



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA PLAN DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR EN LA PARROQUIA
CARANQUI, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA”.**

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

AUTORA: ANA MILENA POZO PIZANÁN

DIRECTOR: INGENIERO MAURICIO ARAGÓN

IBARRA, MAYO 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como objetivo determinar la factibilidad de la creación de una microempresa de confecciones de prendas de vestir en la parroquia Caranqui, cantón Ibarra, provincia Imbabura, para el cual fue necesario analizar algunos aspectos con el fin de tener una visión clara sobre la actividad que va a desarrollar la microempresa. En primer lugar se efectuó un diagnóstico situacional del entorno donde se va ubicar el proyecto, estableciendo los principales aliados, oportunidades, oponentes y riesgos del mismo. Se establece el marco teórico con el objetivo de sustentar y fortalecer conceptos necesarios en la investigación, utilizando bases bibliográficas de los distintos temas a tratarse. El estudio de mercado ayudo a determinar la demanda actual que existe en los almacenes que se dedican a la comercialización de prendas de vestir, especialmente a lo que se refiere la ropa de niña y las oportunidades que tiene el producto para introducirse en el mercado, así como también los precios adecuados para la venta de los mismos. En el estudio técnico del proyecto se estableció el lugar más idóneo para la implantación de la microempresa, así como el tamaño, la distribución de la planta y la ingeniería del proyecto. En el estudio financiero se muestra claramente la inversión, el periodo de recuperación de la misma y con los indicadores se pudo determinar la factibilidad del proyecto. El estudio organizacional permitió definir los objetivos, las políticas y valores con los que la microempresa se regirá para su buen funcionamiento. El último punto a estudiar fueron los posibles impactos que el proyecto generará al ponerlo en marcha. Finalmente se detallan las respectivas conclusiones y recomendaciones del proyecto.

ABSTRACT

This study aims to determine the feasibility of creating a micro apparel clothing Caranqui parish, canton Ibarra, Imbabura province, for which it was necessary to analyze some aspects in order to have a clear view on the activity that will develop microenterprises. First a situational analysis of the environment where it will locate the project, establishing the main allies, opportunities, and risks opponents was made. The theoretical framework is established in order to sustain and strengthen concepts needed in research, using bibliographic databases of the various issues to be discussed. Market research helped determine the current demand in the stores that are dedicated to the marketing of clothing, especially what the girl clothes and the opportunities for the product to enter the market is concerned, so prices also suitable for sale thereof. On the technical study of the project the most suitable for the implementation of micro location and size, plant layout and project engineering was established. In the financial study clearly it shows the investment, the payback period and the same indicators could determine the feasibility of the project. The organizational study allowed us to define the objectives, policies and values that govern microenterprises for its proper functioning. The last point was to study the possible impacts that the project will create at startup. Finally the respective conclusions and recommendations of the project are listed.

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.



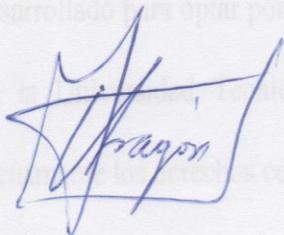
Ana Milena Pozo Pizanán

CI. 100355953 – 9

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada Ana Milena Pozo Pizán, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN MICROEMPRESA DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR EN LA PARROQUIA CARANQUI, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA. 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.....días del mes de julio del 2015.



Firma

Ing. Mauricio Aragón.

C.I. 100160056-6



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Ana Milena Pozo Pizán, con cédula de ciudadanía Nro. 100355959 – 9, 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 UN MICROEMPRESA DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR EN LA PARROQUIA CARANQUI, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA”, 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 autor 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.


 Ana Milena Pozo Pizán

C.I. 100355953-9

Ibarra, a los 21 días del mes de Mayo de 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:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100355953-9		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Pozo Pizanán Ana Milena		
DIRECCIÓN:	Bellavista de Caranqui		
EMAIL:	pozoany_16@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2652 531	TELÉFONO MÓVIL:	0997256240

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN MICROEMPRESA DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR EN LA PARROQUIA CARANQUI, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA IMBABURA”
AUTORA:	Ana Milena Pozo Pizanán
FECHA: AAAAMMDD	2016-05-21
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Ingeniero Mauricio Aragón

AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

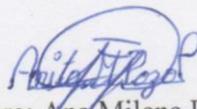
Yo, Ana Milena Pozo Pizán, con cédula de ciudadanía Nro. 100355953-9, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación 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.

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 21 días del mes de Mayo de 2016.

LA AUTORA:



Nombre: Ana Milena Pozo Pizán

C.C.100355953-9

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico especialmente a mis padres quienes me han apoyado en cada una de mis etapas y metas, dándome la oportunidad de tener una carrera profesional, la cual me servirá para mi futuro y sobre todo por enseñarme valores y principios que son fundamentales en la vida.

A mis hermanas y hermanos por creer en mí y estar siempre a mi lado, brindándome su apoyo incondicional.

También quiero dedicar con todo mi cariño a mi hija, quien se convirtió en la luz de mi vida y me dio un motivo más para poder alcanzar esta meta.

Milena Pozo

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía en cada momento de mi vida y por permitirme que lograr alcanzar una más de mis metas a lado de todas las personas que más quiero.

A la Universidad Técnica del Norte por haberme permitido realizar mis estudios profesionales, como también a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativa, a la escuela de Contabilidad y auditoría, en especial a los docentes que me brindaron sus conocimientos y experiencias durante todo el ciclo universitario.

Milena Pozo

PRESENTACIÓN

Según PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN IBARRA (2012): Ibarra es una de los cantones pertenecientes a la provincia de Imbabura, además es la capital de la misma. También conocida como la ciudad blanca, ciudad a la que siempre se vuelve, está ubicada a 115 km. al noroeste de Quito a 125 km. al sur de la ciudad de Tulcán, con una altitud de 2.225 m.s.n.m”

En lo que respecta a Ibarra en el ámbito textil según el plan de desarrollo y ordenamiento territorial emitido por el Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra, con datos obtenidos por la cámara de la pequeña industria de Imbabura y la cámara cantonal en la confección y la artesanal y conjuntamente con la aplicación de una encuesta por la UTN se obtuvo lo siguiente:

Los sectores más representativos del área textil y confección son: el artesanal, con 127 artesanos que representan el 66% del sector textil en Ibarra y la pequeña industria con el 33% del sector textil, que equivale a 64 artesanos.

La grande y mediana industria textil son minoristas, se localizan principalmente el 30% de la mediana industria y por lo general en las empresas predominan la siguiente condición jurídica: la Compañía Limitada con el 27%, seguida de la sociedad anónima con el 21%. Por lo general el 98% de las empresas textiles son privadas y su tendencia es a constituirse como microempresa.

Los principales productos textiles que se fabrican en el cantón en primer lugar son: las prendas de vestir con el 61% de la producción; en segundo lugar los tejidos con el 14% de la producción y en tercer lugar otros 13% de producción.

Índice

RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT.....	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
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN.....	xi
JUSTIFICACIÓN	xxii
OBJETIVOS	xxiii
METODOLOGÍA UTILIZADA	xxiv
CAPÍTULO I	25
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	25
1.1 Antecedentes	25
1.2 Objetivos	26
1.3 Variables Macroeconómicas	26
1.4 Matriz Diagnostica AOOD	27
1.5 Información situacional acerca del proyecto	28
1.5.1 Aspectos geográficos	28
1.5.2 Aspectos socio-económicos	29
1.5.3 Datos demográficos	29
1.6 Determinación de A, O, O, R.....	30
1.7 Determinación de la oportunidad de inversión	31
CAPÍTULO II.....	32
MARCO TEÓRICO.....	32
2.1. Estudio de mercado.....	32
2.2 Segmento de Mercado.....	32
2.3 Oferta	33
2.4 Demanda	33

2.5 Precio	33
2.6 Promoción	34
2.7 Producto	34
2.8 Estudio Técnico	34
2.9 Localización del Proyecto	35
2.10 Macro Localización	35
2.11 Micro Localización	36
2.12 Tamaño del Proyecto	36
2.13 Máquinas de confección industriales	37
2.14 Maquina overlok	37
2.15 Maquina recta.....	37
2.16 Estudio Financiero	37
2.17 Normas Internacionales de Información Financiera	38
2.18 Estados Financieros	38
2.19 Índices de Evaluación Financiera	39
2.20 Valor Actual Neto	39
2.21 Tasa Interna de Retorno	40
2.22 Período de Recuperación	40
2.23 Costo de oportunidad	40
2.24 Costo – Beneficio.....	41
2.25 Capital de trabajo	41
2.26 Impuesto a la Renta.....	41
2.27 Impuesto al valor Agregado.....	42
2.28 Retenciones	43
2.29 Participación a trabajadores	43
2.30 Estudio Organizacional.....	44
2.31 Diagramas de Flujo	44
2.32 Símbolos Utilizados para Elaborar los Esquemas del Flujo grama	45
2.33 Organigrama	46
2.34 Manual de Funciones	46
2.35 Análisis del capítulo.....	47
CAPÍTULO III.....	48
3. ESTUDIO DE MERCADO	48
3.1 Presentación	48

3.2 Mercado	48
3.3 Objetivos	49
3.4 Variables	49
3.5 Matriz diagnostica de estudio de mercado	50
3.6 Mecánica operativa	51
3.6.1 Identificación de la población	51
3.6.2 Identificación de la muestra	51
3.7 Técnicas e instrumentos	53
3.7.1 Información primaria	53
3.7.2 Información secundaria.....	53
3.8 Tabulación y análisis de la información	54
3.8.1 Encuesta dirigida a almacenes de ropa de Ibarra	54
3.9.2 Encuesta dirigida a las madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo.	65
3.9.3 Entrevista dirigida a fabricantes de ropa.....	66
3.10 Análisis de la oferta	66
3.10.1 Proyección de la oferta.....	68
3.11 Análisis de la demanda	68
3.11.1 Segmentación del mercado meta	68
3.11.2 Frecuencia de consumo.....	69
3.11.3 Cantidad total demandada.....	69
3.11.4 Cantidad de prendas de vestir demandadas	70
3.11.5 Proyección de la demanda	71
3.12 Balance oferta – demanda.....	71
3.13 Participación del proyecto.....	72
3.14 Análisis de precios	74
3.15 Canales de distribución	75
3.16 Estrategias de mercado	76
3.16.1 Estrategias del producto	76
3.16.2 Estrategias del precio	76
3.16.3 Estrategias de plaza.....	76
3.16.4 Estrategias de promoción y publicidad	77
3.17 Conclusiones del estudio.....	77
CAPÍTULO IV.....	78

4. ESTUDIO TÉCNICO	78
4.1 Antecedentes	78
4.2 Tamaño del proyecto.....	78
4.3 Localización del proyecto	78
4.3.1 Macro localización.....	78
4.3.2 Micro localización	79
4.3.2.1 Ubicación del proyecto	80
4.4 Ingeniería del proyecto	82
4.4.1 Infraestructura física	82
4.4.2 Procesos Productivos	84
4.4.2.1 Diagrama de bloque	84
4.3.2.2 Diagrama de flujo	85
4.4.3 Presupuesto técnico.....	87
4.4.3.1 Inversiones Fijas	87
4.4.3.2 Inversiones variables.....	89
4.4.4 Capital de trabajo	95
4.4.5 Inversión total	96
4.5 Análisis del capítulo.....	96
CAPÍTULO V	97
5. ESTUDIO FINANCIERO	97
5.1 Estructura de inversiones y financiamiento	97
5.2 Presupuesto de ingresos	99
5.3 Presupuesto de Egresos.....	100
5.4 Estados financieros proyectados	106
5.4.1 Balance de situación inicial	107
5.4.2 Estado de resultados proyectados	107
5.4.2.1 Calculo Impuesto a la Renta	109
5.4.3 Flujo de caja proyectado	112
5.5 Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.	113
5.6 Evolución financiera	115
5.6.1 Valor Actual Neto (VAN).....	115
5.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)	116
5.6.3 Beneficio – Costo.....	117
5.6.4 Período de Recuperación	117

5.7 Plan de contingencias.....	118
5.8 Análisis del capítulo.....	123
CAPÍTULO VI.....	124
6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	124
6.1 Nombre de la microempresa.....	124
6.2 Misión.....	124
6.3 Visión.....	124
6.4 Principios y valores.....	125
6.5 Políticas.....	126
6.6 Organigrama estructural.....	128
6.7 Organigrama funcional.....	129
6.8 Niveles estructurales.....	130
6.9 Manual de funciones.....	130
6.10 Constitución legal.....	140
6.11 Análisis del capítulo.....	140
CAPÍTULO VII.....	141
7. IMPACTOS.....	141
7.1 Impacto Socio - Económico.....	141
7.2 Impacto Comercial.....	143
7.3 Impacto Ambiental.....	145
7.4 Impacto empresarial.....	147
7.5 Matriz general de impactos.....	148
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	150
BIBLIOGRAFÍA.....	153
ANEXOS.....	156

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Variables e Indicadores.....	26
Tabla N° 2 Matriz de relación diagnóstica (AOOR).....	27
Tabla N° 3 Matriz AOOR	30
Tabla N° 4 Variables e Indicadores.....	49
Tabla N° 5 Matriz diagnóstica de estudio de mercado.....	50
Tabla N° 6 Comercialización de ropa de niña.....	54
Tabla N° 7 Nivel de ingresos mensuales.....	55
Tabla N° 8 Proveedores de ropa de niña	56
Tabla N° 9 Adquisición de ropa de niña en docenas.....	57
Tabla N° 10 Adquisición de ropa de niña en unidades	58
Tabla N° 11 Precios de la ropa de niña	58
Tabla N° 12 Porcentajes de los precios de la ropa de niña	59
Tabla N° 13 Tipo de tela	60
Tabla N° 14 Demanda satisfecha	61
Tabla N° 15 Servicio y calidad de las prendas de vestir de niña	62
Tabla N° 16 Servicio y calidad de las prendas de vestir de niña en porcentajes	62
Tabla N° 17 Acabados de la ropa de niña	63
Tabla N° 18 Clientes potenciales	64
Tabla N° 19 Compra de prendas de vestir trimestralmente	65
Tabla N° 20 Fábricas de Ropa.....	67
Tabla N° 21 Cantidad de ropa adquirida en unidades trimestrales	67
Tabla N° 22 Proyección de la oferta	68
Tabla N° 23 Proyección de población femenina de 2 y 15 años.....	69
Tabla N° 24 Cantidad de prendas demandadas bimestralmente	70
Tabla N° 25 Proyección de la demanda	71
Tabla N° 26 Balance Demanda – Oferta.....	71
Tabla N° 27 Tiempo de confección de las prendas de vestir en minutos.....	72
Tabla N° 28 Cantidad de prendas confeccionadas por la microempresa	72
Tabla N° 29 Cantidad de prendas elaboradas de acuerdo al tipo	73
Tabla N° 30 Demanda cubierta por la microempresa	73
Tabla N° 31 Proyección de la producción de prendas de vestir.....	73
Tabla N° 32 Distribución de la demanda total	74

Tabla N° 33 Precios de las prendas de vestir de niña.....	75
Tabla N° 34 Distribución de la planta.....	82
Tabla N° 35 Simbología del diagrama de flujo.....	85
Tabla N° 36 Maquinaria requerida.....	87
Tabla N° 37 Equipos de computación.....	88
Tabla N° 38 Muebles y enseres.....	88
Tabla N° 39 Equipos de oficina.....	88
Tabla N° 40 Resumen de inversiones fijas.....	89
Tabla N° 41 Requerimiento de materia prima directa.....	90
Tabla N° 42 Mano de obra directa.....	90
Tabla N° 43 Materia prima indirecta.....	91
Tabla N° 44 Mano de obra indirecta.....	92
Tabla N° 45 Mantenimiento de la maquinaria.....	92
Tabla N° 46 Servicios básicos.....	92
Tabla N° 47 Gastos de operación.....	93
Tabla N° 48 Sueldos administrativos.....	93
Tabla N° 49 Mantenimiento equipo de computación.....	93
Tabla N° 50 Suministros de oficina.....	94
Tabla N° 51 Sueldo de ventas.....	94
Tabla N° 52 Publicidad.....	94
Tabla N° 53 Gastos de constitución.....	95
Tabla N° 54 Capital de trabajo.....	95
Tabla N° 55 Inversión total.....	96
Tabla N° 56 Distribución de la inversión.....	96
Tabla N° 57 Inversiones.....	97
Tabla N° 58 Financiamiento de la inversión.....	97
Tabla N° 59 Tabla de amortización.....	98
Tabla N° 60 Volumen de ventas en unidades.....	99
Tabla N° 61 Precios proyectados.....	99
Tabla N° 62 Ingresos proyectados.....	100
Tabla N° 63 Materia prima Directa.....	101
Tabla N° 65 Mano de obra directa.....	101
Tabla N° 66 Materia prima indirecta.....	102
Tabla N° 68 Mono de obra indirecta.....	102

