### 2.6.4. Periodo de recuperación de la inversión

(SAPAG, 2011, pág. 307) Menciona: *“El período de recuperación de la inversión tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado”*.

Es un indicador en la evaluación financiera del estudio que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo o la inversión inicial del proyecto se recuperen, y además permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

##### 2.6.4.1. Fórmula de cálculo

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

$$\text{TIEMPO DE RECUPERACIÓN} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Flujo Neto de Efectivo}}$$

#### 2.6.5. Punto de equilibrio

(ARAUJO, 2012) Define:

*La importancia que reíste una inversión futura, así como determinar en qué momento se podrán obtener utilidades son medidos con un indicador fundamental denominado punto de equilibrio que, sin representar una razón financiera, constituye un importante elemento de evaluación respecto al volumen o nivel de empleo de la capacidad de producción, en el cual los ingresos son igual a los costos. pág. 223*

El punto de equilibrio establece el nivel de equilibrio de la empresa en donde no hay utilidad ni pérdida.

## **2.7. Estructura organizacional**

(IVANCEVICH, KONOPASKE & MATTESON, 2008) Afirman: *“Es el patrón formal de las actividades e interrelaciones entre las diversas subunidades de la organización”*. pág.20

La estructura organizacional es en la cual se toman en cuenta aspectos relevantes para el buen funcionamiento de la empresa como: misión, visión, políticas, objetivos, entre otros, los cuales permiten que exista una mayor coordinación y responsabilidad de las actividades.

### **2.7.1. Organización**

(CHIAVENATO, 2011) Dice: *“Organización es la coordinación de distintas actividades de participantes, individuos con el objeto de efectuar transacciones planeadas con el ambiente”*. pág.348

La organización permite establecer una adecuada coordinación de responsabilidades, deberes y obligaciones de cada uno de los puestos de trabajo.

#### **2.7.1.1. Organigrama**

(CÓRDOBA, 2011) Menciona:

*Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. También son llamados cartas o gráficas de organización.* pág. 169

Un organigrama es una representación gráfica de una empresa que representa los diferentes niveles administrativos y departamentos o áreas que la conforman, estos pueden ser verticales, horizontales, circulares entre otros.

### 2.7.2. Misión

(PALACIOS, 2012) Define:

*La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y por tanto da sentido y guía las actividades de la empresa; la misión debe contener y manifestar características que le permita permanecer en el tiempo.*

*La misión debe ser válida y funcional; amplia sin que se pierda la naturaleza y carácter de la empresa; motivadora para que se inspire a los colaboradores pero no tan ambiciosa que parezca inalcanzable; congruente con los valores de la empresa y los de su personal. pág. 62*

La misión consiste en definir el objetivo primordial de la existencia de la empresa, es la razón de ser de un negocio o empresa y representa por qué fue creada.

### 2.7.3. Visión

(PALACIOS, 2012) Define:

*Es la declaración amplia y suficiente de a dónde quiere que su empresa o negocio esté dentro de cinco o más años. Debe ser estimulante, amplia, inspiradora, conocida y que promueva la pertenencia de todos los miembros de la organización o negocio.*

*La misión sirve de guía en la formulación de estrategias y debe reflejarse en la misión, los objetivos y las estrategias de la empresa, se hace tangible cuando se materializa en proyectos y metas específicos, cuyos resultados deber ser medibles mediante índices de gestión bien definidos. pág. 63*

La visión expresa lo que una organización quiere llegar a ser en un corto o largo plazo.

#### **2.7.4. Principios**

(PALACIOS, 2012) Dice: *“Son las creencias que guía o inspiran la vida de una organización o negocio. Definen lo importante para una empresa. Guían el actuar de las personas y la sociedad y demandan liderazgo”*. pág. 64

Un principio es una ley o regla que establece una empresa para que sean cumplidos y seguidos para lograr los propósitos alcanzados, también pueden ser normas o ideas que rigen la conducta y el pensamiento de los individuos en su vida diaria.

#### **2.7.5. Políticas**

(PALACIOS, 2012) Opina:

*Las políticas sirven para guiar las acciones y decisiones requeridas para lograr los objetivos. Las políticas establecen las condiciones de contorno para que las acciones y decisiones se encausen por un camino concreto en busca de los objetivos. Las políticas permiten a la dirección operar sin su constante intervención y una vez establecidas, permiten a otros trabajar con un sistema son solicitar decisiones o consejos de sus superiores.* pág. 65

Las políticas son guías que permiten hacer viable los objetivos propuestos, las mismas que deben ser realizables y alcanzables para lograr un adecuado desarrollo de la organización.

#### **2.7.6. Objetivos estratégicos**

(PALACIOS, 2012) Dice:

*Son la base para determinar qué actividades se debe ejecutar, con qué criterios se deben evaluar y qué tan bien se han ejecutado.*

*Son los resultados a corto mediano y largo plazo que un negocio espera obtener para hacer real su misión y visión.* pág. 66

Las organizaciones deben establecer objetivos ya que son esenciales para lograr el éxito empresarial, además son el resultado que las empresas pretenden alcanzar y por ende todos quienes conforman estas deben unir esfuerzos para alcanzar los objetivos trazados.

## **2.8. Impactos**

Los impactos son un análisis detallado de los aspectos positivos y negativos que un proyecto genera en diferentes áreas o ámbitos. En el presente proyecto los impactos analizados serán: impacto ambiental, impacto educativo-cultural, impacto empresarial, impacto socio-económico.

## **2.9. Producción artesanal**

([http://www.ingenieria.unam.mx/industriales/historia/carrera\\_historia\\_prod\\_artesanal.html](http://www.ingenieria.unam.mx/industriales/historia/carrera_historia_prod_artesanal.html))

Explica:

*El modo de producción artesanal, tiene por finalidad la creación de un objeto producido en forma predominante manual con o sin ayuda de herramientas y máquinas, generalmente con utilización de materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitidos de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la creación individual del artesano.*

## **2.10. Lana**

(<http://www.artesanum.com/definicion-lana-543.html>) Indica:

*La lana es un material artesanal, se trata de una fibra natural que se obtiene de animales como las ovejas, llamas, alpacas, vicuñas cabras o conejos. El pelaje de estos animales se esquila y tras un proceso de elaboración se obtiene las lanas. La lana es especialmente conocida por sus facultades para mantener el calor corporal, por lo que suele usarse para la confección de prendas de vestir y complementos dedicados al invierno: sombreros, bufandas, guantes,*

*calcetines, etc. muchas manualidades utilizan la lana como parte importante en su proceso de fabricación.*

## **2.11. Hilo**

([http://www.artesanum.com/definicion\\_artesano-artesanum-5032.html](http://www.artesanum.com/definicion_artesano-artesanum-5032.html)) Menciona:

*“Un hilo es una hebra larga y delgada que puede estar hecha de distintos materiales: seda, algodón, lino. Los hilos se usan habitualmente para coser o se anudan para crear artesanías y manualidades”.*

## **2.12. Tejido**

([http://www.artesanum.com/definicion\\_artesano-artesanum-5032.html](http://www.artesanum.com/definicion_artesano-artesanum-5032.html)) Describe:

*“Hilar fibras naturales y hacer con ella tejidos de forma artesanal, el tejido consiste en el cruce o anudado de fibras que acaban formando una superficie con consistencia. Los tejidos son utilizados para la fabricación de ropa”.*

## **2.13. Crochet**

([http://www.artesanum.com/definicion\\_artesano-artesanum-5032.html](http://www.artesanum.com/definicion_artesano-artesanum-5032.html)) Indica:

*“Se define crochet como la labor de ganchillo. Es el arte de crear mediante el entrelazado repetido de una o varias fibras con una aguja con forma de garfio. Con el crochet podemos crear un tejido con multitud de formas y colores”.*

## **2.14. Agujas**

### **2.14.1. Agujas rectas**

(<http://www.guiaparatejerbien.com/2008/07/materiales-necesarios.html>) Dice:

*Las agujas rectas se utilizan en parejas y tienen un punto en un extremo con una perilla fija en el otro. El tamaño a utilizar se elige de acuerdo al grosor del hilado y el tipo de punto con el que se va a tejer.*



### **2.14.2. Agujas circulares**

(<http://www.guiaparatejerbien.com/2008/07/materiales-necesarios.html>) Menciona:

*Las agujas circulares consisten en un par de agujas, de una sola punta, unidas por una cuerda de nylon. Al tejer con agujas circulares se consigue una pieza sin costura, un tejido tabular, ideal para cuando se crea un sombrero o el cuerpo de un suéter. Resultan muy útiles para proyectos con mucha cantidad de puntos tales como mantas, ponchos y chales.*



### **2.14.3. Agujas de crochet o ganchillo**

(<http://www.guiaparatejerbien.com/2008/07/materiales-necesarios.html>) Manifiesta:

*Las agujas de crochet, conocidas como ganchillos, tienen entre 12 a 17 cm. De largo, con un gancho en un extremo, que se utiliza para enganchar el hilo, y tirar de él a través de la puntada. El ganchillo se sostiene por el mango que suele tener una parte plana que sirve de agarre.*



## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1.1. Objetivos del estudio de mercado**

##### **3.1.1.1. Objetivo General**

Realizar un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano, empleando técnicas como encuestas, entrevistas y páginas web, para elaborar estrategias que permitan la adecuada comercialización de estos productos.

##### **3.1.1.2. Objetivos Específicos**

- ❖ Conocer la oferta de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano, aplicando encuestas a comercializadores de la ciudad de Otavalo, para comparar con la demanda de los mismos productos y obtener la demanda insatisfecha que podría captar la empresa.
- ❖ Determinar la demanda de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano, usando información disponible en el portal del Banco Central del Ecuador referente a las exportaciones que ha realizado el país, para proyectar la demanda potencial de los productos.
- ❖ Identificar las características socio-demográficas, psicosociales, de nivel socio-económico y conductuales de los consumidores de productos tejidos a mano, por medio de la aplicación de encuestadas a almacenes de la ciudad de Otavalo dedicados a comercializar estos artículos.

- ❖ Identificar las 4P del mercado, estableciendo los productos a comercializarse y sus características, el mercado donde se distribuirán y la publicidad a utilizarse, para elaborar estrategias adecuadas de comercialización.

### **3.2. Variables de mercado**

Las variables que permitirán desarrollar de una mejor manera el estudio de mercado son las siguientes:

- Oferta
- Demanda
- Perfil demográfico de consumidores
- Perfil psicografico de consumidores
- Perfil de estilo de vida del consumidor
- 4 P de mercado

### **3.3. Indicadores de las variables de mercado**

Los indicadores para las variables de mercado son las siguientes:

#### **3.3.1. Demanda**

- Tipo de productos tejidos a mano más demandados
- Aceptación de los productos tejidos a mano
- Frecuencia de compra
- Lugar de compra
- Factores decisivos en la compra

### **3.3.2. Oferta**

- Cantidad de productos elaborados mensualmente
- Productos elaborados con más frecuencia
- Precios promedios de los productos elaborados
- Cantidad de materia prima usada por producto
- Material más utilizado en los productos
- Experiencia de las productoras

### **3.3.3. Perfil demográfico de consumidores**

- Edad
- Género
- Ocupación

### **3.3.4. Perfil psicografico de consumidores**

- Preferencia
- Gustos
- Nivel de aceptación de productos tejidos a mano

### **3.3.5. Nivel socio económico**

- Precios promedios

### **3.3.6. Las 4 P de mercado**

- Producto
- Precios
- Plaza
- Promoción

### 3.4. Matriz de variables de mercado

*Tabla 11: Matriz de variables de mercado*

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE DE INFORMACIÓN	INFORMANTES
Determinar la demanda de prenda de vestir y accesorios tejidos a mano.	Demanda	Tipo de productos tejidos a mano más demandados	Encuesta	Primaria	Consumidores
					Comercializadores
		Aceptación de los productos tejidos a mano	Entrevista	Primaria	Comercializadores
		Frecuencia de compra	Encuesta	Primaria	Comercializadores
		Lugar de compra	Encuesta	Primaria	Consumidores
		Factores decisivos en la compra	Encuesta	Primaria	Consumidores
Conocer la oferta de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.	Oferta	Cantidad de producto elaborados mensualmente	Encuesta	Primaria	Productoras
		Productos elaborados con más frecuencia	Encuesta	Primaria	Productoras
		Precios promedios de los productos elaborados	Encuesta	Primaria	Productoras
		Cantidad de materia prima usada por producto	Encuesta	Primaria	Productoras
		Material más utilizado en los productos	Encuesta	Primaria	Productoras
			Entrevista		Comercializadores
		Experiencia de las productoras	Encuesta	Primaria	Productoras

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE DE INFORMACIÓN	INFORMANTES
Identificar las características socio-demográficas, psicosociales, de estilo de vida y conductuales de los consumidores actuales o posibles de productos tejidos a mano.	Perfil demográfico	Edad	Encuesta	Primaria	Consumidores
		Género	Encuesta	Primaria	Consumidores
		Ocupación	Encuesta	Primaria	Consumidores
	Perfil psicográfico	Preferencia	Encuesta	Primaria	Consumidores
		Gustos	Encuesta	Primaria	Consumidores
		Nivel de aceptación de productos tejidos a mano	Encuesta	Primaria	Consumidores
	Nivel socio económico	Precios promedios	Encuesta	Primaria	Consumidores
Identificar las 4P del mercado de los productos tejidos a mano.	4P de mercado	Producto	Entrevista	Primaria	Comercializadores
			Encuesta		Consumidores
		Precios	Encuesta	Primaria	Consumidores
		Plaza	Entrevista	Primaria Secundaria	Comercializadores Páginas web
		Promoción	Entrevista	Primaria	Comercializadores
			Encuesta		Consumidores
Exportaciones	Linkográficas				

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### **3.5. Tabulación y análisis de información**

#### **3.5.1. Encuesta aplicada a productoras de tejidos a mano de la parroquia La Paz**

##### **a) Identificación de la población**

Según el Censo de Población y Vivienda realizado por el INEC en el año 2010 existieron en la parroquia 1289 personas económicamente activas, entre hombres y mujeres, el Plan de Desarrollo Territorial elaborado por el GAD Parroquial La Paz del año 2013 establece que de las 1289 personas que pertenecen a la PEA 331 de éstas son trabajadores por cuenta propia, por ésta razón se considera óptimo utilizar éste valor proyectado al 2015 como población, ya que una de sus subdivisiones consta la actividad económica de manufacturas textiles, prendas de vestir y cuero, actividad que tiene más relación con la elaboración de productos a mano.

##### **b) Proyección de la población**

Por todo lo anteriormente mencionado es necesario emplear la proyección de la PEA según la categoría ocupacional trabajador por cuenta propia para el año 2015, siendo esta 345 personas, como lo establece la tabla N° 9, además se conoce que el porcentaje de hombres y mujeres no ha variado por esto se procedió a separar esta categoría ocupacional así: 49% serán hombres es decir 169 y el 51% serán mujeres 176. En conclusión para la aplicación de la encuesta a productoras se usará como población a las 176 mujeres económicamente activas que trabajan por cuenta propia según proyecciones realizadas para el año 2015.

Según datos del INEC la tasa de crecimiento poblacional anual promedio entre el hombres y mujeres es del 0,77% y para el presente caso se considera 176 mujeres

categorizadas por la misma institución en cuenta propia, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula.

$$Pp = Po(1 + i)^n$$

**En donde:**

Po = Proyección Inicial (176)

i = Tasa de crecimiento poblacional (0,0077)

n = años (5)

Pp = Proyección

$$Pp = 176 * (1 + 0,0077)^5$$

$$Pp = 182,88 \approx 183$$

### c) Identificación de la muestra

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

**En donde:**

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población (183 mujeres económicamente activas, categoría de cuenta propia)

S<sup>2</sup> = varianza 0,5

Z<sup>2</sup> = nivel de confianza 1,96

E<sup>2</sup> = nivel de error 5%

$$n = \frac{176 * 0,5^2 * 1,96^2}{(176 - 1) * 0,05^2 + 0,5^2 * 1,96^2}$$

$$n = \frac{169,0304}{1,3979}$$

$$n = 120,917 \approx 121$$

La encuesta a productoras fue selectiva, es decir se aplicó específicamente a 121 personas que se dedican a tejer prendas de vestir y accesorios a mano de la Parroquia La Paz.

### 3.5.2. Cuestionario de las encuestas dirigidas a productoras de tejidos a mano

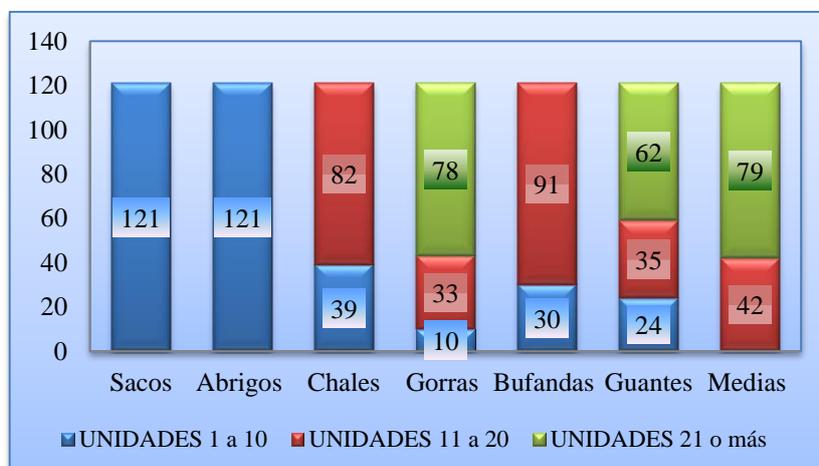
1. ¿Cuál es el número promedio de prendas o accesorios que usted elabora o podría elaborar en un mes?

**Tabla 12: Cantidad de prendas y accesorios elaborados**

VARIABLES	FRECUENCIAS			TOTAL
	UNIDADES			
	1 a 11	11 a 20	21 o más	
Sacos	121			121
Abrigos	121			121
Chales	39	82		121
Gorras	10	33	78	121
Bufandas	30	91		121
Guantes	24	35	62	121
Medias		42	79	121

FUENTE: Encuesta a productoras  
ELABORADO POR: La Autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 2: Cantidad de prendas y accesorios elaborados**



FUENTE: Encuesta a productoras  
ELABORADO POR: La Autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: Las productoras pueden elaborar durante un mes de entre 1 a 10 sacos o abrigos, en relación a chales y bufandas la mayoría de las productoras pueden elaborar de entre 11 a 20 unidades, la mayoría de las encuestadas pueden tejer 21 o más gorras, guantes y medias durante el periodo de un mes.

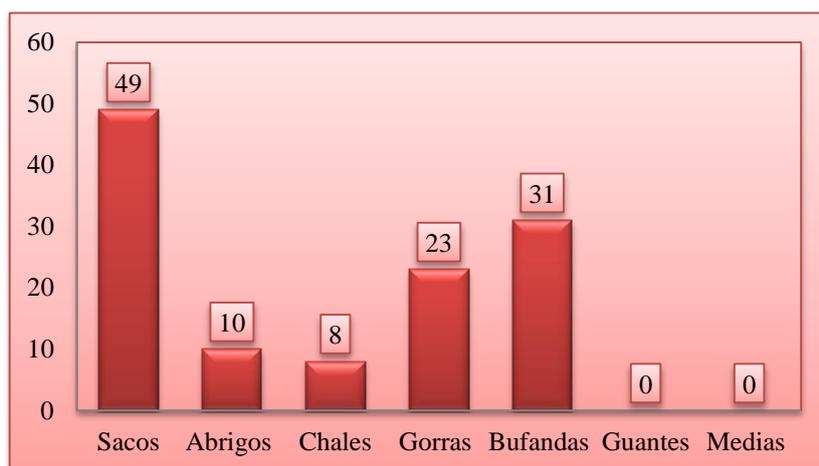
## 2. ¿Qué producto es el que elabora con mayor frecuencia?

**Tabla 13: Productos más elaborados**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Sacos	49	40,50
Abrigos	10	8,26
Chales	8	6,61
Gorras	23	19,01
Bufandas	31	25,62
Guantes	0	0,00
Medias	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 3: Productos más elaborados**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: Las tejedoras en su mayoría, coinciden en que los productos que elaboran en más cantidad son los sacos; seguido de bufandas, gorras, abrigos y chales, mientras que ninguna de las encuestas producen guantes y medias con más frecuencia, indican que estos productos no se elaboran con tanta frecuencia que los demás artículos.

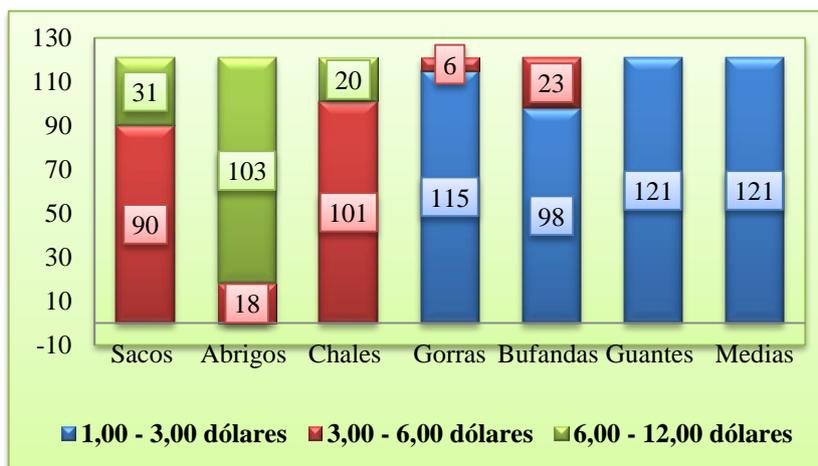
3. ¿Qué precios promedio recibe por cada una de las prendas o accesorios que usted elabora?

**Tabla 14: Precios de los productos**

VARIABLES	FRECUENCIA			TOTAL
	CANTIDAD			
	1,00 - 3,00 dólares	3,00 - 6,00 dólares	6,00 - 12,00 dólares	
Sacos		90	31	121
Abrigos		18	103	121
Chales		101	20	121
Gorras	115	6		121
Bufandas	98	23		121
Guantes	121			121
Medias	121			121

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 4: Productos más elaborados**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: La mayoría de las productoras mencionan que los sacos y los chales tiene un precio de 3.00 a 6.00 dólares, de igual manera las encuestadas indican que reciben de 1.00 a 3.00 dólares por tejer gorras, bufandas, guantes o medias, mientras que por tejer un abrigo reciben de 6.00 a 12.00 dólares, las encuestadas mencionaron que los precios de los tejidos varían principalmente por sus modelos, tamaños y grado de dificultad.

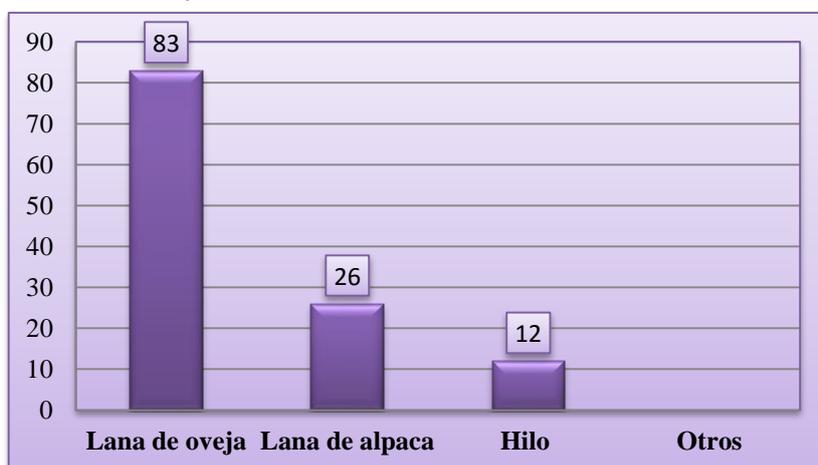
4. ¿Qué material usted utiliza con mayor frecuencia para el tejido de las prendas o accesorios?

**Tabla 15: Material utilizado**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Lana de oveja	83	68,60
Lana de alpaca	26	21,49
Hilo	12	9,92
Otros		0,00
<b>TOTAL</b>	121	100,00

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 5: Material utilizado**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: Las productoras en su mayoría establecen que los productos que ellas elaboran son principalmente hechos con lana de oveja, 26 de ellas dijeron que actualmente tejen con lana de alpaca, tan solo 12 tejedoras lo hacen con hilo, ellas manifiestan que esta situación se relaciona directamente con el material que los comercializadores les entreguen.

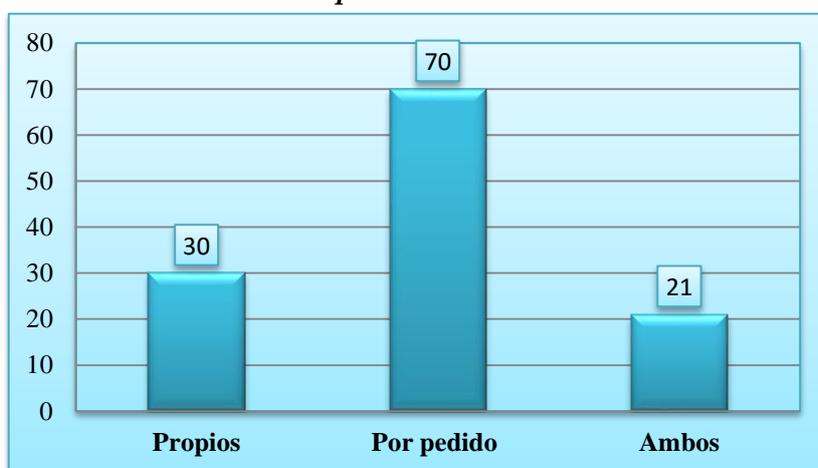
## 5. Los modelos o diseños de las prendas o accesorios que usted teje son:

**Tabla 16: Modelos o diseños de los productos**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Propios	30	24,79
Por pedido	70	57,85
Ambos	21	17,36
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 6: Modelos o diseños de los productos**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: La mayor parte de las personas que se dedican a tejer prendas o accesorios mencionan que los productos son elaborados con modelos prediseñados que les entregan con anticipación los comercializadores, mientras que 30 tejedoras elaboran modelos basados en su creatividad por lo general son quienes poseen más experiencia y habilidad, 21 mujeres diseñan tanto sus propios modelos como por modelos prediseñados.

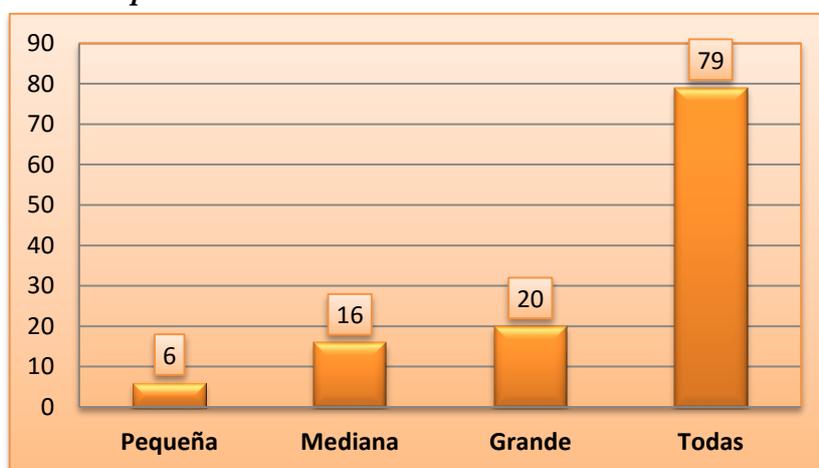
## 6. ¿Cuáles son las tallas de las prendas y accesorios que usualmente usted teje?

**Tabla 17: Tallas**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Pequeña	6	4,96
Mediana	16	13,22
Grande	20	16,53
Todas	79	65,29
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 7: Tallas de productos**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: Gran parte de las productoras coinciden en que las tallas de los productos que elaboran son todas, tanto tallas pequeñas, medianas y grandes, 20 hacen tallas grandes, 16 de ellas hacen tallas medianas, y solo 6 de las encuestadas prefieren hacer productos con tallas pequeñas.

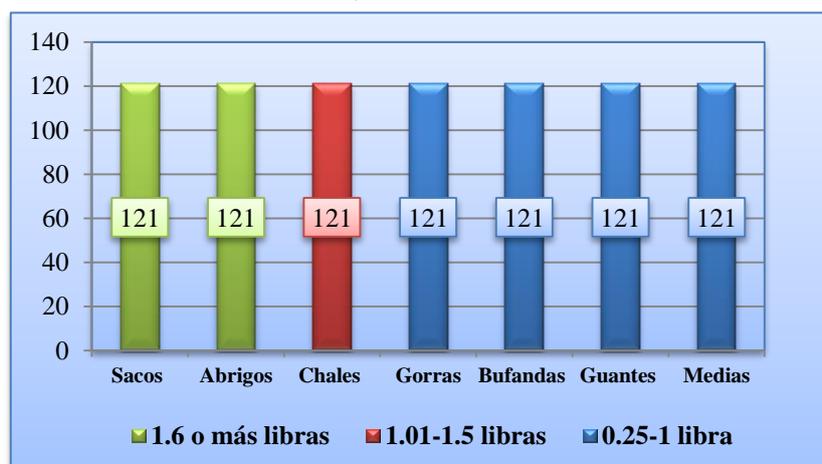
7. Qué cantidad de lana usted emplea aproximadamente para cada uno de las prendas o accesorios?

**Tabla 18: Cantidad de material utilizado**

VARIABLES	FRECUENCIA			TOTAL
	CANTIDAD			
	0.25-1 libra	1.01-1.5 libras	1.6 o más libras	
Sacos			121	121
Abrigos			121	121
Chales		121		121
Gorras	121			121
Bufandas	121			121
Guantes	121			121
Medias	121			121

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 8: Cantidad de material utilizado**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: Debido al amplio conocimiento de las productoras con relación a la actividad que ellas realizan todas coinciden en la cantidad de material que se emplea en cada producto, tomando como base la lana de oveja que es la que más se emplea, la cantidad utilizada en sacos y abrigos es de 1,6 libras o más dependiendo de sus modelos, la elaboración de los chales necesita de 1,01 a 1,5 libras y por otro lado las gorras, bufandas, guantes y medias emplean de 0,25 de libra a 1 libra por unidad.

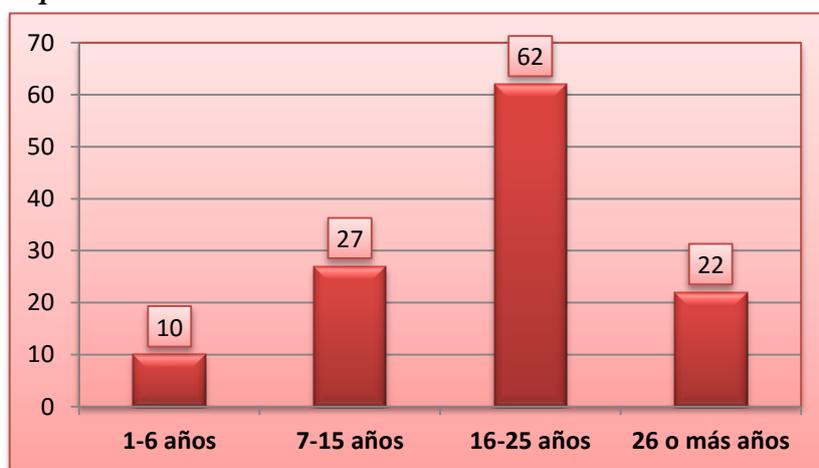
## 8. ¿Desde hace qué tiempo usted teje prendas o accesorios?