Tabla N° 69 Materiales de operación.....	102
Tabla N° 70 Mantenimiento de maquinaria	102
Tabla N° 71 Servicios básicos.....	103
Tabla N° 72 Resumen costos indirectos de fabricación.....	103
Tabla N° 73 Fondos de reserva Sueldos Administrativos.....	104
Tabla N° 74 Sueldos administración.....	104
Tabla N° 75 Suministros de oficina	104
Tabla N° 76 Mantenimiento equipo de computación.....	104
Tabla N° 77 Depreciación	105
Tabla N° 78 Amortización de gasto de constitución.....	105
Tabla N° 79 Total gastos administrativos	105
Tabla N° 80 Fondos de reserva sueldos ventas	106
Tabla N° 81 Sueldo de ventas	106
Tabla N° 82 Publicidad	106
Tabla N° 83 Total gastos de ventas.....	106
Tabla N° 84 Balance de situación inicial	107
Tabla N° 85 Estados de resultados proyectados.....	108
Tabla N° 86Tabla del Impuesto a la Renta 2016, personas naturales	109
Tabla N° 87Tabla del Impuesto a la Renta 2017, personas naturales	110
Tabla N° 88 Tabla del Impuesto a la Renta 2018, personas naturales	111
Tabla N° 89 Tabla del Impuesto a la Renta 2019, personas naturales.....	111
Tabla N° 90 Tabla del Impuesto a la Renta 2020, personas naturales	112
Tabla N° 91 Flujo de caja proyectado	113
Tabla N° 92 Costo de oportunidad.....	114
Tabla N° 93 Valor actual neto.....	115
Tabla N° 94 Tasa Interna de Retorno.....	116
Tabla N° 95 Periodo de recuperación corriente	118
Tabla N° 96 Periodo de recuperación real	118
Tabla N° 97 Plan de Contingencias Riesgo N°1	119
Tabla N° 98Plan de Contingencias Riesgo N°2	120
Tabla N° 99Plan de Contingencias Riesgo N°3	121
Tabla N° 100Plan de Contingencias Riesgo N°4	122
Tabla N° 101 Manual de Funciones Gerente	131
Tabla N° 102 Manual de Funciones Secretaria.....	132

Tabla N° 103 Manual de Funciones Contador	133
Tabla N° 104 Manual de Funciones Diseñador	134
Tabla N° 105 Manual de Funciones Cortador.....	135
Tabla N° 106 Manual de Funciones Costureras.....	136
Tabla N° 107 Manual de Funciones Empacador y Planchador.....	137
Tabla N° 108 Manual de Funciones Bodeguero	138
Tabla N° 109 Manual de Funciones Vendedor	139
Tabla N° 110 Matriz de valoración de impactos.....	141
Tabla N° 111 Impacto socio – económico	142
Tabla N° 112 Impacto comercial	143
Tabla N° 113 Impacto ambiental	145
Tabla N° 114 Impacto empresarial.....	147
Tabla N° 115 Matriz general de impactos.....	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Comercialización de ropa de niña	54
Gráfico N° 2 Nivel de ingresos mensuales.....	55
Gráfico N° 3 Proveedores de ropa de niña	56
Gráfico N° 4 Adquisición de ropa de niña	57
Gráfico N° 5 Precios de la ropa de niña	59
Gráfico N° 6 Tipo de tela	60
Gráfico N° 7 Demanda satisfecha	61
Gráfico N° 8 Servicio y calidad de las prendas de vestir de niña	62
Gráfico N° 9 Acabados de la ropa de niña	63
Gráfico N° 10 Clientes potenciales	64
Gráfico N° 11 Compra de prendas de vestir trimestralmente	65
Gráfico N° 12 Participación del mercado	74
Gráfico N° 13 Sistema de comercialización	75
Gráfico N° 14 Macro localización de la microempresa	79
Gráfico N° 15 Ubicación de la microempresa	81
Gráfico N° 16 Distribución de la Microempresa en áreas	83
Gráfico N° 17 Diagrama de bloque.....	84
Gráfico N° 18 Diagrama de flujo	86
Gráfico N° 19 Logotipo.....	124
Gráfico N° 20 Organigrama estructural	128
Gráfico N° 21 Organigrama funcional	129

JUSTIFICACIÓN

La creación de una microempresa para la confecciones de ropa en la Parroquia Caranqui, Cantón Ibarra, Provincia Imbabura tiene la finalidad de generar fuentes de empleo para las señoras y señoritas que habitan en parroquia y que además tienen preparación en la confección de prendas de vestir, pero que por algún motivo ellas no pueden salir a trabajar a lugares demasiado lejos, como lo es la ciudad de Atuntaqui.

En la parroquia de Caranqui existe el Establecimiento de Corte y Confección “Unidad Educativa Caranqui”, por lo tanto existen varias personas que por su cercanía a esta institución obtuvieron su título de maestras en confección, por lo que el proyecto es posible y factible, ya que se contará con personas con conocimiento suficiente en la fabricación de prendas de vestir en todo tipo de tela.

La ejecución de este proyecto beneficiará directamente a las personas con conocimientos en la confección y en el trazado de las prendas de vestir, además las personas que tengan estudios en diseño de modas, ya que podrán obtener un empleo cerca a su hogar, con un ingreso seguro y así aportar al ingreso de su hogar.

Los beneficiarios indirectos serán aquellas personas que no intervienen en la producción pero pueden realizar las ventas en los almacenes que ellos sean propietarios o de igual manera, para las personas que comercialicen directamente llevando la ropa a los domicilios y así permitiéndoles tener un empleo que genere ingresos y además con una actividad que tendrían su propio horario, pero con sus propias responsabilidades y deseos de superación.

La microempresa iniciará sus actividades con la confección de ropa de niña entre la edad de los 2 y 15 años, además estará ubicada en el barrio Bellavista de Caranqui pero la ropa elaborada por esta será distribuida en la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Confecciones de Prendas de Vestir en la Parroquia Caranqui, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el diagnóstico situacional externo para determinar Aliados Oportunidades, Oponentes y Riesgos (AOOR) de la Parroquia Caranqui, Cantón Ibarra.
- Estructurar las bases teóricas y científicas a través de la investigación de fuentes bibliográfica y linkografía, las mismas que sustenten la propuesta de la creación de la microempresa de confecciones de prendas de vestir.
- Desarrollar el Estudio de Mercado para determinar la oferta, la demanda y los precios de las prendas de vestir, mediante una investigación de campo en la ciudad de Ibarra.
- Diseñar el Estudio Técnico que justifique la ejecución del proyecto respecto a su Estructura y Análisis de Inversión.
- Establecer la Estructura Organizacional y Funcional con el cual la microempresa desarrollará sus actividades.
- Realizar un Estudio Económico Financiero para determinar el capital que se necesita para implantar el proyecto y la rentabilidad del mismo, mediante el análisis de indicadores financieros.
- Determinar los Principales Impactos en el Ámbito Económico, Comercial, Ambiental, y Empresarial.

METODOLOGÍA UTILIZADA

Con la única finalidad de que el presente proyecto tenga una estructura ordenada y además logre alcanzar los objetivos propuestos en el mismo, se tuvo que seguir una serie de pasos ordenados metodológicamente durante todo el desarrollo del proyecto, para lo cual fue necesario la utilización de varios métodos de investigación y estos fueron: el inductivo, deductivo, analítico y descriptivo, los mismos que fueron aplicados dependiendo de cada uno de los capítulos que componen el proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

Según Caranqui (2011), menciona que:

Caranqui es una parroquia muy turística digna de ser llamada la cuna de los Incas. Es un lugar que tiene marcado su historia. El nombre Caranqui se debe al apellido de la madre de Atahualpa “Princesa Caranqui” quien a su vez era esposa de Huaynacapac padre de Atahualpa y Rumiñahui.

La parroquia de Caranqui, a 2 km al sureste de Ibarra, fue un importante asentamiento de las culturas Carague e Inca. Símbolo de las etapas más ricas de la historia del Ecuador. Pueblo antiguo lugar de asentamiento de los Quitus, Caras e Incas que se resistieron a la conquista incásica y luego por ser imperio y cuna de nuestro último Shiry Inca Atahualpa. Punto de irradiación de cultura y conquista.

Mirador estratégico en épocas pasadas para avanzar la llegada del enemigo y hoy mirador para obtener una visión panorámica de la ciudad.

Caranqui posee 24 barrios y comunidades, de los cuales son: 8 comunidades y 16 barrios, a continuación detallamos los barrios y comunidades: Catzoloma, Naranjal, Guayaquil, Manzanal, Chamanal, San Francisco de Chorlavicito, Turupamba, Ejido de Caranqui, 20 de Octubre, Bellavista de María, San Francisco de Chorlavi, 19 de Enero, Candelaria, Unión y Progreso, Simón Bolívar, Naranjito, 10 de Agosto, Cuatro Esquinas, Barrio Central, Urb. Municipal Yuyucocha, San Cristóbal Alto, San Cristóbal de Caranqui, Vista Hermosa, Santa Lucía.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Realizar el diagnóstico situacional para determinar Aliados Oportunidades, Oponentes y Riesgos (AOOR) de la Parroquia Caranqui, Cantón Ibarra.

1.2.2 Objetivo Especifico

- Determinar los aspectos geográficos del lugar donde se va a establecer la microempresa de confección de ropa.
- Determinar los aspectos socio-económicos del lugar donde se implantará la microempresa.
- Determinar los datos demográficos de la parroquia Caranqui

1.3 Variables Macroeconómicas

Tabla N° 1
Variables e Indicadores

Variables	Indicadores
Aspectos geográficos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ubicación ➤ Limites ➤ Medio Físico
Aspectos socio-económicos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Actividades económicas ➤ Vías de acceso ➤ Servicios Básicos
Datos demográficos	Población

Fuente: Directa
Elaborada por: POZO, Milena
Año: 2015

1.4 Matriz Diagnostica AOR

Tabla N° 2

Matriz de relación diagnostica (AOR)

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS	INFORMANTE
Determinar los aspectos geográficos del lugar donde se va a establecer la microempresa de confección de ropa.	Aspectos geográficos	Ubicación Limites Medio Físico	Secundaria	Documentos	Junta parroquial Blog Caranqui
Determinar los aspectos socio-económicos del lugar donde se implantará la microempresa.	Aspectos socio-económicos	Actividades económicas Vías de acceso Servicios Básicos	Secundaria	Documentos	Junta parroquial Blog Caranqui
Determinar los datos socio-demográficos de la parroquia Caranqui	Datos demográficos	Población	Secundaria	Estadísticas	INEC

Fuente: Junta parroquial e INEC
Elaborada por: POZO, Milena
Año: 2015

1.5 Información situacional acerca del proyecto

1.5.1 Aspectos geográficos

➤ Ubicación

Caranqui se encuentra ubicada al nor-este del cerro Imbabura a 2800 metros sobre el nivel del mar y a 2 km al sureste de Ibarra y además queda a 10 minutos del centro de la ciudad de Ibarra, con una extensión de 653.25 hectáreas de superficie.

➤ Limites

La parroquia Caranqui se halla limitada por el Norte con la parroquia urbana de San Francisco, por el Sur con la parroquia Rural de la Esperanza, por el Occidente con la parroquia de San Antonio y por el Oriente con el barrio San Francisco de Santa Lucía.

➤ Medio Físico

Debido a que no existe información acerca del clima que tiene la parroquia Caranqui y siendo un factor importante para la actividad que va a realizar la microempresa se tomó en cuenta el clima del cantón Ibarra.

Según Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra (2012) dice:

Una peculiaridad del Cantón Ibarra es la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina.

Los anuarios meteorológicos históricos (41 años) determinan una temperatura media de 15.90° C, con una variación mínima menor a 0.3°C. Los registros promedian una temperatura máxima media entre los 20 y 25° C y una mínima media entre los 7 y 11° C.

1.5.2 Aspectos socio-económicos

➤ Actividades económicas

Las actividades económicas a las que se dedican los moradores de esta Parroquia son: la agricultura, ganadería, artesanías, comercio y el turismo.

En especial el turismo ya que las personas se dedican hacer los helados de crema y el pan de leche, por lo cual es visitado todo los fines de semana Caranqui.

➤ Vías de acceso

Caranqui está unida a las demás parroquias urbanas de Ibarra por la avenida principal Atahualpa. Hay un camino vecinal que va a San Antonio y una carretera que une a la Esperanza. Además la Avenida del Retorno une a varios barrios de las parroquias urbanas, y en la actualidad con la nueva pana Ibarra-Cayambe, la llegada a Caranqui está más cerca tanto como por el norte como por el sur.

➤ Servicios Básicos

Los servicios básicos son de suma importancia, ya que dependen de ellos que las personas tengan un calidad de vida aceptable, por lo tanto una vez analizado se determinó que la parroquia de Caranqui cuenta con los servicios de agua, luz, teléfono y alcantarillado.

1.5.3 Datos demográficos

➤ Población

La población de Caranqui es de 8028 habitantes en el año 2010 según datos del Instituto Ecuatoriano de Censos (INEC).

1.6 Determinación de A, O, O, R

Tabla N° 3
Matriz AOOD

Aliados	Oponentes
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Señora y señoritas que son tituladas como maestras de taller ➤ Existencia de varias vías de acceso en buen estado ➤ Cercanía con la ciudad de Ibarra, ya que se encuentra a tan solo 10 minutos la parroquia Caranqui. ➤ La parroquia cuenta con los servicios básicos necesarios como lo son agua, luz, teléfono y alcantarillado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Existencia de otras fábricas de ropa en la parroquia Caranqui. ➤ Personas que se dedican en su casa a confeccionar ropa en pequeña cantidades y a medida. ➤ Instituciones financieras con altas tasas de interés en los créditos ➤ La Importación de ropa principalmente de los países vecinos son competidores potenciales en precio.
Oportunidades	Riesgos
<ul style="list-style-type: none"> ➤ El clima es el adecuado para trabajar en Caranqui. ➤ Locales que distribuyen máquinas industriales aptas para este tipo de microempresa. ➤ Personas conocidas que tienen deseos de trabajar cerca. ➤ Almacenes que distribuyen tela e insumos para la confección de prendas de vestir dentro de la provincia de Imbabura. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Las personas viajen a otras ciudades a trabajar. ➤ La Inflación afecta a los costos de la materia prima y demás materiales utilizados para la elaboración de las prendas de vestir. ➤ La inestabilidad política que con cambios en las leyes pueden afectar a la pequeñas o medianas empresa. ➤ El contrabando de ropa ingresado al Ecuador de otros países a precios más bajos.

Fuente: Almacenes de ropa de niña en Ibarra.
Elaborada por: POZO, Milena
Año: 2015

1.7 Determinación de la oportunidad de inversión

Luego de haber realizado una investigación del lugar donde se va implantar el proyecto, se pudo determinar que Caranqui es una parroquia conocida por su turismo, ya que se denomina la cuna de los Incas y en este lugar se encuentran los monumentos de todos los antepasados, sin embargo el turismo que existe no es suficiente para que la parroquia sea productiva, es decir que Caranqui no cuenta con las fuentes de empleo para los moradores , por lo que se ven obligados a salir de las casa para otros barrios o ciudades a trabajar, pero en el caso de las madres que tienen la responsabilidad de cuidar sus hijos se les dificulta salir a buscar un trabajo lejos y sabiendo que muchas de ellas son maestras de taller, se ha implementado la creación de una microempresa de confección de ropa, la misma que se enfocara en un principio a la confección de prendas de vestir de niña.

Esta microempresa beneficiara a las madres de familia o a señoritas que deseen trabajar cerca del hogar.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Estudio de mercado

Según Baca Urbina (2010), manifiesta que:

Con el nombre de estudio de mercado sé, denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (p. 7)

Se puede decir entonces que el estudio de mercado se convierte en una parte fundamental para la implantación de un proyecto, ya que mediante este se puede llegar a conocer si el producto o servicio que se implantará va a tener acogida en el mercado y si el invertir en el proyecto es viable o no. A demás mediante este estudio se podrá decidir si seguir o no desarrollando el proyecto.

2.2 Segmento de Mercado

Según Burbano Ruiz, (2011), define: “Segmentación de mercados es un proceso seguido para identificar grupos de compradores con diferentes deseos o requerimientos y que muestran características homogéneas en cuanto a sexo, edad, grado de escolaridad y posición económica” (p. 119)

La segmentación de mercado en un proyecto representa subgrupos de aquellas personas que tengan intereses o gustos comunes, para así poder identificar el tipo de producto o servicio que se les va a ofrecer, logrando de esta manera que el bien o servicio sea adquirido y cumpla con las perspectivas de cada una de estos subgrupos.

2.3 Oferta

Según Mceachern (2014), dice: “La oferta indica la cantidad que los productores quieren y pueden ofrecer en venta, por periodo, a cada posible precio, si todo lo demás se mantiene constante” (p. 57)

La oferta equivale a la cantidad de productos o servicios que los productores desean poner a disposición del mercado para que estos sean vendidos, estos son colocados en un determinado tiempo y a un precio establecido.

2.4 Demanda

Según Mceachern (2014), define: “La demanda indica la cantidad que los consumidores quieren y pueden comprar a cada precio posible durante un periodo determinado, si todo lo demás se mantiene constante” (p. 52)

La demanda representa la cantidad que estaría dispuesto a comprar las personas o el mercado del producto o servicio que se implantará, al igual que la oferta esto se da en un periodo de tiempo y precio determinado.

2.5 Precio

Según Arvoleda Velez (2013), manifiesta:

El precio es el valor, expresado en dinero, de un bien o servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto empresarial, es el que define en última instancia el nivel de ingresos. (p. 88)

Al precio se lo considera un factor importante dentro del mercado, ya que este representa el valor monetario que se le da al bien o servicio que se oferta en el mercado, de

igual manera este permite que los inversionistas recuperen los costos y gastos incurridos al momento de fabricarlo y además obtengan una ganancia.

2.6 Promoción

Según Arvoleda Velez (2013), dice: “Promoción son las actividades, diferentes a la venta personal y a la venta masiva (propaganda, publicidad), que estipulan las compras por parte del consumidor y las ventas por parte del distribuidor” (p. 92)

La promoción representa las estrategias que se utiliza para dar a conocer un producto o servicio nuevo y en caso de que el producto ya este implantado en el mercado, servirá como una manera de hacer recordar la existencia de este. A demás se denomina promoción al valor extra que se le da a un consumidor por la compra de cierta cantidad de productos.

2.7 Producto

Según Arvoleda Velez (2013), dice: “En términos simples, el producto, que puede ser un bien o servicio, es el resultado natural del proceso productivo” (p. 84)

El producto en un proyecto representa el resultado que se obtiene luego de someter varios materiales, insumos y mano de obra a un proceso de fabricación o elaboración.

2.8 Estudio Técnico

Según Baca Urbina, (2010), dice: “El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son: determinación del tamaño óptima de la planta, determinación de la localización óptimo de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal” (p. 7)

El estudio técnico permite conocer si la microempresa va a poder tener la capacidad de producir y vender productos de calidad a precios accesibles y además algo importante es conocer si el tamaño de la planta es óptimo para la colocación de la maquinaria es necesaria para la elaboración del producto.

2.9 Localización del Proyecto

Según Meza Orozco (2010), manifiesta:

El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio. (p. 23)

La localización del proyecto es importante, ya que permite identificar el lugar donde se va a colocar las instalaciones de la microempresa, por lo tanto, se debe tomar en cuenta las vías de acceso y si en ese lugar existen los servicios públicos.

2.10 Macro Localización

Según Araujo Arevalo (2012), dice:

La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de macro localización para una planta industrial, los factores de estudio de macro localización que inciden con mayor frecuencia son: proximidad al mercado de consumo y proximidad al mercado de materias prima. (p. 65)

La macro localización indica en términos generales en qué lugar se va a ubicar la microempresa, tomando siempre en cuenta las condiciones regionales de la oferta y demanda.

2.11 Micro Localización

Según Meza Orozco (2010), menciona:

El micro localización abarca la investigación y comparación de los componentes de costos para cada alternativa. Se debe indicar el sitio preciso del proyecto en un plano de la ciudad, considerando las variables mencionadas anteriormente en un mayor detalle (costos de terreno, facilidades de acceso a servicios públicos, facilidades administrativas o legales, etc.). (p. 25)

El micro localización hace referencia al lugar exacto donde se va a situar la microempresa dentro de una zona. También permite tener de forma más detallada acerca de la facilidad de llegar este lugar.

2.12 Tamaño del Proyecto

Según Araujo Arevalo (2012), señala:

El tamaño del proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operación, considerando normal para las condiciones y tipos de proyectos en cuestión.

Esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de productos elaborados, por ciclo de operación o periodo definido. (p. 73)

El tamaño del proyecto consiste en identificar si las instalaciones, la maquinaria y la mano de obra de la microempresa permiten tener una capacidad de producción óptima.

2.13 Máquinas de confección industriales

2.14 Maquina overlok

Según Chan (2010) menciona: “Una overlock es una maquina familiar, semi o directamente industrial. Pueden coser con 3, 4 o inclusive 5 hilos, estas últimas son para uso industrial en talleres y o producción en serie”

La máquina overlock puede ser utilizada de diferente manera, es decir, depende del uso que se le vaya a dar para comprarla, a que este tipo de máquinas tiene una gran variedad de estilos como lo son de tres, cuatro y hasta cinco hilos, por eso es importante saber para que se la adquiere.

2.15 Maquina recta

Según Clavel (2012) dice: “De las maquinas industriales, esta es la más usual; con ella se logra una costura de calidad mediante puntada rectas”

La máquina de coser recta es una de las más usadas y conocidas, ya que está no solo la utiliza en las grandes fábricas de ropa sino que también las amas de casa la tienen.

2.16 Estudio Financiero

Según Baca Urbina (2010), menciona:

La antepenúltima etapa del estudio es el estudio económico. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial. (p. 8)

En el estudio financiero una vez obtenida la suficiente información en los capítulos anteriores, se procede a aplicar indicadores que permiten conocer la evolución financiera del proyecto, dando a conocer el monto de inversión que se requiere para poner en marcha el proyecto y además se identificara los costos y los ingresos acerca del periodo de evolución del mismo.

2.17 Normas Internacionales de Información Financiera

Según Estupiñan Gaitan (2012), dice:

Las normas internacionales de información financiera, NIIF las siglas en español y IFRS las siglas en inglés (International Financial Reporting Standards), son normas estándares contables de aplicación mundial orientados a asemejar las prácticas contables entre las empresas de distintos países. Estas normas establecen aquellas obligaciones que tienen relación con el reconocimiento de los hechos económicos y las transacciones que son importantes para la presentación de estados financieros. (p. 9)

Las NIIF son normas a las cuales las empresas se deben regir al momento de realizar sus estados financieros, ya que uno de los objetivos que tienen estas normas es el tratar de que dichos estados sean entendibles en cualquier lugar del mundo.

2.18 Estados Financieros

Según Estupiñan Gaitan (2012), menciona: “Los estados financieros constituyen una representación financiera estructurada de la situación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa” (p. 41)

Los estados financieros son aquellos en los que se revela la información económica de la empresa o negocio, además sirven como ayuda para la toma de decisiones acerca de inversiones o simplemente el conocimiento del buen funcionamiento de la empresa.

2.19 Índices de Evaluación Financiera

2.20 Valor Actual Neto

Según Sapag (2011), menciona:

El valor actual neto es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0.

Si el resultado es mayor que 0, mostrara cuanto se gana en el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa de retorno que se exigía al proyecto; si el resultado es igual a 0, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que desea obtener después de recuperar la inversión. (p. 300)

El valor actual neto es aplicado para conocer en qué tiempo se recupera la inversión inicial de un proyecto y también el excedente que existe una vez conseguida la rentabilidad deseada en el proyecto.

Existen tres resultados que puede dar el VAN, el primero es cuando el VAN es mayor a 0 que significa que se recuperó la inversión y que tiene rentabilidad, el segundo cuando es igual a 0, hace referencia a que se logró recuperar la inversión pero sin ninguna rentabilidad y

el tercero es el negativo que quiere decir que el proyecto no recuperó la inversión y está perdiendo o le demorara mucho más tiempo el recuperar la inversión.

2.21 Tasa Interna de Retorno

Según Sequeda Reyes (2014) menciona:

La TIR en el caso de los proyectos de inversión es aquella tasa de descuento que hace el VAN = 0. Es otro de los factores de análisis del proyecto que nos indica principalmente cuan rentable es un proyecto. Cuando se iguala el VAN a cero (0), la tasa que resulta nos dará un indicador de que pronto se podrá recuperar la inversión. (p. 99)

TIR representa la tasa de interés a la que se puede financiar un proyecto sin que este tenga una pérdida o una ganancia, es decir, que el proyecto solo recupere su inversión inicial con los intereses que haya incurrido.

2.22 Período de Recuperación

Según Sapag, (2011), señala: “El periodo de recuperación de inversión (PRI) es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado” (p. 307)

El periodo de recuperación ayuda a determinar el tiempo que se va a demorar el proyecto en recuperar la inversión inicial.

2.23 Costo de oportunidad

Según Lago, (2015) manifiesta:

El coste de oportunidad puede definirse de un modo muy sencillo como aquello a lo que una persona está dispuesta a renunciar con el objetivo de obtener otra cosa, es decir, la valoración de la alternativa de la que se prescinde.

El costo de oportunidad hace referencia a la elección entre dos o más alternativas que tenga la empresa o la persona y para tomar esa decisión se debe valorar cada una de las alternativas y optar por la más conveniente dejando a un lado las demás.

2.24 Costo – Beneficio

Según Sapag (2011), indica: “costo beneficio es la relación beneficio-costos compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión.” (p. 307)

Costo-beneficio es un indicador financiero que se aplica para conocer cómo van a retornar los ingresos en función de los egresos, para ello se necesita realizar el flujo de caja, ya que en este se proyectan los ingresos y los egresos juntamente con la inversión inicial.

2.25 Capital de trabajo

Según Rodas (2012) menciona: “El capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio”.

El capital de trabajo es muy importante para las empresas, ya que este es el fondo de dinero con el que cuenta el negocio para poner en marcha las actividades económicas y generar rentabilidad para la empresa.

2.26 Impuesto a la Renta

Según Ley Orgánica Del Regimen Tributario Interno (2014) dice:

Art. 1.- Objeto del impuesto.- Establece el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

Art. 37.- Los ingresos gravables obtenidos por sociedades constituidas en el Ecuador, así como por las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas aplicarán la tarifa del 22% sobre su base imponible. No obstante, la tarifa impositiva será del 25% cuando la sociedad tenga accionistas, socios, partícipes, constituyentes, beneficiarios o similares residentes o establecidos en paraísos fiscales o regímenes de menor imposición con una participación directa o indirecta, individual o conjunta, igual o superior al 50% del capital social o de aquel que corresponda a la naturaleza de la sociedad. Cuando la mencionada participación de paraísos fiscales o regímenes de menor imposición sea inferior al 50%, la tarifa de 25% aplicará sobre la proporción de la base imponible que corresponda a dicha participación, de acuerdo con lo indicado en el reglamento.

El impuesto a la renta es aplicable al total de los ingresos del negocio, es decir, a las utilidades después de la participación de trabajadores en el caso de las empresas y en las personas naturales son a los ingresos percibidos en relación de dependencia, para la microempresa de confección de ropa se aplicaría el 22% del impuesto a la renta.

2.27 Impuesto al valor Agregado

Según Ley Orgánica Del Regimen Tributario Interno (2014) menciona:

Art. 52.- Objeto del impuesto.- Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.

Art. 65.- Tarifa.- La tarifa del impuesto al valor agregado es del 12%. y 0%.

El IVA es un impuesto el cual está presente en todas las transacciones comerciales realizadas por personas naturales o personas jurídicas, ya sea en la compra-venta de un bien o

en la prestación de un servicio y este puede estar grabado con tarifa 12% y 0% conforme estipule la ley.

2.28 Retenciones

Según Ley Orgánica Del Regimen Tributario Interno (2014) dice:

La retención es la obligación que tiene el comprador de bienes y servicios, de no entregar el valor total de la compra al proveedor, sino de guardar o retener un porcentaje en concepto de impuestos. Este valor debe ser entregado al Estado a nombre del contribuyente, para quien esta retención le significa un prepago o anticipo de impuestos.

La retención hace referencia al dinero que el comprador no paga al vendedor, ya sea este por un bien o servicio, sino que entrega un comprobante el mismo que le servirá para realizar un anticipo de pago de impuestos.

2.29 Participación a trabajadores

Según Código De Trabajo (2015)

Art.97.- Participación de trabajadores en utilidades de la empresa.- El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. Este porcentaje se distribuirá así:

El diez por ciento (10%) se dividirá para los trabajadores de la empresa, sin consideración a las remuneraciones recibidas por cada uno de ellos durante el año correspondiente al reparto y será entregado directamente al trabajador.

El cinco por ciento (5%) restante será entregado directamente a los trabajadores de la empresa, en proporción a sus cargas familiares, entendiéndose por estas al cónyuge o conviviente en unión de hecho, los hijos menores de dieciocho años y los hijos minusválidos de cualquier edad

La participación a trabajadores es un derecho que les corresponde a cada uno de los empleados de la empresa, por lo tanto, se constituye una obligación para los empleadores pagar cumplidamente el 15% de utilidades a sus trabajadores como lo determina la ley, este cálculo se lo realiza del valor de las utilidades antes del cálculo del impuesto a la renta.

2.30 Estudio Organizacional

Según Meza Orozco (2010), dice:

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la de terminación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularan las actividades durante el periodo de operación. (p. 28)

En el estudio organizacional se analizará todo lo referente a la forma de cómo va a estar constituida la microempresa, bajo que leyes. A demás se detallarán los reglamentos y los procedimientos a utilizar dentro de esta.

2.31 Diagramas de Flujo

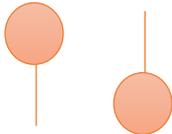
Según Hernández & Rodríguez (2011), menciona: “Los diagramas de flujo son representaciones gráficas del conjunto de operaciones que se realizan en un proceso productivo de repetición continua, en razón de cada producto que se obtiene de ello” (p. 204)

Los diagramas de flujo son utilizados para representar gráficamente los procesos que se efectuarán dentro de la empresa durante todo el proceso productivo, es decir, estos sirven como una guía para saber qué actividades deben realizar la microempresa.

2.32 Símbolos Utilizados para Elaborar los Esquemas del Flujo grama

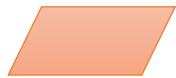
Según Hernández & Rodríguez (2011), dice: “los diagramas de flujo utilizan símbolos definidos internacionalmente por la ANSI (American National Standard Institute / Instituto Nacional Estadounidenses de Estándares) y la ASME (Sociedad Estadounidense de ingenieros de manufactura), entre otros organismos” (p. 204)

Los símbolos son figuras que ayudan a que los diagramas de flujo sean entendidos por todos, ya que estos son diseñados internacionalmente. A continuación se muestra los símbolos y su concepto.