**Tabla 19: Experiencia**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
1-6 años	10	8,26
7-15 años	27	22,31
16-25 años	62	51,24
26 o más años	22	18,18
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 9: Experiencia**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: La mayoría de las productoras es decir 62 de ellas tienen entre 16 a 25 años de experiencia en la actividad de tejer a mano productos, 27 personas llevan en la actividad de 7 a 15 años, 22 mujeres poseen una amplia experiencia de más de 26 años en los tejidos y por lo general son quienes poseen mayor habilidad en esto, y sólo 10 personas que son las más jóvenes tienen de entre 1 a 6 años en la actividad.

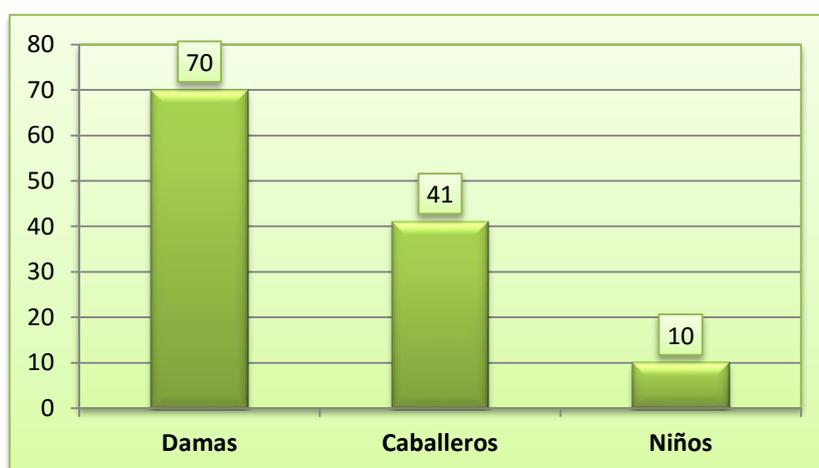
## 9. Los productos que usted elabora son principalmente para:

**Tabla 20: Principales productos**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Damas	70	57,85
Caballeros	41	33,88
Niños	10	8,26
<b>TOTAL</b>	121	100,00

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 10: Principales productos**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: La mayoría de las tejedoras encuestadas manifiestan que los productos que ellas elaboran son principalmente para damas, seguido de productos para caballeros y pocas de las personas encuestas dicen que han realizado productos para niños.

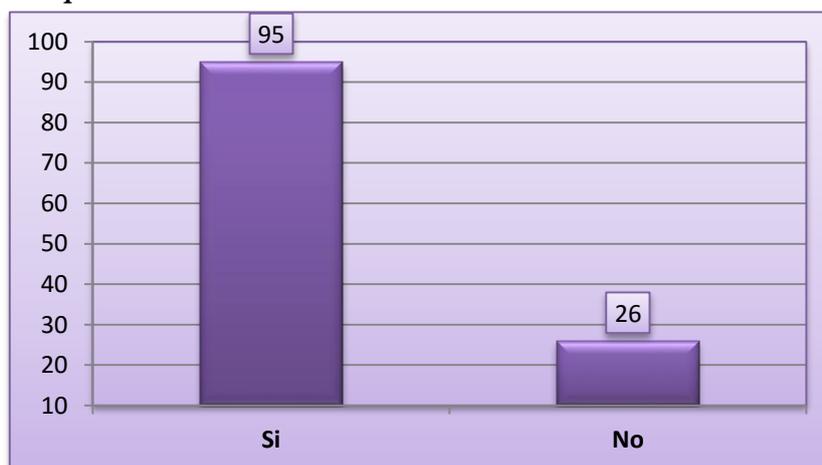
10. ¿Si se creara una empresa en la parroquia La Paz que dedicada a la venta permanentemente los tejidos, estaría Usted dispuesta a trabajar para esta empresa?

**Tabla 21: Disponibilidad**

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	95	78,51
No	26	21,49
<b>TOTAL</b>	<b>121</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Ilustración 11: Disponibilidad de mano de obra**



FUENTE: Encuesta a productoras  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Análisis: Del total de las encuestadas 95 de ellas, es decir la mayoría manifiestan que si estarían dispuestas a trabajar para la empresa en mención, mientras que 26 de ellas mencionan que no trabajarían a tiempo completo para la empresa.

### **3.5.3. Entrevista dirigida a expertos en la comercialización de tejidos a mano**

La siguiente entrevista fue realizada a comercializadores de diferentes ciudades que se dedican a comprar la materia prima y a entregar a las personas quienes tejen a mano las prendas de vestir y accesorios.

Se realizaron dos entrevistas a expertos en el área de tejidos a mano, Señor Fernando Chalanpunte Gerente Propietario de la empresa ETNIA Y TRICOLANA de la ciudad de Otavalo Imbabura y Señora Martha Pérez comercializadora de prendas y accesorios tejidos a mano.

### **3.5.4. Cuestionario de la entrevista dirigida a expertos en la comercialización de tejidos a mano**

#### **1. ¿Usted produce y vende los tejidos?**

Sr. Fernando Chalanpunte.- Bueno en realidad las actividades que yo realizo son de comprar la materia prima, darle colores de acuerdo a tendencias actuales, y luego se distribuye este material a diferentes señoras tejedoras de varios lugares como son de San Gabriel, La Paz, Tulcán aquí en Otavalo y sus alrededores entre otros, para que elaboren cierta cantidad de productos de diversos diseños y tamaños los cuales son de propiedad de esta empresa, pero todo esto se lleva a cabo por pedidos de personas extranjeras que son quienes aprueban o no modelos para que sean elaborados en grandes cantidades, estas personas que por seguridad no puedo dar nombres se encargan de enviar a otra persona quien distribuye los productos al mercado internacional por lo que conozco a Europa.

Sra. Martha Pérez.- haber lo que yo hago es entregar material a señoras que luego distribuyen a otras para que se elaboren los productos, pero los modelos me entrega un intermediario que se encarga de elaborar diseños, indica el material en el que serán

elaborados y los acabados que tendrán. Entonces las señoras me entregan un día determinado les cancelo por la mano de obra y luego entrego los productos terminados al intermediario que realiza los diseños.

**2. En porcentajes del 1 al 100 ¿Cuáles son los productos que usted comercializa con mayor frecuencia?**

Sr. Fernando Chalanpunte.-haber a los sacos y los abrigos yo les daría un sesenta por ciento, y también son los que más se mandan a hacer y por ende los que más se venden, podría decir que las bufandas y los chales tienen en la actualidad un porcentaje del veinte y cinco por ciento ya que estos tienen más aceptación después de los sacos, las gorras son productos que se comercializan en grandes cantidades pero solamente por temporadas entonces le daría un diez por ciento, pero en realidad las medias, guantes y chales se distribuirían el resto de porcentaje es decir el siete por ciento.

Sra. Martha Pérez.- listo está un poco complicado pero lo podemos hacer, los sacos y los abrigos un cincuenta por ciento, los chales y bufandas un treinta por ciento, las gorras diez por ciento, los guantes cinco por ciento y las medias cinco por ciento.

**3. ¿Realiza usted el acabado de los productos?**

Sr. Fernando Chalanpunte.- haber cómo le había manifestado anteriormente los productos que yo elaboro deben de tener la aprobación de ciertas personas extranjeras, pero si los productos van terminados, es decir agregado accesorios como botones, cierres, forros, en casos broches y sus respectivas tallas y etiquetas, obviamente pasan por el proceso de vaporización y empaquetado.

Sra. Martha Pérez.- el acabado de los productos es decir forros, cierres y etiquetas lo realiza otra empresa que se dedica solo a este tipo de actividades, en cuanto a botones las

tejedoras son quienes los pegan, es por esto que los tejidos que mi persona entrega o vende tienen un poco más de valor.

**4. ¿Cómo obtiene usted la materia prima para la confección de prendas y accesorios tejidos a mano?**

Sr. Fernando Chalampunte.- la mayor parte de la materia prima se la adquiere a las hilanderías de Guaranda mediante pedidos, ya que esta es de mejor calidad, o también en el mercado de aquí de Otavalo.

Sra. Martha Pérez.- la materia prima se la compra haciendo pedidos a hilanderías de Guaranda y ellos vienen a entregar aquí a Ibarra, pero también la lana venden en el mercado de Otavalo.

**5. ¿Utiliza usted algún tipo de equipo y maquinaria en la terminación de los tejidos?**

Sr. Fernando Chalampunte.- si se utiliza, la maquinaria para el proceso de pegado de cierres y etiquetas de los productos, básicamente son máquinas de coser industriales, planchas para la vaporización de los mismos, y por el lado de equipos las productoras emplean agujones circulares, agujas de crochet, agujas de coser que sirven para armar las prendas, entre otras actividades.

Sra. Martha Pérez.- bueno maquinaria en si en el producto no empleo porque no me encargo de realizar los acabados de los mismos, ya que es en ese proceso donde se utiliza máquinas, los productos yo retiro de las productoras sin acabados y luego envié a otras artesanas que se encargan de dar los terminados a los tejidos.

**6. ¿En qué porcentaje distribuye usted los tejidos al mercado nacional y extranjero?**

Sr. Fernando Chalampunte.- los tejidos se distribuyen especialmente al mercado internacional podría ubicarle en un sesenta por ciento, y el cuarenta por ciento se venden en el mercado nacional principalmente en la ciudad de Otavalo.

Sra. Martha Pérez.- los tejidos se venden principalmente a personas extranjeras que por lo general se encuentran en la ciudad de Otavalo y ellos son encargados de enviar los productos a diferentes países y además son quienes valoran más este tipo de manualidades, serian en un setenta por ciento más o menos, en cuanto al mercado nacional una menor cantidad de tejidos se venden a comerciantes del mercado de Otavalo quienes son intermediarios con el consumidor final es decir el treinta por ciento.

**7. ¿Desde hace que tiempo usted comercializa este tipo de tejidos a mano?**

Sr. Fernando Chalampunte.-son 20 años de experiencia en esta actividad.

Sra. Martha Pérez.- en esta actividad ya llevo muchos años para ser concreta son ya 35 años en esto.

**8. ¿Cuál es el número promedio de prendas tejidas a mano que usted comercializa por mes?**

Sr. Fernando Chalampunte.-más o menos son quinientos sacos, igualmente trecientos abrigos porque suelen tener las mismas características que los sacos, están saliendo muchos chales actualmente tal vez unos doscientos, gorras se comercializa unas ciento cincuenta, bufandas casi la misma cantidad que los chales es decir doscientos, guantes y medias doscientos pares cada uno.

Sra. Martha Pérez.- esto depende de la disponibilidad de mano de obra que se tenga y según el pedido que hagan las personas extranjeras que es más significativo que la demanda nacional, trabajo con alrededor de 30 personas quienes en un mes entregan aproximadamente trescientos sacos, doscientos abrigos, trescientos chales, cuatrocientas gorras, trescientas bufandas, guantes y medias unos ciento cincuenta pares de cada uno.

**9. ¿Cuál es el precio que a usted le pagan por los productos y que usted paga por cada uno a las productoras?**

Sr. Fernando Chalampunte.- los precios que se paga por mano de obra a las productoras y los precios de venta varían de acuerdo a los modelos, tallas y acabados de los productos, además lo que se busca es un margen de rentabilidad pero en promedio los precios son:

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PRECIOS POR MANO DE OBRA</b>	<b>PRECIOS DE VENTA</b>
Sacos	\$ 5,00	\$19,00
Abrigos	\$ 9,00	\$ 21,00
Chales	\$ 7,00	\$ 12,00
Gorras	\$ 1,00	\$ 5,00
Bufandas	\$ 3,00	\$ 12,00
Guantes	\$ 2,00	\$ 6,00
Medias	\$ 2,00	\$ 6,00

Sra. Martha Pérez.-los precios son para cada uno de los productos ya que existen varios productos con diferentes tallas y modelos y los precios van de acuerdo a estos aspectos, pero más o menos son:

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PRECIOS A MANO DE OBRA</b>	<b>PRECIOS DE VENTA</b>
Sacos	\$ 7,00	\$ 17,00
Abrigos	\$ 7,00	\$ 19,00
Chales	\$ 5,00	\$ 10,00
Gorras	\$ 1,00	\$ 5,00
Bufandas	\$ 3,00	\$ 12,00
Guantes	\$ 2,00	\$ 6,00
Medias	\$ 2,00	\$ 6,00

### **10. ¿Qué cantidad de material emplea usted en la elaboración de cada tejido?**

Sr. Fernando Chalampunte.- de igual manera esto varia por varios aspectos, pero un saco normal pesa dos libras, los abrigos dos y media libras porque son más grandes, los chales libra y media, de una libra sales aproximadamente cuatro gorras, las bufandas también pesan libra y media, los guantes y las medias también se elaboran dos pares de cada libra.

Sra. Martha Pérez.-haber los sacos y los abrigos pesan dos libras, los chales y las bufandas pesan libra y media cada uno, y las gorras, guantes y medias pesan cuarto de libra.

#### **3.5.5. Resumen de la entrevista dirigida a expertos en la comercialización de tejidos a mano**

Las personas entrevistadas mencionan que su función es de intermediarios entre las tejedoras y el comercializador final, que distribuyen los productos al mercado internacional en un porcentaje promedio del 65% y al mercado nacional el 35%, una de la personas entrevistadas indica que si realiza los acabados de los tejidos ya que posee la maquinaria necesaria para hacerlo; mientras que, la otra persona no realiza los acabados por no contar con la maquinaria , poseen 20 y 35 años de experiencia respectivamente, la materia prima la adquieren bajo pedidos de la ciudad de Guaranda y Otavalo, además los productos más comercializados son los sacos o abrigos en promedio el 55%, seguido de bufandas y chales con el 27%, las gorras se comercializan en un 10% y las media y guantes un 8% en promedio, entre los dos entrevistados comercializan al mes alrededor de 800 sacos, 500 abrigos, 500 chales, 550 gorras, 500 bufandas, 350 pares de guantes 350 medias, esto depende de la temporada en que se desee comercializar los productos, el precio de compra y venta varía de acuerdo al proceso de los productos con o sin acabados, y finalmente mencionan que los sacos y abrigos de un modelo estándar pesan en promedio 2 libras, los chales y bufandas pesan 1,5 libras y las gorras, guantes y medias pesan ¼ de libra.

### 3.6. Encuesta aplicada a comercializadores de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano de la ciudad de Otavalo.

#### 3.6.1. Segmentación de mercado

El destino de los productos tejidos a mano que la empresa va a comercializar son los almacenes que realizan exportaciones de éste tipo de productos, por ende es necesario determinar el número de los almacenes existentes en la ciudad de Otavalo, se consideró ésta ciudad ya que en la región Sierra la provincia de Imbabura cuenta con mayor actividad textilera ocupando el 45,99% de talleres textiles. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR, 2012)

#### a) Principales almacenes en la ciudad de Otavalo que se dedican a la comercialización de productos tejidos a mano

A continuación se presenta una lista de los principales almacenes en la ciudad de Otavalo que se dedican a la comercialización de productos tejidos a mano.

**Tabla 22: Almacenes comercializadores de productos de lana de oveja en la ciudad de Otavalo**

N°	NOMBRE	N°	NOMBRE
1	Aly Maqui	14	Lema Maldonado
2	Artesanías de la Torres	15	Míndala Export
3	Artesanías Cascada	16	Mundo Color
4	Artesanías Otavalo	17	Native American Handicrafts
5	Black Sheep Exports S.A.	18	Productos Santillán
6	Casa de los tejidos folklóricos	19	Quichua Creations
7	Distribuidor Tabi	20	Runa Maqui
8	Fábrica de tejidos Remy	21	Sumag Maky
9	Hecho a mano	22	Tejidos Folklóricos Nina Paccha
10	Hilana	23	Tejidos Indigenas Ecuatorianos
11	Inca Marka	24	Tejidos Jardinova
12	Inti Andes	25	Tejidos Rumiñahui
13	La Casa de la Lana	26	Textilana

FUENTE: Censo

ELABORADO POR: Edison Moyano

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Los almacenes antes mencionados están ubicados en la ciudad de Otavalo, estos ofrecen productos tejidos a mano, los mismos fueron encuestados con la finalidad de conocer la oferta de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano existente en la ciudad.

### 3.6.2. Cuestionario de la encuesta aplicada a comercializadores de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano de la ciudad de Otavalo.

#### 1. ¿Alrededor de cuántos años se dedica a la comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano?

**Tabla 23: Tiempo como comerciante**

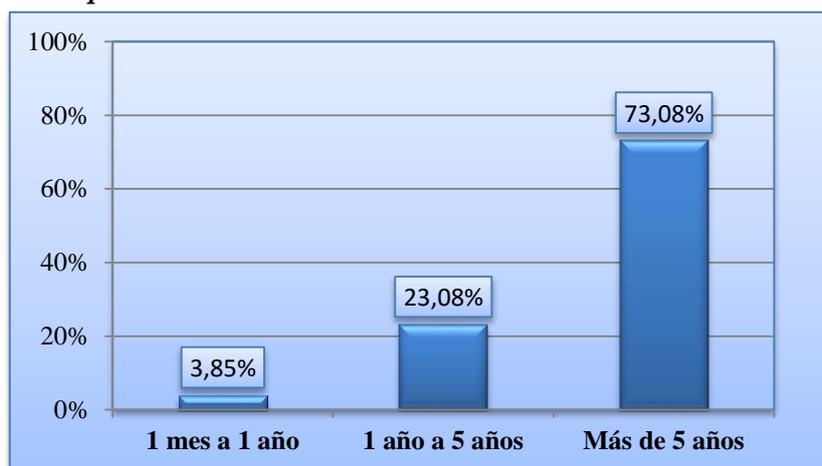
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 mes a 1 año	1	3,85%
1 año a 5 años	6	23,08%
Más de 5 años	19	73,08%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 12: Tiempo como comerciante**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: El 73,08% de los comercializadores mencionan que llevan en el mercado más de 5 años con la venta de productos tejidos a mano, lo que implica que el proyecto tiene posibles consumidores con vasta experiencia, el 23,08% lleva en mercado entre 1 y 5 años, y el resto son nuevos negocios ocupando el 3,85% de los almacenes llevan entre 1 mes a 1 año.

## 2. ¿De qué material son los productos que Usted comercializa con más frecuencia?

**Tabla 24: Material más utilizado**

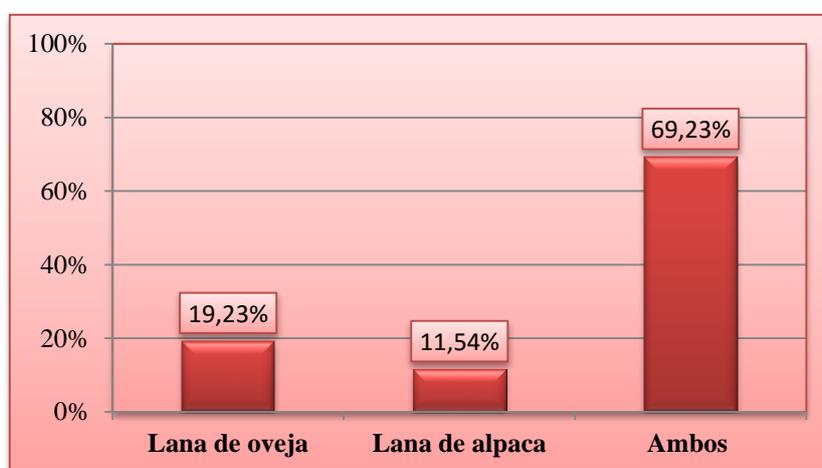
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lana de oveja	5	19,23%
Lana de alpaca	3	11,54%
Ambos	18	69,23%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 13: Material más utilizado**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los comercializadores encuestados en un 69,23% comentan que los productos que ellos venden son por lo general de lana de alpaca y lana de oveja, mientras que, el 19,23% de los encuestados indican que venden solo productos a base de lana de oveja y el 11,54% ofrecen solo productos en lana de alpaca, es importante que el proyecto considere elaborar también productos con lana de alpaca, porque este material es también de gran aceptación por el consumidor final.

### 3. ¿Cómo adquiere Usted los tejidos a mano?

**Tabla 25: Adquisición de los tejidos**

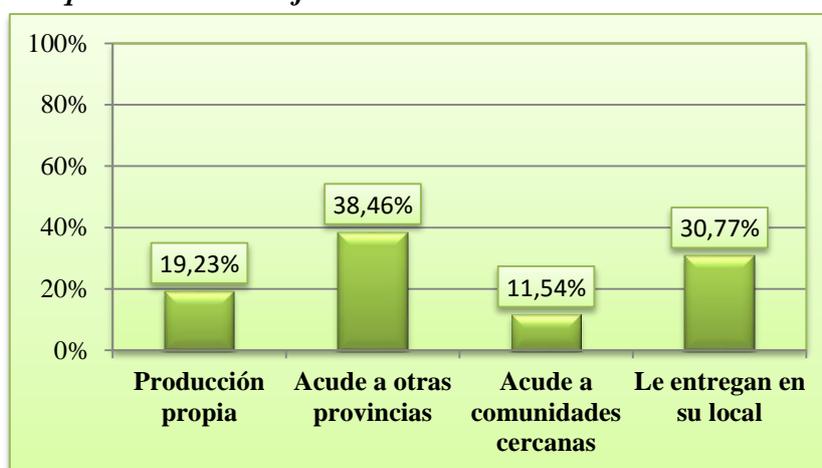
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Producción propia	5	19,23%
Acude a otras provincias	10	38,46%
Acude a comunidades cercanas	3	11,54%
Le entregan en su local	8	30,77%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 14: Adquisición de los tejidos**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: El 38,46% de los comercializadores indican que acuden a otras provincias a adquirir los tejidos, seguido del 30,77% que obtienen los productos en sus mismos establecimientos, el 19,23% elaboran y venden sus propios artículos. Es importante que el proyecto tome como una estrategia de comercialización la entrega de los tejidos en los almacenes.

#### 4. ¿En qué estado adquiere las prendas y accesorios tejidos a mano?

**Tabla 26: Estado de adquisición de los productos**

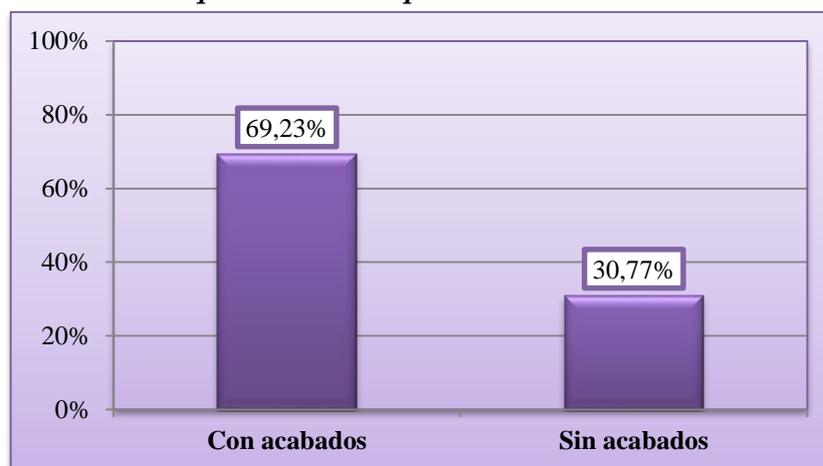
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Con acabados	18	69,23%
Sin acabados	8	30,77%
TOTAL	26	100,00%

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 15: Estado de adquisición de los productos**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los productos son recibidos con acabados, según lo manifestó el 69,23% de los comercializadores, esto indica que el proyecto está bien direccionado al comercializar productos con sus respectivos acabados, mientras que el 30,77% comenta que los productos son recibidos sin acabados.

## 5. ¿Cuáles de los siguientes productos son comercializados con más frecuencia?

**Tabla 27: Productos más comercializados**

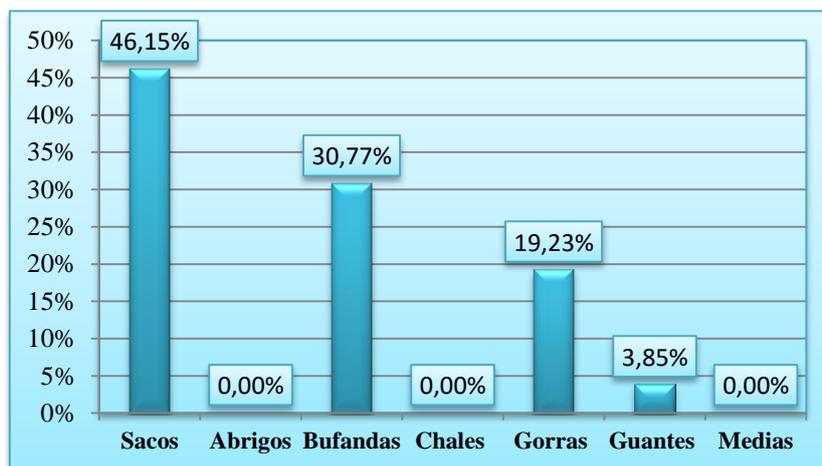
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sacos	12	46,15%
Abrigos	0	0,00%
Bufandas	8	30,77%
Chales	0	0,00%
Gorras	5	19,23%
Guantes	1	3,85%
Medias	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 16: Productos más comercializados**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los productos tejidos a mano que comercializan con más frecuencia son los sacos con el 46,15%, seguido de bufandas, gorras y guantes, cabe recalcar que los abrigos, chales y medias si son comercializados pero en menos cantidad.

## 6. ¿Qué cantidad de los siguientes productos tejidos a mano comercializa a mano?

**Tabla 28: Cantidad de productos comercializados**

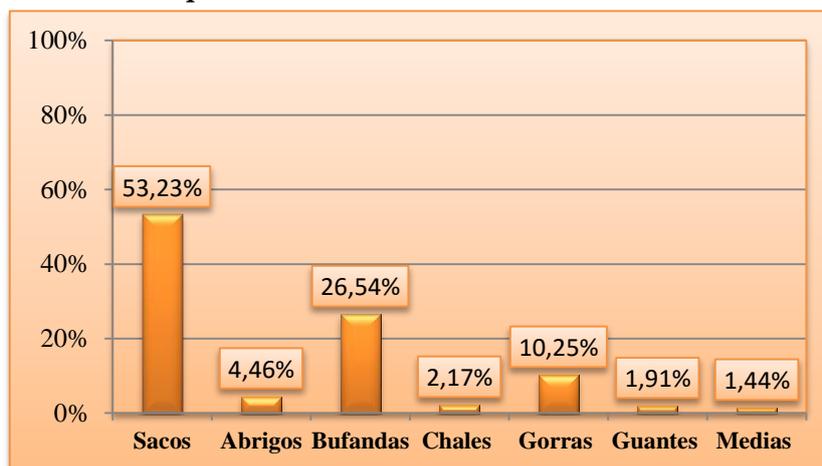
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sacos	5834	53,23%
Abrigos	489	4,46%
Bufandas	2909	26,54%
Chales	238	2,17%
Gorras	1124	10,25%
Guantes	209	1,91%
Medias	158	1,44%
<b>TOTAL</b>	<b>10961</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 17: Cantidad de productos comercializados**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Con relación a la totalidad de productos comercializados por todos los encuestados, la mayor cantidad o el 53,23% son sacos, seguido por el 26,54% que son bufandas, el 10,25% son gorras, mientras que la cantidad restante está comprendida por abrigos, chales, guantes y medias. Es decir que el proyecto debe poner mayor énfasis en los productos más comercializados como los sacos, bufandas y gorras, sin dejar de menos a los demás productos.

## 7. ¿Cada cuánto tiempo se abastece de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano?

**Tabla 29: Tiempo de abastecimiento de tejidos**

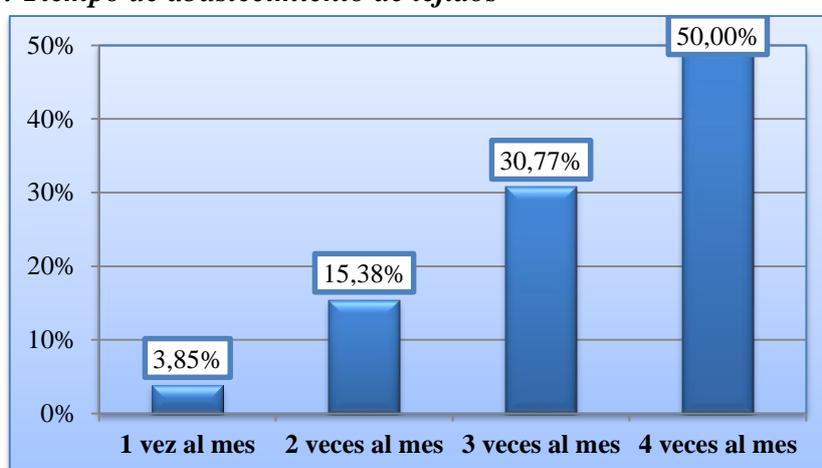
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez al mes	1	3,85%
2 veces al mes	4	15,38%
3 veces al mes	8	30,77%
4 veces al mes	13	50,00%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 18: Tiempo de abastecimiento de tejidos**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: El 50% de los encuestados se abastecen de los productos 4 veces al mes, seguido del 30,77% que se abastecen 3 veces al mes, el 15,38% 2 veces al mes y solo el 3,85% se abastece 1 vez al mes. Es importante mencionar que la cantidad de productos comercializados no es por abastecimiento, es evidente que por esta condición la empresa debe producir constantemente.

## 8. ¿A qué precios Usted comercializa los siguientes productos tejidos a mano?

**Tabla 30: Precios de los productos comercializados**

VARIABLE	FRECUENCIA
Sacos	\$ 24,00
Abrigos	\$ 27,00
Bufandas	\$ 7,00
Chales	\$ 10,00
Gorras	\$ 5,00
Guantes	\$ 5,00
Medias	\$ 4,00

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los precios para cada uno de los productos fueron promediados, determinando así que los abrigos tienen un mayor precio de USD 27.00, los sacos poseen un precio promedio de USD 24.00 dólares, los chales son comercializados a USD 10.00, las bufandas a USD 7.00, las gorras y guantes tienen un precio de USD 5.00 y finalmente las medias son ofertadas a 4,00. Hay que considerar que los tejidos que poseen el precio más elevado no son los más comercializados.