-  Inicio / Fin del flujo
-  Operación: Cada actividad relativa a un procedimiento
-  Subprocesos: Ejecución de actividades dentro del proceso o método.
-  Operación manual: Realización de una operación en forma manual específicamente.
-  Documento: Representa cualquier tipo de documento que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
-  Documentos y copias: Representa un documento y sus respectivas copias manejadas dentro de un procedimiento.
-  Conectores: Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte del mismo.
-  Decisión: Punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más opciones.



Archivo: Representa un archivo común y corriente de oficina.



Dato: elementos que se alimentan y generan en el procedimiento.



Líneas del flujo: conectan los símbolos señalando el orden en que deben realizar las distintas operaciones.

2.33 Organigrama

Según Cordova (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. (p. 169)

En organigrama se coloca los diferentes departamentos o áreas por las cuales va a estar constituida una empresa o microempresa, esto se lo realiza de forma jerárquica.

2.34 Manual de Funciones

Según Hernández & Rodríguez (2011), dice:

Los manuales son compendios de todos los documentos administrativos relativos a la estructura, sus organigramas, la organización de los procesos, puestos y funciones que van acompañados de cartas de representación, la misión, visión, y los valores y en ocasiones la historia de la organización. (p. 208)

En los manuales se detallan las funciones y obligaciones que tienen cada una de las personas que trabajan en la empresa, de acuerdo al cargo que ocupen.

2.35 Análisis del capítulo

Mediante la investigación en libros y sitios de internet de los 5 últimos años, se logró tener bases teóricas útiles para la ejecución del proyecto, conociendo así términos relacionados con el tema de la propuesta y facilitando el desarrollo de los capítulos que intervienen en el proyecto.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Presentación

El estudio de mercado ayudó a la obtención de datos, los cuales fueron analizados, procesados e interpretados mediante la utilización de herramientas estadísticas para conocer si la creación de una microempresa de confecciones de ropa de niña es factible o no.

Se realizó el estudio de mercado, ya que es de suma importancia para conocer donde se implantara el producto y además se identificó si el producto va a tener acogida en el mercado, es decir, se analizó la demanda que tendría el producto y una vez determinada la demanda se pudo conocer en qué cantidades se deben producir para cubrir esa demanda, para ello se determinó la oferta, esto se logró conocer mediante la utilización de los instrumentos de investigación que más fueron convenientes para obtener información real y de gran relevancia que ayude a llegar claramente a lo anteriormente planteado, para este caso se vio conveniente aplicar una encuesta a los almacenes que venden ropa de niña en la ciudad de Ibarra.

3.2 Mercado

La microempresa va a dedicarse a la confección de prendas de vestir para niñas entre los 2 y 15 años de edad, las mismas que van a hacer comercializadas por los almacenes de ropa que existen en la ciudad de Ibarra.

3.3 Objetivos

3.3.1 Objetivo General

Determinar la oferta y la demanda de prendas de vestir para niñas entre los 2 y 15 años a base de tela licra y punto.

3.3.2 Objetivos Específicos

Determinar las principales características que tendrá la ropa de niña que va a fabricar la microempresa

Conocer los precios generales de comercialización de ropa de niñas.

Establecer la cantidad de clientes potenciales que comercialicen prendas de vestir para niñas de 2 a 15 años

Identificar la cantidad de empresas productoras de ropa de niñas que se encuentran en el mercado

3.4 Variables

Tabla N° 4
Variables e Indicadores

Variables	Indicadores
Producto	➤ Diseños
	➤ Servicios
	➤ Calidad
	➤ Acabados
Precio	➤ Preferencia de ropa
	➤ Precio
Demanda	➤ Tipo de prenda
	➤ Nivel de ingresos
	➤ Cantidad de venta
	➤ Demanda satisfecha
Competencia	➤ Productores
	➤ Cantidad de producción

Fuente: Directa.
Elaborada por: POZO, Milena
Año: 2015

3.5 Matriz diagnóstica de estudio de mercado

Tabla N° 5
Matriz diagnóstica de estudio de mercado

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS	INFORMANTE
Determinar las principales características que tendrá la ropa de niña que va a fabricar la microempresa	Producto	Diseños Servicios Calidad Acabados Preferencia de ropa	Directa	Encuesta	Almacenes de ropa
Determinar los precios generales de comercialización de ropa de niñas.	Precios	Precios	Directa	Encuesta	Almacenes de ropa
Determinar la cantidad de clientes potenciales que comercialicen prendas de vestir para niñas de 3 a 12 años	Demanda	Tipo de prenda Nivel de ingresos Cantidad de venta Demanda satisfecha	Directa	Encuesta	Almacenes de ropa
Identificar la cantidad de empresas productoras de ropa de niñas que se encuentran en el mercado.	Competencia	Productores Cantidad de producción	Directa	Encuesta	Almacenes de ropa

Fuente: Almacenes de ropa de niña en Ibarra.

Elaborada por: POZO, Milena

Año: 2015

3.6 Mecánica operativa

3.6.1 Identificación de la población

Debido a que la microempresa va a poner mayor énfasis en lo que respecta a la producción de las prendas de vestir de ropa de niña y no va a contar con un almacén propio para comercializarlas, se optó por distribuir las directamente a almacenes que venden este tipo de ropa en la ciudad de Ibarra, por lo tanto, para determinar el número de locales existentes, se tomó en cuenta los datos patentados en el registro de actividades económicas encontrado en la página web del Ilustre Municipio de Ibarra. En el que dio como resultado que en Ibarra hay 400 almacenes y locales que comercializan prendas de vestir.

A demás para conocer el consumo de la ropa de niña, también se aplicó una encuesta a las madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo, en la cual se encontraban matriculadas 847 niñas entre la edad de 5 y 15 años según datos proporcionados por el señor rector de la Unidad Educativa

3.6.2 Identificación de la muestra

Para conocer el tamaño de la muestra de los locales antes mencionados se tomó en cuenta la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \delta^2 N}{(e)^2(N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

n = tamaño de la muestra

Z = nivel de confianza

δ = varianza

N = población a investigar

e = error

Aplicación:

n =?

$Z = 95\%$ = desviación estándar del 1.96

$\delta = 0.5$

$N = 400$ almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

$e = 0.05$

$$n = \frac{1.96^2 0.5^2 400}{(0.05)^2(400 - 1) + 1.96^2 0.5^2}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.25)(400)}{(0.0025)(399) + (3.8416)(0.25)}$$

$$n = \frac{384.16}{1.9579}$$

$$n = 196 \text{ almacenes}$$

Una vez resuelta la formula, se obtuvo que la muestra que se va a aplicar, para tener información importante para el proyecto es de 196 almacenes comerciales de ropa.

3.7 Técnicas e instrumentos

Para que el desarrollo y el contenido del proyecto sean reales, fue necesario realizar una investigación, en la que se utilizó técnicas e instrumentos que sirvieran para obtener información.

3.7.1 Información primaria

Para conseguir información que sea de gran utilidad para el desarrollo del proyecto, se procedió a la aplicación de una encuesta dirigida a los almacenes que comercializan prendas de vestir en la ciudad de Ibarra, de igual manera se aplicó una encuesta a las madres de familia de las alumnas de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo y además también se realizó una entrevista a fabricantes de ropa, con el objetivo de conocer un poco más acerca de la fabricación de ropa.

3.7.2 Información secundaria

De igual manera para obtener datos precisos acerca de la población de Ibarra dependiendo de la edad se tomó en cuenta las estadísticas emitidas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y por otro lado también se tomó en cuenta a la información otorgada por la Ilustre Municipalidad de Ibarra mediante su página Web.

3.8 Tabulación y análisis de la información

3.8.1 Encuesta dirigida a almacenes de ropa de Ibarra

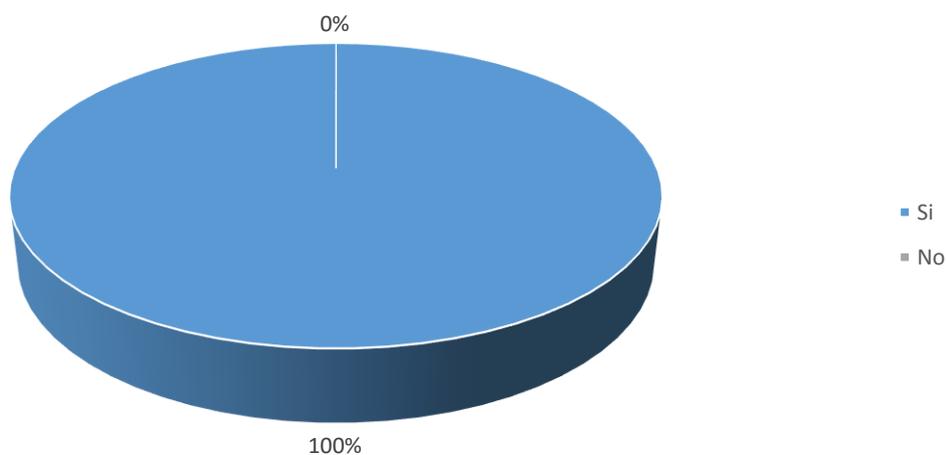
1.- ¿Comercializa usted ropa para niñas entre los 2 y 15 años de edad?

Tabla N° 6
Comercialización de ropa de niña

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	196	100%
No	0	0%
Total	196	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra
Año: 2015

Gráfico N° 1
Comercialización de ropa de niña



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra
Año: 2015

Análisis

De la encuesta aplicada a los almacenes de ropa en la ciudad de Ibarra se obtuvo como resultado que el 100% de los locales comercializan ropa de niña para las edades entre 2 y 15 años.

2.- ¿Cuál es el nivel de ingreso mensual que tiene su local?

Tabla N° 7
Nivel de ingresos mensuales

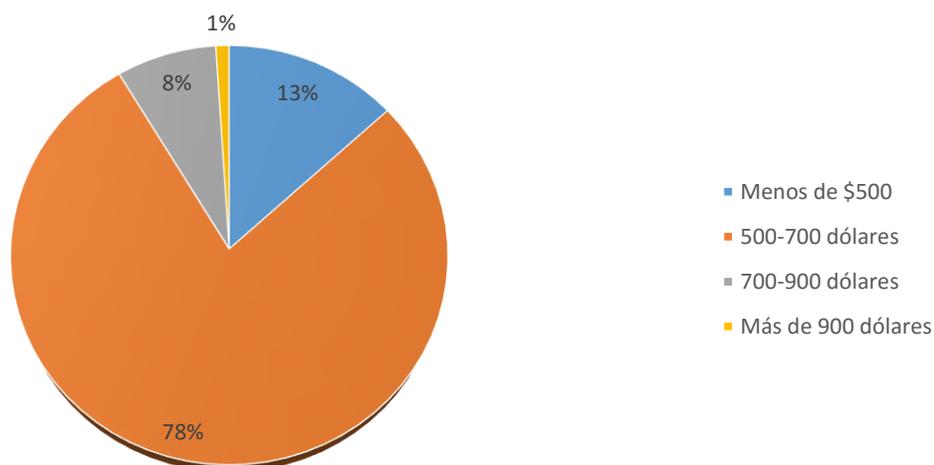
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$500	26	13,27 %
500-700 dólares	153	78,06 %
700-900 dólares	15	7,65 %
Más de 900 dólares	2	1,02 %
Total	196	100

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 2 Nivel de ingresos mensuales
Nivel de ingresos mensuales



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

El nivel de ingresos mensuales que tienen la mayoría de los locales comerciales de ropa está entre los 500 y 700 dólares, debido a que existe una gran variedad de almacenes donde las personas pueden adquirir las prendas de vestir.

3.- ¿A quién adquiere la ropa de niña que usted vende? Mencione 2 de ellos

Tabla N° 8

Proveedores de ropa de niña

Opciones	Preferencia	Frecuencia n	Porcentaje
Perikles	10	5	2,55%
Magatex	42	21	10,71%
Creamod	38	19	9,69%
Sante	22	11	5,61%
createxa	42	21	10,71%
Otros	238	119	60,71%
Total	392	196	100%

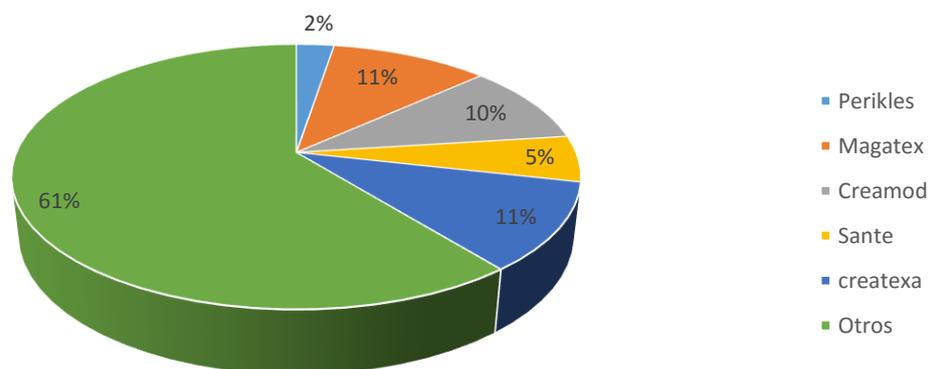
Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 3

Proveedores de ropa de niña



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

Según datos obtenidos de la encuesta, la mayoría de los almacenes adquieren ropa de otras fábricas diferentes a las que están detalladas en la pregunta como lo son: Bambys, Dehiman Jhos Kary, Nahui, Faby Luna, Anita Sport, Marco´S David, Ansel D`Bebe, Maysha, Henry Kids, Mcriss, Liliana, Jhusbel, estas son a las que con más frecuencia y cantidad compran los almacenes. También cabe mencionar que en este grupo también están las importaciones de ropa ya que en algunos de los almacenes venden prendas de vestir de otros países como lo son de China y Colombia.

4.- En docenas ¿Qué cantidad de ropa de niña compra usted a sus proveedores trimestralmente dependiendo del tipo de prenda?

Tabla N° 9
Adquisición de ropa de niña en docenas

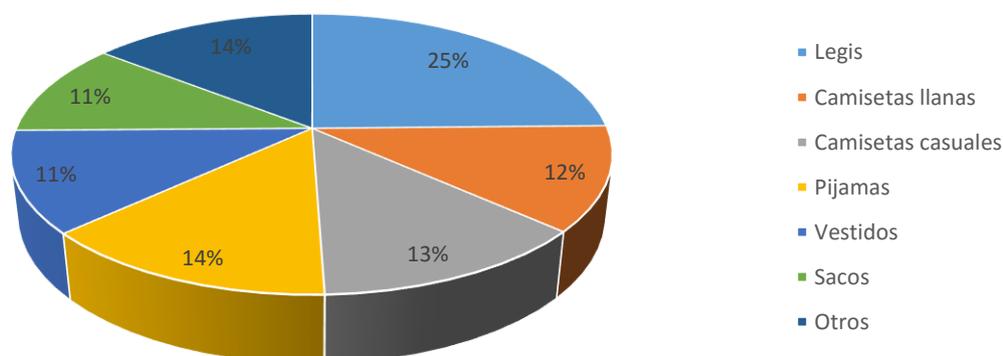
Prenda	Cantidad en docenas					De 5 en adelante	Total
	1	2	3	4			
Leguis	4	13	95	61	23	196	
Camisetas llanas	92	85	11	8	0	196	
Camisetas casuales	101	59	19	12	5	196	
Pijamas	86	62	33	11	4	196	
Vestidos	106	72	5	12	1	196	
Sacos	126	49	12	9	0	196	
Otros	50	114	13	19	0	196	

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 4
Adquisición de ropa de niña



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

De acuerdo con las respuestas obtenidas en la encuesta, existe que los almacenes adquieren más leguis, ya que por ser una prenda que está de moda tiene un alto nivel de consumo, al igual que las camisetas casuales, debido a que estas dos prendas juntas hacen un terno adecuado y presentable para las niñas.

Tabla N° 10
Adquisición de ropa de niña en unidades

Prenda	Cantidad en unidades					Total	Porcentaje
Leguis	48	312	3420	2928	1380	8088	19,21%
Camisetas llanas	492	3264	396	384	0	4536	10,77%
Camisetas casuales	60	984	4176	1104	660	6984	16,59%
Pijamas	420	2256	1872	528	240	5316	12,62%
Vestidos	36	2592	2592	576	60	5856	13,91%
Sacos	60	3264	1656	432	0	5412	12,85%
Otros	0	2736	2268	912	0	5916	14,05%
Total	1117	15410	16383	6868	2345	42108	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

De acuerdo con lo obtenido en la tabla N° 7 de la adquisición de las prendas de vestir en docenas, se vio necesario realizar el cálculo, en unidades el mismo que servirá para la aplicación de la oferta.

5.- ¿A qué precios vende las siguientes prendas de vestir de niña?

Tabla N° 11
Precios de la ropa de niña

Prendas	Precios						Total
	3-6	7-10	11-14	15-18	18-21	Más de 21	
Leguis	189	7	0	0	0	0	196
Camisetas casuales	3	9	11	169	4	0	196
Camisetas llanas	184	7	5	0	0	0	196
Pijamas	0	15	156	17	8	0	196
Vestidos	0	3	9	13	78	93	196
Sacos	0	5	8	24	102	57	196
Otros	0	0	5	37	81	73	196

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Tabla N° 12
Porcentajes de los precios de la ropa de niña

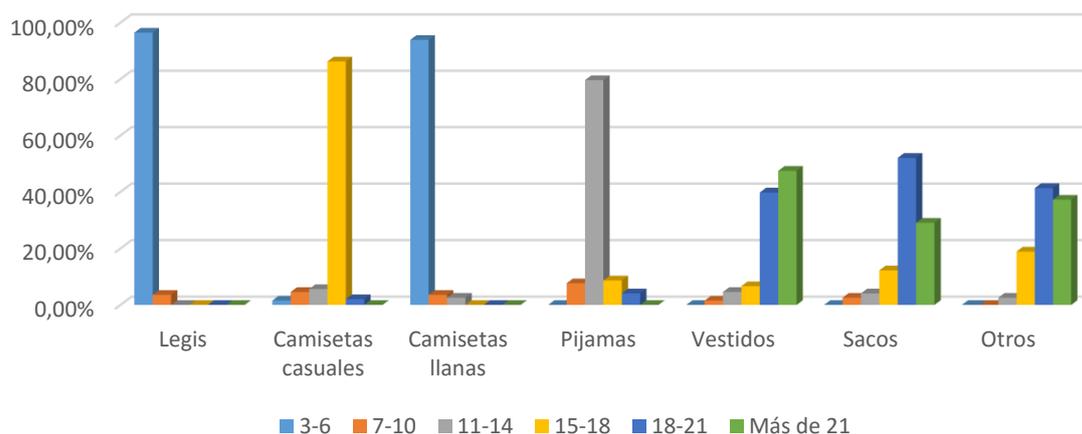
Prendas	Precios						Total
	3-6	7-10	11-14	15-18	18-21	Más de 21	
Leguis	96,43%	3,57%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
Camisetas casuales	1,53%	4,59%	5,61%	86,22%	2,04%	0,00%	100%
Camisetas llanas	93,88%	3,57%	2,55%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
Pijamas	0,00%	7,65%	79,59%	8,67%	4,08%	0,00%	100%
Vestidos	0,00%	1,53%	4,59%	6,63%	39,80%	47,45%	100%
Sacos	0,00%	2,55%	4,08%	12,24%	52,04%	29,08%	100%
Otros	0,00%	0,00%	2,55%	18,88%	41,33%	37,24%	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 5
Precios de la ropa de niña



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

Los datos conseguidos en la encuesta revelan que la mayoría de almacenes de ropa venden las legis a 3 y 6 dólares, las camisetas casuales de 15 y 18 dólares, las pijamas de 11 a 14 dólares, los vestidos están entre 18 y más de 21 dólares, los sacos están de 18 a 21 dólares y por último tenemos otros, los cuales hacen referencia a lo que son ropa deportiva o ternos completos los mismos que se encuentran en el mercado entre los 18 y más de 21 dólares.

6.- ¿En qué tipo de tela se vende más la ropa de niña?

Tabla N° 13
Tipo de tela

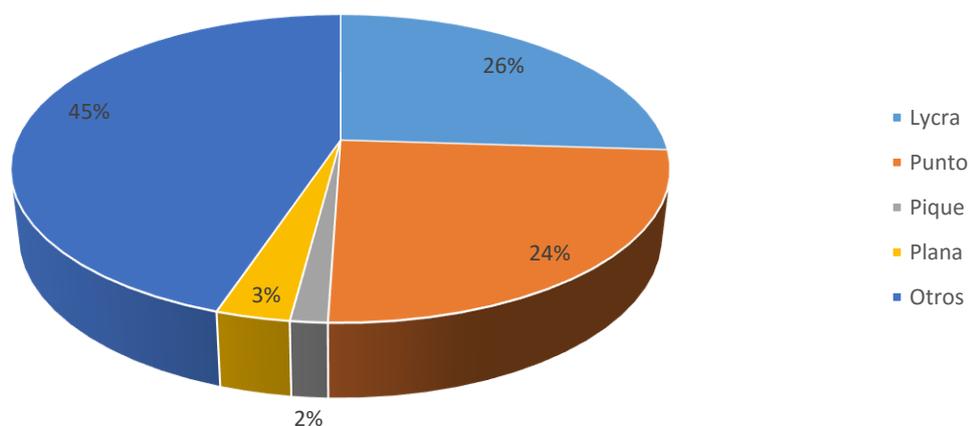
Tela	Preferencia	Frecuencia n	Porcentaje
Lycra	102	51	26,02%
Punto	96	48	24,49%
Pique	6	3	1,53%
Plana	12	6	3,06%
Otros	176	88	44,90%
Total	392	196	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 6
Tipo de tela



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

La mayor parte de los almacenes respondieron que vendían ropa en otro tipo de tela al que constaba en la pregunta, es decir, que la ropa que se encuentra en el mercado es elaborada a base de tela algodón y poliéster, y en caso de las pijamas y las camisetas llanas se utiliza la tela punto.

7.- ¿En qué porcentaje satisface su demanda de ropa de niña?

Tabla N° 14
Demanda satisfecha

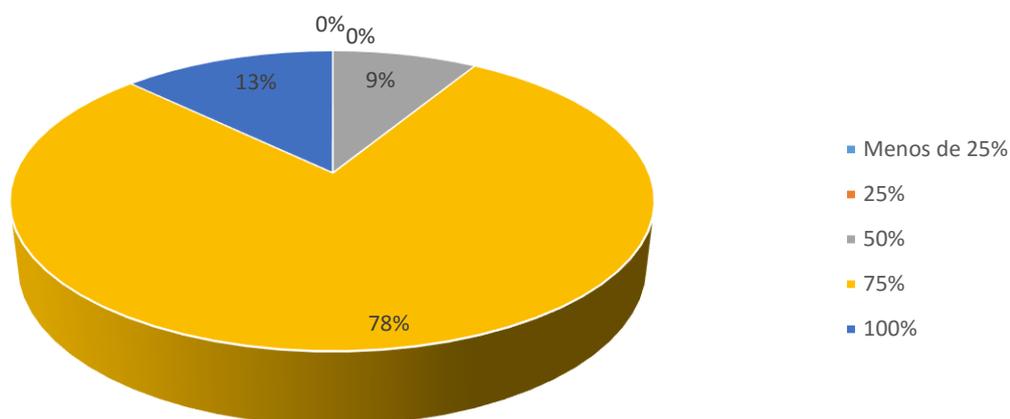
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 25%	0	0,00%
25%	0	0,00%
50%	17	8.67%
75%	154	78.57%
100%	25	12.76%
total	196	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 7
Demanda satisfecha



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

La mayoría de almacenes manifestaron que solo cubrían un 75% de las prendas de vestir que las personas deseaban adquirir, ya que no cuentan con una gran variedad de productos o modelos que los consumidores buscan por lo que tiene que dirigirse a otro lugar a adquirirlos.

8.- En promedio ¿Califique el servicio y calidad de las prendas de vestir de niña que ofrece en el mercado?

Tabla N° 15

Servicio y calidad de las prendas de vestir de niña

Calificación Característica	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Total
Precio	25	56	115	0	0	196
Calidad	36	96	64	0	0	196
Diseño	19	111	66		0	196
Servicio	23	57	114	2	0	196

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Tabla N° 16

Servicio y calidad de las prendas de vestir de niña en porcentajes

Calificación Característica	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Total
Precio	12,76%	28,57%	58,67%	0,00%	0,00%	100%
Calidad	18,37%	48,98%	32,65%	0,00%	0,00%	100%
Diseño	9,69%	56,63%	33,67%	0,00%	0,00%	100%
Servicio	11,73%	29,08%	58,16%	1,02%	0,00%	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Gráfico N° 8

Servicio y calidad de las prendas de vestir de niña



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra

Año: 2015

Análisis

La mayoría de almacenes respondieron que el precio, al cual compran las prendas de vestir era bueno, al igual que el servicio. También mencionaron que la calidad y el diseño de la ropa que ellos vendían eran buenos, pero que en lo que respecta al diseño se debe ir incrementando la creatividad de los fabricantes, ya que las personas cada vez buscan algo nuevo en la ropa.

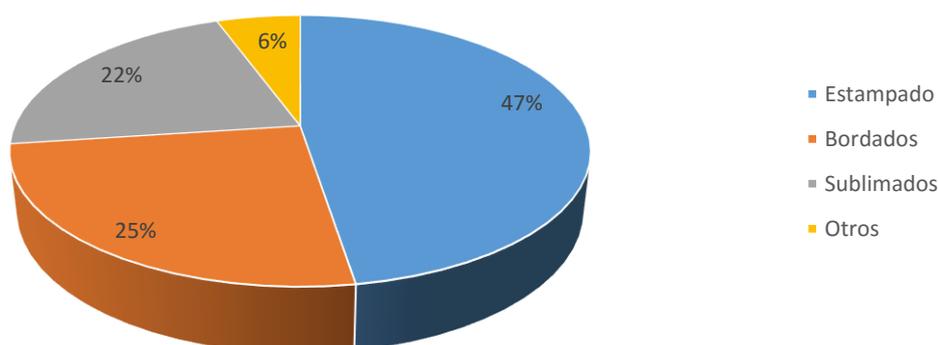
9.- ¿Qué acabados tiene la ropa que más se comercializa?

Tabla N° 17
Acabados de la ropa de niña

Opciones	Preferencia	Frecuencia N	Porcentaje
Estampado	196	93	47,46%
Bordados	105	50	25,42%
Sublimados	89	42	21,55%
Otros	23	11	5,57%
Total	570	196	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra
Año: 2015

Gráfico N° 9
Acabados de la ropa de niña



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra
Año: 2015

Análisis

De las encuestas aplicadas se obtiene los siguientes resultados, la mayoría de almacenes venden las prendas de vestir con acabados en estampado y con un porcentaje menor en bordado, esto se debe a que el estampado tiene un menor precio y además existe una gran variedad de diseños.

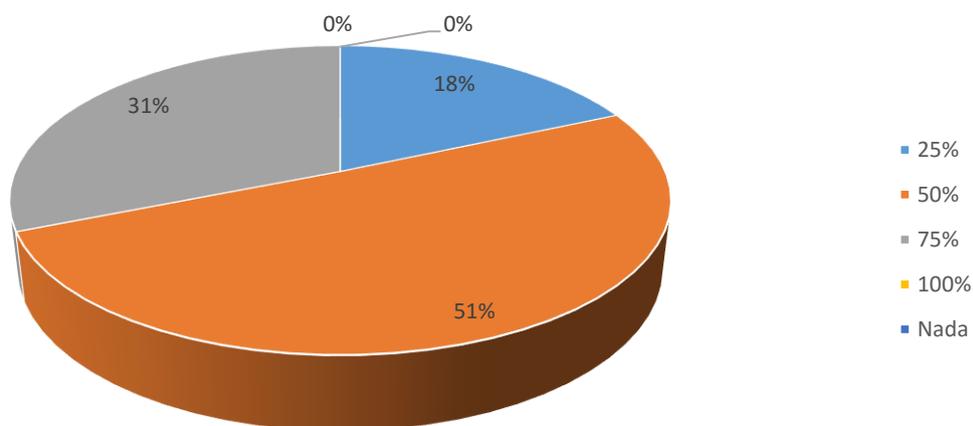
10.- ¿Compraría para su negocio la ropa de niña elaborada en tela lycra y punto que la microempresa va a producir?

Tabla N° 18
Cientes potenciales

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
25%	36	18,37%
50%	99	50,51%
75%	61	31,12%
100%	0	0,00%
Nada	0	0,00%
Total	196	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra
Año: 2015

Gráfico N° 10
Cientes potenciales



Elaborado por: La autora
Fuente: Encuesta a almacenes de ropa de la ciudad de Ibarra
Año: 2015

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas manifestaron que compraría la ropa de la microempresa en un 50%, ya que de esta manera ellos conocerían la calidad y la aceptación de este tipo de prendas de vestir en el mercado.

3.9.2 Encuesta dirigida a las madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo.

1. Cuantas prendas le compra trimestralmente a su hija

Tabla N° 19
Compra de prendas de vestir trimestralmente

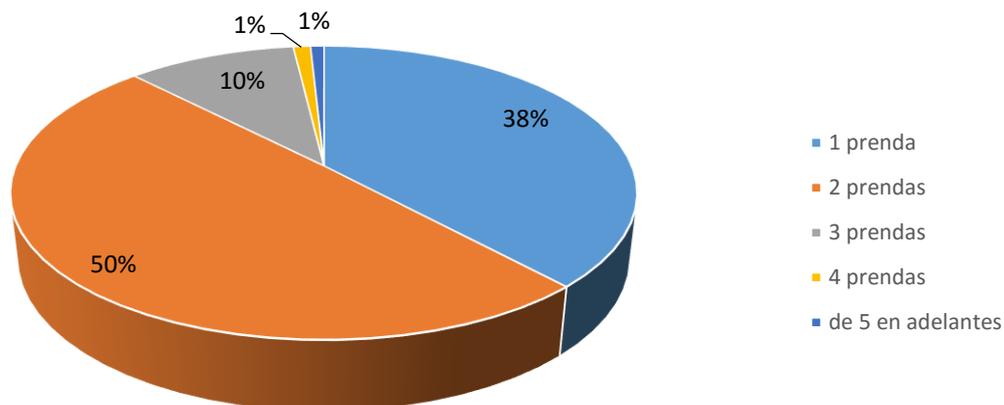
Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1 prenda	323	38,13%
2 prendas	420	49,59%
3 prendas	88	10,39%
4 prendas	9	1,06%
de 5 en adelante	7	0,83%
Total	847	100%

Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo

Año: 2015

Gráfico N° 11
Compra de prendas de vestir trimestralmente



Elaborado por: La autora

Fuente: Encuesta a madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo

Año: 2015

Análisis

Según los resultados obtenidos en la encuesta el consumo de ropa en su mayoría está entre 1 y 2 prendas trimestrales las mismas que están compuestas por leguis, camiseta o blusa y sacos.

3.9.3 Entrevista dirigida a fabricantes de ropa

La entrevista que se realizó a los fabricantes de prendas de vestir, especialmente de niña, fue con la finalidad de conocer la maquinaria, los insumos y la materia prima que ellos utilizan y en qué lugares la adquieren.

Por lo tanto, se conoció que la maquinarias que utilizan depende de cada uno de los departamentos como son el de diseño, corte, armado, es decir, para el diseño utilizan la computadora con un programa que les ayuda a realizar el trabajo, en el corte están las mesas que se emplean para el corte de la maquina con la cortadora, en el armado se emplea las máquinas de coser tales como la recta, la recubridora, la overlock, Elasticadora, la botonera y la trilladora.