## 9. ¿A qué precios Usted adquiere los siguientes productos tejidos a mano?

**Tabla 31: Precios de adquisición de productos comercializados**

VARIABLE	FRECUENCIA	
	CON ACABADOS	SIN ACABADOS
Sacos	\$ 13,00	\$ 10,00
Abrigos	\$ 14,00	\$ 12,00
Bufandas	\$ 4,00	\$ 2,50
Chales	\$ 17,00	\$ 14,00
Gorras	\$ 4,50	\$ 3,00
Guantes	\$ 3,00	\$ 2,50
Medias	\$ 2,50	\$ 2,00

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los precios de los tejidos están influidos por el estado en que son recibidos, los productos con acabados tienen un costo más elevado, mientras que los productos sin acabados tienen menos precio. El proyecto al entregar productos con acabados tiene más probabilidades de permanencia en el mercado.

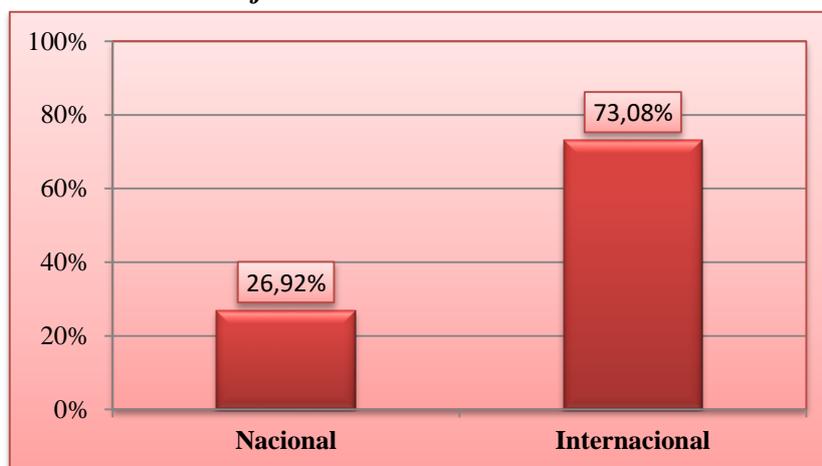
## 10. ¿Cuál es el mercado al cual distribuye los productos tejidos a mano?

**Tabla 32: Mercado de los tejidos**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nacional	7	26,92%
Internacional	19	73,08%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 19: Mercado de los tejidos**



FUENTE: Encuesta a comercializadores  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los encuestados manifestaron que el mercado al cual distribuyen la mayor cantidad de sus productos, es el internacional con 73,08%, mientras que el mercado nacional ocupa solamente el 26,92%. Ingresar con los productos al mercado internacional es el principal reto de la empresa.

## 11. Qué colores son los preferidos en la comercialización de las prendas o accesorios tejidos a mano?

**Tabla 33: Colores de preferencia en los tejidos a mano**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Claros	8	30,77%
Obscuros	15	57,69%
Ambos	3	11,54%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

**Ilustración 20: Colores de preferencia en los tejidos a mano**



FUENTE: Encuesta a comercializadores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Análisis: Los colores de mayor preferencia son los oscuros, tal como lo manifestó el 57,69% de los encuestados, y el 30,77% creen que los productos de colores claros tienen más preferencia. Esta información es también valiosa para el presente proyecto ya que así la adquisición de la materia prima será en más cantidad de colores oscuros.

### 3.7. Análisis de la demanda

Según la entrevista realizada a expertos y la encuesta a comercializadores, se evidencio que la mayoría de los tejidos a mano son comercializados al mercado internacional, y tomando en cuenta que el material que prefieren los consumidores es la lana de oveja, se procedió a determinar la demanda de los productos exportados a base de lana, obteniendo datos del Portal del Banco Central del Ecuador.

#### 3.7.1. Principales países de destino de las exportaciones ecuatoriana del sector textil y confecciones

Según información tomada de la página web de PROECUADOR los principales países de destino de las exportaciones ecuatorianas del sector textil y confecciones particularmente de prendas y complementos (accesorios) de vestir de punto son:

**Tabla 34: País de exportación**

PAÍS	% PARTICIPACIÓN 2011
Estados Unidos	27%
Colombia	18%
México	12%
Perú	9%
Alemania	9%
Chile	7%

FUENTE: [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

El Ecuador exporta mayormente productos del sector textil a países como Estados Unidos, este país ocupa el 27%.

### 3.7.2. Temporada y destino de cada producto

Con la finalidad de tener un adecuado manejo de inventarios se procedió a investigar la temporada y destino de cada uno de los productos, por ende se determinó también cuales son los meses en los que se debe incrementar el stock, la información fue elaborada por la Jefatura de Desarrollo Económico local de Otavalo directamente por la Unidad de Turismo de Otavalo.

**Tabla 35: Temporada y destino de exportación de cada producto**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PAIS DE EXPORTACION</b>	<b>MESES DE DEMANDA</b>
Sacos	México, España, E.E.U.U., Canadá, Chile, Francia y más países de Europa.	Marzo, julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre.
Bufandas	México, España, E.E.U.U., Canadá, Chile y Colombia.	Mayo y diciembre.
Gorras	México, España, E.E.U.U., Canadá, Chile y Colombia.	Junio, agosto, octubre, noviembre y diciembre
Guantes	México, España, E.E.U.U., Canadá, Chile y Colombia.	Agosto y septiembre.

FUENTE: Jefatura de Desarrollo Económico local de Otavalo - Unidad de Turismo de Otavalo.

ELABORADO POR: Edison Moyano

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

### 3.7.3. Demanda de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano

#### 3.7.3.1. Demanda de sacos y abrigos

La información requerida para determinar la demanda de sacos y abrigos de lana está disponible hasta el año 2014 en el portal del Banco Central del Ecuador. Esta consta como partidas nandinas.

La clasificación de subpartidas a utilizarse para la determinación de la demanda de estos productos es:

CAPÍTULO	62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto
PARTIDA	62.01. Abrigos, chaquetones, capas, anoraks y artículos similares para hombres o niños. 62.02. Abrigos, chaquetones, capas, anoraks y artículos similares para hombres o niños.
SUBPARTIDA	62.01.11.00 Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares de lana o pelo fino. 62.02.11.00 Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares de lana o pelo fino.

FUENTE: [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.7.3.1.1. Demanda histórica por tonelada de sacos de lana

Según información obtenida del portal del Banco Central del Ecuador sobre las exportaciones de sacos de lana o pelo fino se evidencia el número de toneladas métricas exportadas de este producto. Cabe recalcar que para efectos de la determinación de la demanda de los productos se incluirán los abrigos ya que son productos similares a los sacos.

**Tabla 36: Demanda histórica por toneladas de sacos y abrigos de lana**

AÑOS	EXPORTACIONES AL MUNDO (TONELADAS)
2011	44,11
2012	32,60
2013	78,33
2014	62,95

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se consideró oportuno emplear la demanda histórica hasta el año 2014 ya que la información sobre el año 2015 está disponible actualmente hasta el mes de noviembre.

### 3.7.3.1.2. Determinación de sacos o abrigos de lana por unidades

Después de obtener la demanda anual en toneladas de sacos o abrigos, se procede a transformar a unidades, para lo cual se considera información otorgada por productoras y expertos sobre el peso de estos productos que varía de acuerdo al tamaño y modelo de los mismos, siendo un peso promedio 2 libras (907,03 g) por cada uno, los mismos que serán de lana de oveja ya que es el material que más se emplea en estos productos.

Entonces diría que cada tonelada contiene 1102,5 unidades de sacos o abrigos tejidos a mano.

**Tabla 37: Demanda histórica por unidades de sacos o abrigos de lana**

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIÓN (TONELADAS)</b>	<b>DEMANDA ANUAL (UNIDADES)</b>
2011	44,11	48631
2012	32,60	35942
2013	78,33	86359
2014	62,95	69402

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En anexo N° 4 se muestra detalladamente como transformar las toneladas exportadas a unidades.

### 3.7.3.1.3. Proyección de la demanda de sacos o abrigos tejidos a mano

Para la proyección de la demanda de sacos o abrigos se consideró óptimo el uso del modelo exponencial, para lo cual se procedió a obtener la tasa de crecimiento promedio de estos productos.

**Tabla 38: Tasa de crecimiento promedio en la demanda histórica de sacos o abrigos**

<b>AÑOS</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>VARIACION</b>
2011	44,11	48631	
2012	32,6	35942	0,739
2013	78,33	86359	2,403
2014	62,95	69402	0,804
<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO</b>			<b>1,315</b>

La tasa de crecimiento promedio empleada en la proyección de sacos o abrigos es del 1,51%.

La fórmula aplicada fue la del monto:

$$D_1 = D_0 + (1 + i)^n$$

En donde:

D1= Demanda proyectada

Do = Demanda inicial

i= Tasa de crecimiento promedio

n= año

**Tabla 39: Demanda proyectada de sacos o abrigos**

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACION UNIDADES</b>	<b>EXPORTACION TONELADAS</b>
2015	70315	63,78
2016	72177	65,47
2017	75062	68,08
2018	79089	71,74
2019	84429	76,58
2020	91314	82,82

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La demanda de estos productos en el año 2020 será de 82,82 toneladas.

### 3.7.3.2. Demanda de chales y bufandas

La información requerida para determinar la demanda de sacos y abrigos de lana se consideró información disponible en el portal del Banco Central del Ecuador.

La clasificación de subpartidas a utilizarse para la determinación de la demanda de estos productos es:

CAPÍTULO	62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto
PARTIDA	62.14 Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares.
SUBPARTIDA	62.14.20.00 De lana o pelo fino.

FUENTE: [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 3.7.3.2.1. Demanda histórica por tonelada de chales o bufandas

Según información obtenida en portal del Banco Central del Ecuador sobre las exportaciones de chales o bufandas de lana o pelo fino se evidencia el número de toneladas métricas exportadas de este producto.

**Tabla 40: Demanda histórica por toneladas de chales y bufandas de lana**

AÑOS	EXPORTACIONES AL MUNDO
2011	22,47
2012	42,76
2013	30,43
2014	22,47

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se emplea como el último dato histórico el año 2014, ya que la información del año 2015 se encuentra incompleta.

### 3.7.3.2.2. Determinación de chales y bufandas de lana por unidades

Después de obtener la demanda anual en toneladas de chales y bufandas, se procede a transformar a unidades, para lo cual se considera información otorgada por productoras y expertos sobre el peso de estos productos que varía de acuerdo al tamaño y modelo de los mismo, se determinó que por cada libra de lana de oveja se puede producir 1,5 bufandas de un modelo estándar, es decir que cada una pesa 302,34 gramos.

Si una tonelada tiene 1000000 gramos, esta contendrá 3307,5 unidades de bufandas o chales tejidos a mano.

**Tabla 41: Demanda histórica por unidades de chales o bufandas de lana**

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIÓN (TONELADAS)</b>	<b>DEMANDA ANUAL (UNIDADES)</b>
2011	22,47	74320
2012	42,76	141429
2013	30,43	100647
2014	22,47	74320

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 5 se detalla claramente la transformación de toneladas a unidades de chales o bufandas.

### 3.7.3.2.3. Proyección de la demanda de chales o bufandas tejidas a mano

Para la proyección de la demanda de sacos o abrigos se consideró óptimo el uso del modelo exponencial, para lo cual se procedió a obtener la tasa de crecimiento promedio de estos productos.

**Tabla 42: Tasa de crecimiento en la demanda histórica de chalets o bufandas**

<b>AÑOS</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>VARIACION</b>
2011	22,47	74320	
2012	42,76	141429	1,903
2013	30,43	100647	0,712
2014	22,47	74320	0,738
<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO</b>			<b>1,118</b>

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En la proyección de la demanda de chalets o bufandas se emplea la tasa de crecimiento promedio de estos productos que es el 1,118%.

Para la proyección de la demanda de chalets y bufandas se consideró óptimo el uso del modelo exponencial, se emplea la misma ecuación aplicada anteriormente.

**Tabla 43: Proyección de la demanda de chalets o bufandas de lana**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA ANUAL UNIDADES</b>	<b>DEMANDA TONELADAS</b>
2015	75150	22,72
2016	76839	23,23
2017	78567	23,75
2018	80333	24,29
2019	82139	24,83
2020	83985	25,39

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Después de realizada la proyección se evidenció que la demanda en toneladas de chalets o bufandas tejidas a mano en el año 2020 será de 25,39 toneladas o 63015 unidades.

### **3.7.3.3. Demanda de guantes**

La información requerida para determinar la demanda de guantes de lana se consideró información disponible en el portal del Banco Central del Ecuador. Es necesario tomar en

cuenta que aquí se incluyen a los mitones que son productos de apariencia similar a los guantes.

La clasificación de partidas a utilizarse para la determinación de la demanda de estos productos es:

<b>CAPÍTULO</b>	62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto
<b>PARTIDA</b>	62.16 Guantes, mitones y manoplas.

FUENTE: [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.7.3.3.1. Demanda histórica por tonelada de guantes

Según información obtenida del portal del Banco Central del Ecuador sobre las exportaciones guantes de lana o pelo fino se evidencia el número de toneladas métricas exportadas de este producto.

**Tabla 44: Demanda histórica por toneladas de guantes de lana tejidos a mano**

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIONES AL MUNDO</b>
2011	2,1
2012	4,84
2013	1,68
2014	16,4

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La demanda de estos productos para el año 2015 se encuentra incompleta hasta la actualidad.

### 3.7.3.3.2. Determinación de guantes tejidos a mano por unidades

Después de obtener la demanda anual en toneladas de guantes tejidos a mano, se procede a transformar a unidades, para lo cual se considera información otorgada por

productoras y expertos sobre el peso de estos productos que varía de acuerdo al tamaño y modelo de los mismos, se determinó que cada par de guantes pesa 151,17 gramos.

Si una tonelada tiene 1000000 gramos, esta contendrá 6615 pares de guantes tejidos a mano.

**Tabla 45: Demanda histórica por unidades de guantes de lana tejidos a mano**

AÑOS	EXPORTACIÓN (TONELADAS)	DEMANDA ANUAL (UNIDADES)
2011	2,1	13892
2012	4,84	32017
2013	1,68	11113
2014	16,4	108486

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 6 se detalla el proceso para transformar las toneladas a unidades de guantes.

### 3.7.3.3.3. Proyección de la demanda de guantes tejidos a mano

Para la proyección de la demanda de guantes se consideró óptimo el uso del modelo exponencial, para lo cual se procede a obtener la tasa de crecimiento promedio.

**Tabla 46: Tasa de crecimiento promedio en la demanda histórica de guantes**

AÑOS	TONELADAS	UNIDADES	VARIACION
2011	2,10	13892	
2012	4,84	32017	2,305
2013	1,68	11113	0,347
2014	16,40	108486	9,762
<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO</b>			<b>4,14</b>

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La tasa de crecimiento promedio considerada para la proyección de la demanda de guantes es el 4,14%.

**Tabla 47: Proyección de la demanda de guantes tejidos a mano**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA ANUAL UNIDADES</b>	<b>DEMANDA TONELADAS</b>
2015	4489	0,68
2016	4868	0,74
2017	5498	0,83
2018	6466	0,98
2019	7919	1,20
2020	10100	1,53

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Después de realizada la proyección se evidencio que la demanda en toneladas de guantes tejidos a mano en el año 2020 será de 1.53 toneladas o 10100 pares de guantes.

### **3.7.3.4. Demanda de gorras y medias**

La información requerida para determinar la demanda de gorras y medias de lana se consideró información disponible en el portal del Banco Central del Ecuador. Es óptimo utilizar la subpartida 62.17 porque es la cual tiene más relación con los productos analizados en esta sección.

La clasificación de partidas nandinas a utilizarse para la determinación de la demanda de estos productos es:

<b>CAPÍTULO</b>	62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto
<b>PARTIDA</b>	62.17 Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complementos (accesorios) de vestir.
<b>SUBPARTIDA</b>	62.17.10.00. Complementos (accesorios) de vestir.

FUENTE: [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.7.3.4.1. Demanda histórica por tonelada de gorras o medias de lana tejidas a mano

Según información obtenida del portal del Banco Central del Ecuador sobre las exportaciones de accesorios de lana o pelo fino se evidencia el número de toneladas métricas exportadas de este producto.

**Tabla 48: Demanda histórica por toneladas de medias y gorras de lana**

AÑOS	EXPORTACIONES AL MUNDO
2011	10,63
2012	8,02
2013	9,48
2014	4,33

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.7.3.4.2. Determinación de gorras o medias tejidas a mano por unidades

Después de obtener la demanda anual en toneladas de gorras o medias tejidas a mano, se procede a transformar a unidades, para lo cual se considera información otorgada por productoras y expertos sobre el peso de estos productos que varía de acuerdo al tamaño y modelo de los mismos, se determinó que cada gorra o par de medias pesa 151,17 gramos.

Si una tonelada tiene 1000000 gramos, esta contendrá 6615 pares de medias o gorra tejidas a mano.

**Tabla 49: Demanda histórica por unidades de gorras o medias de lana tejidos a mano**

AÑOS	EXPORTACIÓN (TONELADAS)	DEMANDA ANUAL (UNIDADES)
2010	2,84	18787
2011	10,63	70317
2012	8,02	53052
2013	9,48	62710
2014	4,33	28643

FUENTE: Portal BCE, [www.portal.bce.fin.ec](http://www.portal.bce.fin.ec)

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 7 se detalla el proceso para transformar las toneladas a unidades de gorras o medias.

### 3.7.3.4.3. Proyección de la demanda de gorras y medias tejidas a mano

Para la proyección de la demanda de gorras y medias se consideró óptimo el uso del modelo exponencial, para lo cual se procede a obtener la tasa de crecimiento promedio.

**Tabla 50: Variación de la demanda histórica de gorras o medias**

AÑOS	TONELADAS	UNIDADES	VARIACION
2010	2,84	18787	
2011	10,63	70317	3,743
2012	8,02	53052	0,754
2013	9,48	62710	1,182
2014	4,33	28643	0,457
<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO</b>			<b>1,53</b>

La tasa de crecimiento promedio empleada para la proyección de la demanda de gorras o medias es el 1,53%. Se utiliza la ecuación del monto.

**Tabla 51: Proyección de la demanda de gorras o medias tejidas a mano de lana**

AÑOS	DEMANDA ANUAL UNIDADES	DEMANDA TONELADAS
2015	28687	4,34
2016	28775	4,35
2017	28908	4,37
2018	29085	4,40
2019	29309	4,43
2020	29580	4,47

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Después de realizada la proyección se evidencio que la demanda en toneladas de guantes tejidos a mano en el año 2020 será de 4.47 toneladas o 29580 pares de medias o gorras.

### **3.8. Análisis de la oferta de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano**

Las principales provincias que tienen empresas dedicadas a la actividad textil alrededor del país son: Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua, Imbabura, y las que igualmente son importantes pero con menor producción son: Chimborazo, Cotopaxi, El Oro y Manabí.

En la Sierra la provincia de Imbabura cuenta con mayor actividad textilera representando el 45,99% de los talleres textiles, Chimborazo tiene el 15,02% de la actividad textil artesanal, Azuay posee 11,65% de estos talleres y el Carchi le pertenece el 10,83% de los talleres especialmente los de tejido de cobijas, sacos de lana, gorras y guantes. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR, 2012)

Es importante destacar que en la provincia de Imbabura, la ciudad de Otavalo es una de las ciudades más importante en la actividad textilera artesanal, por este motivo se utiliza como oferta histórica la totalidad de artículos comercializados en el 2015 por 21 almacenes exportadores de productos tejidos a mano, según datos obtenidos de la encuesta aplicada a estos negocios.

#### **3.8.1. Oferta de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano**

##### **3.8.1.1. Oferta de sacos o abrigos tejidos a mano**

Para la obtención de la oferta de sacos o abrigos tejidos a mano se consideró información otorgada por la federación Indígena y Campesina de Imbabura (FICI).

La obtención de las unidades de sacos o abrigos tejidos a mano utiliza el proceso de dividir el número de toneladas para 1102,5 unidades de sacos o abrigos que posee cada tonelada.

**Tabla 52: Oferta de sacos o abrigos tejidos a mano en la ciudad de Otavalo**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA HISTÓRICA (TONELADAS)</b>	<b>OFERTA HISTÓRICA (UNIDADES) (TONELADA x 1102,5)</b>
2010	37,7	41564
2011	39,3	43328
2012	38,27	42193
2013	40,25	44376
2014	41,73	46007
2015	42,76	47148

FUENTE: Federación Indígena y campesina de Imbabura

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### **3.8.1.1.1. Tasa de crecimiento de sacos o abrigos tejidos a mano**

Para determinar la tasa de crecimiento de sacos o abrigos tejidos a mano se consideró adecuado utilizar el modelo de regresión lineal. Ya que según el programa estadístico SPSS 22, determinó que el coeficiente de relación R es igual a 0,937 lo que indica que los años están relacionados con la oferta en el 93,7%, además según el mismo programa R<sup>2</sup> es igual a 0.878 demuestra que las fluctuaciones de la oferta están explicadas por los años en el 87,8%, el margen de error es de 849, 4 lo que significa que el error asociado al pronóstico es de 849,40 unidades, y el nivel de significación es el 28,8% lo que quiere decir que las variables son permanentes.

#### **Modelo exponencial**

**Función exponencial:**  $y = a + bx$

**Ecuaciones normales:**

a)  $\sum y = an + b\sum x$

b)  $\sum xy = a\sum x + b\sum x^2$

**Tabla 53: Aplicación modelo exponencial**

<b>AÑOS</b>	<b>n(x)</b>	<b>DEMANDA y</b>	<b>xy</b>	<b>x<sup>2</sup></b>	<b>AÑOS</b>
2010	1	41564	41564	1	2010
2011	2	43328	86657	4	2011
2012	3	42193	126578	9	2012
2013	4	44376	177503	16	2013
2014	5	46007	230037	25	2014
2015	6	47148	282888	36	2015
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>264616</b>	<b>945226</b>	<b>91</b>	<b>TOTAL</b>

FUENTE: Estudio de mercado  
 ELABORADO POR: La autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### Método de igualación

$$a) \sum y = na + b \sum x$$

$$b) \sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$a) 264.616 = 6a + 21b$$

$$b) 945.226 = 21a + 91b$$

$$264.616 = 6a + 21b \quad (-21)$$

$$\underline{945.226 = 21a + 91b} \quad (6)$$

$$-55.569.399 = -126b - 441b$$

$$\underline{5.671.355 = 126b + 546b}$$

$$114.417 = 0 + 105b$$

$$b = 114.417/105$$

$$\mathbf{b = 1089.68}$$

$$a) 264.616 = 6a + 21b$$

$$264.616 = 6a + 21(1.089.68)$$

$$264.616 - 22.883 = 6a$$

$$241.732/6 = a$$

$$\mathbf{a = 40.288.8}$$

### 3.8.1.1.2. Proyección de la oferta de sacos o abrigos tejidos a mano

Para la proyección de la oferta de sacos o abrigos tejidos a mano se procede a reemplazar los valores correspondientes obtenidos anteriormente.

#### Reemplazando:

$$y = a + bx$$

$$y = 40.288.8 + 1089.68(x)$$

#### Así:

$$\text{Año 2016 } y = 40.288,80 + 1.089,68 (1)$$

$$y = 41.378$$

**Tabla 54: Proyección de la oferta de sacos o abrigos tejidos a mano**

AÑOS	OFERTA PROYECTADA (UNIDADES)	OFERTA PROYECTADA (TONELADAS)
2016	41378	37,53
2017	42468	38,52
2018	43558	39,51
2019	44648	40,50
2020	45737	41,49

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Para el año 2016 la oferta de sacos o abrigos tejidos a mano serán 45.737 unidades o 41,49 toneladas.

### 3.8.1.2. Oferta de chales o bufandas tejidas a mano

El estudio de mercado determinó que la oferta de bufandas o chales en el 2015 en la ciudad de Otavalo según la encuesta realizada a comercializadores fue de 37764 unidades de los dos productos.

Para la proyección de la oferta de chales y bufandas se empleó la tasa de crecimiento de la oferta de sacos, el proceso se detalla a continuación:

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA HISTORICA TONELADAS</b>	<b>OFERTA HISTORICA UNIDADES</b>	<b>VARIACIÓN</b>
2010	37,7	41564	
2011	39,3	43328	1,04
2012	38,27	42193	0,97
2013	40,25	44376	1,05
2014	41,73	46007	1,04
2015	42,76	47148	1,02
<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO</b>			<b>1,03</b>

Se emplea esta información debido a que la oferta de la demanda de bufandas o chales ha tenido el mismo crecimiento que los sacos tejidos a mano.

Para la proyección de la oferta de bufandas o chales se utiliza la tasa de crecimiento promedio del 1.03%

### 3.8.1.2.1. Proyección de la oferta de chales o bufandas en la ciudad de Otavalo

*Tabla 55: Proyección de la oferta de chales o bufandas en la ciudad de Otavalo*

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA PROYECTADA (TONELADAS)</b>	<b>OFERTA PROYECTADA (UNIDADES)</b>
2015	11,42	37764
2016	11,95	38151
2017	12,79	38938
2018	14,00	39741
2019	15,68	41397
2020	17,96	43565

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 8 se muestra los cálculos de la oferta de chales o bufandas en unidades y toneladas. Hay que considerar el peso que tienen estos productos que es de 302,34 gramos al momento de transformar las unidades a toneladas, por consiguiente existen 3307,5 unidades de bufandas o chales por tonelada.

### 3.8.1.2.2. Oferta de gorras y medias tejidas a mano en la ciudad de Otavalo

En el presente estudio de mercado se determinó que la oferta de gorras y medias en la ciudad de Otavalo en el año 2015 fue de 15384 unidades de gorras y pares de medias.

### 3.8.1.2.3. Proyección de la oferta de gorras o medias tejidas a mano en la ciudad de Otavalo

Para realizar la proyección de la oferta de gorras o medias se utilizó la tasa de crecimiento obtenida para los sacos o abrigos tejidos a mano que se obtuvo anteriormente del 1,03%.

**Tabla 56: Proyección de la oferta de gorras o medias tejidas a mano en la ciudad de Otavalo**

AÑOS	OFERTA PROYECTADA (TONELADAS)	OFERTA PROYECTADA (UNIDADES)
2015	2,33	15384
2016	2,35	15542
2017	2,40	15862
2018	2,47	16356
2019	2,58	17037
2020	2,71	17929

FUENTE: Investigación directa  
ELABORADO POR: La autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 9 detallo los cálculos correspondientes para determinar la oferta proyecta en unidades de gorras o medias y en toneladas.

### 3.8.1.3. Oferta de guantes tejidos a mano en la ciudad de Otavalo

Para determinar la oferta de guantes se utilizó la información obtenida en el presente estudio de mercado. Se tomó en cuenta que la oferta del 2015 de guantes en la ciudad de Otavalo fue de 2508 pares de guantes.

### 3.8.1.3.1. Proyección de la oferta de guantes tejidos a mano de la ciudad de Otavalo

Para determinar la proyección se utilizó la tasa de crecimiento de sacos y abrigos del 1.03% considerando que estos productos han tenido un crecimiento equitativo.

**Tabla 57: Proyección de la oferta de guantes en la ciudad de Otavalo**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA PROYECTADA (TONELADAS)</b>	<b>OFERTA PROYECTADA (UNIDADES)</b>
2015	0,38	2508
2016	0,38	2534
2017	0,39	2586
2018	0,40	2666
2019	0,42	2778
2020	0,44	2923

FUENTE: Investigación directa  
ELABORADO POR: La autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 10 se muestra detalladamente el cálculo de la oferta de guantes tanto en unidades como en toneladas.

## 3.9. Determinación de la demanda potencial insatisfecha proyectada

### 3.9.1. Demanda potencial insatisfecha proyectada de sacos o abrigos tejidos a mano

**Tabla 58: Demanda potencial insatisfecha proyectada en unidades de sacos o abrigos tejidos a mano**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FUTURA</b>	<b>OFERTA FUTURA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA</b>
2016	72177	41378	30798
2017	75062	42468	32594
2018	79089	43558	35532
2019	84429	44648	39781
2020	91314	45737	45577

FUENTE: Investigación directa  
ELABORADO POR: La autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Con relación al análisis de la oferta y la demanda se determinó que existe una demanda insatisfecha que se incrementa con el pasar de los años, esto garantiza la permanencia de la futura empresa en el mercado y la viabilidad del proyecto.

### 3.9.2. Demanda potencial insatisfecha proyectada de chales o bufandas tejidas a mano

**Tabla 59: Demanda potencial insatisfecha proyectada en unidades de bufandas o chales**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FUTURA</b>	<b>OFERTA FUTURA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA</b>
2016	76839	38151	38688
2017	78567	38938	39628
2018	80333	39741	40591
2019	82139	41397	40741
2020	83985	43565	40420

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se pudo determinar que existe una demanda insatisfecha que decrece con el paso de los años, sin embargo hasta el año que se realiza la proyección existirá una demanda insatisfecha, lo cual hará que se tomen los correctivos necesarios para que esto no afecte a la empresa en el futuro, además habrá que crear estrategias de comercialización aptas para que incremente la demanda de este tipo de productos, la calidad y variedad sin duda harán que exista más personas interesadas en adquirir los productos.

### 3.9.3. Demanda potencial insatisfecha proyectada de gorras o medias tejidas a mano

**Tabla 60: Demanda potencial insatisfecha en unidades proyectada de gorras o medias tejidas a mano**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FUTURA</b>	<b>OFERTA FUTURA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA</b>
2016	28775	15542	13233
2017	28908	15862	13045
2018	29085	16356	12730
2019	29309	17037	12272
2020	29580	17929	11651
2016	28775	15542	13233

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La tabla presentada anteriormente muestra que existirá una demanda insatisfecha que aumenta constante lo que permite que el proyecto contribuya a disminuir esta demanda, además esto permite que la puesta en marcha del presente estudio sea factible.

### 3.9.4. Demanda potencial insatisfecha proyectada de guantes tejidos a mano

*Tabla 61: Demanda potencial insatisfecha en unidades proyectada de guantes tejidos a mano*

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FUTURA</b>	<b>OFERTA FUTURA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA</b>
2016	4868	2534	2335
2017	5498	2586	2912
2018	6466	2666	3800
2019	7919	2778	5142
2020	10100	2923	7177

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Podemos evidenciar en la tabla anterior que existirá una demanda insatisfecha progresiva en el transcurso de los años, de guantes o mitones que son de similares características, a pesar de que estos productos no son tan demandados en el mercado nacional existen estadísticas que son muy atractivos en el mercado internacional debido a que otros países poseen climas extremadamente fríos lo que implica el uso de este tipo de productos.

### 3.10. Capacidad de producción proyectada de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano

Luego de determinar la demanda insatisfecha futura de cada uno de los productos, se procede a determinar la capacidad de comercialización de los productos por parte de la empresa, para lo cual se consideró datos otorgados por las productoras encuestadas, es decir se tomó en cuenta la capacidad de producción de 20 tejedoras que están dispuestas a trabajar tiempo completo para la empresa.

La capacidad de producción de sacos o abrigos tejidos a mano representa en promedio el 19% de la demanda insatisfecha de este tipo de productos.

La capacidad fue determinada con relación al presupuesto disponible, la capacidad instalada, cobertura del mercado y principalmente la disponibilidad de mano de obra.