Los insumos colocados en las prendas de vestir son adquiridos con más frecuencia en las empresas como Casa de los collares, D'Mauri, Bazar Miryan, Marco Daniel Velasco Ponce, Logitex, Screen TM, Unimoda, Plastihogar, Nortextil e Indutexma, por otra parte la materia prima es adquirida en Patprimo, Nortextil, Rizzoknit, Gamatex, Rizzocolor, Indutexma y Saraytex, estas están entre las más conocidas.

También cabe mencionar que el costo promedio por minuto de confección de ropa cuesta 0.0571 ctvs. de dólar.

3.10 Análisis de la oferta

De acuerdo con la encuesta realizada a los almacenes de ropa de Ibarra, a las fábricas que más adquieren ropa según el análisis de la pregunta dos son las que se detallan a continuación:

Tabla N° 20
Fábricas de Ropa

Nombres de las Fabricas de ropa			
➤ Perikles	➤ Bambys	➤ Anita Sport	➤ Henry Kids
➤ Magatex	➤ Dehiman	➤ Marco´S David	➤ Mcriss
➤ Creamod	➤ Jhos Kary	➤ Ansel	➤ Liliana
➤ Sante	➤ Nahui	➤ D`Bebe	➤ Jhusbel,
➤ createxa	➤ Faby Luna	➤ Maysha	

Elaborado por: La autora
Fuente: pregunta N° 3
Año: 2015

En cuanto a la cantidad comprada por los propietarios de los almacenes de ropa a las fábricas, se detalla a continuación:

Tabla N° 21
Cantidad de ropa adquirida en unidades trimestrales

Prenda	Cantidad en unidades					Total trimestral 49% que corresponde a la muestra	Total trimestral 51%	Total trimestral 100%	Total oferta estimada a año 2015
Leguis	48	312	3420	2928	1380	8088	8418	16506	66024
Camisetas llanas	492	3264	396	384	0	4536	4084	8008	32032
Camisetas casuales	60	984	4176	1104	660	6984	4359	8547	34188
Pijamas	420	2256	1872	528	240	5316	4659	9135	36540
Vestidos	36	2592	2592	576	60	5856	3972	7788	31152
Sacos	60	3264	1656	432	0	5412	3697	7249	28996
Otros	0	2736	2268	912	0	5916	4384	8596	34384
Total	1117	15410	16383	6868	2345	42108	33573	65829	263316

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 7
Año: 2015

En la tabla N°. 7 se encuentra la información acerca de cuantas docenas adquieren y de igual manera en número de los dueños de los almacenes que compran y por lo tanto se procedió a multiplicar estos dos datos, es decir, el número de personas con las docenas que compran y de esa manera se obtuvo la cantidad de prendas de vestir unitarias que se compran

trimestralmente, además a estos resultados se les agregó el 51% de locales que no estaban dentro de la muestra, que en valores absolutos son 204 locales, permitiendo así conocer la cantidad total de prendas de vestir colocadas a la venta y una vez obtenido ese dato se procedió a multiplicar por 4 para conocer la oferta anual.

3.10.1 Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se tomó en cuenta la cantidad de prendas de vestir compradas por los almacenes, información que se obtuvo en la encuesta aplicada a locales que comercializan ropa en la ciudad de Ibarra y luego se procedió a multiplicar por la tasa de crecimiento poblacional del cantón Ibarra, dato revelado por el INEC.

Tabla N° 22
Proyección de la oferta

Años	Oferta proyectada
Año base : 2015	263316
Año 1: 2016	268293
Año 2: 2017	278530
Año 3: 2018	294623
Año 4: 2019	317536
Año 5: 2020	348699

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N°17
Año: 2015

Se determinó la oferta de las prendas de vestir para cinco años, para lo cual se utilizó la tasa de crecimiento poblacional del cantón Ibarra, el cual es del 1.89 % según datos del Instituto Nacional de estadísticas y censos INEC.

3.11 Análisis de la demanda

3.11.1 Segmentación del mercado meta

Los consumidores potenciales de las prendas de vestir que van a hacer elaboradas por la microempresa son las madres de familia que tengas hijas entre los 2 y 15 años de edad, las

cuales van a poder encontrar este producto en los almacenes de ropa que ya existen en la ciudad de Ibarra.

3.11.2 Frecuencia de consumo

Los propietarios de los almacenes de ropa adquieren la mercadería para la venta de manera mensual, ya que las empresas están elaborando diseños diferentes constantemente y al igual con colores de tela que se van poniendo a la moda.

3.11.3 Cantidad total demandada

De acuerdo con la información recabada en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, en el cantón Ibarra existían 25.126 niñas entre las edades de 2 y 15 años, en el 2010, con una tasa de crecimiento poblacional femenino de 1.89%, el mismo que se utilizó para realizar la proyección y conocer la cantidad de niñas que hay en la actualidad en el cantón Ibarra y de esa manera conocer la demanda total, a continuación se detalla la proyección del crecimiento poblacional de niñas hasta llegar al año que se está realizando el estudio.

Tabla N° 23
Proyección de población femenina de 2 y 15 años

Años	Número de niñas
2010	25.126
2011	25.601
2012	26.085
2013	26.578
2014	27.080
2015	27.592

Elaborado por: La autora
Fuente: INEC
Año: 2015

3.11.4 Cantidad de prendas de vestir demandadas

Según datos obtenidos en la encuesta efectuada a las madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo, se logró determinar el número de prendas de vestir que adquieren durante un mes para sus hijas, dichos datos sirvieron para realizar los cálculos de demanda que se presentan a continuación:

Tabla N° 24
Cantidad de prendas demandadas bimestralmente

Cantidad	Total bimestral 3,07% correspondiente a la muestra	Total bimestral 96,93% el resto de población	Total bimestral 100% total de población	Total de demanda estimada año 2015Anual
1 prenda	323	10199	10522	63133
2 prendas	840	26524	27364	164184
3 prendas	264	8336	8600	51601
4 prendas	36	1137	1173	7036
de 5 en adelante	35	1105	1140	6841
Total	1498	47301	48799	292794

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N°16
Año: 2015

Una vez analizada la tabla N°. 16, donde constaba el número de personas y la cantidad de prendas que compran mensualmente, se procedió a realizar los cálculos pertinentes para conocer la demanda de las prendas de vestir, es decir, que se multiplicó la cantidad de personas por la de prendas de vestir y así determinar el monto total de ropa que adquieren las personas, debido a que la información recabada mediante las madres de familia de la Unidad Educativa María Angélica Hidrobo de las 847 alumnas matriculadas en el año lectivo 2014-2015 solo representaban el 3.07% del total de niñas de Ibarra, se adicionó el 96.93% que hacía falta para completar el 100%, el mismo que equivalía a las 27.592 niñas en el 2015 del cantón Ibarra, así llegando a obtener una demanda de 292.794 de prendas de vestir.

3.11.5 Proyección de la demanda

En la proyección de la demanda se tomó en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, la cual es del 1.89% según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC y también se lo realizó con los datos adquiridos anteriormente, en los que se obtuvo la demanda del año base 2015 de 292.794 en unidades.

Tabla N° 25
Proyección de la demanda

Años	Demanda proyectada
Año base: 2015	292.794
Año 1: 2016	298.328
Año 2: 2017	309.712
Año 3: 2018	327.606
Año 4: 2019	353.084
Año 5: 2020	387.736

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N°20
Año: 2015

Una vez realizados los cálculos pertinentes se determinó la demanda proyectada para cinco años, esto se logró gracias a los datos recabados en las encuestas.

3.12 Balance oferta – demanda

Tomando en consideración los datos de las tablas de proyecciones tanto de oferta como de demanda se llegó a la siguiente tabla:

Tabla N° 26
Balance Demanda – Oferta

Años	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha
Año base: 2015	292.794	263.316	29.478
Año 1: 2016	298.328	268.293	30.036
Año 2: 2017	309.712	278.530	31.182
Año 3: 2018	327.606	294.623	32.983
Año 4: 2019	353.084	317.536	35.548
Año 5: 2020	387.736	348.699	39.037

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 20 y21
Año: 2015

3.13 Participación del proyecto

Para determinar la participación que va a tener el proyecto en el mercado se estipuló el tiempo que se demora en producir cada una de las diferentes prendas, tomando en cuenta una muestra de un saco, camiseta, vestido y leguis de niña.

Tabla N° 27

Tiempo de confección de las prendas de vestir en minutos

Prendas	prendas armadas por 1 costurera	tiempo de confección en minutos	porcentaje del tiempo usado
vestidos	1	12,65	2,60%
camisetas	1	10,29	2,11%
Leguis	1	9,25	1,90%
sacos	1	13,20	2,71%
Total	4	45,39	9,33%

Elaborado por: La autora
Fuente: investigación directa
Año: 2015

Luego de definir el tiempo que se utiliza para la confección de la ropa, se procedió al cálculo de la cantidad de prendas que la microempresa tendrá la capacidad de producir, de acuerdo con la maquinaria con la que contará, al igual que la mano de obra y por tanto conocer en qué porcentaje cubrirá la demanda insatisfecha existente en el mercado.

Tabla N° 28

Cantidad de prendas confeccionadas por la microempresa

Numero de costureras	Tiempo de confección en minutos	Numero de prendas armadas	Prendas armadas en 1 día (480 minutos)	Prendas armadas en 1 semana	Prendas armadas en 1 mes	Prendas armadas en 1 año
1	45,39	4	42	210	840	10.080
2	45,39	4	42	210	840	10.080
Total de prendas confeccionadas en un año					1680	20.160

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 24
Año: 2015

Tabla N° 29
Cantidad de prendas elaboradas de acuerdo al tipo

Prendas	Equivalente a producir de cada tipo de prenda	Cantidad a confeccionar anual (año base)	Cantidad a confeccionar Mensual
vestidos	15%	3.024	252
camisetas	24%	4.838	403
Leguis	42%	8.467	706
sacos	19%	3.830	319
Total	100%	20.159	1680

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 25
Año: 2015

Tabla N° 30
Demanda cubierta por la microempresa

Detalle	Año base 2015	Cantidad de prendas de vestir de niña en porcentaje
Demanda insatisfecha	29.478	100%
Demanda cubierta por la microempresa	20.160	68,39%
Demanda sin satisfacer	9.318	31,61%

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 23 y tabla N° 26
Año: 2015

Por lo tanto, la microempresa de confección de ropa producirá 20.160 prendas, las mismas que equivalen 68,39% del total de la demanda insatisfecha en el inicio de las operaciones, este mismo porcentaje se lo utilizara para conocer la cantidad de prendas que va a producir la microempresa en 5 años, aplicándolo a la demanda insatisfecha de cada año.

Tabla N° 31
Proyección de la producción de prendas de vestir

Detalle	Cantidad de prendas de vestir				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda insatisfecha	29.478	30.036	31.182	32.983	35.548
Demanda cubierta por la microempresa	20.160	20.541	21.325	22.557	24.311
Demanda sin satisfacer	9.318	9.494	9.856	10.426	11.237

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 23 y tabla N° 27
Año: 2015

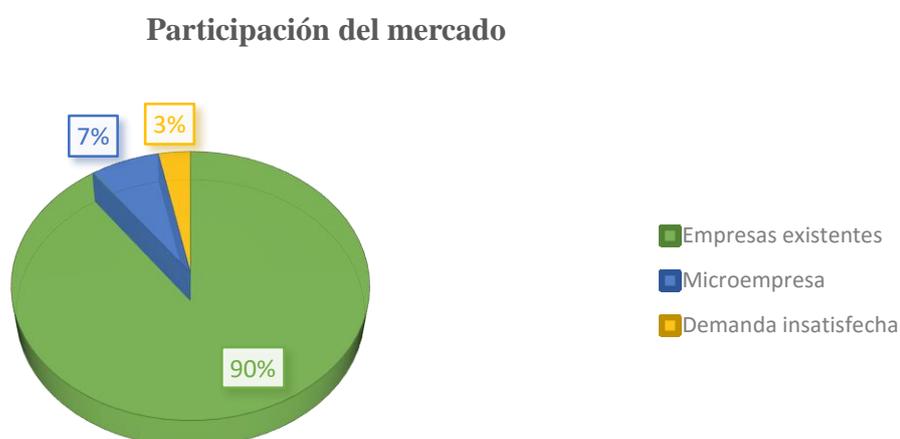
De acuerdo a lo anterior la demanda total quedaría distribuida como se indica a continuación.

Tabla N° 32
Distribución de la demanda total

Detalle	Cantidad de prendas	Porcentaje de participación en el mercado
Empresas existentes	263.316	89,93%
Microempresa	20.160	6,89%
Demanda insatisfecha	9.318	3,18%
Demanda total	292.794	100%

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 23 y tabla N° 25
Año: 2015

Gráfico N° 12
Participación del mercado



Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 23 y tabla N° 25
Año: 2015

Después de haber analizado en que porcentaje de la demanda insatisfecha va a cubrir la microempresa, se puede determinar que el proyecto tendrá una participación en el mercado del 6.89%.

3.14 Análisis de precios

En el lanzamiento de un producto o servicio lo más importante es el precio al cual se lo va a vender, pero este precio no siempre es fijo, ya que depende del diseño, el material y sobre todo de los acabados que tengan estas prendas de vestir.

En la actualidad con respecto a la encuesta realizada, se observó que existe una variedad de precios de diferentes prendas de vestir que se usa frecuentemente.

Una vez analizado los precios se determinó que la microempresa contará con los siguientes valores para cada una de las prendas de vestir a confeccionar:

Tabla N° 33
Precios de las prendas de vestir de niña

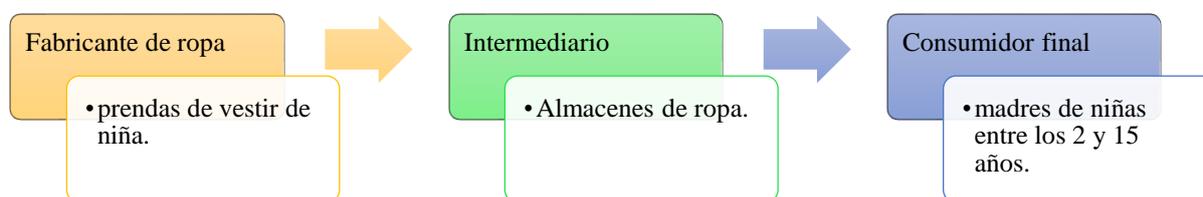
Prendas	Precios (USD)
vestidos	10,00
camisetas	7,55
Leguis	6,00
sacos	11,78

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa
Año: 2015

3.15 Canales de distribución

Las prendas de vestir fabricadas por la microempresa se comercializaran a través de los almacenes que vende ropa en la ciudad de Ibarra y de esta manera se llegara al consumidor final.

Gráfico N° 13
Sistema de comercialización



Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

3.16 Estrategias de mercado

Para introducir al mercado las prendas de vestir fabricadas por la microempresa se vio necesario establecer estrategias que permitan que el producto tenga acogida, para lo cual se analizó las 4 P's de marketing, las cuales son producto, precio, plaza y promoción o publicidad

3.16.1 Estrategias del producto

- Elaborar ropa en diferentes colores y con diseños llamativos acorde a la edad de las niñas para las cuales van a estar enfocados.
- Garantizar la calidad y la durabilidad de la prenda mediante la supervisión de los materiales e insumos utilizados para su fabricación, al igual que el armado de la misma.
- Colocar acabados en las prendas de vestir como son estampados y bordados atractivos tanto para las niñas como para las madres, las cuales van a adquirir la prenda.
- Colocar una etiqueta que identifique el material utilizado en la fabricación y las instrucciones de lavado con su respectiva talla.

3.16.2 Estrategias del precio

- El precio será accesible y competitivos para conseguir fidelidad de los clientes.
- El precio se establecerá de acuerdo con cada prenda dependiendo de la tela que se use y los acabados que se le dé.

3.16.3 Estrategias de plaza

Comercializar de manera directa a los almacenes de ropa ubicados en la ciudad de Ibarra, garantizando la calidad de la ropa y la entrega a tiempo de cada uno de los pedidos.

3.16.4 Estrategias de promoción y publicidad

- Entregar muestras de los diseños que se van a fabricar para así conocer la aceptación de este por lo almacenes de ropa
- Crear una página web y un catálogo donde se muestren los diseños de las prendas de vestir, especificado en los colores que hay y su talla.

3.17 Conclusiones del estudio

Luego de haber realizado la investigación de campo y analizar las variables del estudio de mercado se llegó a las siguientes conclusiones:

- Con el análisis del estudio de mercado se llegó a alcanzar todos los objetivos que se planteó al principio del capítulo.

Pero además es importante mencionar lo siguiente:

- En la actualidad la mayoría de almacenes de ropa solo cubren el 75% de la demanda, debido a que no existe una gran variedad de prendas y colores, por lo que las personas optan por comprar en otros lugares, como lo es en la ciudad de Atuntaqui, ya que ahí existe una gran cantidad de fábricas de ropa, de igual manera algunas prefieren comprar ropa proveniente de Colombia.
- Las prendas de vestir fabricadas por la microempresa se distribuirán directamente a los almacenes de la ciudad de Ibarra.
- Por otro lado, se identificó que la oferta que hay en el mercado de ropa no cubre la demanda, por lo tanto, existe una demanda insatisfecha, la cual será aprovechada por la microempresa para lograr introducirse y permanecer en el mercado.
- También se determinó que los precios de las prendas de vestir se deberán estipular de acuerdo con el tipo de tela usada, el diseño y sobre todo los acabados que tenga esta.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Antecedentes

En el estudio técnico se analizarán factores importantes que se deben tomar en cuenta antes de implantar la microempresa dedicada a la confección de ropa de niña, por lo tanto, se deben considerar los siguientes aspectos como son: Localización del Proyecto, Tamaño de la Unidad productiva propuesta, Aspectos técnicos o de ingeniería y el presupuesto técnico, el mismo que está conformado por las inversiones fijas, variables y diferidas.

4.2 Tamaño del proyecto

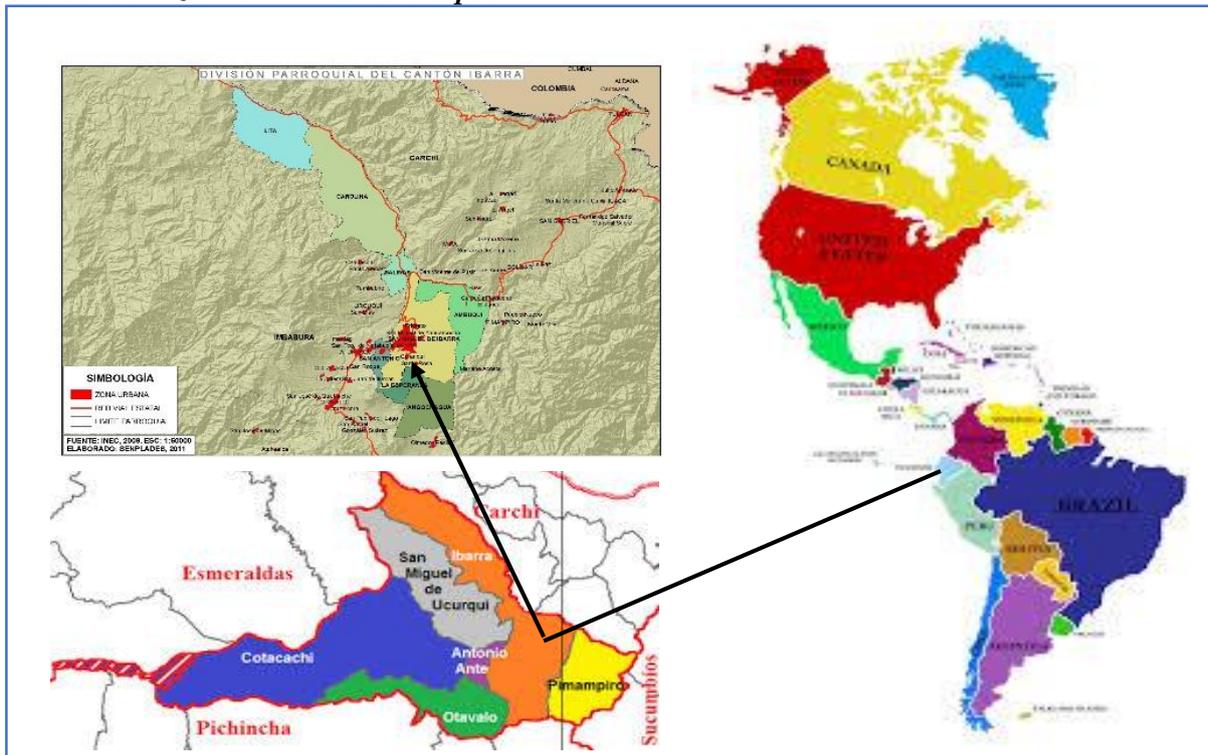
Para conocer el tamaño del proyecto se analizará la capacidad que tendrá la microempresa para confeccionar las prendas de vestir, es decir, la maquinaria y mano de obra con la que cuenta. Además conocer el monto de la inversión propia y la financiada.

4.3 Localización del proyecto

4.3.1 Macro localización

La microempresa de confección de ropa se ubicará en el continente Americano exactamente en América del Sur en el país Ecuador, en la provincia de Imbabura, en el cantón de Ibarra, en la parroquia Caranqui, la misma que es conocida turísticamente por los ricos helados de crema y pan de leche.

Gráfico N° 14
Macro localización de la microempresa



Elaborado por: La autora
Fuente: INEC
Año: 2015

4.3.2 Micro localización

La micro localización hace referencia al lugar específico donde va a estar ubicada el proyecto, por lo tanto, para determinar el lugar idóneo donde se implantará la microempresa de confección de prendas de vestir, se tomó en consideración varios aspectos como son: la existencia de servicios básicos, vías de acceso adecuadas para la entrada de materia prima y salida del producto terminado, mano de obra, además la disponibilidad de un terreno donde se pueda construir las instalaciones de la microempresa

➤ Servicios Básicos

Los servicios básicos son de suma importancia, ya que dependen de ellos que las personas tengan una calidad de vida aceptable, por lo tanto una vez analizado se determinó que la parroquia de Caranqui cuenta con los servicios de agua, luz, teléfono y alcantarillado.

➤ **Vías de acceso**

Caranqui se encuentra a 10 minutos del centro de la ciudad de Ibarra y pueden acceder a esta parroquia por la avenida principal Atahualpa, la misma que sale desde el centro de Ibarra y además cuenta con la vía que se une directamente con San Antonio, También la que ingresa por el retorno y por último la vía a la esperanza, la misma que en la actualidad se une con la nueva panamericana que llega hasta Cayambe.

➤ **Mano de Obra**

Debido a la presencia de una Unidad Educativa especializada en Corte y Confección de ropa en la parroquia, existen varias personas, las cuales tienen un título de maestras de taller, pero debido a que algunas de ellas son madres de familia no pueden salir a trabajar demasiado lejos, por lo tanto, estas madres de familia serían la mano de obra con la que contaría la microempresa.

➤ **Disponibilidad de terreno**

Este es un aspecto muy importante en la decisión de la ubicación del proyecto, por ello se cuenta con un terreno propio de 564 m², de los cuales se implantaría solo 142 m² para la infraestructura de la microempresa.

4.3.2.1 Ubicación del proyecto

Una vez analizado los aspectos anteriores se determinó que la microempresa estará ubicada en la parroquia Caranqui en el barrio Bellavista de María, en la avenida Atahualpa y Huancabillas 2-49.

Gráfico N° 15
Ubicación de la microempresa



Elaborado por: La autora

Fuente: <http://www.ubicacuena.com/ubicaec/lugar/p249422256>

Año: 2015

4.4 Ingeniería del proyecto

Para establecer la ingeniería del proyecto se tomarán en cuenta los siguientes aspectos:

4.4.1 Infraestructura física

La microempresa estará distribuida físicamente en las siguientes áreas, como se demuestra en el cuadro.

Tabla N° 34
Distribución de la planta

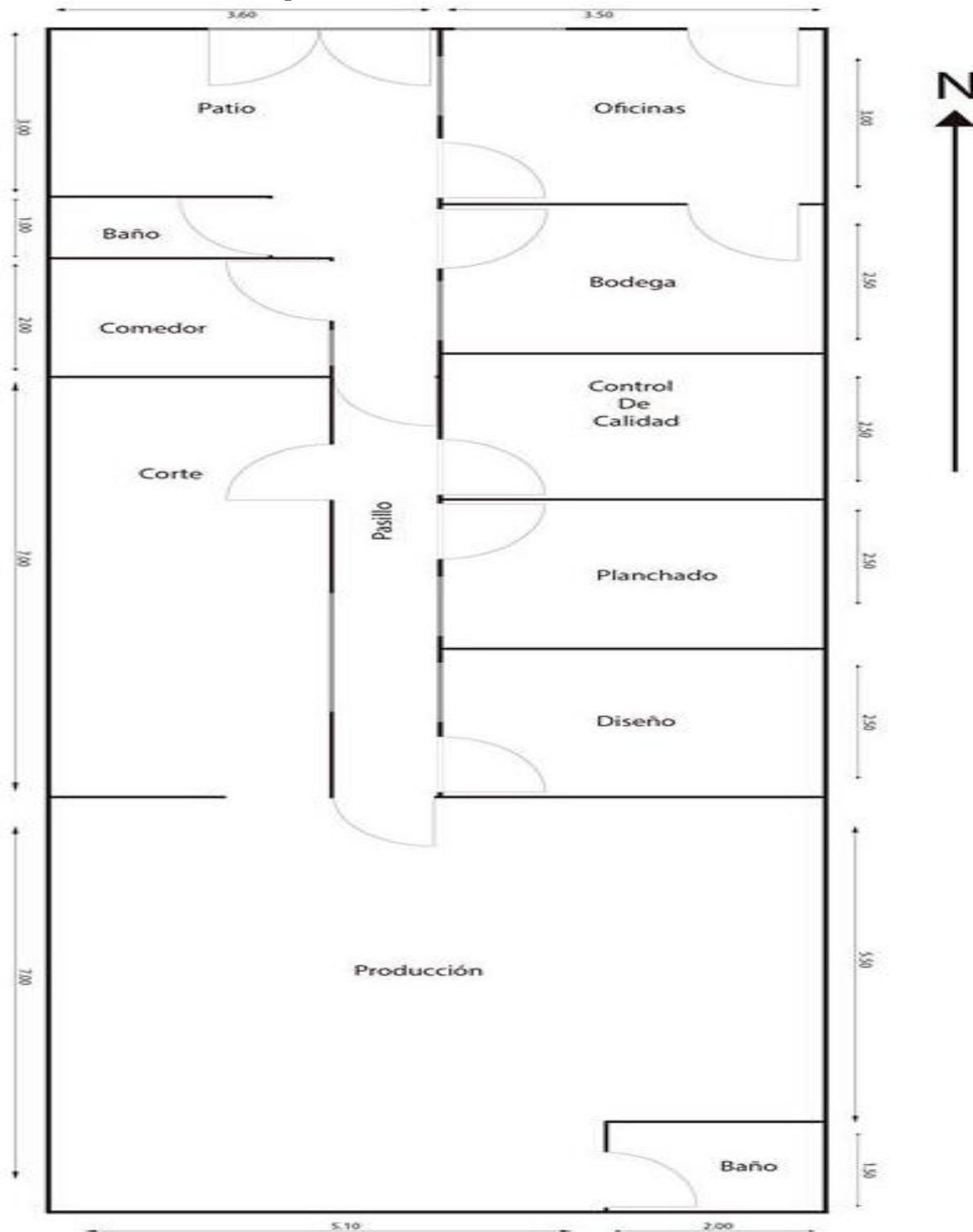
Instalaciones	m ²
Patio (recepción de mercadería)	10.80 m ²
Comedor	5 m ²
Bodega	8.75 m ²
Producción y baño	49.70 m ²
Diseño	8.75 m ²
Corte	17.50m ²
Planchado	8.75 m ²
Control de calidad y empaçado	8.75 m ²
Baños	2.50 m ²
Pasillo	11.00 m ²
Oficinas	10.50 m ²
	Gerencia Contador Secretaria Ventas
TOTAL	142 m²

Elaborado por: La autora
Fuente: Arquitecto Andrés
Año: 2015

El terreno en el que se va a construir la microempresa es propio y tiene una dimensión de 142 m², por lo tanto la edificación tendrá un valor de 49.700.00 dólares de los Estados Unidos de América.

➤ Plano de distribución de la microempresa

Gráfico N° 16
Distribución de la Microempresa en áreas



Elaborado por: La autora
Fuente: Arquitecto Andrés
Año: 2015

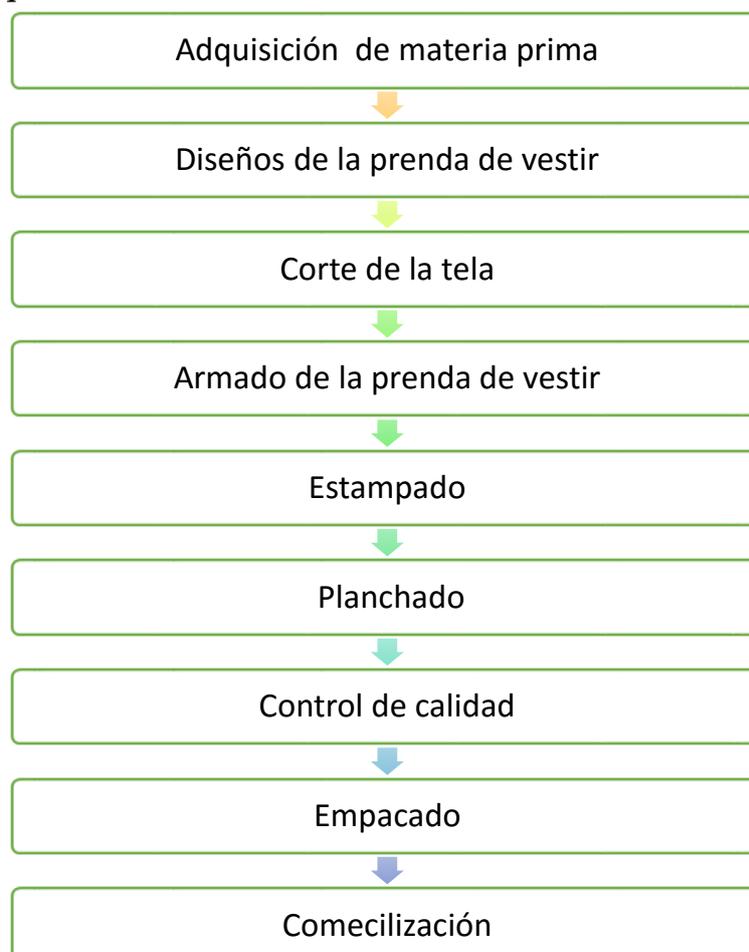
4.4.2 Procesos Productivos

Para que las actividades que va a realizar la microempresa se las ejecute de manera correcta, a continuación se presenta un diagrama de procesos tanto el de bloque como el de flujo, donde se detalla las tareas a efectuarse, que van desde la adquisición de la materia prima hasta la obtención de un producto terminado.

4.4.2.1 Diagrama de bloque

En el diagrama de bloque se presentara los pasos generales que se debe seguir para la ejecución de las actividades de confección de ropa de niña.

Gráfico N° 17
Diagrama de bloque



4.3.2.2 Diagrama de flujo

El diagrama de flujo representa gráficamente los pasos a seguir en forma secuencial para realizar los procesos de producción de la microempresa empezando desde la adquisición de la materia prima hasta la comercialización de la prenda fabricada. A demás también se muestran los responsables de cada una de actividades realizadas.