### 3.10.1. Capacidad proyectada en unidades de sacos o abrigos tejidos a mano

**Tabla 62: Capacidad proyectada en unidades de sacos o abrigos tejidos a mano**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD 19%</b>
2016	30798	5929
2017	32594	6275
2018	35532	6841
2019	39781	7659
2020	45577	8774

FUENTE: Investigación directa  
ELABORADO POR: La autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se considera en este punto separar la capacidad de producción de cada producto, es decir la capacidad de sacos y la capacidad de abrigos, por lo que se procede a multiplicar la capacidad por 87,55% que serán sacos y por el 12,45% que serán abrigos, estos datos están realizados en función de la cantidad total de sacos y abrigos ofertados por almacenes exportadores de la ciudad de Otavalo.

**Tabla 63: Clasificación de la capacidad de producción en sacos y abrigos**

<b>AÑOS</b>	<b>SACOS</b>	<b>ABRIGOS</b>
2016	5191	738
2017	5494	781
2018	5989	851
2019	6706	953
2020	7682	1092

FUENTE: Investigación directa  
ELABORADO POR: La autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En esta tabla se observa la cantidad de sacos y la cantidad de abrigos que se elaborarán en cada año.

### 3.10.2. Capacidad proyectada en unidades de chales o bufandas tejidas a mano

**Tabla 64: Capacidad proyectada en unidades de chales o bufandas tejidas a mano**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD 19%
2016	39075	7618
2017	39863	7771
2018	39677	7735
2019	38371	7480
2020	35693	6958

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se considera en este punto separar la capacidad de producción de cada producto, es decir la capacidad de bufandas y la capacidad de chales, por lo que se procede a multiplicar la capacidad por 92.44% que serán bufandas y por el 7.56% que serán chales, estos datos están realizados en función de la cantidad total de bufandas y chales ofertados por almacenes exportadores de la ciudad de Otavalo.

**Tabla 65: Clasificación de la capacidad de producción en bufandas y chales**

AÑOS	BUFANDAS	CHALES
2016	6885	563
2017	7052	577
2018	7224	591
2019	7250	593
2020	7193	589

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.10.3. Capacidad proyectada en unidades de gorras o medias tejidas a mano

**Tabla 66: Capacidad proyectada en unidades de gorras o medias tejidas a mano**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD 19%
2016	13233	2548
2017	13045	2511
2018	12730	2451
2019	12272	2363
2020	11651	2243

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se considera en este punto separar la capacidad de producción de cada producto, la capacidad de gorras y la capacidad de medias, por lo que se procede a multiplicar la capacidad por 87.68% que serán gorras y por el 12.32% que serán medias.

**Tabla 67: Clasificación de la capacidad de producción en gorras y medias**

<b>AÑO</b>	<b>GORRAS</b>	<b>MEDIAS</b>
2016	2234	314
2017	2202	310
2018	2149	302
2019	2071	291
2020	1967	276

FUENTE: Investigación directa  
 ELABORADO POR: La autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **3.10.4. Capacidad proyectada en unidades de guantes tejidos a mano**

**Tabla 68: Capacidad proyectada en unidades de guantes tejidos a mano**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD 19%</b>
2016	28775	15767
2017	28908	16562
2018	29085	17830
2019	29309	19673
2020	29580	22247

FUENTE: Investigación directa  
 ELABORADO POR: La autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **3.11. Determinación del precio**

Para determinar el precio de venta y el precio que cobran las tejedoras de los productos que ofertará la empresa, se empleó información otorgada por propietarios de almacenes de la ciudad de Otavalo que comercializan este tipo de productos, tomando en cuenta que esta es una de las ciudades más representativas en la comercialización de tejidos.

Se debe considerar que el precio de compra a productoras solo corresponde al rubro que el propietario del almacén paga al intermediario o a la productora por productos con acabados o por mano de obra directa es decir, es el precio que las tejedoras cobran por

elaborar en este caso un artículo de lana estándar o el valor al que el intermediario los entrega; mientras que el precio de venta es el rubro al que se entregan los productos en los almacenes de la ciudad de Otavalo.

**Tabla 69: Precios de los productos tejidos a mano en la ciudad de Otavalo (2015)**

PRODUCTOS	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA
Sacos	\$ 6,00	\$ 18,00
Abrigos	\$ 8,00	\$ 20,00
Chales	\$ 6,00	\$ 11,00
Gorras	\$ 1,00	\$ 5,00
Bufandas	\$ 3,00	\$ 12,00
Guantes	\$ 2,00	\$ 6,00
Medias	\$ 2,00	\$ 6,00

FUENTE: Estudio de mercado

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.11.1. Precio de compra históricos de los productos tejidos a mano

Para determinar el crecimiento del precio de compra de los productos tejidos a mano se consideró datos obtenidos en la entrevista a una experta en la producción de tejidos a mano de la parroquia La Paz, la información es concretamente de sacos tejidos a mano.

**Tabla 70: Precios históricos de sacos tejidos a mano cobrados por tejedoras**

AÑOS	PRECIO DE COMPRA A PRODUCTORAS
2011	\$ 6,00
2012	\$ 6,25
2013	\$ 6,75
2014	\$ 7,00

FUENTE: Estudio de mercado

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 3.11.1.1. Tasa de crecimiento de los precios de compra de productos tejidos a mano

Para determinar la tasa de crecimiento en los precios de compra del producto a las tejedoras se procede a aplicar la fórmula del monto.

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

$$i = \left(\frac{M}{C}\right)^{\frac{1}{n}} - 1$$

$$i = \left(\frac{7,00}{6,00}\right)^{\frac{1}{4}} - 1$$

$$i = 0,03928 = 3.928\%$$

### 3.11.2. Proyección de los precios de compra y venta de los productos tejidos a mano

Los precios de compra de los productos a las productoras han crecido constantemente por lo que se consideró adecuado tomar en cuenta la tasa promedio de crecimiento de los sacos tejidos a mano del 3.92%, además esta tasa será considerada para la proyección de los precios de compra y venta de todos los productos considerando el criterio que los precios de compra y venta han sido semejantes en su crecimiento.

Se empleará la fórmula siguiente:

$$Q_n = Q_0(1 + 0,03928)^{n-1}$$

#### 3.11.2.1. Proyección del precio de compra de los productos tejidos a mano

Como se había mencionada anteriormente los siguientes valores representan solamente el pago a la mano de obra directa (tejedoras o productoras).

**Tabla 71: Proyección del precio de compra de los productos tejidos a mano**

AÑOS	SACOS	ABRIGOS	CHALES	GORRAS	BUFANDAS	GUANTES	MEDIAS
2015	\$ 6,00	\$ 8,00	\$ 6,00	\$ 1,00	\$ 3,00	\$ 2,00	\$ 2,00
2016	\$ 6,24	\$ 8,31	\$ 6,24	\$ 1,04	\$ 3,12	\$ 2,08	\$ 2,08
2017	\$ 6,48	\$ 8,64	\$ 6,48	\$ 1,08	\$ 3,24	\$ 2,16	\$ 2,16
2018	\$ 6,74	\$ 8,98	\$ 6,74	\$ 1,12	\$ 3,37	\$ 2,25	\$ 2,25
2019	\$ 7,00	\$ 9,33	\$ 7,00	\$ 1,17	\$ 3,50	\$ 2,33	\$ 2,33
2020	\$ 7,28	\$ 9,70	\$ 7,28	\$ 1,21	\$ 3,64	\$ 2,43	\$ 2,43

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.11.2.2. Proyección del precio de venta de los productos tejidos a mano

**Tabla 72: Proyección del precio de venta de los productos tejidos a mano**

AÑOS	SACOS	ABRIGOS	CHALES	GORRAS	BUFANDAS	GUANTES	MEDIAS
2015	\$ 18,00	\$ 20,00	\$ 11,00	\$ 5,00	\$ 12,00	\$ 6,00	\$ 6,00
2016	\$ 18,71	\$ 20,79	\$ 11,43	\$ 5,20	\$ 12,47	\$ 6,24	\$ 6,24
2017	\$ 19,44	\$ 21,60	\$ 11,88	\$ 5,40	\$ 12,96	\$ 6,48	\$ 6,48
2018	\$ 20,21	\$ 22,45	\$ 12,35	\$ 5,61	\$ 13,47	\$ 6,74	\$ 6,74
2019	\$ 21,00	\$ 23,33	\$ 12,83	\$ 5,83	\$ 14,00	\$ 7,00	\$ 7,00
2020	\$ 21,83	\$ 24,25	\$ 13,34	\$ 6,06	\$ 14,55	\$ 7,28	\$ 7,28

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.12. Las 4 P del marketing

#### 3.12.1. Producto

##### 3.12.1.1. Identificación del producto

Las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano son productos artesanales ya que su proceso productivo es realizado manualmente, por lo que sin duda son productos únicos, variados y de calidad, relacionados netamente con los gustos y preferencias del consumidor.

Además estos productos serán comprados a las productoras sin acabados para después someterlos al proceso de terminación de los mismos y ser vendidos con acabados, estos productos serán en función de pedidos, de acuerdo a las tendencias actuales y siempre procurando innovar en cada uno.

Los productos tendrán todo tipo de acabados por ejemplo serán forrados ya que la lana puede causar algún tipo de alergia, por ende brindara más suavidad y calidez, también pueden tener botones o cierres y etiquetas, además podemos destacar que son productos con diversidad de colores, modelos y tamaños que cumplirán con las exigencias principalmente

del mercado extranjero. Estos productos son más utilizados en países y ciudades de clima frío.

Son productos no perecibles elaborados con material de origen natural por lo que no ocasiona algún impacto ambiental y ocasiona menos residuos que otras empresas textiles.

### 3.12.1.2. Características físicas de los productos ofertados

- **Tangibles:** son productos que pueden ser palpados.
- **Tamaño:** los tamaños varían de acuerdo a los requerimientos del cliente: Por ejemplo las gorras, bufandas, guantes y medias se presentan en tallas grandes, medianas y pequeñas; y los abrigos y sacos tienen tallas como S, M, L, XL.
- **Color:** el color depende de los gustos y preferencias del consumidor.
- **Textura:** la textura puede ser diferente, depende en gran cantidad del material con el que hayan sido elaborados

### 3.12.1.3. Modelos de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano

PRODUCTO	GÉNERO	COLOR	ELABORACIÓN	TALLA
<b>Sacos o abrigos</b>				
	Femenino	Claros Oscuros Multicolor	Tejido a mano	S, M, L, XL

PRODUCTO	GÉNERO	COLOR	ELABORACIÓN	TALLA
	Masculino	Claros Obscuros Multicolor	Tejido a mano	M, L, XL
<b>Bufanda o chales</b>				
	Masculino	Claros Obscuros Multicolor	Tejido a mano	Talla única
	Femenino	Claros Obscuros Multicolor	Tejido a mano	Talla única
<b>Gorras</b>				
	Niños Niñas	Multicolor	Tejido a mano	Pequeñas, medianas

PRODUCTO	GÉNERO	COLOR	ELABORACIÓN	TALLA
	Masculino Femenino	Multicolor	Tejido a mano	Talla única
<b>Guantes</b>				
	Masculino Femenino	Claros Oscuros	Tejido a mano	Talla única
<b>Medias</b>				
	Masculino Femenino	Claros Oscuros Multicolor	Tejido a mano	Talla única

FUENTE: Investigación propia  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 3.12.2. Precio de sacos tejidos a mano en el mercado internacional

Según la información de la CORPEI, los precios de los productos tejidos a mano en el mercado internacional puede representar 3 o 4 veces más el precio de los productos en el Ecuador es por esto que se pretende realizar alianzas estratégicas con exportadores directos de estos productos.

### 3.12.3. Plaza

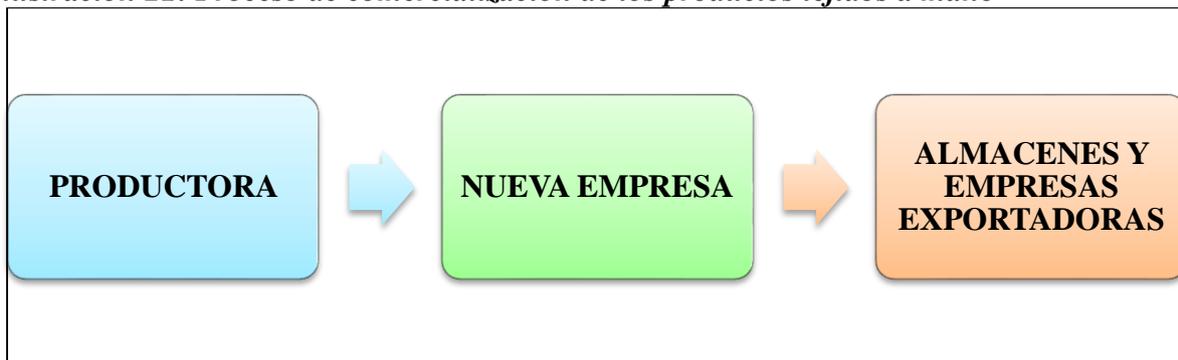
#### 3.12.3.1. Comercialización de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano

La comercialización se pretende realizar por pedidos del consumidor estos pueden variar por los modelos, colores y tallas.

Estos productos serán comercializados a principales almacenes de diferentes ciudades especialmente a las que están ubicadas en la sierra norte y sierra centro del país por el clima que estas poseen, también a comercializadores que tengan definido el mercado internacional y acertadamente al consumidor final del producto.

Después de haber analizado varios aspectos se ha decidido principalmente ser proveedor de principales almacenes y empresas que se dedican a la venta y exportación de productos tejidos a mano en la ciudad de Otavalo, debido a que esta ciudad es una de las más importantes en este ámbito a nivel nacional, además se encuentra a pocas horas del lugar en donde se producirán las prendas de vestir y accesorios,

***Ilustración 21: Proceso de comercialización de los productos tejidos a mano***



ELABORADO POR: La autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

El objetivo del presente canal de distribución es entregar y cumplir con los pedidos que tengas los almacenes exportadores de estos productos, considerando que la producción artesanal requiere de tiempo.

### **3.12.4. Promoción y publicidad**

En la apertura del negocio se entregaran invitaciones a los principales exportadores de los productos tejidos a mano para que consideren a la empresa como su proveedor constante, en esta invitaciones se detallarán todos los productos que se ofrecen y también se indicará la dirección de las instalaciones con la finalidad de que ellos acudan a conocer y consecuentemente hacer negocios en la empresa.

De acuerdo al estudio de mercado que se realizó los posibles consumidores de las prendas y accesorios tejidos a mano manifestaron que les gustaría obtener un producto por medio de un catálogo, el cual será elaborado posteriormente con todos los productos ofertados con sus características y precios. Este será entregado a los clientes tanto almacenes, empresas exportadoras e incluso a consumidores finales.

Se elaborará también volantes, cartas de presentación, anuncios en la prensa y radio, publicidad en redes sociales y obviamente se realizará el rótulo de la empresa.

### **3.11.4. Estrategias de publicidad**

El objetivo de la publicidad es incrementar el consumo de los productos tejidos a mano por medio de la utilización de técnicas de propaganda.

#### **a) Nombre de la empresa**

“Arte, lana y moda tejidos a mano”

#### **b) Eslogan de la empresa**

“Tejiendo glamour”

c) **Logotipo de la empresa**

*Ilustración 22: Logotipo de la empresa*



ELABORADO POR: Patricio Calderon Diseñador gráfico  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

d) **Rótulo de la empresa**

*Ilustración 23: Rotulo de la empresa*



ELABORADO POR: Patricio Calderon Diseñador gráfico  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

e) **Diseño de la etiqueta**

*Ilustración 24: Etiquetas de los productos*



ELABORADO POR: Patricio Calderon Diseñador gráfico  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

f) **Carta de presentación**

*Ilustración 25: Carta de presentación*



ELABORADO POR: Patricio Calderon Diseñador gráfico  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1.1. Tamaño del proyecto**

Para que el tamaño del proyecto sea el óptimo se debe tomar en cuenta varios factores los cuales determinaran si el proyecto es o no es factible, es por esto que se analiza los siguientes factores:

#### **4.1.2. Mercado**

El mercado de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano especialmente de lana de oveja está muy bien consolidado tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional, lo cual garantiza su continuidad y demanda potencial de estos productos, por ende es ideal para la realización del presente proyecto, además es importante recalcar que existe una demanda insatisfecha y que existe productores y comerciantes dispuestos a participar en la creación de la empresa en mención.

#### **4.1.3. Disponibilidad de recursos financieros**

Se realizó un análisis el cual mostró que el presente proyecto se financiara en su mayoría por capital propio y el resto por medio de un préstamo otorgado por una institución financiera adecuada, por ende este factor no es un limitante para la puesta en marcha del proyecto.

#### **4.1.4. Disponibilidad de mano de obra**

La mano de obra requerida para la creación de la empresa se encuentra disponible en la Parroquia La Paz es decir las productoras que están dispuestas a participar que según las encuestas son cuarenta mujeres con habilidades en la creación de prendas y accesorios tejidos a mano, lo cual es una ventaja para el proyecto, ya que así no existirá falta de mano de obra para el cumplimiento de niveles de producción determinados con anterioridad, también se requiere de personas con conocimientos contables-financieros y administrativos.

El valor de mano de obra será cancelado de contado en el momento en que sean entregados los productos, brindándoles así una fuente de empleo constante y que depende en gran manera de la disponibilidad o predisposición que las productoras posean, con esto se pretende contar con la cantidad suficiente de productoras para el cumplimiento de pedidos.

#### **4.1.5. Disponibilidad de materia prima**

Para que la inversión en el presente proyecto rinda los frutos esperados es indispensable adquirir la cantidad necesaria de materia prima e insumos para la elaboración de los productos, tomando en cuenta la calidad de la misma.

Por su cercanía al lugar de ubicación del proyecto la ciudad de Otavalo es la óptima para acudir a la compra de la materia prima ya que además ésta es especializada en la producción textil, y se puede encontrar con facilidad la lana y otros insumos como botones, cierres, etiquetas entre otros. Además se considera adquirir materia prima de otras ciudades importantes por la producción de estas fibras naturales como de Guaranda, por su calidad y precios.

## 4.2. Localización del proyecto

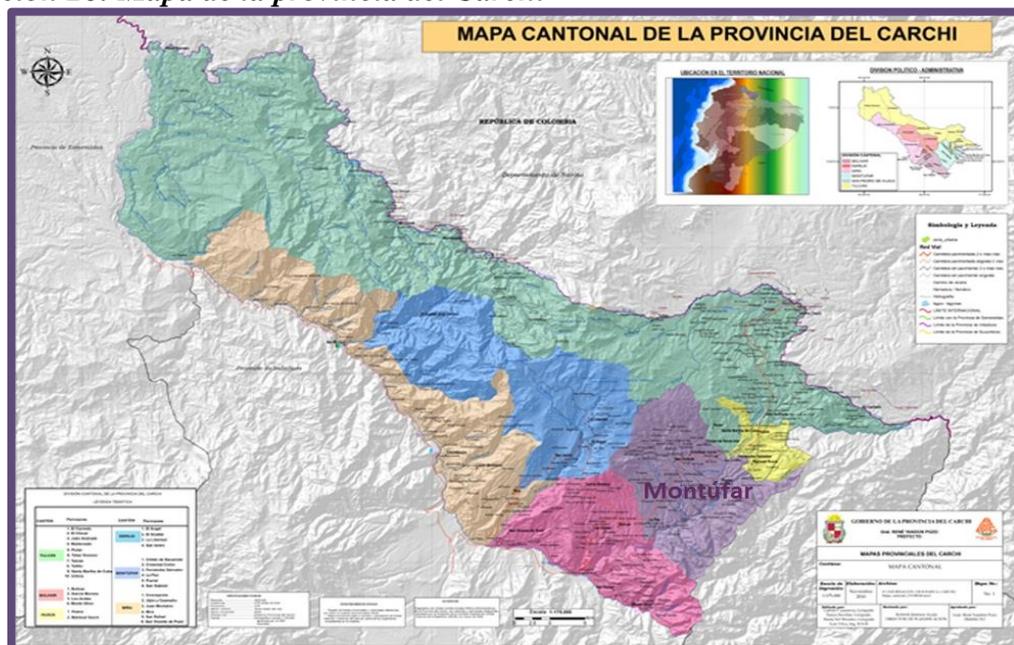
Para determinar la localización óptima de la empresa se realizó un análisis de diversos factores con la finalidad de reducir costos.

### 4.2.1. Macro localización

La ubicación de proyecto será en la provincia del Carchi, cantón Montúfar, que tiene por límites al norte los ríos Carchi y San Juan que sirven como frontera natural con Colombia, al sur limita con la provincia de Imbabura, al este con la provincia de Sucumbios y al occidente con Esmeraldas.

Montúfar por el contrario se encuentra en el sur este de la provincia del Carchi.

*Ilustración 26: Mapa de la provincia del Carchi*



FUENTE: Prefectura del Carchi  
 ELABORADO POR: La AUTORA  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 4.2.2. Micro localización

El proyecto se ubicará en la parroquia La Paz, en el barrio Sur entre las calles 28 de Octubre y García Moreno, a una cuadra del parque central en la calle que conduce al

cementerio. El proyecto se instalará aquí por la disponibilidad de las instalaciones de propiedad de la autora.

*Ilustración 27: Mapa de ubicación del proyecto*



FUENTE: mapasamerica.dices.net  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

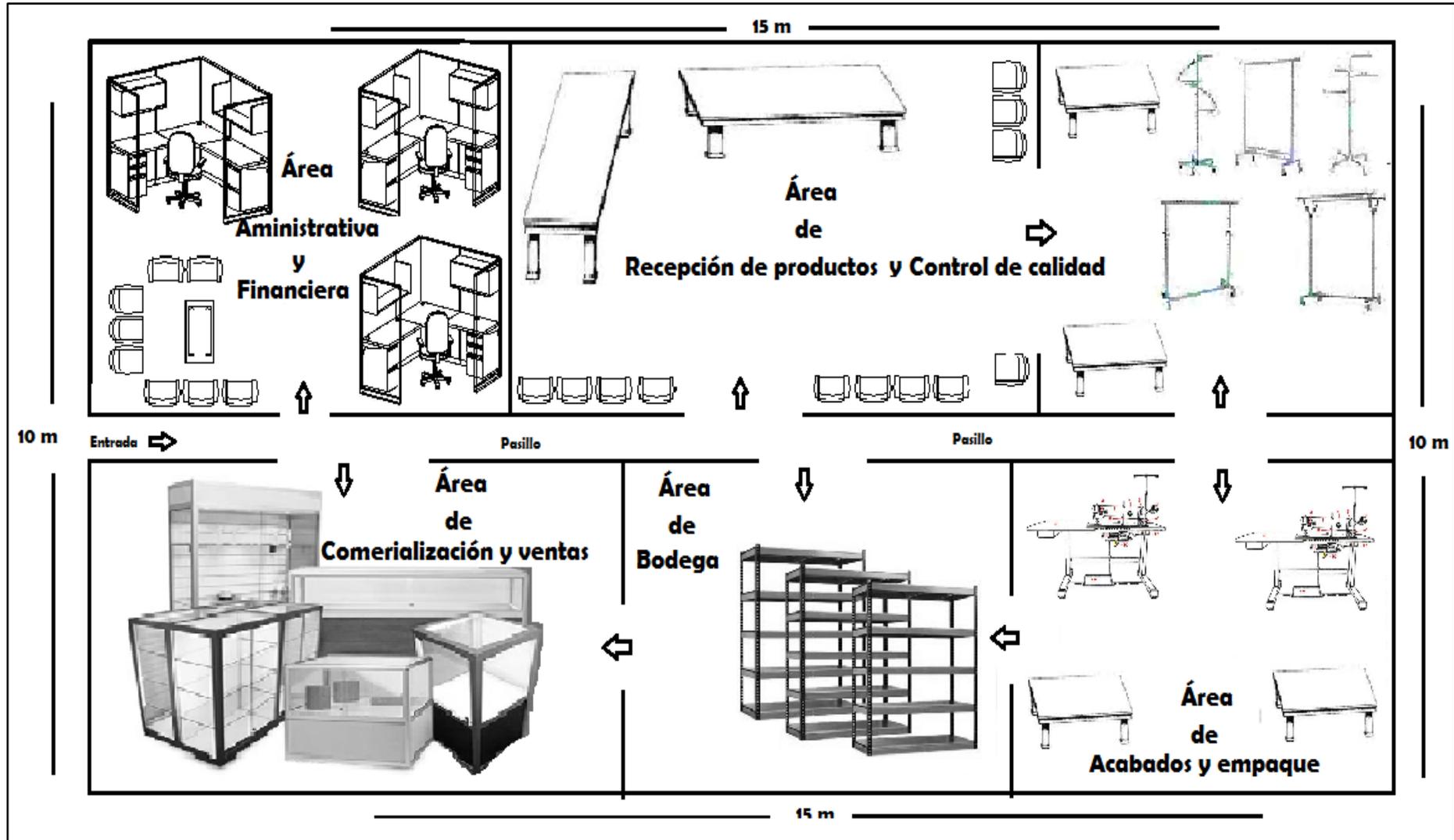
### 4.3. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto permite definir la forma adecuada en que se llevarán a cabo los diversos procesos tanto los de producción como los de comercialización y además como realizarse las actividades administrativas con la finalidad de ofertar un producto de calidad y con precios razonables al consumidor, así como también los espacios necesarios, materia prima y mano de obra para poner en marcha la empresa.

#### 4.3.1. Infraestructura física

Las instalaciones del presente proyecto tienen una extensión aproximada de 150 metros cuadrados, como se muestran a continuación.

Ilustración 28: Instalaciones



FUENTE: Creación propia  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 4.3.2. Procesos productivos

La siguiente tabla muestra en forma secuencial las diferentes actividades que se debe realizar para concluir el proceso productivo, mediante la identificación de las siguientes etapas con su respectivo tiempo previsto para cada una de ellas:

**Tabla 73: Flujograma del proceso productivo**

N°	ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO
1	Planificar los pedidos de producción	No tiene tiempo
2	Determinar la cantidad de lana requerida	30 minutos
3	Adquirir la lana de oveja	1 día
4	Transportar la lana a la empresa	120 minutos
5	Receptar y embodegar la lana	45 minutos
6	Realizar el control de calidad de la lana de oveja	10 minutos
7	Asignar la cantidad, modelos, tallas e instrucciones de los productos a las tejedoras	10 minutos
8	Entregar la lana a la productora	10 minutos
9	Producir los tejidos	5 días
10	Receptar los tejidos	20 minutos
11	Realizar el control de calidad del producto sin acabados	20 minutos
12	Pegar los botones, cierres o detalles	120 minutos
13	Forrar el producto	120 minutos
14	Vaporizar el producto	240 minutos
15	Pegar las etiquetas, tallas e información del producto	60 minutos
16	Realizar el control de calidad de productos acabados	20 minutos
17	Empacar el producto terminado	20 minutos
18	Embodegar el producto	No tiene tiempo
19	Vender el producto	No tiene tiempo

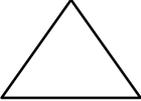
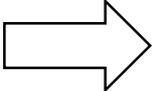
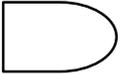
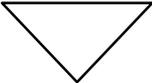
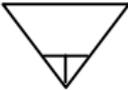
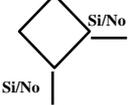
FUENTE: Creación propia

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

Los símbolos presentados a continuación serán empleados en la elaboración del flujograma del proceso productivo de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano. Se consideró adecuado emplear la metodología ASME (American Society of Mechanical Enginners)

Tabla 74: Simbología ASME

SIMBOLOGÍA	
SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	Origen
	Operación
	Inspección
	Transporte
	Demora
	Almacenamiento
	Almacenamiento Temporal
	Decisión
	Líneas de Flujo
	Actividades Combinadas Operación y Origen
	Actividades Combinadas Inspección y Operación

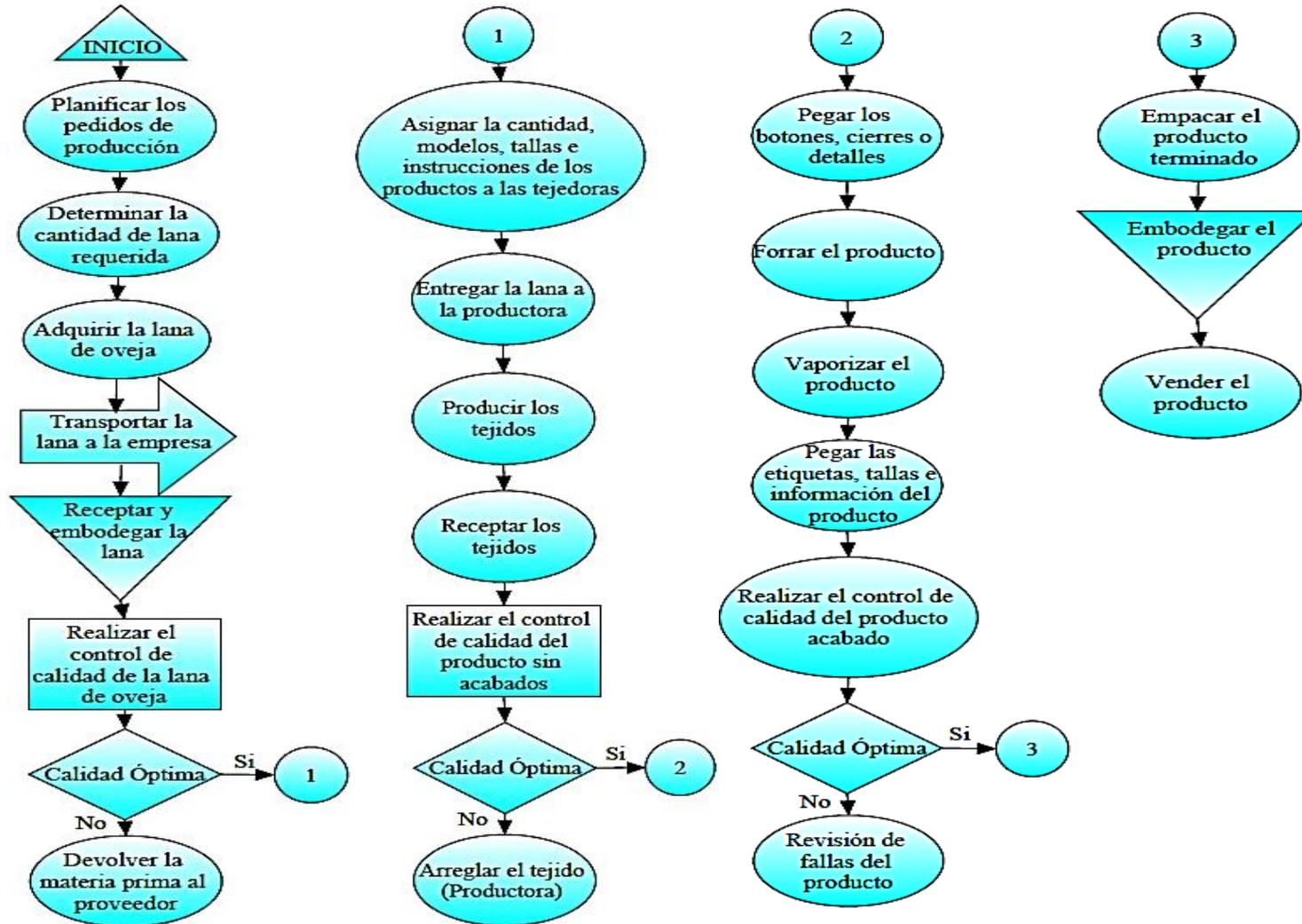
FUENTE: Creación propia

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

4.3.3. Flujograma del proceso productivo

Ilustración 29: Proceso de producción de prendas y accesorios tejidos a mano



FUENTE: Creación propia  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **4.3.4. Tecnología**

La tecnología en el proceso productivo de la elaboración de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano será utilizada después de que los productos son entregados a la empresa, ya que todo el procedimiento anterior es decir la elaboración de las productoras es completamente manual. La tecnología se requerirá en el proceso de acabados del producto, como son máquinas de coser industriales y vaporizadores.

Además los productos serán innovadores dependiendo de las exigencias del mercado nacional e internacional, logrando crear colecciones únicas de estas prendas y accesorios tejidos a mano.

#### **4.3.5. Maquinaria y equipo**

A pesar que las prendas de vestir y accesorios serán tejidos a mano, se requiere de maquinaria en el proceso de terminar el producto para que este sea dispuesto a la venta, entonces la maquinaria ideal para este tipo de productos son máquinas de coser rectas, overlock, máquinas de coser recubridora, entre otros equipos como tijeras, planchas, etc.

#### **4.3.6. Obras civiles**

Para que el presente proyecto tenga un lugar adecuado en donde se lleve a cabo las actividades productivas se requiere de una adecuación, además es indispensable mencionar que el proyecto no cuenta con planta propia es por esto que se arrendará las instalaciones.

Dentro de la planta se tomará en cuenta varios aspectos:

- a) El área administrativa – financiera debe estar correctamente distribuida para tres segmentos de contabilidad y administración, y un segmento para atención al cliente y pago a proveedoras.
- b) El área de recepción de los productos y control de calidad.- es un área que necesitara de más espacio por lo que aquí acudirán las productoras a entregar sus tejidos y deberán esperar para que se les dé el visto bueno a los mismos, y para recibir más material. Y necesitara de un segmento en donde se coloque los productos adecuadamente después de su revisión.
- c) El área de acabados y empaque.- deberá tener suficiente iluminación y ventilación ya que aquí estará permanentemente personas trabajando y existirán máquinas y residuos de la lana.
- d) El área de bodega.- será un área fresca apta para el almacenamiento de los productos, y el cual necesitara de percheros para mantener su adecuado orden.
- e) El área de comercialización y ventas.- es un área que se encontrará en la parte más próxima a la calle para facilitar el ingreso de clientes, y además para que disponga de cercanía para cargar vehículos.

#### **4.4. Presupuesto técnico**

##### **4.4.1. Inversiones fijas**

###### **4.4.1.1. Adecuación de la planta**

La adecuación de la planta no requerirá de una gran inversión ya que actualmente se encuentra de acuerdo a los requerimientos planteados en el presente proyecto, por lo que se necesitará pocas modificaciones como se muestra a continuación:

**Tabla 75: Adecuación de la planta**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Instalación de paredes	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Instalaciones eléctricas	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Instalaciones informáticas	1	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.600,00</b>

FUENTE: Investigación propia  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La adecuación de la planta comprende los valores necesarios para que la infraestructura de la empresa tenga la distribución correcta de cada una de las áreas. La instalación de paredes cubre los valores de paredes prefabricadas. Estos valores fueron otorgados por maestros albañiles, carpinteros y electricistas.

#### 4.4.1.2. Maquinaria y equipo

La maquinaria y el equipo necesario para cada una de las áreas de la presente empresa serán adquiridos en la ciudad de Ibarra por su cercanía al lugar donde estará la planta y porque además en esta ciudad existen varios almacenes proveedores de estas máquinas y equipos. Adelante se muestran detalladamente los productos que se requiere con sus respectivos precios:

**Tabla 76: Maquinaria y equipo**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Área administrativa y financiera			
Teléfonos	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Área de acabados y empaque			
Máquinas de coser recta	2	\$ 520,00	\$ 1.040,00
Planchas de vapor	2	\$ 95,00	\$ 190,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.335,00</b>

FUENTE: Varios proveedores  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La maquinaria necesaria para la puesta en marcha del negocio son productos disponibles en el mercado nacional.

#### 4.4.1.3. Herramientas de producción

Las herramientas de producción son consideradas tres productos así por ejemplo la balanza esta herramienta será de marca gran colombiana, tipo reloj, metálica, GRAMERA y con un plato el mismo que facilitará pesar la lana; la plancha de vapor será de marca TOBI, esta es portátil, cómoda y de fácil empleo; y las tijeras serán de marca INCOLMA por su calidad y durabilidad aptas para cortar tela.

**Tabla 77: Herramientas de producción**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Área de recepción de productos y control de calidad			
Balanza	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Área de acabados y empaque			
Tijeras	4	\$ 9,00	\$ 36,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 176,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.1.4. Suministros de producción

Los suministros de producción serán adquiridos en gran cantidad, los mismos en su mayoría serán de marca IMRA ya que son de aluminio y por ende de mayor durabilidad que productos plásticos.

**Tabla 78: Suministros de producción**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Área de acabados y empaque			
Agujas	10	\$ 1,00	\$ 10,00
Agujones	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Agujas de crochet	10	\$ 2,00	\$ 20,00
Cintas métricas	5	\$ 1,00	\$ 5,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 85,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.1.5. Muebles y enseres

A continuación se muestra los muebles o enseres que serán adquiridos con su respectiva cantidad y precio estimado, para una mejor comprensión se encuentran separadas por el área en donde se ubicara cada uno.

**Tabla 79: Muebles y enseres**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Área administrativa y financiera</b>			
Sillas giratorias	3	\$ 40,00	\$ 120,00
Sillas de espera	8	\$ 25,00	\$ 200,00
Escritorios	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Archivadores	3	\$ 95,00	\$ 285,00
Mesa pequeña	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Mesa de reuniones	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Sillas de oficina	5	\$ 25,00	\$ 125,00
<b>Área de recepción de productos y control de calidad</b>			
Mesa grande de trabajo	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Sillas de espera	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Percheros	3	\$ 20,00	\$ 60,00
<b>Área de acabados y empaque</b>			
Mesa grande de trabajo	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sillas	4	\$ 25,00	\$ 100,00
<b>Área de bodega</b>			
Estanterías	4	\$ 85,00	\$ 340,00
<b>Área de comercialización y ventas</b>			
Vitrinas	1	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00
Sillas de espera	5	\$ 25,00	\$ 125,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4.485,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.1.6. Equipo de cómputo

El equipo de cómputo consta de 4 computadores distribuidos así, una para gerencia, otra para el área financiera, otra para secretaría y la última para el área de ventas; una

impresora multifuncional para el área administrativa y financiera, además de un modem de internet, los valores incluyen la instalación.

**Tabla 80: Equipo de cómputo**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Área administrativa y financiera</b>			
Computadoras	3	\$ 510,00	\$ 1.530,00
Impresora tinta continua	4	\$ 300,00	\$ 1.200,00
Modem de internet	1	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>Área de comercialización y ventas</b>			
Computadoras	1	\$ 510,00	\$ 510,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.290,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.1.7. Vehículo

El vehículo será un camión Chevrolet de 4,5 toneladas con furgón año 2015, características que ayudaran a un transporte adecuado y seguro de los productos o materia prima.

**Tabla 81: Vehículo**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículo	1	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 28.000,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.2. Resumen de la inversión fija

A continuación se resumen los valores totales de la inversión fija a realizarse en el proyecto:

**Tabla 82: Resumen de la inversión fija**

DETALLES	VALOR TOTAL
Adecuación de las instalaciones	\$ 3.600,00
Maquinaria y equipo	\$ 1.335,00
Herramientas de producción	\$ 176,00
Suministros de producción	\$ 85,00
Muebles y enseres	\$ 4.485,00
Equipo de computo	\$ 3.290,00
Vehículo	\$ 28.000,00
<b>TOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>\$ 40.971,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**4.4.3. Inversión diferida****Tabla 83: Inversión diferida**

DETALLE	VALOR TOTAL
Gastos de constitución	\$ 300,00
Gastos de instalación	\$ 80,00
Estudio de factibilidad	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 500,00</b>

FUENTE: Varios proveedores

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**4.4.4. Inversión variable**

El capital de trabajo o inversión variable será calculado para dos meses ya que se considera a este tiempo como la fase operativa.

**Tabla 84: Capital de trabajo**

DETALLE	VALOR EN UN AÑO	VALOR EN UN MES	VALOR EN DOS MESES
Costos de Producción	\$ 126.719,25	\$ 10.559,94	\$ 21.119,87
Gastos Administrativos	\$ 37.696,72	\$ 3.141,39	\$ 6.282,79
Gastos de Ventas	\$ 16.557,68	\$ 1.379,81	\$ 2.759,61
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 180.973,65</b>	<b>\$ 15.081,14</b>	<b>\$ 30.162,28</b>

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.5. Inversión total del proyecto

A continuación se detalla la inversión total necesaria para la producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.

**Tabla 85: Inversión total**

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE
Inversión fija	\$ 40.971,00	57,20%
Inversión diferida	\$ 500,00	0,70%
Inversión capital de trabajo	\$ 30.162,28	42,11%
<b>TOTAL INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 71.633,28</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Investigación propia  
ELABORADO POR: La Autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.6. Financiamiento

La creación de la empresa contará con 3 socios los mismos que aportaran con dinero en efectivo y representara el 40% de la totalidad de la inversión, y la diferencia o el 60% será obtenido por recursos financiados por el Banco Nacional de Fomento.

**Tabla 86: Financiamiento**

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE %
Capital propio	\$ 28.653,31	40%
Crédito	\$ 42.979,97	60%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 71.633,28</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Investigación propia  
ELABORADO POR: La Autora  
AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.7. Talento humano

El talento humano que requiere el presente proyecto en su etapa operativa es de 7 personas que tendrán sus respectivas funciones, fundamentales en la creación de la empresa.

**Tabla 87: Talento humano**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Gerente	1
Contador	1
Secretaria	1
Vendedor	1
Obreras	2
Chofer	1
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>

FUENTE: Investigación propia  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### 4.4.8. Reversión en activos

Se considera oportuno volver a invertir en varios activos como se muestra a continuación:

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>					
Planchas de vapor			\$ 209,92		
<b>Herramientas de producción</b>					
Tijeras			\$ 39,78		
<b>Suministros de producción</b>					
Agujas			\$ 11,05		
Agujones			\$ 55,24		
Agujas de crochet			\$ 22,10		
<b>Equipo de computo</b>					
Computadoras				\$ 2.330,11	
Impresora tinta continua				\$ 1.370,65	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 338,09</b>	<b>\$ 3.700,76</b>	

FUENTE: Investigación propia  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se evidencia en la tabla anterior que se pretende volver a invertir en el año 2018 y 2019 ya que con el pasar de los años los activos descritos van a tener un reducido nivel de funcionamiento, y en por el contrario el equipo de cómputo estará totalmente depreciado.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

#### 5.1. Objetivo del estudio

Realizar un estudio económico-financiero, por medio del uso de proyecciones de ingresos, egresos, costo, gastos y estados financieros para cinco años que es la durabilidad del proyecto e indicadores financieros como el VAN, TIR, costo – beneficio y tiempo de recuperación de la inversión, con la finalidad de determinar la rentabilidad del proyecto.

#### 5.2. Determinación de ingresos proyectados

Para establecer los ingresos que se percibirá con la ejecución del presente proyecto se procedió a multiplicar la cantidad de cada uno de los productos a comercializarse por su respectivo precio el cual fue proyectado en relación a la tasa de crecimiento del precio de venta que han tenidos los productos tejidos a mano, la tasa es el 3.92%.

*Tabla 88: Proyección de ingresos*

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Sacos	\$ 97.115,61	\$ 106.815,92	\$ 121.018,10	\$ 140.815,67	\$ 167.668,83
Abrigos	\$ 15.339,00	\$ 16.871,12	\$ 19.114,29	\$ 22.241,23	\$ 26.482,58
Bufandas	\$ 85.865,34	\$ 91.408,20	\$ 97.308,24	\$ 101.504,34	\$ 4.660,86
Chales	\$ 6.439,65	\$ 6.855,35	\$ 7.297,84	\$ 7.612,54	\$ 7.849,26
Gorras	\$ 11.607,12	\$ 11.891,88	\$ 12.060,27	\$ 12.083,36	\$ 11.922,40
Guantes	\$ 1.401,31	\$ 1.816,59	\$ 2.463,47	\$ 3.464,58	\$ 5.026,28
Medias	\$ 1.957,93	\$ 2.005,96	\$ 2.034,37	\$ 2.038,26	\$ 2.011,11
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 219.725,96</b>	<b>\$ 237.665,02</b>	<b>\$ 261.296,58</b>	<b>\$ 289.759,99</b>	<b>\$ 325.621,31</b>

FUENTE: Estudio económico – financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 12 se detalla el ingreso a percibirse por cada uno de los productos a ofertarse.

### 5.3. Determinación de egresos proyectados

A continuación se establece la inversión variable que tendrá el proyecto, ya que la misma es indispensable para determinar el capital de trabajo del mismo y además es importante para la toma de decisiones.

Es importante considerar que la proyección de los precios de los productos es de acuerdo a la tasa de inflación del 2015, que es del 3.38% disponible en el Portal del Banco Central del Ecuador.

#### 5.3.1. Costos de Producción

##### 5.3.1.1. Materia Prima Directa

Los productos son entregados por las productoras sin acabados por consiguiente estos son sometidos a los acabados pertinentes.

La materia prima en este caso consiste en lana tinturada de varios colores, la cantidad fue establecida para cada uno de los productos, considerando información obtenida en el estudio de mercado.

**Tabla 89: Egresos por proyección de materia prima directa**

MATERIA PRIMA DIRECTA	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Sacos	\$ 14.126,12	\$ 15.455,02	\$ 17.417,41	\$ 20.159,71	\$ 23.877,31
Abrigos	\$ 2.008,04	\$ 2.196,95	\$ 2.475,91	\$ 2.865,73	\$ 3.394,19
Bufandas	\$ 6.244,78	\$ 6.612,78	\$ 7.002,42	\$ 7.265,79	\$ 7.452,17
Chales	\$ 510,92	\$ 541,02	\$ 572,90	\$ 594,45	\$ 609,70
Guantes	\$ 101,91	\$ 131,42	\$ 177,27	\$ 248,00	\$ 357,89
Gorras	\$ 1.012,99	\$ 1.032,36	\$ 1.041,45	\$ 1.037,93	\$ 1.018,69
Medias	\$ 142,40	\$ 145,12	\$ 146,40	\$ 145,90	\$ 143,20
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.147,15</b>	<b>\$ 26.114,66</b>	<b>\$ 28.833,76</b>	<b>\$ 32.317,50</b>	<b>\$ 36.853,14</b>

FUENTE: Estudio económico – financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 13 detallo la cantidad necesaria de materia prima directa para la producción de cada uno de los tejidos.

### 5.3.1.2. Mano de Obra Directa

En el caso de la mano de obra directa fueron considerados dos rubros, el primero y más cuantioso es el pago por mano de obra a las productoras quienes no reciben beneficios sociales por ser trabajadoras por cuenta propia, y el segundo pertenece al pago mensual a dos obreras quienes realizarán constantemente los acabados de los productos.

A continuación se procedió a multiplicar la cantidad total de productos a ofertarse proyectados, por el precio que se pagará a las productoras por tejer cada uno de los productos, el mismo que fue proyectado considerando la tasa de crecimiento del precio de sacos, la tasa es del 3.92% según información obtenida en el estudio de mercado precedente.

**Tabla 90: Proyección de la mano de obra directa (Productoras)**

<b>PRODUCTORAS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sacos	\$ 32.371,87	\$ 35.605,31	\$ 40.339,37	\$ 46.938,56	\$ 55.889,61
Abrigos	\$ 6.135,60	\$ 6.748,45	\$ 7.645,72	\$ 8.896,49	\$ 10.593,03
Bufandas	\$ 21.466,34	\$ 22.852,05	\$ 24.327,06	\$ 25.376,09	\$ 26.165,21
Chales	\$ 3.512,54	\$ 3.739,28	\$ 3.980,64	\$ 4.152,29	\$ 4.281,42
Guantes	\$ 467,10	\$ 605,53	\$ 821,16	\$ 1.154,86	\$ 1.675,43
Gorras	\$ 2.321,42	\$ 2.378,38	\$ 2.412,05	\$ 2.416,67	\$ 2.384,48
Medias	\$ 652,64	\$ 668,65	\$ 652,49	\$ 679,42	\$ 670,37
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 66.927,51</b>	<b>\$ 72.597,65</b>	<b>\$ 80.178,48</b>	<b>\$ 89.614,38</b>	<b>\$ 101.659,55</b>

FUENTE: Estudio económico – financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 14 se detalla cada uno de los cálculos del egreso por pago a productoras.

Para proyectar el valor de mano de obra directa (obreras) es necesario determinar el crecimiento que ha tenido el salario básico unificado durante los últimos años, con esta

información se procede a proyectar el sueldo para los siguientes años de duración del proyecto.

**Tabla 91: Historial del sueldo básico unificado**

<b>AÑO</b>	<b>SUELDO BÁSICO UNIFICADO</b>
2011	\$ 264,00
2012	\$ 292,00
2013	\$ 318,00
2014	\$ 340,00
2015	\$ 354,00
2016	\$ 366,00

FUENTE: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

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

$$i = 5\sqrt{(366/264)} - 1$$

$$i = 0.0675 * 100$$

$$i = 6.75\%$$

La tasa de crecimiento de los sueldos a través del tiempo ha sido el 6.75%, misma que será aplicada en la proyección de los siguientes salarios.

**Tabla 92: Proyección del sueldo básico unificado**

<b>AÑO</b>	<b>SALARIO BÁSICO UNIFICADO</b>
2016	\$ 366,00
2017	\$ 390,71
2018	\$ 417,09
2019	\$ 445,25
2020	\$ 475,32

FUENTE: Estudio Económico-financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se considera a las 2 obreras que trabajarán tiempo completo en la realización de los acabados de los productos.

**Tabla 93: Proyección de la mano de obra directa (obreras)**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Obreras	\$ 366,00	\$ 390,71	\$ 417,09	\$ 445,25	\$ 475,32
TOTAL MENSUAL	\$ 732,00	\$ 781,42	\$ 834,18	\$ 890,51	\$ 950,63
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 8.784,00</b>	<b>\$ 9.377,08</b>	<b>\$ 10.010,21</b>	<b>\$ 10.686,08</b>	<b>\$ 11.407,59</b>

FUENTE: Estudio Económico-financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

El siguiente rubro comprende la totalidad de los sueldos de las obreras y sus respectivos beneficios sociales.

**Tabla 94: Proyección del costo total de la mano de obra directa (obreras)**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
SBU	\$ 8.784,00	\$ 9.377,08	\$ 10.010,21	\$ 10.686,08	\$ 11.407,59
Aporte Patronal 12,15%	\$ 1.067,26	\$ 1.139,32	\$ 1.216,24	\$ 1.298,36	\$ 1.386,02
Fondos De Reserva 8,33%	-	\$ 781,11	\$ 833,85	\$ 890,15	\$ 950,25
Décimo Tercer Sueldo	\$ 732,00	\$ 781,42	\$ 834,18	\$ 890,51	\$ 950,63
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 732,00	\$ 781,42	\$ 834,18	\$ 890,51	\$ 950,63
Vacaciones	\$ 366,00	\$ 390,71	\$ 417,09	\$ 445,25	\$ 475,32
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 11.681,26</b>	<b>\$ 13.251,07</b>	<b>\$ 14.145,76</b>	<b>\$ 15.100,86</b>	<b>\$ 16.120,45</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

A continuación presento la consolidación de los costos directos de fabricación:

**Tabla 95: Resumen costos directos de fabricación**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
MPD	\$ 24.147,15	\$ 26.114,66	\$ 28.833,76	\$ 32.317,50	\$ 36.853,14
MOD (Productoras)	\$ 66.927,51	\$ 72.597,65	\$ 80.178,48	\$ 89.614,38	\$ 101.659,55
MOD (Obreras)	\$ 11.593,42	\$ 13.157,30	\$ 14.045,66	\$ 14.994,00	\$ 16.006,38
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 102.668,08</b>	<b>\$ 111.869,61</b>	<b>\$ 123.057,90</b>	<b>\$ 136.925,89</b>	<b>\$ 154.519,06</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.3.1.3. Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación se proyectan de acuerdo a los índices inflacionarios que el Ecuador establece para el año 2015 del 3.38%.

### 5.3.1.3.1. Materia prima indirecta

**Tabla 96: Materia prima indirecta**

<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Tela	\$ 18.311,80	\$ 19.950,76	\$ 22.349,50	\$ 25.683,67	\$ 30.187,70
Botones	\$ 622,96	\$ 681,57	\$ 768,11	\$ 889,04	\$ 1.052,99
Cierres	\$ 184,49	\$ 201,84	\$ 227,47	\$ 263,29	\$ 311,84
Etiquetas	\$ 2.422,48	\$ 2.589,06	\$ 2.800,92	\$ 3.042,76	\$ 3.339,26
Hilo	\$ 413,16	\$ 450,68	\$ 505,76	\$ 582,43	\$ 686,12
Fundas	\$ 1.614,99	\$ 1.726,04	\$ 1.867,28	\$ 2.028,51	\$ 2.226,17
Costales	\$ 201,28	\$ 218,14	\$ 241,87	\$ 273,17	\$ 314,54
<b>TOTAL MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>\$ 23.771,17</b>	<b>\$ 25.818,10</b>	<b>\$ 28.760,91</b>	<b>\$ 32.762,87</b>	<b>\$ 38.118,62</b>

FUENTE: Estudio económico – financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

En el anexo N° 15 se plantea el proceso para obtener el rubro de materia prima indirecta para cada uno de los productos.

### 5.3.1.3.2. Otros costos indirectos de fabricación

Existen otros costos indirectos en la fabricación de los productos como se detalla a continuación:

**Tabla 97: Otros costos indirectos de fabricación**

<b>OTROS COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Energía eléctrica	\$ 200,00	\$ 206,76	\$ 213,75	\$ 220,97	\$ 228,44
Mantenimiento maquinaria	\$ 80,00	\$ 82,70	\$ 85,50	\$ 88,39	\$ 91,38
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 280,00</b>	<b>\$ 289,46</b>	<b>\$ 299,25</b>	<b>\$ 309,36</b>	<b>\$ 319,82</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La siguiente tabla muestra la consolidación de otros costos indirecto que influyen en la producción de los tejidos:

**Tabla 98: Resumen costos indirectos de fabricación**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
MPI	\$ 23.771,17	\$ 25.818,10	\$ 28.760,91	\$ 32.762,87	\$ 38.118,62
Otros Costos Indirectos	\$ 280,00	\$ 289,46	\$ 299,25	\$ 309,36	\$ 319,82
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.051,17</b>	<b>\$ 26.107,56</b>	<b>\$ 29.060,16</b>	<b>\$ 33.072,23</b>	<b>\$ 38.438,43</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.3.2. Gastos administrativos

#### 5.3.2.1. Sueldos al personal administrativo

Para la proyección de los sueldos al personal administrativo se empleó la tasa de crecimiento del sueldo básico unificado, del 6,75%. El área administrativa está comprendida de tres personas, el gerente, contador y secretaria.

**Tabla 99: Proyección del Sueldo al personal administrativo**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Gerente	\$ 800,00	\$ 854,01	\$ 911,68	\$ 973,23	\$ 1.038,94
Contador	\$ 560,00	\$ 597,81	\$ 638,17	\$ 681,26	\$ 727,26
Secretaria	\$ 400,00	\$ 427,01	\$ 455,84	\$ 486,62	\$ 519,47
SUELDO MENSUAL	\$ 1.760,00	\$ 1.878,83	\$ 2.005,69	\$ 2.141,11	\$ 2.285,67
<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>\$ 21.120,00</b>	<b>\$ 22.545,99</b>	<b>\$ 24.068,26</b>	<b>\$ 25.693,32</b>	<b>\$ 27.428,09</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

El gasto total de personal administrativo está comprendido por el sueldo anual y los beneficios sociales correspondientes.

**Tabla 100: Proyección del gasto total del personal administrativo**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldo	\$ 21.120,00	\$ 22.545,99	\$ 24.068,26	\$ 25.693,32	\$ 27.428,09
Aporte Patronal 12,15%	\$ 2.566,08	\$ 2.739,34	\$ 2.924,29	\$ 3.121,74	\$ 3.332,51
Fondos de Reserva 8,33%	-	\$ 1.878,83	\$ 2.005,69	\$ 2.141,11	\$ 2.285,67
Décimo Tercero	\$ 1.760,00	\$ 1.878,83	\$ 2.005,69	\$ 2.141,11	\$ 2.285,67
Décimo Cuarto	\$ 1.760,00	\$ 1.878,83	\$ 2.005,69	\$ 2.141,11	\$ 2.285,67
Vacaciones	\$ 880,00	\$ 939,42	\$ 1.002,84	\$ 1.070,55	\$ 1.142,84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 28.086,08</b>	<b>\$ 31.861,24</b>	<b>\$ 34.012,47</b>	<b>\$ 36.308,94</b>	<b>\$ 38.760,47</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.3.2.2. Suministros y materiales de oficina

La adquisición de suministros y materiales de oficina se realizan en los periodos en los cuales se estima serán necesarios. La proyección del precio de estos artículos está en función de la inflación del año 2015, del 3.38%.

**Tabla 101: Suministros y materiales de oficina**

DESCRIPCIÓN	2016	2017	2018	2019	2020
Calculadora	\$ 60,00			\$ 66,29	
Perforadora	\$ 60,00			\$ 66,29	
Grapadora	\$ 66,00			\$ 72,92	
Resma de papel	\$ 41,35	\$ 44,19	\$ 48,83	\$ 55,77	\$ 65,86
Carpetas	\$ 14,47	\$ 15,47	\$ 17,09	\$ 19,52	\$ 23,05
Esferos	\$ 8,68	\$ 9,28	\$ 10,25	\$ 11,71	\$ 13,83
Corrector	\$ 22,33	\$ 23,87	\$ 26,37	\$ 30,12	\$ 35,56
Cuadernos	\$ 16,54	\$ 17,68	\$ 19,53	\$ 22,31	\$ 26,34
Sobres manila	\$ 6,20	\$ 6,63	\$ 7,32	\$ 8,37	\$ 9,88
Lápiz	\$ 6,20	\$ 6,63	\$ 7,32	\$ 8,37	\$ 9,88
Borrador	\$ 4,34	\$ 4,64	\$ 5,13	\$ 5,86	\$ 6,92
Basureros ecológicos	\$ 140,00		\$ 149,62		\$ 159,91
Factureros	\$ 51,69	\$ 55,24	\$ 61,04	\$ 69,72	\$ 82,32
Clips metálico	\$ 9,05	\$ 9,67	\$ 10,68	\$ 12,20	\$ 14,41
Clips mariposa	\$ 1,29	\$ 1,38	\$ 1,53	\$ 1,74	\$ 2,06
Grapas	\$ 5,17	\$ 5,52	\$ 6,10	\$ 6,97	\$ 8,23
Sellos	\$ 21,00		\$ 22,44		\$ 23,99
Almohadilla para sellos	\$ 38,77	\$ 41,43	\$ 45,78	\$ 52,29	\$ 61,74
Tinta de impresora continua	\$ 108,55	\$ 116,01	\$ 128,18	\$ 146,40	\$ 172,88
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 681,64</b>	<b>\$ 357,65</b>	<b>\$ 567,22</b>	<b>\$ 656,85</b>	<b>\$ 716,85</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.3.2.3. Gastos generales de administración

El precio de los siguientes gastos está proyectado en relación a la inflación del 3,38%.

**Tabla 102: Gastos generales de administración**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Gasto arriendo	\$ 600,00	\$ 620,28	\$ 641,25	\$ 662,92	\$ 685,33
Energía eléctrica	\$ 150,00	\$ 155,07	\$ 160,31	\$ 165,73	\$ 171,33
Agua potable	\$ 120,00	\$ 124,06	\$ 128,25	\$ 132,58	\$ 137,07
Gasto transporte y movilización	\$ 240,00	\$ 248,11	\$ 256,50	\$ 265,17	\$ 274,13
Teléfono	\$ 300,00	\$ 310,14	\$ 320,62	\$ 331,46	\$ 342,66
Internet	\$ 276,00	\$ 285,33	\$ 294,97	\$ 304,94	\$ 315,25
Amortización		\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Gasto depreciación	\$ 7.243,00	\$ 7.243,00	\$ 7.243,00	\$ 7.396,59	\$ 7.396,59
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8.929,00</b>	<b>\$ 9.085,99</b>	<b>\$ 9.144,90</b>	<b>\$ 9.359,39</b>	<b>\$ 9.422,35</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La siguiente tabla muestra la total de gastos administrativos requeridos para la ejecución del proyecto.

**Tabla 103: Resumen gastos administrativos**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Personal Administrativo	\$ 28.086,08	\$ 31.861,24	\$34.012,47	\$ 36.308,94	\$ 38.760,47
Suministros y Materiales de Oficina	\$ 681,64	\$ 357,65	\$ 567,22	\$ 656,85	\$ 716,85
Gastos Generales de Administración	\$ 8.929,00	\$ 9.085,99	\$ 9.144,90	\$ 9.359,39	\$ 9.422,35
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 37.696,72</b>	<b>\$ 41.304,88</b>	<b>\$ 43.724,59</b>	<b>\$ 46.325,18</b>	<b>\$ 48.899,67</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.3.3. Gastos de ventas

Los sueldos del personal de ventas proyectado emplea la tasa de crecimiento del sueldo básico unificado 6.75%.

#### 5.3.3.1. Sueldos al personal de ventas

**Tabla 104: Sueldos al personal de ventas**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
1 vendedor	\$ 366,00	\$ 390,71	\$ 417,09	\$ 445,25	\$ 475,32
1 chofer	\$ 544,37	\$ 581,13	\$ 620,36	\$ 662,25	\$ 706,96
<b>TOTAL SALARIO ANUAL</b>	<b>\$ 10.924,44</b>	<b>\$ 11.662,04</b>	<b>\$ 12.449,45</b>	<b>\$ 13.290,02</b>	<b>\$ 14.187,34</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

El gasto total del personal de ventas es la sumatoria del sueldo anual más los beneficios de ley generados.

**Tabla 105: Proyección del gasto total del personal de ventas**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
SBU	\$ 10.924,44	\$ 11.662,04	\$ 12.449,45	\$ 13.290,02	\$ 14.187,34
Aporte Patronal 12,15%	\$ 1.327,32	\$ 1.416,94	\$ 1.512,61	\$ 1.614,74	\$ 1.723,76
Fondos de Reserva 8,33%	-	\$ 971,84	\$ 1.037,45	\$ 1.107,50	\$ 1.182,28
Décimo Tercero	\$ 910,37	\$ 971,84	\$ 1.037,45	\$ 1.107,50	\$ 1.182,28
Décimo Cuarto	\$ 910,37	\$ 971,84	\$ 1.037,45	\$ 1.107,50	\$ 1.182,28
Vacaciones	\$ 455,19	\$ 485,92	\$ 518,73	\$ 553,75	\$ 591,14
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.527,68</b>	<b>\$ 16.480,41</b>	<b>\$ 17.593,14</b>	<b>\$ 18.781,01</b>	<b>\$ 20.049,07</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.3.3.2. Gasto publicidad

El gasto de publicidad comprende valores de aspectos necesarios para dar a conocer la empresa, están proyectados con la tasa de inflación del 3.38%.

**Tabla 106: Gasto publicidad**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Publicidad en redes sociales	\$ 420,00	\$ 434,20	\$ 448,87	\$ 464,04	\$ 479,73
Catálogos físicos	\$ 160,00	\$ 165,41	\$ 171,00	\$ 176,78	\$ 182,75
Volantes	\$ 20,00	\$ 20,68	\$ 21,37	\$ 22,10	\$ 22,84
Cartas de presentación	\$ 50,00	\$ 51,69	\$ 53,44	\$ 55,24	\$ 57,11
Anuncios en la prensa	\$ 300,00	\$ 310,14			
Anuncios en la radio	\$ 120,00	\$ 124,06			
Rótulo	\$ 300,00				
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.370,00</b>	<b>\$ 1.106,17</b>	<b>\$ 694,68</b>	<b>\$ 718,16</b>	<b>\$ 742,44</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

La publicidad en redes sociales la realizara la autora del proyecto, considerando trabajar diariamente en la actualización de estos elementos.

### 5.3.3.3. Movilización y transporte

En el gasto de movilización y transporte se incluye el valor del combustible necesario para movilizar el vehículo y su respectivo mantenimiento, estos valores están proyectados con la tasa de inflación del 3.38%.

**Tabla 107: Movilización y transporte**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Combustible	\$ 360,00	\$ 372,17	\$ 384,75	\$ 397,75	\$ 411,20
Mantenimiento	\$ 300,00	\$ 310,14	\$ 320,62	\$ 331,46	\$ 342,66
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 660,00</b>	<b>\$ 682,31</b>	<b>\$ 705,37</b>	<b>\$ 729,21</b>	<b>\$ 753,86</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Se resume a continuación el valor total del gasto de ventas:

**Tabla 108: Resumen gasto de ventas**

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldo personal de ventas	\$ 14.527,68	\$ 16.480,41	\$ 17.593,14	\$ 18.781,01	\$ 20.049,07
Publicidad	\$ 1.370,00	\$ 1.106,17	\$ 694,68	\$ 718,16	\$ 742,44
Movilización y transporte	\$ 660,00	\$ 682,31	\$ 705,37	\$ 729,21	\$ 753,86
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.557,68</b>	<b>\$ 18.268,88</b>	<b>\$ 18.993,20</b>	<b>\$ 20.228,38</b>	<b>\$ 21.545,37</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.4. Tabla de amortización del préstamo

El financiamiento necesario para la puesta en marcha del negocio se lo pretende realizar en el Banco Nacional de Fomento, el valor de crédito es de \$ 42.979.97, el 10% corresponde a la tasa de interés en créditos de comercio, producción y servicios, los pagos se realizarán trimestralmente. El método empleado en la elaboración de la siguiente tabla de amortización es el método de cuota fija o método Francés.

Préstamo	\$ 42.979,97
Interés	10,00%
Plazo	3 AÑOS

FUENTE: Banco Nacional de Fomento

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Tabla 109: Tabla de amortización del préstamo**

N° TRIMESTRE	MONTO	CUOTAS	INTERÉS	AMORTIZADO	SALDO
0	\$ 42.979,97				\$ 42.979,97
1	\$ 42.979,97	\$ 6.307,88	\$ 4.298,00	\$ 2.009,89	\$ 40.970,08
2	\$ 40.970,08	\$ 6.307,88	\$ 4.097,01	\$ 2.210,87	\$ 38.759,21
3	\$ 38.759,21	\$ 6.307,88	\$ 3.875,92	\$ 2.431,96	\$ 36.327,24
4	\$ 36.327,24	\$ 6.307,88	\$ 3.632,72	\$ 2.675,16	\$ 33.652,09
5	\$ 33.652,09	\$ 6.307,88	\$ 3.365,21	\$ 2.942,67	\$ 30.709,41
6	\$ 30.709,41	\$ 6.307,88	\$ 3.070,94	\$ 3.236,94	\$ 27.472,47
7	\$ 27.472,47	\$ 6.307,88	\$ 2.747,25	\$ 3.560,64	\$ 23.911,84
8	\$ 23.911,84	\$ 6.307,88	\$ 2.391,18	\$ 3.916,70	\$ 19.995,14
9	\$ 19.995,14	\$ 6.307,88	\$ 1.999,51	\$ 4.308,37	\$ 15.686,77
10	\$ 15.686,77	\$ 6.307,88	\$ 1.568,68	\$ 4.739,21	\$ 10.947,56
11	\$ 10.947,56	\$ 6.307,88	\$ 1.094,76	\$ 5.213,13	\$ 5.734,44
12	\$ 5.734,44	\$ 6.307,88	\$ 573,44	\$ 5.734,44	\$ (0,00)

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Tabla 110: Sumatoria intereses anuales**

AÑO	VALOR TOTAL
1	\$ 15.903,65
2	\$ 11.574,58
3	\$ 5.236,39

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

## 5.5. Depreciación de activos fijos

Se considera bienes depreciables a aquellos bienes que superen el valor de \$100,00, caso contrario son considerados bienes fungibles.

**Tabla 111: Depreciación de activos fijos**

DETALLE	Q	VU	VT	DL	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Costo depreciación edificio</b>									
<b>Descripción</b>									
Adecuación de la planta	1	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	5%	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
<b>SUBTOTAL</b>					\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
<b>Costo depreciación vehículo</b>									
<b>Descripción</b>									
Camión con Furgón	1	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00	20%	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
<b>SUBTOTAL</b>					\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
<b>Costo depreciación maquinaria</b>									
<b>Descripción</b>									
Máquinas de coser recta	2	\$ 520,00	\$ 1.040,00	10%	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00
<b>SUBTOTAL</b>					\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00
<b>Costo depreciación equipo de computación</b>									
<b>Descripción</b>									
Equipo de computo	4	\$ 510,00	\$ 2.040,00	0,33	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 680,00		
Impresoras	4	\$ 300,00	\$ 1.200,00	0,33	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00		
Reinversión de equipo de computación			\$ 3.700,76	0,33				\$ 1.233,59	\$ 1.233,59
<b>SUBTOTAL</b>					\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.233,59	\$ 1.233,59
<b>Costo depreciación de muebles y enseres</b>									
<b>descripción</b>									
Escritorios	3	\$ 150,00	\$ 450,00	10%	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Mesa de reuniones	1	\$ 190,00	\$ 190,00	10%	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 19,00
Mesas de trabajo	5	\$ 100,00	\$ 500,00	10%	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Vitrinas	1	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	10%	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00
<b>SUBTOTAL</b>					\$ 279,00	\$ 279,00	\$ 279,00	\$ 279,00	\$ 279,00
<b>TOTAL COSTO DEPRECIACIONES</b>					<b>\$ 7.243,00</b>	<b>\$ 7.243,00</b>	<b>\$ 7.243,00</b>	<b>\$ 7.396,59</b>	<b>\$ 7.396,59</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

## 5.6. Resumen de los egresos proyectados

**Tabla 112: Resumen de los egresos proyectados**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2.020</b>
Costos Directos de Fabricación	\$ 102.668,08	\$ 111.869,61	\$ 123.057,90	\$ 136.925,89	\$154.519,06
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 24.051,17	\$ 26.107,56	\$ 29.060,16	\$ 33.072,23	\$ 38.438,43
Gasto Administrativo	\$ 37.696,72	\$ 41.304,88	\$ 43.724,59	\$ 46.325,18	\$ 48.899,67
Gasto de Ventas	\$ 16.557,68	\$ 18.268,88	\$ 18.993,20	\$ 20.228,38	\$ 21.545,37
Gasto Financiero	\$ 15.903,65	\$ 11.574,58	\$ 5.236,39		
<b>TOTAL</b>	\$ 196.877,30	\$ 209.125,51	\$ 220.072,23	\$ 236.551,68	\$ 263.402,54

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

## 5.7. Recuperación de activos

**Tabla 113: Recuperación por venta de activos**

DETALLE	Q	VU	VT	DL	VU	2016	2017	2018	2019	2020	VALOR DEPRECIADO	VALOR RECUPERADO
Camión con Furgón	1	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00	20%	5	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 28.000,00	0
Máquinas de coser recta	2	\$ 520,00	\$ 1.040,00	10%	10	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 104,00	\$ 520,00	\$ 520,00
Equipo de cómputo	4	\$ 510,00	\$ 2.040,00	10%	3	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 776,70	\$ 776,70	\$ 1.553,41	\$ 776,70
Impresoras	4	\$ 300,00	\$ 1.200,00	10%	3	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 456,88	\$ 456,88	\$ 913,77	\$ 456,88
Escritorios	3	\$ 150,00	\$ 450,00	10%	10	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 225,00	\$ 225,00
Mesa de reuniones	1	\$ 190,00	\$ 190,00	10%	10	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 95,00	\$ 95,00
Mesas de trabajo	5	\$ 100,00	\$ 500,00	10%	10	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Vitrinas	1	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	10%	10	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 825,00	\$ 825,00
<b>TOTAL VALOR RECUPERADO POR VENTA DE ACTIVOS</b>												<b>\$ 3.148,59</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

Al finalizar la vida útil del proyecto se planea poner a disposición de venta los activos fijos, el valor que se obtendrá de este proceso será de \$ 3.148,59

## 5.8. Balance general proforma

**Tabla 114: Balance general proforma**

BALANCE GENERAL PROFORMA					
"ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO"					
ACTIVOS			PASIVOS		
<b>ACTIVOS DE LIBRE DISPONIBILIDAD</b>		\$30.162,28	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		\$ 42.979,97
Capital de trabajo	\$30.162,28		Obligaciones con Instituciones financieras	\$ 42.979,97	
			<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 42.979,97</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>\$ 40.971,00</b>			
<b>PROPIEDAD DEL PROYECTO</b>			<b>PATRIMONIO</b>		
Adecuación de las instalaciones	\$ 3.600,00		Inversión Propia	\$ 28.653,31	
Maquinaria y equipo	\$ 1.335,00		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 28.653,31</b>
Herramientas de producción	\$ 176,00				
Suministros de producción	\$ 85,00		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>\$ 71.633,28</u></b>
Muebles y enseres	\$ 4.485,00				
Equipo de computo	\$ 3.290,00				
Vehículo	\$ 28.000,00				
<b>OTROS ACTIVOS</b>		<b>\$ 500,00</b>			
Gastos de constitución	\$ 300,00				
Gastos de instalación	\$ 80,00				
Estudio de factibilidad	\$ 120,00				
<b>TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES</b>					
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>\$71.633,28</u></b>			

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

## 5.9. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados es un reporte financiero que muestra los resultados operativos generados por una empresa, en un determinado período de tiempo, se presenta a continuación la proyección esperada de los resultados operacionales durante 5 años de durabilidad del proyecto.

**Tabla 115: Estado de pérdidas y ganancias proforma**

<b>“ARTE, LANA Y MODA” TEJIDOS A MANO</b>					
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>INGRESOS</b>	\$ 219.725,96	\$ 237.665,02	\$ 261.296,58	\$ 289.759,99	\$ 325.621,31
<b>EGRESOS</b>					
<b>(-) COSTOS DIRECTOS DE OPERACIÓN</b>					
Materia Prima Directa	\$ 24.147,15	\$ 26.114,66	\$ 28.833,76	\$ 32.317,50	\$ 36.853,14
Mano de Obra Directa	\$ 78.520,93	\$ 85.754,94	\$ 94.224,14	\$ 104.608,38	\$ 117.665,92
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 24.051,17	\$ 26.107,56	\$ 29.060,16	\$ 33.072,23	\$ 38.438,43
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 126.719,25</b>	<b>\$ 137.977,17</b>	<b>\$ 152.118,06</b>	<b>\$ 169.998,11</b>	<b>\$ 192.957,49</b>
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 93.006,72</b>	<b>\$ 99.687,86</b>	<b>\$ 109.178,52</b>	<b>\$ 119.761,87</b>	<b>\$ 132.663,82</b>
<b>(-) OTROS GASTOS</b>					
Gastos Administrativos	\$ 37.696,72	\$ 41.304,88	\$ 43.724,59	\$ 46.325,18	\$ 48.899,67
Gastos de Ventas	\$ 16.557,68	\$ 18.268,88	\$ 18.993,20	\$ 20.228,38	\$ 21.545,37
Gasto Financiero	\$ 15.903,65	\$ 11.574,58	\$ 5.236,39	-	-
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 70.158,05</b>	<b>\$ 71.148,34</b>	<b>\$ 67.954,17</b>	<b>\$ 66.553,56</b>	<b>\$ 70.445,04</b>
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 22.848,66</b>	<b>\$ 28.539,52</b>	<b>\$ 41.224,35</b>	<b>\$ 53.208,31</b>	<b>\$ 62.218,78</b>
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 3.427,30	\$ 4.280,93	\$ 6.183,65	\$ 7.981,25	\$ 9.332,82
<b>(=) UTILIDAD ANTES IMP RENTA</b>	<b>\$ 19.421,36</b>	<b>\$ 24.258,59</b>	<b>\$ 35.040,70</b>	<b>\$ 45.227,06</b>	<b>\$ 52.885,96</b>
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 4.272,70	\$ 5.336,89	\$ 7.708,95	\$ 9.949,95	\$ 11.634,91
<b>UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>	<b>\$ 15.148,66</b>	<b>\$ 18.921,70</b>	<b>\$ 27.331,74</b>	<b>\$ 35.277,11</b>	<b>\$ 41.251,05</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### **5.10. Flujo de caja proyectado**

El estado de flujo de caja proyectado muestra la capacidad que tiene la entidad de generar efectivo y sus equivalentes.

En el flujo de caja se incrementan las depreciaciones y amortizaciones, aunque no representan salidas de efectivo o de sus equivalentes, estos valores influyen en el proyecto.

Por el modelo de negocio empleado se hace posible que el cien por ciento de los ingresos sea efectivo, pero los principales pagos tienen un financiamiento de un plazo de 30 días.

Tomando en consideración lo mencionado, puedo concluir que el flujo de caja siempre debe ser positivo.

Tabla 116: Flujo de caja proyectado

"ARTE, LANA Y MODA" TEJIDOS A MANO							
FLUJO DE CAJA							
DETALLE	AÑO 0	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Inversión							
Capital propio	\$ (28.653,31)						
Crédito	\$ (42.979,97)						
<b>INGRESOS</b>							
Utilidad antes de IR y PT		\$ 22.848,66	\$ 28.539,52	\$ 41.224,35	\$ 53.208,31	\$ 62.218,78	
Depreciaciones		\$ 7.243,00	\$ 7.243,00	\$ 7.243,00	\$ 7.396,59	\$ 7.396,59	
Amortizaciones		\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	
Valor de rescate							\$ 8.487,68
<b>TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO</b>		<b>\$ 30.191,66</b>	<b>\$ 35.882,52</b>	<b>\$ 48.567,35</b>	<b>\$ 60.704,90</b>	<b>\$ 69.715,37</b>	<b>\$ 8.487,68</b>
<b>EGRESOS</b>							
Reinversión en activos			-	\$ 338,09	\$ 3.700,76	-	
Pago principal		\$ 9.327,88	\$ 13.656,95	\$ 19.995,14			
Impuesto a la Renta 22%		-	\$ 3.427,30	\$ 4.280,93	\$ 6.183,65	\$ 7.981,25	\$ 9.332,82
Participación trabajadores 15%		-	\$ 4.272,70	\$ 5.336,89	\$ 7.708,95	\$ 9.949,95	\$ 11.634,91
<b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>		<b>\$ 9.327,88</b>	<b>\$ 21.356,95</b>	<b>\$ 29.951,04</b>	<b>\$ 17.593,37</b>	<b>\$ 17.931,20</b>	<b>\$ 20.967,73</b>
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>\$ (71.633,28)</b>	<b>\$ 20.863,78</b>	<b>\$ 14.525,57</b>	<b>\$ 18.616,31</b>	<b>\$ 43.111,53</b>	<b>\$ 51.784,17</b>	<b>\$ (12.480,05)</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.11. Estado de producción y ventas

En este caso el costo de ventas es igual al costo de producción, en vista de que la totalidad de los materiales adquiridos fueron procesados, terminados y posteriormente vendidos.

<b>“ARTE, LANA Y MODA” TEJIDOS A MANO ESTADO DE PRODUCCION Y VENTAS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Materia Prima Directa	\$24.147,15	\$ 26.114,66	\$ 28.833,76	\$ 32.317,50	\$ 36.853,14
Mano de Obra Directa	\$ 78.520,93	\$ 85.754,94	\$ 94.224,14	\$ 104.608,38	\$ 117.665,92
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 24.051,17	\$ 26.107,56	\$ 29.060,16	\$ 33.072,23	\$ 38.438,43
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 126.719,25</b>	<b>\$ 137.977,17</b>	<b>\$ 152.118,06</b>	<b>\$ 169.998,11</b>	<b>\$ 192.957,49</b>

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2016

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

### 5.12. Evaluación Financiera

La evaluación financiera es una herramienta que sirve para la toma de decisiones empresariales, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.

#### 5.12.1. Costo de capital

*Tabla 117: Costo de capital*

<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>TASA DE RENDIMIENTO</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>
Inversión propia	\$ 28.653,31	40,00%	8,00%	3,20%
Inversión financiada	\$ 42.979,97	60,00%	10,00%	6,00%
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>\$ 71.633,28</b>	<b>100,00%</b>		<b>9,20%</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 5.12.2. Tasa de rendimiento medio

CK = El Costo de Capital 9,20%

Inflación 2015= 3.38%

Para determinar la tasa de rendimiento medio se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{TRM} = (1+\text{CK})(1+\text{INF})-1$$

$$\text{TRM} = (1+0.0920)(1+0.0338)$$

$$\text{TRM} = 0.1289$$

La Tasa de rendimiento medio es 12.89%.

### 5.12.3. Valor actual neto (VAN)

El Valor Actual Neto permite determinar el valor presente de varios flujos de efectivo futuros, originados por una inversión.

**Tabla 118: Cálculo del valor actual neto**

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 12.89%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	\$ (71.633,28)		
1	\$ 20.863,78	\$ 1,13	\$ 18.481,36
2	\$ 14.525,57	\$ 1,27	\$ 11.397,64
3	\$ 18.616,31	\$ 1,44	\$ 12.939,46
4	\$ 43.111,53	\$ 1,62	\$ 26.543,41
5	\$ 51.784,17	\$ 1,83	\$ 28.242,37
<b>ΣFNA</b>			<b>\$ 97.604,24</b>

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

$$\text{VAN} = \Sigma\text{FNA} + \text{Inversión Inicial}$$

$$\text{VAN} = \$ 97.604,24 + (-71.633,28)$$

$$\text{VAN} = \quad \quad \quad \mathbf{\$ 25.970,96}$$

El Valor Actual Neto del proyecto durante 5 años es de \$ 25.970,96 valor que es superior a cero lo que significa que la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida por ende el proyecto puede aceptarse. Además quiere decir que al invertir \$ 71.633,28 después de 5 años se obtendrá \$ 25.970,96 más que la inversión realizada inicialmente.

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

Para determinar la tasa interna de retorno que es la tasa de descuento con la que el valor actual neto es igual a cero, se requiere calcular el VAN con una tasa superior y otra inferior aproximadamente, para después obtener el valor exacto de mencionada tasa.

**Tabla 119: VAN con tasa superior**

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 24,17%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	\$ (71.633,28)		
1	\$ 20.863,78	1,24	\$ 16.802,46
2	\$ 14.525,57	1,54	\$ 9.420,91
3	\$ 18.616,31	1,91	\$ 9.723,73
4	\$ 43.111,53	2,38	\$ 18.134,80
5	\$ 51.784,17	2,95	\$ 17.542,69
$\Sigma$ FNA			\$ 71.624,58
VAN TASA SUPERIOR			\$ (8,69)

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### Datos para la fórmula:

TASA INFERIOR: 12,89%

TASA SUPERIOR: 24,17%

VAN TASA INFERIOR: \$ 25.970,96

VAN TASA SUPERIOR: \$ -8,69

**Fórmula:**

$$TIR = Tasa\ inferior + (Tasa\ Superior - Tasa\ Inferior) \left[ \frac{VAN\ Tasa\ Inferior}{VAN\ Tasa\ Inferior - VAN\ Tasa\ Superior} \right]$$

$$TIR = 0,1289 + (0,2417 - 0,1289) \left[ \frac{25.970,96}{25.970,96 - (-8,69)} \right]$$

$$\mathbf{TIR = 24,17\%}$$

La tasa interna de retorno es del 24,17% valor que supera a la tasa del costo de oportunidad (12.89%), lo cual indica que el proyecto es factible.

**5.12.5. Relación Costo – Beneficio**

Esta relación determina el valor recuperado en el proyecto por cada dólar invertido en la duración del mismo.

**Fórmula:**

$$Beneficio\ Costo = \frac{\sum FN\ ACTUALIZADOS}{INVERSION\ INICIAL}$$

$$Beneficio\ Costo = \frac{97.604,24}{71.633,28}$$

$$\mathbf{Beneficio/ Costo = \$ 1,36}$$

Este indicador de beneficio-costo es superior a uno por lo cual demuestra que el proyecto es viable, además es muy representativo lo que indica que por cada dólar invertido en el proyecto se recibirá un dólar con treinta y seis centavos de ingresos.

**5.12.6. Punto de equilibrio del proyecto**

La fórmula empleada en la obtención del punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = (INVERSIÓN\ FIJA + COSTOS\ FIJOS) / MARGEN\ DE\ CONTRIBUCIÓN$$

Para obtener la cantidad de productos que deberán elaborarse para llegar al punto de equilibrio del proyecto se empleó varios datos del proyecto como:

**Precio de venta:** \$ 81,06 este valor representa la suma de todos los precios de venta de los siete productos que se elaborarán en el proyecto, y el precio de venta promedio es de \$ 11,58.

**Unidades:** 16150 es la cantidad total de productos elaborados durante el año 2016, es decir la suma de sacos, abrigos, chales, bufandas, gorras, guantes y medias.

**Costo variable:** \$ 126.719,25 es el costo total que se requiere para la producción del año 2016, el costo variable unitario es de \$ 7,85 es decir el costo variable sobre el total de unidades producidas.

**Margen de contribución:** \$ 3,73 representa la diferencia entre el precio de venta promedio y el costo variable unitario.

$$PE \text{ PROYECTO}(Q) = \frac{INVERSIÓN FIJA + COSTOS FIJOS}{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN}$$

$$PE \text{ PROYECTO } (Q) = \frac{\$ 95.225,41}{\$ 3,73}$$

$$PE (Q) = 25.501 \text{ unidades}$$

El punto de equilibrio del proyecto es de 25.501 unidades, la cual muestra el estado del proyecto en el que no se gana ni se pierde; es decir que al vender esta cantidad de productos se recupera la inversión de los socios.

### 5.13. Periodo de recuperación de la inversión

Para obtener este indicador es necesario relacionar los flujos netos de efectivo con la inversión inicial del proyecto.

**Tabla 120: Periodo de recuperación de la inversión**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS</b>	<b>FLUJOS NETOS ACUMULADOS</b>
1	\$ 18.481,36	
2	\$ 11.397,64	\$ 29.879,00
3	\$ 12.939,46	\$ 42.818,45
4	\$ 26.543,41	\$ 69.361,86
5	\$ 28.242,37	\$ 97.604,24

FUENTE: Estudio económico - financiero

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **Cálculo:**

$\Sigma$ FNA año 4: \$ 69.361,86

Inversión inicial: \$ 71.633,28

$\$ 71.633,28 - \$ 69.361,86 = \$ 2.271,41$

$2271,41/28242,37 = 0,08$

$4 + 0,08 = 4,08$  años

La inversión inicial que se empleará para dar inicio al proyecto se recuperará en 4,08 años, con lo cual indica que el tiempo de recuperación es menor que el tiempo preestablecido de duración del proyecto, por ende este análisis reafirma que la puesta en marcha del negocio es factible y rentable.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

#### **6.1. Nombre de la microempresa**

La empresa llevará el nombre de “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”.

#### **6.2. Giro del negocio**

Tiene como actividades la producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano tanto para damas, caballeros y niños, tales como: sacos, abrigos, chales, bufandas, gorras, guantes y medias de lana de oveja, los mismos que serán comercializados con sus respectivos acabados.

#### **6.3. Tipo de empresa**

La Empresa “ARTE, LANA Y MODA” TEJIDOS A MANO, es una empresa de tipo industrial, ya que se dedica a transformar la materia prima que en este caso es la lana de oveja, en productos terminados como son prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.

#### **6.4. Tamaño de la empresa**

La entidad en mención es una pequeña empresa ya que cuenta con 29 empleados.

#### **6.5. Sector al que pertenece la empresa**

Con relación a la conformación del capital, la empresa es de carácter privado, pertenece a este sector porque la totalidad del capital es aportaciones de socios.

## **6.6. Forma Jurídica a la que pertenece la empresa**

La Empresa “ARTE, LANA Y MODA” TEJIDOS A MANO, es una sociedad anónima, porque está compuesta por socios que tiene responsabilidad limitada sobre su capital aportado.

## **6.7. Misión**

“ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO” es una empresa líder en la producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano que ofrece calidad, moda y estilo con la finalidad de satisfacer a damas, caballeros y niños.

## **6.8. Visión**

“ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO” en 10 años será una empresa reconocida a nivel regional por la alta calidad, innovación y estilo de sus productos, por generar rentabilidad sustentable para beneficio de sus colaboradores, y además por aportar al desarrollo del país con responsabilidad social y ambiental.

## **6.9. Objetivos organizacionales**

- Ingresar en el primer año de implantación del proyecto a mercados nuevos, especialmente al mercado internacional, por medio del uso de estrategias de promoción y publicidad que den a conocer la empresa.
- Fomentar la innovación y creatividad permanente en sus productos, a través de actualizaciones en temas de tendencias, gustos y preferencias.
- Apoyar al desarrollo económico del país, contribuyendo al cumplimiento del Plan Nacional del Buen Vivir.

- Contribuir con el mejoramiento de la competitividad del país a nivel internacional especialmente del sector artesanal.

## 6.10. Principios y valores

### 6.10.1. Principios

- ◆ **Eficacia:** Es la disposición de los recursos y el esfuerzo de todos quienes forman parte de la empresa con el único fin de obtener los resultados esperados.
- ◆ **Eficiencia:** Es la utilización adecuada de los recursos humanos, económicos, tecnológicos y materiales en el logro de los objetivos trazados por la empresa.
- ◆ **Mejora continua:** Trabajar constantemente en el mejoramiento de cada uno de los procesos productivos como del producto final, para lograr cumplir las necesidades y exigencias de mercado actual.
- ◆ **Compromiso institucional:** Mantener incentivada la voluntad de todo el Talento Humano de la empresa en el cumplimiento de la Misión, Visión y objetivos planteados.

### 6.10.2. Valores

- ◆ **Responsabilidad:** Es uno de los principales valores de la empresa, ya que se pondrá en práctica en el cumplimiento de pedidos y pagos.
- ◆ **Respeto:** Es comprender y aceptar las condiciones y forma de ser de cada uno de los seres humanos
- ◆ **Honestidad:** Es actuar con la debida transparencia en cada proceso tanto con los cliente interno como externo.

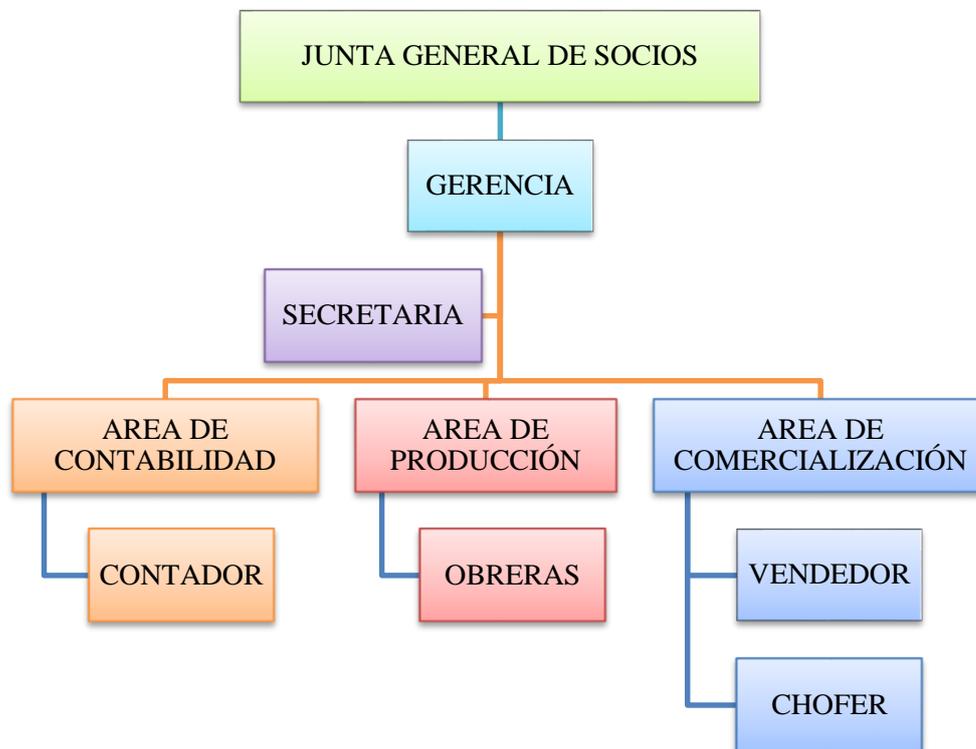
**6.11. Política**

Mantener una imagen institucional direccionada a la alta calidad de sus productos y en el trato adecuado a clientes, proveedores, comunidad, medio ambiente, empleados y accionistas, logrando que todo esté dentro de la normativa legal actual.

**6.12. Organigrama estructural**

La organización estructural de una empresa es primordial ya que ofrece importantes beneficios para la misma así como: lograr mayor coordinación, interrelación e integración de todas las actividades dentro de la institución, además ayuda en gran manera a determinar cada una de las actividades, obligaciones, responsabilidades y deberes de todos los miembros que conforman el ente productivo y determina los niveles de autoridad y direccionamiento.

**Ilustración 30: Organigrama estructural de “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”.**



FUENTE: Estructura Organizacional  
 ELABORADO POR: La Autora  
 AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### 6.13. Orgánico funcional

#### 6.13.1. Manual de funciones y descripción del puesto

##### 6.13.1.1. Junta General de Socios

La Junta General de Socios es el máximo órgano rector de la empresa, con decisiones estrictamente aplicables y se encuentra formada por todos los socios, además forman parte del nivel directivo de la empresa.

## 6.13.1.2. Gerencia

 <p style="text-align: center;">TEJIDOS A MANO <b>ARTE, LANA Y MODA</b> <i>Tejiendo glamour...</i> <b>EMPRESA “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”</b> <b>GERENTE GENERAL</b></p>	
<b>UNIDAD ADMINISTRATIVA:</b>	Gerencia
<b>CARGO:</b>	Gerente General
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b>	Ejecutivo
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	Junta General de Socios
<p><b>Naturaleza del puesto:</b> El gerente general es el representante legal de la empresa en todos los ámbitos. Este cargo es de carácter coordinador.</p> <p><b>Objetivo:</b> Optimizar el proceso administrativo, financiero, contable y productivo de la organización.</p>	
<p><b>Funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Representar legalmente a la empresa.</li> <li>❖ Cumplir y hacer cumplir la política de la empresa.</li> <li>❖ Contratar, remover y sancionar a los empleados de acuerdo a leyes, normas y reglamentos tanto internos como externos.</li> <li>❖ Desarrollar estrategias para alcanzar los objetivos planteados.</li> <li>❖ Custodiar el inventario de bienes y valores de la entidad.</li> <li>❖ Autorizar la adquisición de insumos para cada uno de los procesos.</li> <li>❖ Realizar convenios para ofertar los productos tejidos a mano.</li> <li>❖ Buscar nuevos mercados para ofertar los productos tejidos a mano.</li> </ul>	
<p><b>Perfil:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser responsable.</li> <li>❖ Ser positivo.</li> <li>❖ Tener liderazgo y capacidad de dirigir empresas.</li> <li>❖ Tener capacidad de negociación y toma de decisiones.</li> <li>❖ Actitud de trabajo en equipo.</li> </ul>	
<p><b>Requisitos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Profesional en administración de empresas, economía, contabilidad o carreras afines.</li> <li>❖ Experiencia en el campo profesional.</li> <li>❖ Edad mínima de 27 años.</li> </ul>	

## 6.13.1.3. Secretaría

 <p>TEJIDOS A MANO <b>ARTE, LANA Y MODA</b> <i>Tejiendo glamour...</i></p> <p><b>EMPRESA “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”</b></p> <p><b>SECRETARÍA GENERAL</b></p>	
<b>UNIDAD ADMINISTRATIVA:</b>	Secretaría
<b>CARGO:</b>	Secretaria General
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b>	Administrativo
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	Gerente General
<p><b>Naturaleza del puesto:</b> Este cargo es de carácter coordinador.</p> <p><b>Objetivo:</b> Coordinar y apoyar las actividades del nivel administrativo.</p>	
<p><b>Funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mantener ordenado los archivos de la empresa.</li> <li>❖ Manejar adecuadamente la información de su responsabilidad.</li> <li>❖ Realizar informes.</li> <li>❖ Organizar y asistir a reuniones para el registro de actas.</li> </ul>	
<p><b>Perfil:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Responsable.</li> <li>❖ Buenas relaciones humanas.</li> <li>❖ Capacidad de trabajo bajo presión.</li> <li>❖ Facilidad de expresión verbal y escrita.</li> <li>❖ Persona organizada.</li> </ul>	
<p><b>Requisitos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Estudios superiores o bachiller en secretariado ejecutivo.</li> <li>❖ Edad mínima 24 años.</li> <li>❖ Disponibilidad de trabajo a tiempo completo.</li> </ul>	

## 6.13.1.4. Área de contabilidad

 <p style="text-align: center;">TEJIDOS A MANO <b>ARTE, LANA Y MODA</b> <i>Tejiendo glamour...</i></p> <p style="text-align: center;"><b>EMPRESA “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”</b></p> <p style="text-align: center;"><b>CONTADOR GENERAL</b></p>	
<b>UNIDAD ADMINISTRATIVA:</b>	Área de contabilidad
<b>CARGO:</b>	Contador
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b>	Administrativo
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	Gerente general
<p><b>Naturaleza del puesto:</b> Este cargo es de carácter contable -financiero,</p> <p><b>Objetivo:</b> Cuantificar, registrar, clasificar, ordenar e interpretar información económica.</p>	
<p><b>Funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Registrar las transacciones diarias.</li> <li>❖ Velar por que la contabilidad sea manejada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF’s), y Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).</li> <li>❖ Elaborar los balances financieros y su respectivo análisis.</li> <li>❖ Manejar adecuadamente la normativa tributaria actual.</li> <li>❖ Realizar los pagos a proveedores, a empleados, al IESS, al SRI y todas las instituciones pertinentes.</li> <li>❖ Elaborar informes financieros para ser presentados a la gerencia y a los socios.</li> </ul>	
<p><b>Perfil:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Responsable.</li> <li>❖ Seguridad y firmeza.</li> <li>❖ Ética moral y profesional.</li> <li>❖ Trabajo en equipo.</li> </ul>	
<p><b>Requisitos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Título de educación superior en contabilidad y auditoría.</li> <li>❖ Experiencia mínima de 5 años en el área contable, financiera y tributaria.</li> <li>❖ Conocimientos en sistemas contables.</li> <li>❖ Capacidad de trabajo bajo presión.</li> <li>❖ Edad mínima de 27 años.</li> </ul>	

## 6.13.1.5. Área de producción

 <p style="text-align: center;">TEJIDOS A MANO <b>ARTE, LANA Y MODA</b> <i>Tejiendo glamour...</i> <b>EMPRESA “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”</b> <b>ÁREA DE PRODUCCIÓN</b></p>	
<b>UNIDAD ADMINISTRATIVA:</b>	Área de producción
<b>CARGO:</b>	Obrero textil
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b>	Operativo
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	Gerente general
<p><b>Naturaleza del puesto:</b> Este cargo es de carácter productivo.</p> <p><b>Objetivo:</b> Lograr eficiencia en el proceso productivo y un producto de calidad.</p>	
<p><b>Funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Realizar los acabados de los productos.</li> <li>❖ Etiquetar, empaçar y embodegar los productos.</li> <li>❖ Optimizar el uso de los insumos en el área de acabados.</li> <li>❖ Verificar el estado de la materia prima e insumos.</li> <li>❖ Recibir los productos a las tejedoras.</li> <li>❖ Verificar el estado y condiciones de los productos.</li> <li>❖ Entregar la materia prima y las condiciones de los productos a realizarse.</li> <li>❖ Realizar el aseo constante de su área.</li> </ul>	
<p><b>Perfil:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser responsable.</li> <li>❖ Ser hábil.</li> <li>❖ Mantener buenas relaciones humanas.</li> <li>❖ Ser ordenada.</li> <li>❖ Actitud de trabajo en equipo.</li> <li>❖ Conocimiento en tejidos a mano.</li> <li>❖ Conocimiento en actividades textiles.</li> <li>❖ Conocimiento en manejo de máquinas de coser.</li> <li>❖ Controlar la calidad del producto.</li> </ul>	
<p><b>Requisitos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Bachiller.</li> <li>❖ Experiencia en corte y confección.</li> <li>❖ Experiencia en producción artesanal, exactamente de tejidos a mano de prendas de vestir y accesorios.</li> </ul>	

## 6.13.1.6. Área de comercialización

 <p style="text-align: center;">TEJIDOS A MANO <b>ARTE, LANA Y MODA</b> <i>Tejiendo glamour...</i></p> <p style="text-align: center;"><b>EMPRESA “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”</b> <b>ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN</b></p>	
<b>UNIDAD ADMINISTRATIVA:</b>	Área de comercialización
<b>CARGO:</b>	Vendedor
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b>	Operativo
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	Gerente general
<b>Naturaleza del puesto:</b> Este cargo es de carácter comercial.	
<b>Objetivo:</b> Atender adecuadamente al cliente.	
<b>Funciones:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mantener un carácter adecuado para la atención al cliente.</li> <li>❖ Realizar las ventas de los productos en las instalaciones y fuera de ellas.</li> <li>❖ Administrar el sistema comercial de facturación, recaudación y cobranzas.</li> <li>❖ Elaborar información relacionados con las ventas.</li> <li>❖ Registrar los pedidos y sus características de cada uno de los productos.</li> </ul>	
<b>Perfil:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser responsable.</li> <li>❖ Ser atento.</li> <li>❖ Facilidad de comunicación.</li> <li>❖ Trato adecuado al cliente.</li> <li>❖ Manejo de técnicas de ventas.</li> </ul>	
<b>Requisitos:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Título superior en marketing y ventas.</li> <li>❖ Experiencia en ventas mínima de 2 años.</li> <li>❖ Tener conocimientos básicos en tejidos.</li> <li>❖ Manejo básico del idioma inglés.</li> </ul>	

## 6.13.1.7. Chofer

 <p style="text-align: center;">TEJIDOS A MANO <b>ARTE, LANA Y MODA</b> <i>Tejiendo glamour...</i></p> <p style="text-align: center;"><b>EMPRESA “ARTE, LANA Y MODA TEJIDOS A MANO”</b> <b>ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN</b></p>	
<b>UNIDAD ADMINISTRATIVA:</b>	Área de comercialización
<b>CARGO:</b>	Chofer
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b>	Operativo
<b>JEFE INMEDIATO:</b>	Gerente general
<b>Naturaleza del puesto:</b> Este cargo es de carácter comercial.	
<b>Objetivo:</b> Llevar los productos elaborados a su destino.	
<b>Funciones:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Transportar los tejidos desde el área de bodega hacia el vehículo.</li> <li>❖ Ubicar adecuadamente los productos para que no sufran daños.</li> <li>❖ Entregar los pedidos a los almacenes.</li> <li>❖ Cuidar correctamente en vehículo asignado para transportar los productos terminados.</li> </ul>	
<b>Perfil:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Ser responsable.</li> <li>❖ Ser atento.</li> <li>❖ Facilidad de comunicación.</li> <li>❖ Trato adecuado al cliente.</li> <li>❖ Manejo de técnicas de ventas.</li> </ul>	
<b>Requisitos:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Licencia de conducir profesional.</li> <li>❖ Experiencia en conducción de vehículos grandes.</li> </ul>	

## 6.14. Aspectos legales de funcionamiento

Para el funcionamiento de una empresa en la parroquia La Paz, cantón Montufar, provincia del Carchi se debe cumplir con requerimientos los cuales evitaran problemas legales y permitirán el normal desempeño de las actividades.

### **6.14.1. Constitución de la empresa**

#### **6.14.1.1 Obtención del Registro Único de Contribuyentes.**

##### **Requisitos para Sociedad:**

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

#### **6.14.1.2. Patente de funcionamiento.**

##### **Requisitos para obtener la patente municipal:**

- Recibo del último pago del impuesto predial de la ubicación de la empresa.
- Copia del RUC
- Documentos personales del representante legal.

## CAPÍTULO VII

### 7. ESTUDIO DE IMPACTOS

El presente capítulo consta de un análisis técnico de los aspectos tanto positivos como negativos que el proyecto generará en diversas áreas. Existe una amplia gama de metodologías para elaborar el análisis de impactos, para la presente investigación se ha adoptado una de las más adecuadas ya que es de fácil desarrollo, efectiva, real y además tiene una interpretación sencilla.

Para el análisis se ha determinado un rango de niveles de impactos positivos y negativos que varía desde 3 positivo hasta 3 negativo como se lo detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 121: Tabla de valoración de impactos**

-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

A continuación se elabora una matriz para cada impacto en la cual se establecen indicadores medibles por ende estos permitirán obtener un resultado.

Bajo cada una de las matrices se realiza un análisis por cada indicador, en la que se argumenta o explica las razones por las que se asignó determinado nivel de impacto de cada indicador.

Luego de terminar con las matrices de cada área se plantea una matriz global de impactos la misma que establecerá el impacto global que el proyecto tiene.

### 7.10. Impacto económico

**Tabla 122: Medición del impacto económico**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicador</b>								
Nivel de ingresos						x		2
Generación de puestos de empleo							x	3
Desarrollo del sector						x		2
Nivel de rentabilidad						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>
$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$ $\text{Nivel de impacto económico} = \frac{9}{4}$ $\text{Nivel de impacto económico} = 2.25 = 2$ $\text{Nivel de impacto económico} = \text{medio positivo}$								

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **Análisis de indicadores**

##### 7.10.1. Nivel de ingresos

Este indicador tiene un nivel de impacto de medio positivo, ya que el proyecto permitirá aumentar los ingresos de quienes se encuentren involucrados en el mismo por ende todos mejoraran sus condiciones de vida.

##### 7.10.2. Generación de puestos de empleo

Este indicador de igual manera tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, ya que con la puesta en marcha del presente proyecto se abrirán varios puestos de empleo principalmente para personas de la zona en donde se establecerá el negocio es decir en la parroquia la Paz y sus alrededores. Además de que el proyecto requiere de una importante cantidad de mano de obra para su funcionamiento.

### 7.10.3. Desarrollo del sector

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, ya que el presente proyecto brindara oportunidad de superación principalmente a mujeres de la parroquia la Paz.

### 7.10.4. Nivel de rentabilidad

Este indicador posee un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, ya que en el anterior estudio financiero se demostró que la aplicación del proyecto ofrecerá un nivel de rentabilidad atractivo y adecuado para su funcionamiento.

### 7.11. Impacto social

**Tabla 123: Medición del impacto social**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicador</b>								
Calidad de vida							x	3
Relaciones interpersonales						x		2
Seguridad laboral							x	3
Bienestar comunitario						x		2
<b>TOTAL</b>								10
$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$ $\text{Nivel de impacto social} = \frac{10}{4}$ $\text{Nivel de impacto social} = 2.5 = 3$ $\text{Nivel de impacto social} = \text{alto positivo}$								

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **Análisis**

#### 7.11.1. Calidad de vida

Este indicador tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, ya que el proyecto lo que busca es contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población y en especial mejorar los niveles de satisfacción de los empleados que trabajarán en la empresa.

**7.11.2. Relaciones interpersonales**

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, las buenas relaciones interpersonales contribuirán a crear asociaciones duraderas tanto con clientes, proveedores, socios e incluso con la comunidad.

**7.11.3. Seguridad laboral**

Este indicador tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, ya que por ser una actividad cien por ciento artesanal de tejidos a mano garantiza que las productoras tengan seguridad laboral durante todo el año debido a que existirá comercialización de estos productos durante el transcurso del mismo.

**7.11.4. Bienestar comunitario**

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, este indicador estará presente en la tranquilidad y la satisfacción de la gente de la parroquia en donde se ubicará la empresa, además de que esta no afectará relaciones con nadie en este lugar.

## 7.12. Impacto ambiental

**Tabla 124: Medición del impacto ambiental**

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Contaminación de ruidos			X					-1
Manejo de desechos			X					-1
Utilización de químicos amigables		X						-2
<b>TOTAL</b>								-4
$\text{Nivel de impacto ambiental} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$ $\text{Nivel de impacto ambiental} = \frac{-4}{3}$ $\text{Nivel de impacto ambiental} = -1.33 \approx -1$ $\text{Nivel de impacto ambiental} = \text{bajo negativo}$								

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### Análisis

#### 7.12.1. Contaminación de ruido

Este indicador tiene un nivel de impacto de -1 siendo un impacto bajo - negativo, el presente proyecto emplea maquinarias como máquinas de coser y planchas vaporizadores, que producen ruidos, los cuales no son de gran potencia.

#### 7.12.2. Manejo de desechos

Este indicador tiene un nivel de impacto de -1 siendo un impacto bajo negativo, el manejo adecuado de desechos será una actividad primordial dentro de la empresa ya que se reciclara la mayor cantidad de desechos sólidos para darles un nuevo uso y por ende disminuir la contaminación que estos productos pudieran causar al ser arrojados al medio ambiente.

#### 7.12.3. Utilización de químicos amigables

Este indicador tiene un nivel de impacto de - 2 siendo este un impacto medio negativo, la empresa emplea materia prima directa que requiere de químicos para su

tinturación, lo que se pretende es manejar adecuadamente los residuos de esta materia, con la finalidad de que no tenga contacto con el suelo y el agua.

### 7.13. Impacto cultural

**Tabla 125: Medición del impacto cultural**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicador</b>								
Intermediación justa							x	3
Fomento de la actividad artesanal							x	3
Competitividad del mercado artesanal						x		2
Integración del sector productivo						x		2
<b>TOTAL</b>								10
$\text{Nivel de impacto cultural} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$ $\text{Nivel de impacto cultural} = \frac{10}{4}$ $\text{Nivel de impacto cultural} = 2.5 = 3$ $\text{Nivel de impacto cultural} = \text{alto positivo}$								

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

#### **Análisis**

#### 7.13.1. Intermediación justa

Este indicador tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, ya que el proyecto pretende realizar una intermediación justa tanto empresa - productoras, empresa – proveedores y empresa – clientes, lo cual beneficiara a todos los involucrados es decir las productoras obtendrán más ingresos por las prendas elaboradas, los proveedores se beneficiarán de pagos puntuales y los clientes obtendrán un producto de calidad a un precio justo.

#### 7.13.2. Fomento de la actividad artesanal

Este indicador tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, ya que el proyecto se encuentra dirigido al fomento de la actividad artesanal especialmente en la

zona norte del país específicamente en la provincia del Carchi, además de que es un lugar en donde se encuentra gran parte de la población que se dedica a la producción de productos artesanales fomentando así la cultura con la permanencia de esta actividad durante el paso del tiempo.

### **7.13.3. Competitividad del mercado artesanal**

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, con la puesta en marcha del proyecto lo que se desea es proveer de productos tejidos a mano a clientes que tiene un mercado conocido alrededor del mundo lo cual ayudará a generar mayor competitividad nacional y regional del mercado artesanal especialmente de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano, además es porque existen países que realizan pedidos a gran escala de este tipo de productos.

### **7.13.4. Integración del sector productivo**

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, con la ejecución del proyecto se integrarán la empresa y la sociedad por el hecho de que se generarán fuentes de empleo por consiguiente los niveles de vida de los involucrados en el proyecto mejoraran considerablemente.

## 7.14. Impacto empresarial y educativo

**Tabla 126: Medición del impacto empresarial y educativo**

<b>Indicador</b>	<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
Mejoramiento continuo de procesos								x	3
Generación de conocimientos							x		2
Participación del personal							x		3
Creación de valor de la empresa							x		3
<b>TOTAL</b>									11
$\text{Nivel de impacto empresarial y educativo} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$ $\text{Nivel de impacto empresarial y educativo} = \frac{11}{4}$ $\text{Nivel de impacto empresarial y educativo} = 2.75 = 3$ $\text{Nivel de impacto empresarial y educativo} = \text{alto positivo}$									

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

### Análisis

#### 7.14.1. Mejoramiento continuo de procesos

Este indicador tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, el proyecto implementara sistemas de mejoramiento continuo en cada uno de sus procesos iniciando desde la obtención de la materia prima de calidad hasta entregar un producto óptimo para los clientes logrando satisfacer cada una de sus exigencias.

#### 7.14.2. Generación de conocimientos

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2 siendo un impacto medio positivo, la puesta en marcha del proyecto requerirá un conocimiento adecuado sobre el manejo de recursos y del mercado por parte de la administración, pero también requiere que las productoras tengan capacitaciones oportunas sobre nuevos modelos o técnicas de tejido para que así los productos ofertados sean innovadores dentro del mercado.

### 7.14.3. Participación del personal

Este indicador tiene un nivel del impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, en la puesta en marcha del presente proyecto se involucrará en gran manera a todos quienes forman parte de la empresa tanto productoras, obreras y empleados ya que las opiniones emitidas permitirán que se tomen decisiones adecuadas para el buen desarrollo de la empresa, además se logrará mayor integración y por ende todos se sentirán a gusto trabajando en la entidad.

### 7.14.4. Creación de valor de la empresa

Este indicador tiene un nivel de impacto de 3 siendo un impacto alto positivo, la finalidad de la implantación del proyecto es que se cree valor de la empresa en el ámbito económico, además de que se emita una imagen positiva de la misma dentro del mercado nacional y regional, sin que sea menos importante beneficiar a los cliente internos y externos.

### 7.15. Impacto global del proyecto

A continuación se realiza un análisis global de los impactos que generará el proyecto:

**Tabla 127: Medición del impacto global del proyecto**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicador</b>								
Impacto económico						x		2
Impacto social							x	3
Impacto ambiental			x					-1
Impacto cultural							x	3
Impacto empresarial y educativo							x	3
<b>TOTAL</b>								10
$\text{Nivel de impacto global del proyecto} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de indicadores}}$ $\text{Nivel de impacto global del proyecto} = \frac{10}{5}$ $\text{Nivel de impacto global del proyecto} = 2$ $\text{Nivel de impacto global del proyecto} = \text{medio positivo}$								

FUENTE: Estudio de impactos

ELABORADO POR: La Autora

AÑO DE INVESTIGACIÓN: 2015

**Análisis**

Después de obtener un análisis de cada uno de los impactos se puede concluir que la puesta en marcha del proyecto generará un impacto global “medio positivo”, esto indica que contribuirá positivamente a diversos sectores relacionados con la empresa, por lo cual se crea grandes expectativas de su implementación, además cabe recalcar que la empresa buscará beneficiar también a la sociedad y al país generando incluso competitividad a nivel internacional.

## CONCLUSIONES

- ❖ En el diagnóstico situacional realizado en la parroquia La Paz, según el análisis de la matriz AOOR existen condiciones favorables que promueven la creación de la empresa de producción y comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano para damas, caballeros y niños.
- ❖ En la realización del marco teórico se pudo conocer los conceptos de los términos que se incluyen en el presente estudio, los mismos que ayudaron al desarrollo y entendimiento del proyecto.
- ❖ El estudio de mercado permitió aclarar la existencia de un mercado potencial a satisfacer, se logró evidenciar también que la capacidad de producción de la empresa es del 19% con relación a la demanda insatisfecha proyectada, esto demuestra que el presente proyecto es viable.
- ❖ Mediante el estudio técnico se determinó la capacidad y tamaño del proyecto, también la localización y la inversión necesaria para su ejecución. El financiamiento estará conformado por un capital propio que representa el 40% y el 60% será un crédito. En este estudio se evidenció que la localización de la empresa es la adecuada ya que cuenta con los servicios básicos, vías de fácil acceso y además las tejedoras se encuentra en este lugar.
- ❖ Con los resultados que arrojó el estudio financiero se concluye que la creación de la mencionada empresa es factible, ya que proporciona a sus involucrados una rentabilidad interesante. La evaluación financiera determinó también que la inversión en el proyecto generará una utilidad constante durante la duración del mismo

- ❖ En la determinación de la estructura organizacional de la empresa se elaboró la misión, visión, objetivos los cuales servirán para avanzar correctamente en el desarrollo de la empresa.
  
- ❖ En el análisis de los impactos económico, social, ambiental, cultural y empresarial – educativo, se logró determinar los efectos tanto positivos como negativos que se darán con la ejecución del proyecto. El impacto general del proyecto se encuentra en una valoración de impacto medio positivo lo cual indica que el proyecto será atractivo para todos quienes se encuentren involucrados en el mismo.

## RECOMENDACIONES

- ❖ Las personas involucradas en el proyecto deben considerar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que se obtuvieron en el diagnóstico situacional, para que mediante la implantación del proyecto se promueva la actividad artesanal y productiva en la parroquia La Paz.
- ❖ Es importante recomendar que se realicen actualizaciones de términos, conceptos, reglamentos y normativas del proyecto, a través de fuentes bibliográficas confiables para que exista una adecuada comprensión del mismo.
- ❖ Después de realizado el estudio de mercado se observó que existe una demanda insatisfecha de este tipo de productos tejidos a mano, es por esto que se recomienda tratar de cubrir esta demanda por medio de la utilización de estrategias adecuadas relacionadas con la promoción, el producto y el precio, esto hará del Ecuador un país más competitivo internacionalmente.
- ❖ Para que este tipo de proyectos tengan éxito se estima conveniente que las instituciones financieras otorguen facilidades en los financiamientos requeridos, con la finalidad de lograr los niveles de producción planteados.
- ❖ Según el estudio financiero realizado, se recomienda crear la nueva unidad productiva ya que significa una gran oportunidad de inversión por los índices de rentabilidad que esta ofrecerá, además antes de implantar un negocio o empresa se debe estudiar financieramente la viabilidad del proyecto.
- ❖ Para el desarrollo adecuado de una empresa, se debe elaborar la estructura organizacional, esta tiene como finalidad coordinar cada una de las funciones que tendrán los empleados, sin que sea menos importante el fiel cumplimiento de la misión,

visión, principios y valores formulados, para de este modo lograr los objetivos determinados.

- ❖ Analizar las variables del entorno y conocer el nivel de impacto que tendrá la puesta en marcha de la empresa, permitirá comprender de una mejor manera la situación actual del lugar, lo cual servirá para corregir algún problema futuro.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### BIBLIOGRAFÍA

- Anzola Rojas, S. (2010). Administración de pequeñas empresas. McGraw-Hill.
- Araujo Arévalo, D. (2012). Proyectos de Inversión. Trillas.
- Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de Proyectos (Séptima ed.). México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Blanes Prieto, J. (2010). Diccionario de términos contables (Quinta ed.). México: CECSA.
- Bravo Valdivieso, M. (2013). Contabilidad General (Onceava ed.). Quito: Escobar Impresores.
- Calleja Bernal, F. J. (2011). Contabilidad 1 (Primera ed.). México DF: Pearson Educación.
- Córdoba Padilla, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos (Segunda ed.). Bogota: Ecoe Ediciones.
- Chiavenato, I. (2011). Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones (Novena ed.). McGraw-Hill.
- Diario La Hora. (27 de Octubre de 2011). La Gruta de La Paz está en el Carchi. De viaje.
- Estupiñan Gaitán, R. (2013). Estados Financieros básicos bajo NIC/NIIF (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. E. (2014). Contabilidad Financiera . México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Ivancevich, J. M., Konopaske, R., & Matteson, M. T. (2008). Comportamiento Organizacional (Séptima ed.). México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Maldonado, F., & Proaño, G. (Septiembre de 2015). La Industria en Ecuador. Ekos, 57-62.
- Maldonado, F., & Puebla, A. (2014). El dinamismo de la empresa ecuatoriana. Ekos, 60-62.
- Montalvo, C. E. (Julio de 2015). Tejidos a mano en la parroquia La Paz. (L. Ruano, Entrevistador)
- Oña Villarreal, H. (2006). Fechas Históricas y hombres notables del Ecuador y del Mundo (Décima ed.). Quito.
- Ortega Castro, A. (2010). Proyectos de Inversión. México: Compañía Editorial Continental.
- Palacios Acero, L. C. (2012). Estrategias de Creación Empresarial. Bogotá: Ecoediciones.
- Parkin, M. (2010). Fundamentos de teoría económica. Madrid: Pearson Educación.
- Parkin, M. (2014). Economía (Decimoprimera ed.). México: Pearson Educación.
- Sapag, N. (2011). Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación. Pearson Education.
- Sarmiento R., R. (2010). Contabilidad de Costos. Andinos.

- Zapata Sánchez, P. (2011). Contabilidad General: Con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (Séptima ed.). Madrid: McGrawHill.

## LINKOGRAFÍA

- <http://definicion.de/metodo-inductivo/#ixzz3LbT5YP6H>
- <http://definicion.de/metodo-deductivo/#ixzz3LbQwTs26>
- <http://colbertgarcia.blogspot.com/2008/04/metodo-deductivo-y-metodo-inductivo.html>
- <https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>
- [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)
- <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-textil-2012/>
- <http://carchi.gob.ec/index.php/informacion-provincial/mapas-provinciales>
- <http://mapasamerica.dices.net/ecuador/mapa.php?nombre=Canton-Montufar&id=11838>
- <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>
- <http://www.artesanum.com/definicion-lana-543.html>
- [http://www.artesanum.com/definicion\\_artesano-artesanum-5032.html](http://www.artesanum.com/definicion_artesano-artesanum-5032.html)
- <http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>
- <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-textil-2012/>
- <http://gplapaz.gob.ec/carchi/?paged=2>
- <http://www.guiaparatejerbien.com/2008/07/materiales-necesarios.html>

- <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>
- <http://carchi.gob.ec/index.php/nuestra-provincia/turismo>
- [http://www.planificacion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
- [http://www.ingenieria.unam.mx/industriales/historia/carrera\\_historia\\_prod\\_artesanal.html](http://www.ingenieria.unam.mx/industriales/historia/carrera_historia_prod_artesanal.html)

# ANEXOS

## ANEXO N°1



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

## ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

## ENCUESTA

ENCUESTA APLICADA A PRODUCTORES POTENCIALES DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO.

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como finalidad conocer la oferta actual de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano en la parroquia La Paz.

**INSTRUCCIONES:**

- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una x las respuestas que usted crea conveniente.
- ✓ Proporcione la información verídica, sincera y oportuna.

**DATOS GENERALES DE LA ENCUESTADA**

**EDAD:**.....

**GÉNERO:**.....

**OCUPACIÓN:**.....

**CUESTIONARIO**

1. ¿Cuál es número promedio de prendas o accesorios que usted elabora o podría elaborar en un mes?

PRODUCTOS	UNIDADES		
	1-10	11-20	21 o más
Sacos			
Abrigos			
Chales			
Gorras			
Bufandas			
Guantes			
Medias			

2. ¿Qué producto es el que elabora con mayor frecuencia?

<b>PRODUCTOS</b>	
Sacos	
Abrigos	
Chales	
Gorras	
Bufandas	
Guantes	
Medias	

3. ¿Qué precios promedio recibe por cada una de las prendas o accesorios que usted elabora?

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>		
	<b>0.50-2.99 dólares</b>	<b>3-14.99 dólares</b>	<b>15 o más dólares</b>
Sacos			
Abrigos			
Chales			
Gorras			
Bufandas			
Guantes			
Medias			

4. ¿Qué material usted utiliza con mayor frecuencia para el tejido de las prendas o accesorios?

Lana de oveja	<input type="text"/>
Lana de alpaca	<input type="text"/>
Hilo	<input type="text"/>
Otros	<input type="text"/>

5. Los modelos o diseños de las prendas o accesorios que usted teje son:

Propios	<input type="text"/>
Por pedido	<input type="text"/>
Ambos	<input type="text"/>

6. ¿Cuáles son las tallas de las prendas y accesorios que usualmente usted teje?

Pequeña	<input type="text"/>
Mediana	<input type="text"/>
Grande	<input type="text"/>
Todas	<input type="text"/>

7. ¿Qué cantidad de lana de oveja usted emplea aproximadamente para cada uno de las prendas o accesorios?

PRODUCTO	CANTIDAD		
	0.25-1 libra	1.01-1.5 libras	1.6 o más libras
Sacos			
Abrigos			
Chales			
Gorras			
Bufandas			
Guantes			
Medias			

8. ¿Desde hace que tiempo usted teje prendas o accesorios?

1-6 años	<input type="text"/>
7-15 años	<input type="text"/>
16-25 años	<input type="text"/>
26 o más años	<input type="text"/>

9. Los productos que usted elabora son principalmente para:

Damas	<input type="text"/>
Caballeros	<input type="text"/>
Niños	<input type="text"/>

10. ¿Si se creara una empresa en la parroquia La Paz que produzca y venda permanentemente los tejidos que usted elabora estaría dispuesta a trabajar para esta empresa?

SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>

¡Muchas gracias por su colaboración!

## ANEXO N°2



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

## ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

## ENTREVISTA

ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS EN TEMAS SOBRE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO.

## CUESTIONARIO

1. ¿Usted produce y vende los tejidos?
2. En porcentajes del 1 al 100¿Cuáles son los productos que usted comercializa con mayor frecuencia?
3. ¿Realiza usted el acabado de los productos?
4. ¿Cómo obtiene usted la materia prima para la confección de prendas y accesorios tejidos a mano?
5. ¿Utiliza usted algún tipo de equipo y maquinaria en la terminación de los tejidos?
6. ¿En qué porcentaje distribuye usted los tejidos al mercado nacional y extranjero?
7. ¿Desde hace que tiempo usted comercializa este tipo de tejidos a mano?
8. ¿Cuál es el número promedio de prendas tejidas a mano que usted comercializa por mes?
9. ¿Cuál es el precio que a usted le pagan por los productos y que usted paga por cada uno a las productoras?
10. ¿Qué cantidad de material emplea usted en la elaboración de cada tejido?

## ANEXO N°3



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**  
**ENCUESTA**

**ENCUESTA APLICADA A COMERCIALIZADORES DE PRENDAS DE VESTIR Y ACCESORIOS TEJIDOS A MANO. DE LA CIUDAD DE OTAVALO**

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como finalidad conocer el grado de aceptación que tienen las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano.

**INSTRUCCIONES:**

- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una x las respuestas que usted crea conveniente.
- ✓ Proporcione la información verídica, sincera y oportuna.

**CUESTIONARIO**

1. ¿Alrededor de cuántos años se dedica a la comercialización de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano?

1 mes a 1 año	<input type="checkbox"/>
1 año a 5 años	<input type="checkbox"/>
Más de 5 años	<input type="checkbox"/>

2. ¿De qué material son los productos que Usted comercializa con más frecuencia?

Lana de oveja	<input type="checkbox"/>
Lana de alpaca	<input type="checkbox"/>
Ambos	<input type="checkbox"/>

3. ¿Cómo adquiere Usted los tejidos a mano?

Producción propia	<input type="checkbox"/>
Acude a otras provincias	<input type="checkbox"/>
Acude a comunidades cercanas	<input type="checkbox"/>
Le entregan en su local	<input type="checkbox"/>

4. ¿En qué estado adquiere las prendas y accesorios tejidos a mano?

Con acabados	<input type="checkbox"/>
Sin acabados	<input type="checkbox"/>

5. ¿Cuáles de los siguientes productos son comercializados con más frecuencia?

Sacos	<input type="checkbox"/>
Abrigos	<input type="checkbox"/>
Bufandas	<input type="checkbox"/>
Chales	<input type="checkbox"/>
Gorras	<input type="checkbox"/>
Guantes	<input type="checkbox"/>
Medias	<input type="checkbox"/>

6. ¿Qué cantidad de los siguientes productos tejidos a mano comercializa a mano?

PRODUCTO	CANTIDAD
Sacos	<input type="text"/>
Abrigos	<input type="text"/>
Bufandas	<input type="text"/>
Chales	<input type="text"/>
Gorras	<input type="text"/>
Guantes	<input type="text"/>
Medias	<input type="text"/>

7. ¿Cada cuánto tiempo se abastece de prendas de vestir y accesorios tejidos a mano?

1 vez al mes	<input type="checkbox"/>
2 veces al mes	<input type="checkbox"/>
3 veces al mes	<input type="checkbox"/>
4 veces al mes	<input type="checkbox"/>

8. ¿A qué precios Usted comercializa los siguientes productos tejidos a mano?

PRODUCTO	PRECIOS
Sacos	<input type="text"/>
Abrigos	<input type="text"/>
Bufandas	<input type="text"/>
Chales	<input type="text"/>
Gorras	<input type="text"/>
Guantes	<input type="text"/>
Medias	<input type="text"/>

9. ¿A qué precios Usted adquiere los siguientes productos tejidos a mano?

PRODUCTO	PRECIOS
Sacos	
Abrigos	
Bufandas	
Chales	
Gorras	
Guantes	
Medias	

10. ¿Cuál es el mercado al cual distribuye los productos tejidos a mano?

Nacional

Internacional

11. Qué colores son los preferidos en la comercialización de las prendas o accesorios tejidos a mano?

Claros

Obscuros

Ambos

12. Cuántos de los siguientes productos tejidos a mano comercializa durante un mes?

PRODUCTO	CANTIDAD
Sacos	
Abrigos	
Bufandas	
Chales	
Gorras	
Guantes	
Medias	

¡Muchas gracias por su colaboración!

**ANEXO N°4****Demanda de sacos o abrigos de lana**

Para determinar el número de unidades de sacos o abrigos de lana por tonelada, hay que tener en cuenta que cada saco o abrigo tiene un peso promedio de 2 libras es decir 907,03 gramos así:

1 tonelada = 1000000 gramos dividido para 907,03 gramos

Unidades totales por tonelada =  $1000000 \text{ g} / 907.03 \text{ g} = 1102.5$  unidades de sacos o abrigos de lana.

**Cálculo:**

**Año 2011:** 44.11 toneladas \* 1102.5 unidades = 48631 sacos o abrigos

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIÓN (TONELADAS)</b>	<b>DEMANDA ANUAL (UNIDADES)</b>
2011	44,11	48631
2012	32,60	35942

**Fuente:** Portal BCE

**ANEXO N°5****Demanda de chales o bufandas**

Para determinar el número de unidades de bufandas o chales por tonelada, hay que considerar que cada bufanda tiene un peso de 302.34 gramos así:

1 tonelada = 1000000 gramos divididos para 302.34 gramos

Unidades totales por tonelada =  $1000000 / 302.34 = 3307.5$  unidades

**Cálculo:**

**Año 2011:** 22.47 toneladas \* 3307.5 unidades = 74320 bufandas o chales

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIÓN (TONELADAS)</b>	<b>DEMANDA ANUAL (UNIDADES)</b>
2011	22,47	74320
2012	42,76	141429

**ANEXO N°6****Demanda de guantes**

Para determinar el número de pares de guantes por tonelada, hay que considerar que cada par de guantes tiene un peso de 151.17 gramos así:

1 tonelada = 1000000 gramos divididos para 151.17 gramos

Unidades totales por tonelada =  $1000000 / 151.17 = 6615$  pares de guantes

**Cálculo:**

**Año 2011:** 2.1 toneladas \* 6615 unidades = 13892 pares de guantes.

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIÓN (TONELADAS)</b>	<b>DEMANDA ANUAL (UNIDADES)</b>
2011	2,1	13892
2012	4,84	32017

**ANEXO N°7****Demanda de gorras o medias**

Para determinar el número de pares de medias o gorras por tonelada, hay que considerar que cada par de medias o gorras tienen un peso de 151.17 gramos así:

1 tonelada = 1000000 gramos divididos para 151.17 gramos

Unidades totales por tonelada =  $1000000 / 151.17 = 6615$  pares de medias o gorras.

**Cálculo:**

**Año 2011:** 2.84 toneladas \* 6615 unidades = 18787 pares de medias o gorras.

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIÓN (TONELADAS)</b>	<b>DEMANDA ANUAL (UNIDADES)</b>
2010	2,84	18787
2011	10,63	70317

**ANEXO N°8****Proyección de la oferta de bufandas o chales tejidos a mano**

Para obtener la oferta de bufandas o chales tejidos a mano se procede a sumar los resultados de la encuesta a comercializadores de productos tejidos a mano de la ciudad de Otavalo, es decir la cantidad total de bufandas y chales que cada local oferta durante un mes.

Los comercializadores ofertan un total de 2909 bufandas y 238 chales un total de 3147 productos durante un mes, y durante un año serán 37764 productos en 2015.

Hay que tomar en cuenta que cada bufanda tiene un peso de 302,34 gramos.

$1 \text{ tonelada} = 1000000 \text{ gramos} / 302.34 \text{ g} = 3307.5 \text{ unidades de bufandas o chales}$

Sumatoria 37.764 unidades dividido para 3307.5 unidades = 11, 42 toneladas ofertadas en la ciudad de Otavalo durante el 2015.

Además hay que tomar en cuenta que se utilizó la tasa de crecimiento promedio de los sacos ya que estos productos han tenido los mismos índices de crecimiento que es del 1,03%.

**ANEXO N°9****Proyección de la oferta de gorras o medias tejidas a mano año 2014**

Para obtener la oferta de gorras o medias tejidas a mano se procede a sumar los resultados de la encuesta a comercializadores de la ciudad de Otavalo.

Hay que tomar en cuenta que cada gorra o par de medias tienen un peso de 151.17 gramos cada uno.

La oferta mensual de estos productos en la ciudad de Otavalo 1282 entre sacos y abrigos, y la oferta anual será de 15.384 productos.

1 tonelada = 1000000 gramos / 151.17 g = 6615 unidades de gorras o par de medias.

15.384 productos dividido para 6615 = 2,33 toneladas

**ANEXO N° 10****Proyección de la oferta de guantes tejidos a mano de la ciudad de Otavalo**

Para obtener la oferta de guantes tejidos a mano se procede a sumar los resultados de la encuesta a comercializadores de la ciudad de Otavalo.

Hay que tomar en cuenta que cada gorra o par de medias tienen un peso de 151.17 gramos cada par.

La oferta mensual de guantes en la ciudad de Otavalo es de 209 pares de guantes es decir al año 2015 fueron 2508.

$1 \text{ tonelada} = 1000000 \text{ gramos} / 151.17 \text{ g} = 6615 \text{ unidades de gorras o par de medias.}$

$\text{Sumatoria } 2508 \text{ unidades dividido para } 6615 \text{ unidades} = 0,38 \text{ toneladas.}$

**ANEXO N° 11****Determinación del precio de compra del producto a las productoras y precio de venta al consumidor**

Para obtener el precio que se pagará por los productos a quienes tejan los mismos se procedió a tomar información de las entrevistas a comercializadores y posteriormente se promedió estos precios.

PRODUCTOS	COMERCIALIZADORES		PROMEDIO
	1	2	
Sacos	5,00	7,00	6,00
Abrigos	9,00	7,00	8,00
Chales	7,00	5,00	6,00
Gorras	1,00	1,00	1,00
Bufandas	3,00	3,00	3,00
Guantes	2,00	2,00	2,00
Medias	2,00	2,00	2,00

*Fuente: Investigación de mercados*

De igual manera se procedió a promediar los precios de venta otorgados por los comercializadores.

PRODUCTOS	COMERCIALIZADORES		PROMEDIO
	1	2	
Sacos	19,00	17,00	18,00
Abrigos	21,00	19,00	20,00
Chales	12,00	10,00	11,00
Gorras	5,00	5,00	5,00
Bufandas	12,00	12,00	12,00
Guantes	6,00	6,00	6,00
Medias	6,00	6,00	6,00

*Fuente: Investigación de mercados*

**ANEXO N° 12**

Para obtener el valor total de los ingresos proyectados por venta de las prendas de vestir y accesorios tejidos a mano se procedió a elaborar una tabla individual de los ingresos que se obtendrán por cada uno de los productos ofertados en la cual se multiplicó la capacidad proyectada de cada uno de los productos por su respectivo precio proyectado en el año 2016 (referirse a la Tabla N° 64 Proyección del precio de venta) como se muestra a continuación:

**INGRESOS PROYECTADOS EN VENTAS**

A continuación se detalla los ingresos que generarán las ventas por cada uno de los productos ofertados.

**SACOS**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	5191	5494	5989	6706	7682
Precio proyectado	\$ 18,71	\$ 19,44	\$ 20,21	\$ 21,00	\$ 21,83
<b>TOTAL</b>	<b>\$97.115,61</b>	<b>\$106.815,92</b>	<b>\$121.018,10</b>	<b>\$140.815,67</b>	<b>\$167.668,83</b>

**ABRIGOS**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	738	781	851	953	1092
Precio proyectado	\$ 20,79	\$ 21,60	\$ 22,45	\$ 23,33	\$ 24,25
<b>TOTAL</b>	<b>\$15.339,00</b>	<b>\$16.871,12</b>	<b>\$19.114,29</b>	<b>\$22.241,23</b>	<b>\$26.482,58</b>

**BUFANDAS**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	6885	7052	7224	7250	7193
Precio proyectado	\$ 12,47	\$ 12,96	\$ 13,47	\$ 14,00	\$ 14,55
<b>TOTAL</b>	<b>\$85.865,34</b>	<b>\$91.408,20</b>	<b>\$97.308,24</b>	<b>\$101.504,34</b>	<b>\$104.660,86</b>

**CHALES**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	563	577	591	593	589
Precio proyectado	\$ 11,43	\$ 11,88	\$ 12,35	\$ 12,83	\$ 13,34
<b>TOTAL</b>	<b>\$6.439,65</b>	<b>\$6.855,35</b>	<b>\$7.297,84</b>	<b>\$7.612,54</b>	<b>\$7.849,26</b>

**GORRAS**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	2234	2202	2149	2071	1967
Precio proyectado	\$ 5,20	\$ 5,40	\$ 5,61	\$ 5,83	\$ 6,06
<b>TOTAL</b>	<b>\$11.607,12</b>	<b>\$11.891,88</b>	<b>\$12.060,27</b>	<b>\$12.083,36</b>	<b>\$11.922,40</b>

**GUANTES**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	225	280	366	495	691
precio proyectado	\$ 6,24	\$ 6,48	\$ 6,74	\$ 7,00	\$ 7,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.401,31</b>	<b>\$ 1.816,59</b>	<b>\$ 2.463,47</b>	<b>\$ 3.464,58</b>	<b>\$ 5.026,28</b>

**MEDIAS**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Cantidad proyectada	314	310	302	291	276
Precio proyectado	\$ 6,24	\$ 6,48	\$ 6,74	\$ 7,00	\$ 7,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.957,93</b>	<b>\$ 2.005,96</b>	<b>\$ 2.034,37</b>	<b>\$ 2.038,26</b>	<b>\$ 2.011,11</b>

**RESUMEN DE INGRESOS POR VENTAS PROYECTADAS DE PRENDAS DE VESTIR Y  
ACCESORIOS TEJIDOS A MANO**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sacos	\$ 97.115,61	\$ 106.815,92	\$ 121.018,10	\$ 140.815,67	\$ 167.668,83
Abrigos	\$ 15.339,00	\$ 16.871,12	\$ 19.114,29	\$ 22.241,23	\$ 26.482,58
Bufandas	\$ 85.865,34	\$ 91.408,20	\$ 97.308,24	\$ 101.504,34	\$ 104.660,86
Chales	\$ 6.439,65	\$ 6.855,35	\$ 7.297,84	\$ 7.612,54	\$ 7.849,26
Gorras	\$ 11.607,12	\$ 11.891,88	\$ 12.060,27	\$ 12.083,36	\$ 11.922,40
Guantes	\$ 1.401,31	\$ 1.816,59	\$ 2.463,47	\$ 3.464,58	\$ 5.026,28
Medias	\$ 1.957,93	\$ 2.005,96	\$ 2.034,37	\$ 2.038,26	\$ 2.011,11
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 219.725,96</b>	<b>\$ 237.665,02</b>	<b>\$ 261.296,58</b>	<b>\$ 289.759,99</b>	<b>\$ 325.621,31</b>

**ANEXO N° 13****PROYECCION DE MATERIA PRIMA DIRECTA**

De igual manera para obtener un rubro total de la materia prima directa utilizada se realizó el cálculo por cada uno de los productos, con su respectiva cantidad y precio de la misma de la siguiente manera:

Para este caso la materia prima directa es la lana de oveja, el precio de este material en el año 2016 es de \$ 3,00 precio que varía para los siguientes años por la utilización del 3,38% de inflación.

<b>AÑO PROYECTADO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Precio del kilo de lana	\$ 3,00	\$ 3,10	\$ 3,21	\$ 3,31	\$ 3,43

Para la elaboración de un saco o abrigo estándar se usa una cantidad promedio de 907,03 gramos de lana de oveja.

**Sacos**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	5191	5494	5989	6706	7682
Cantidad de lana en gramos	4708705	4983239	5432370	6082097	6968158
Cantidad de lana en kilos	4709	4983	5432	6082	6968
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.126,12</b>	<b>\$ 15.455,02</b>	<b>\$ 17.417,41</b>	<b>\$ 20.159,71</b>	<b>\$ 23.877,31</b>

**Abrigos**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	738	781	851	953	1092
Cantidad de lana en gramos	669348	708373	772218	864577	990532
Cantidad de lana en kilos	669	708	772	865	991
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.008,04</b>	<b>\$ 2.196,95</b>	<b>\$ 2.475,91</b>	<b>\$ 2.865,73</b>	<b>\$ 3.394,19</b>

Para la elaboración de una bufanda o chal estándar se usa una cantidad promedio de 302.34 gramos de lana de oveja.

### Bufandas

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	6885	7052	7224	7250	7193
Cantidad de lana en gramos	2081592	2132191	2184006	2192059	2174779
Cantidad de lana en kilos	2082	2132	2184	2192	2175
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.244,78</b>	<b>\$ 6.612,78</b>	<b>\$ 7.002,42</b>	<b>\$ 7.265,79</b>	<b>\$ 7.452,17</b>

### Chales

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	563	577	591	593	589
Cantidad de lana en gramos	170306	174445	178685	179343	177930
Cantidad de lana en kilos	170	174	179	179	178
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 510,92</b>	<b>\$ 541,02</b>	<b>\$ 572,90</b>	<b>\$ 594,45</b>	<b>\$ 609,70</b>

Para la elaboración de una gorra o un par de guantes o un par de medias estándar se usa una cantidad promedio de 151.17 gramos de lana de oveja.

### Guantes

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	225	280	366	495	691
Cantidad de lana en gramos	33971	42374	55291	74820	104443
Cantidad de lana en kilos	34	42	55	75	104
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 101,91</b>	<b>\$ 131,42</b>	<b>\$ 177,27</b>	<b>\$ 248,00</b>	<b>\$ 357,89</b>

### Gorras

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	2234	2202	2149	2071	1967
Cantidad de lana en gramos	337663	332869	324820	313139	297287
Cantidad de lana en kilos	338	333	325	313	297
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.012,99</b>	<b>\$ 1.032,36</b>	<b>\$ 1.041,45</b>	<b>\$ 1.037,93</b>	<b>\$ 1.018,69</b>

**Medias**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	314	310	302	291	276
Cantidad de lana en gramos	47465	46791	45660	44018	41789
Cantidad de lana en kilos	47	47	46	44	42
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 142,40</b>	<b>\$ 145,12</b>	<b>\$ 146,40</b>	<b>\$ 145,90</b>	<b>\$ 143,20</b>

**ANEXO N°14****PROYECCION DE LA MANO DE OBRA DIRECTA**

La mano de obra directa está compuesta por dos rubros, uno es el valor que se pagara a las productoras por la elaboración de cada tejido mientras que el otro rubro será del pago mensual a las obreras encargadas de realizar los acabados de los tejidos:

**Mano de obra directa (Productoras)**

Para obtener este valor se procedió a calcular por cada uno de los productos. El precio que se pagará a las productoras, varía de acuerdo a la tasa de crecimiento de precios de los productos en años anteriores que es el 3,92%.

**Sacos**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	5191	5494	5989	6706	7682
Precio de compra a productoras	\$ 6,24	\$ 6,48	\$ 6,74	\$ 7,00	\$ 7,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 32.371,87</b>	<b>\$ 35.605,31</b>	<b>\$ 40.339,37</b>	<b>\$ 46.938,56</b>	<b>\$ 55.889,61</b>

**Abrigos**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	738	781	851	953	1092
Precio de compra a productoras	\$ 8,31	\$ 8,64	\$ 8,98	\$ 9,33	\$ 9,70
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.135,60</b>	<b>\$ 6.748,45</b>	<b>\$ 7.645,72</b>	<b>\$ 8.896,49</b>	<b>\$ 10.593,03</b>

**Bufandas**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	6885	7052	7224	7250	7193
Precio de compra a productoras	\$ 3,12	\$ 3,24	\$ 3,37	\$ 3,50	\$ 3,64
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 21.466,34</b>	<b>\$ 22.852,05</b>	<b>\$ 24.327,06</b>	<b>\$ 25.376,09</b>	<b>\$ 26.165,21</b>

**Chales**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	563	577	591	593	589
Precio de compra a productoras	\$ 6,24	\$ 6,48	\$ 6,74	\$ 7,00	\$ 7,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.512,54</b>	<b>\$ 3.739,28</b>	<b>\$ 3.980,64</b>	<b>\$ 4.152,29</b>	<b>\$ 4.281,42</b>

**Guantes**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	225	280	366	495	691
Precio de compra a productoras	\$ 2,08	\$ 2,16	\$ 2,25	\$ 2,33	\$ 2,43
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 467,10</b>	<b>\$ 605,53</b>	<b>\$ 821,16</b>	<b>\$ 1.154,86</b>	<b>\$ 1.675,43</b>

**Gorras**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	2234	2202	2149	2071	1967
Precio de compra a productoras	\$ 1,04	\$ 1,08	\$ 1,12	\$ 1,17	\$ 1,21
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.321,42</b>	<b>\$ 2.378,38</b>	<b>\$ 2.412,05</b>	<b>\$ 2.416,67</b>	<b>\$ 2.384,48</b>

**Medias**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	314	310	302	291	276
Precio de compra a productoras	\$ 2,08	\$ 2,16	\$ 2,16	\$ 2,33	\$ 2,43
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 652,64</b>	<b>\$ 668,65</b>	<b>\$ 652,49</b>	<b>\$ 679,42</b>	<b>\$ 670,37</b>

**ANEXO N° 15****PROYECCION DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA**

Para realizar los acabados de los productos se necesita de varios productos los cuales se detallan a continuación:

**TELA PARA FORRAR:** Precio unitario en el año 2016 es de \$ 2,00 el cual varía de acuerdo a la tasa de inflación tomada del 3,38%.

Saco o abrigo estándar necesita de 1,45 metros de tela.

Gorra estándar necesita de 0,25 metros de tela.

Chales, bufandas, medias y guantes no requieren de tela.

**Sacos**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	5191	5494	5989	6706	7682
Cantidad de tela requerida	7527,45	7966,33	8684,32	9722,99	11139,47
Precio del metro de tela	\$ 2,00	\$ 2,07	\$ 2,14	\$ 2,21	\$ 2,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$15.054,90</b>	<b>\$16.471,18</b>	<b>\$18.562,60</b>	<b>\$21.485,19</b>	<b>\$25.447,23</b>

**Abrigos**

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	738	781	851	953	1092
Cantidad de tela requerida	1070,04	1132,42	1234,49	1382,13	1583,49
Precio del metro de tela	\$ 2,00	\$ 2,07	\$ 2,14	\$ 2,21	\$ 2,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.140,07</b>	<b>\$2.341,40</b>	<b>\$2.638,69</b>	<b>\$3.054,15</b>	<b>\$3.617,35</b>

## Gorras

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Capacidad proyectada	2234	2202	2149	2071	1967
Cantidad de tela requerida (M)	558,42	550,49	537,18	517,86	491,64
Precio del metro de tela	\$ 2,00	\$ 2,07	\$ 2,14	\$ 2,21	\$ 2,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.116,83</b>	<b>\$1.138,19</b>	<b>\$1.148,21</b>	<b>\$ 1.144,33</b>	<b>\$ 1.123,12</b>

La tabla siguiente representa la sumatoria de los valores de tela que se necesita para cada uno de los productos:

TOTAL TELA	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Sacos	\$ 15.054,90	\$ 16.471,18	\$ 18.562,60	\$ 21.485,19	\$ 25.447,23
Abrigos	\$ 2.140,07	\$ 2.341,40	\$ 2.638,69	\$ 3.054,15	\$ 3.617,35
Gorras	\$ 1.116,83	\$ 1.138,19	\$ 1.148,21	\$ 1.144,33	\$ 1.123,12
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18.311,80</b>	<b>\$ 19.950,76</b>	<b>\$ 22.349,50</b>	<b>\$ 25.683,67</b>	<b>\$ 30.187,70</b>

**BOTONES:** Precio unitario proyectado para el 2016 es \$ 0,03 ctvs. Este precio se da ya que estos productos son adquiridos en grandes cantidades por lo que su precio unitario disminuye. De igual manera para los diferentes años proyectados el precio varía con relación a la tasa de inflación utilizada inicialmente.

Saco estándar necesita por lo general de 3 botones dependiendo de su modelo.

## Sacos

DETALLE	2016	2017	2018	2019	2020
Capacidad proyectada	5191	5494	5989	6706	7682
Cantidad de botones requeridos	15574	16482	17968	20117	23047
Precio del botón	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,05
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 622,96</b>	<b>\$ 681,57</b>	<b>\$ 768,11</b>	<b>\$ 889,04</b>	<b>\$ 1.052,99</b>

**CIERRES:** Precio unitario proyectado para el 2016 es \$ 0.25 ctvs., este será un cierre metalizado.

Abrigo estándar necesita de un solo cierre.

<b>DETALLE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Capacidad proyectada	738	781	851	953	1092
Cantidad de cierres requeridos	738	781	851	953	1092
Precio del cierre	\$ 0,25	\$ 0,26	\$ 0,27	\$ 0,28	\$ 0,29
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 184,49</b>	<b>\$ 201,84</b>	<b>\$ 227,47</b>	<b>\$ 263,29</b>	<b>\$ 311,84</b>

**ETIQUETAS:** todos los productos necesitan de una sola etiqueta, precio unitario proyectado para el 2016 es de 0,15 ctvs. Precio dado porque este producto es adquirido en cantidades elevadas.

<b>PRODUCTOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sacos	5191	5494	5989	6706	7682
Abrigos	738	781	851	953	1092
Bufandas	6885	7052	7224	7250	7193
Chales	563	577	591	593	589
Gorras	2234	2202	2149	2071	1967
Guantes	225	280	366	495	691
Medias	314	310	302	291	276
TOTAL PRODUCCION ANUAL	16150	16696	17472	18360	19490
PRECIO UNITARIO ETIQUETA	\$ 0,15	\$ 0,16	\$ 0,16	\$ 0,17	\$ 0,17
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.422,48</b>	<b>\$2.589,06</b>	<b>\$ 2.800,92</b>	<b>\$3.042,76</b>	<b>\$ 3.339,26</b>

**HILO:** Precio unitario proyectado del cono de hilo para el 2016 es \$ 20,00.

Por cada cono de hilo de 1000 metros se realizan los terminados de 300 sacos o abrigos.

Por cada cono de hilo de 1000 metros se realizan los terminados de 2000 gorras, y 2.500 gorras.

### **Sacos**

El cálculo se lo realiza considerando que con cada cono de hilo se realizan los terminados de 300 sacos o abrigos así: Producción anual (5191) dividido para 300 sacos, por el precio de cada cono de hilo;  $5191/300*20,00=346,09$ .

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Producción Anual	5191	5494	5989	6706	7682
Hilo	\$ 17,30	\$ 18,31	\$ 19,96	\$ 22,35	\$ 25,61
Precio	\$ 20,00	\$ 20,68	\$ 21,37	\$ 22,10	\$ 22,84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 346,09</b>	<b>\$ 378,65</b>	<b>\$ 426,73</b>	<b>\$ 493,91</b>	<b>\$ 584,99</b>

### **Abrigos**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Producción Anual	738	781	851	953	1092
Hilo	2,46	2,60	2,84	3,18	3,64
Precio	\$ 20,00	\$ 20,68	\$ 21,37	\$ 22,10	\$ 22,84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 49,20</b>	<b>\$ 53,83</b>	<b>\$ 60,66</b>	<b>\$ 70,21</b>	<b>\$ 83,16</b>

### **Gorras**

<b>AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Producción Anual	2234	2202	2149	2071	1967
Hilo	0,89	0,88	0,86	0,83	0,79
Precio	\$ 20,00	\$ 20,68	\$ 21,37	\$ 22,10	\$ 22,84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 17,87</b>	<b>\$ 18,21</b>	<b>\$ 18,37</b>	<b>\$ 18,31</b>	<b>\$ 17,97</b>

La tabla siguiente muestra el resumen de los valores de hilo de cada uno de los productos:

<b>TOTAL HILO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sacos	\$ 346,09	\$ 378,65	\$ 426,73	\$ 493,91	\$ 584,99
Abrigos	\$ 49,20	\$ 53,83	\$ 60,66	\$ 70,21	\$ 83,16
Gorras	\$ 17,87	\$ 18,21	\$ 18,37	\$ 18,31	\$ 17,97
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 413,16</b>	<b>\$ 450,68</b>	<b>\$ 505,76</b>	<b>\$ 582,43</b>	<b>\$ 686,12</b>

**FUNDAS:** Todos los productos necesitan de una funda plástica para ser empacados. El precio en el año 2015 es de \$ 0,10 en adquisición al por mayor.

<b>PRODUCTOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sacos	5191	5494	5989	6706	7682
Abrigos	738	781	851	953	1092
Bufandas	6885	7052	7224	7250	7193
Chales	563	577	591	593	589
Gorras	2234	2202	2149	2071	1967
Guantes	225	280	366	495	691
Medias	314	310	302	291	276
<b>TOTAL PRODUCCION ANUAL</b>	16150	16696	17472	18360	19490
<b>VALOR UNITARIO FUNDA</b>	\$ 0,100	\$ 0,103	\$ 0,107	\$ 0,110	\$ 0,114
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.614,99</b>	<b>\$1.726,04</b>	<b>\$1.867,28</b>	<b>\$2.028,51</b>	<b>\$2.226,17</b>

**COSTALES GRANDES:** El precio por cada costal grande es de \$0,75.

**Sacos:** En cada costal se puede colocar 30 sacos.

**Abrigos:** En cada costal se puede colocar 30 abrigos.

**Bufandas:** En cada costal se puede colocar 150 bufandas.

**Chales:** En cada costal se puede colocar 100 chales.

**Gorras:** En cada costal se puede colocar 150 gorras.

**Guantes:** En cada costal se puede colocar 125 sacos.

**Medias:** En cada costal se puede colocar 125 sacos.

<b>CANTIDAD DE COSTAL GRANDE</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sacos	173	183	200	224	256
Abrigos	25	26	28	32	36
Bufandas	46	47	48	48	48
Chales	6	6	6	6	6
Gorras	15	15	14	14	13
Guantes	2	2	3	4	6
Medias	3	2	2	2	2
<b>TOTAL COSTAL GRANDE REQUERIDO</b>	268	281	302	330	367
<b>PRECIO DEL COSTAL GRANDE</b>	\$ 0,75	\$ 0,78	\$ 0,80	\$ 0,83	\$ 0,86
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 201,28</b>	<b>\$ 218,14</b>	<b>\$ 241,87</b>	<b>\$ 273,17</b>	<b>\$ 314,54</b>