Para la elaboración del diagrama de flujo se tomó en cuenta los siguientes símbolos:

Tabla N° 35
Simbología del diagrama de flujo

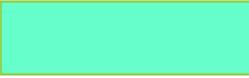
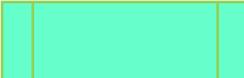
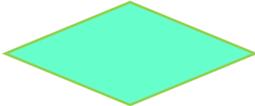
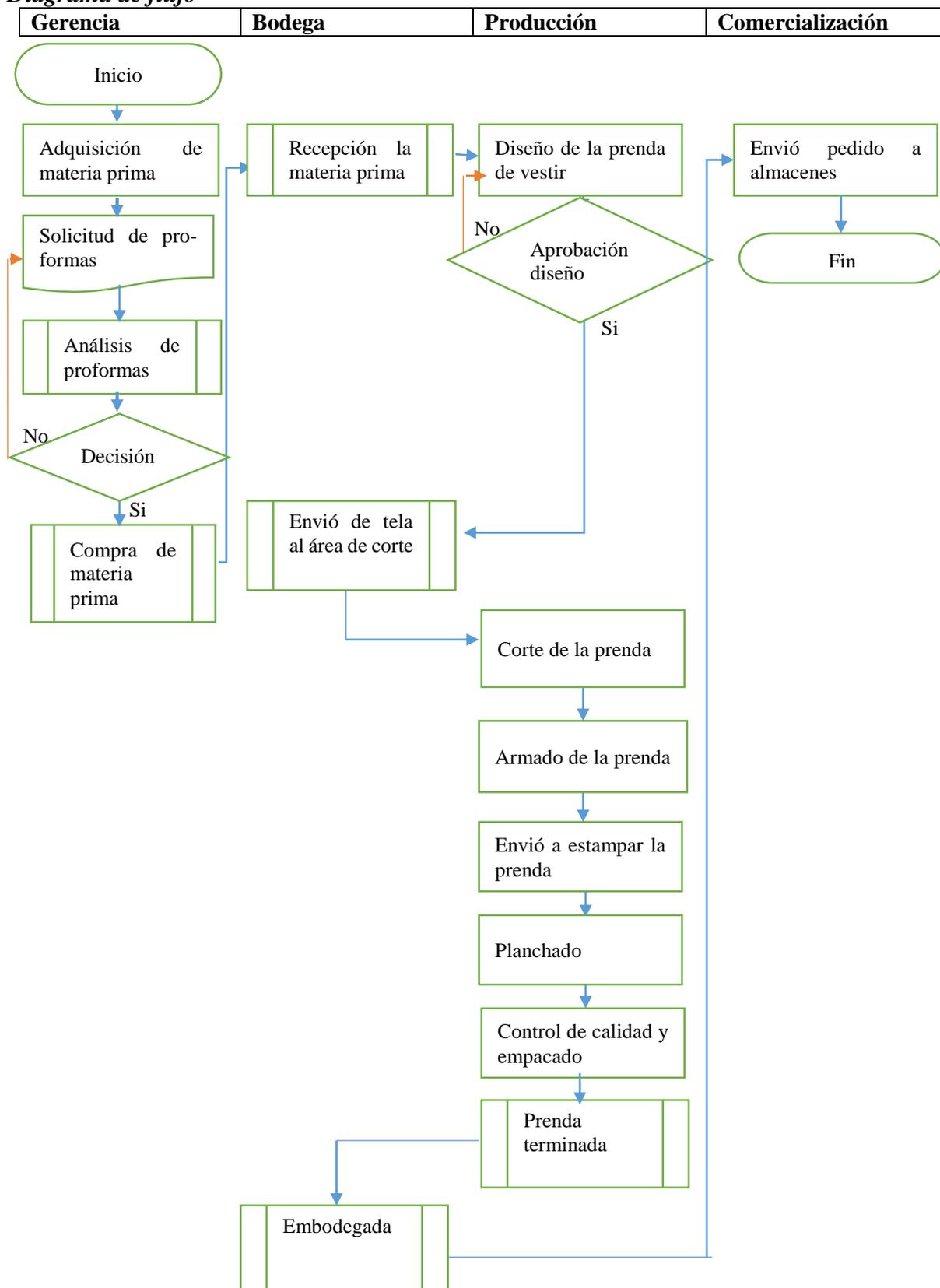
Símbolo	Descripción	Símbolo	Descripción
	Inicio / Fin		Documentos y copias
	Operación		Archivo
	Subprocesos		Líneas de flujo
	Decisión		Documentos

Gráfico N° 18
Diagrama de flujo



Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.4.3 Presupuesto técnico

Se detalla lo que se va a utilizar para cumplir con los procesos anteriormente graficados, es decir, se analizara la maquinaria y equipos, la tecnología, los muebles y enseres, la inversión, la mano de obra y el capital de trabajo con el cual contara la microempresa para iniciar sus actividades.

4.4.3.1 Inversiones Fijas

Para proceder a iniciar las actividades en la microempresa, es necesario contar con la maquinaria, equipos, muebles y enseres suficientes para la producción y administración de la misma.

4.3.3.1.1 Maquinaria

La maquinaria y equipo que va a hacer utilizada por la microempresa fue investigada a través del almacén de ASOCIADOS MAQUINAS DE COSER, el cual es especialista en todo tipo de maquina industrial y domesticas para la confección de ropa, por lo tanto, esto sirvió para conocer el costo de cada una de ellas y por ende conocer el total de la inversión en maquinaria, como se demuestra a continuación:

Tabla N° 36
Maquinaria requerida

Detalle	Cantidad	Precio unitario (USD)	Precio total (USD)
Maquina recta	2	600,00	1.200,00
Maquina overlock	2	1.300,00	2.600,00
Recubridora	1	1.580,00	1.580,00
Cortadora	1	420,00	420,00
Elasticadora	1	1.800,00	1.800,00
Plancha	2	115,00	230,00
Total	9		7.830,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa a almacén ASOCIADOS MAQUINAS DE COSER
Año: 2015

4.3.3.1.2 Equipo de computación

Tabla N° 37
Equipos de computación

Detalle	Cantidad	Precio unitario (USD)	Precio total (USD)
Computador portátil	1	800,00	800,00
Computador de escritorio	3	720,00	2.160,00
Software contable	1	1.000,00	1.000,00
Impresora	2	472,00	944,00
Total			4.904,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.1.3 Muebles y enseres

Tabla N° 38
Muebles y enseres

Detalle	Cantidad	Precio unitario (USD)	Precio total (USD)
Sillas metálicas	5	20,00	100,00
Escritorios	4	50,00	200,00
Archivador de 65cm largo x 46 cm de ancho	2	120,00	240,00
Mesa de corte largo 5,50mt; ancho 2,48mt	2	500,00	1.000,00
Gavetas	5	9,50	47,50
Estantería 3,65 m. largo x 1,15 m. ancho	3	50,00	150,00
Mesa planchado; largo 1,19mt; 80cm ancho; 95cm alto	1	300,00	300,00
		Total	2.037,50

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.1.4 Equipos de oficina

Tabla N° 39
Equipos de oficina

Detalle	Cantidad	Precio unitario (USD)	Precio total (USD)
Teléfono	3	25,00	75,00
Calculadora	3	20,00	60,00
Total			135,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.1.5 Resumen de inversión fija

Tabla N° 40
Resumen de inversiones fijas

Detalle	Valor (USD)
Edificio	49.700,00
Maquinaria	7.830,00
Equipos de computación	4.904,00
Muebles y enseres	2.037,50
Equipos de oficina	135,00
Total	64.606,50

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.4.3.2 Inversiones variables

Las inversiones variables se relacionan con los costos de producción, ya que estos son de vital importancia para el funcionamiento de la microempresa, es decir, que intervienen directa o indirectamente con la fabricación de la prenda de vestir, entre estos tenemos la materia prima directa e indirecta, la mano de obra, costos indirectos de fabricación.

4.4.3.2.1 Materia Prima

La materia prima es un elemento importante para la elaboración y producción de cualquier producto o bien, por lo tanto, para la microempresa es vital conseguir a proveedores que oferten tela de calidad y aun precio cómodo, para de esta manera lograr obtener una prenda de vestir que atraiga a los consumidores no solo por su diseño sino también por la calidad y el precio. A continuación se presenta la cantidad de tela que se utilizara para elaborar la prenda de vestir de acuerdo con el tipo.

Tabla N° 41
Requerimiento de materia prima directa

Prendas	Tipo de tela	Cantidad de tela (metros)	Producción mensual	Precio (USD)	Costo mensual (USD)	Costo anual (USD)
Vestidos	Lenovo	0,65	252	4,08	668,30	8.019,65
Camisetas	Jersey mayer intensos	0,55	403	3,40	752,95	9.035,34
Leguis	Jersey licra o caso Intensos	0,55	706	4,81	1.868,11	22.417,34
	Ribb sua fuertes	0,10	706	4,11	290,17	3.481,99
Sacos	Polar baby martillada fuertes	0,74	319	3,01	710,30	8.523,65
Total			1680		4.289,83	51.477,97

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa y tabla N° 26
Año: 2015

4.3.3.2.2 Mano de obra directa

El requerimiento de talento humano en una microempresa o en cualquier tipo de negocio es indispensable, ya que ellos se encargan de la elaboración de los productos.

Tabla N° 42
Mano de obra directa

Función	Personas	Sueldo	Aporte IESS	Total mensual	Total anual
Cortador	1	380,00	46,17	426,17	5.114,04
Costureras	2	354,00	43,01	794,02	9.528,26
Operarias	2	354,00	43,01	794,02	9.528,26
Total	5	1.088,00	132,19	2.014,21	24.170,57

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.3 Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación representan aquellos valores que no intervienen de manera directa con el armado del producto, en este caso la de las prendas de vestir como lo son la materia prima indirecta, mano de obra indirecta, mantenimiento de la maquinaria, servicios básicos, gastos de operación, gastos administrativos y gastos de ventas.

4.3.3.2.3.1 Materia prima indirecta

Tabla N° 43

Materia prima indirecta

Prendas	Accesorios	Cantidad	Unidad de medida	Producción	Costo (USD)	Costo mensual (USD)	Costo anual (USD)
Vestidos							846,72
	Botón # 20	3	Unidades	252	0,02	15,12	181,44
	Etiqueta	1	Unidad	252	0,05	12,60	151,20
	Hilo	2	Unidades	252	0,07	35,28	423,36
	Funda 9x14	1	Unidad	252	0,03	7,56	90,72
Camisetas							3.143,40
	Hilo	1	Unidad	403	0,07	28,21	338,52
	Etiqueta	1	Unidad	403	0,05	20,15	241,80
	Funda 9x14	1	Unidad	403	0,03	12,09	145,08
	Estampado	1	Unidad	403	0,50	201,50	2.418,00
Leguis							7.370,64
	Etiqueta	1	Unidad	706	0,05	35,30	423,60
	Hilo	1	Unidad	706	0,07	49,42	593,04
	Elástico # 25	36	Centímetros	706	0,02	508,32	6.099,84
	Funda 9x14	1	Unidad	706	0,03	21,18	254,16
Sacos							1.033,56
	Botón # 24	3	Unidades	319	0,04	38,28	459,36
	Etiqueta	1	Unidad	319	0,05	15,95	191,40
	Funda 9x14	1	Unidad	319	0,03	9,57	114,84
	Hilo	1	Unidad	319	0,07	22,33	267,96
TOTAL						1.032,86	12.394,32

Elaborado por: La autora

Fuente: Directa

Año: 2015

4.3.3.2.3.2 Mano de obra indirecta

Tabla N° 44
Mano de obra indirecta

Función	Personas	Sueldo	Aporte IESS	Total mensual	Total anual
Bodeguero	1	354,00	43,01	397,01	4.764,13
Diseñador	1	400,00	37,80	448,60	5.383,20
Total	2	754,00	91,61	845,61	10.147,33

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.3.3 Mantenimiento de la maquinaria

Tabla N° 45
Mantenimiento de la maquinaria

Descripción	cantidad	Precio	total anual
Mantenimiento maquinaria	17	20,00	340,00
Total			340,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.3.4 Servicios básicos

Tabla N° 46
Servicios básicos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Agua potable	9,52	114,24
Energía Eléctrica	85,48	1025,76
Teléfono	7,74	92,88
Servicios web	25,00	300,00
Total	127,74	1532,88

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.4 Gastos de operación

Tabla N° 47
Gastos de operación

Detalle	Cantidad	Precio Unitario (USD)	Total mensual (USD)	Total Anual (USD)
Corta hilos	3	1,50	4,50	54,00
Cinta métrica	3	2,00	6,00	72,00
Aceite de maquina	4	5,00	20,00	240,00
Carretes	9	0,25	2,25	27,00
Tijeras	3	2,50	7,50	90,00
Agujas	24	0,25	6,00	72,00
tizas sastre	6	0,20	1,20	14,40
Total			47,45	569,40

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.5 Gastos Administrativos

Tabla N° 48
Sueldos administrativos

Función	Personas	Sueldo	Aporte IESS	Décimo tercero	Décimo cuarto	Total mensual	Total anual
Gerente	1	500,00	60,75	41,67	29,50	631,92	7.583,00
Contador	1	420,00	51,03	35,00	29,50	535,53	6.426,36
Secretaria	1	354,00	43,01	29,50	29,50	456,01	5.472,13
Total	3	1.274,00	154,97	106,17	88,50	1.623,46	19.481,49

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.5.1 Mantenimiento equipo de computación

Tabla N° 49
Mantenimiento equipo de computación

Detalle	cantidad	Valor	Valor anual
Mantenimiento equipo de computación	7	\$20,00	\$140,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.6 Suministros de oficina

Tabla N° 50
Suministros de oficina

Detalle	Cantidad	Precio (USD)	Total mensual (USD)	Total anual (USD)
Papel Bond	1	5,00	5,00	60,00
Esferos	1	4,50	4,50	54,00
Lápices	1	2,80	2,80	33,60
Grapadora	3	5,30	15,90	15,90
Perforadora	3	6,30	18,90	18,90
Tinta	2	11,50	23,00	276,00
Total			70,10	458,40

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.7 Gastos de Ventas

Tabla N° 51
Sueldo de ventas

Función	Personas	Sueldo	Aporte IESS	Décimo tercero	Décimo cuarto	Total mensual	Total anual
Vendedor	1	400,00	48,60	33,33	29,50	511,43	6.137,20
Total	1	400,00	48,60	33,33	29,50	511,43	6.137,20

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.2.7.1 Publicidad

Tabla N° 52
Publicidad

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Publicidad	25,00	300,00
Total	25,00	300,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

4.3.3.3 Inversión Diferida

4.3.3.3.1 Gastos de constitución

Tabla N° 53
Gastos de constitución

Detalle	Valor
Gastos de constitución	200,00
Total	200,00

Elaborado por: La autora

Fuente: Directa

Año: 2015

4.4.4 Capital de trabajo

Con el capital de trabajo se puede conocer el valor que se debe tener al inicio de las actividades de cualquier empresa, los mismos que servirán para cubrir gastos incurridos por la misma.

Tabla N° 54
Capital de trabajo

Detalle	Valor mensual (USD)	Valor anual (USD)
Materia Prima Directa	4.289,83	51.477,97
Mano de Obra Directa	2.014,21	24.170,57
Costos Indirectos de Fabricación	1.878,47	22.881,65
Materia Prima Indirecta	1.032,86	12.394,32
Mano de Obra Indirecta	845,61	10.147,33
Mantenimiento de maquinaria	0,00	340,00
Gastos de operación	47,45	569,40
Gastos administrativos	1.821,30	21.612,77
Sueldos	1.623,46	19.481,49
Servicios Básicos	127,74	1.532,88
Suministros de oficina	70,10	458,40
Mantenimiento Equipo de computación	0,00	140,00
Gastos de venta	536,43	6.437,20
Sueldos	511,43	6.137,20
Publicidad	25,00	300,00
Gastos de constitución	200,00	200,00
Subtotal	10.787,70	127.349,56
5 % imprevistos	539,38	6.367,48
Capital de Trabajo	11.327,08	133.717,04

Elaborado por: La autora

Fuente: tabla N° 38,39,40,41,42,43,44,45,46,47,48,49,50

Año: 2015

4.4.5 Inversión total

La inversión total que se necesita para poner en marcha el proyecto de la creación de una microempresa de confección de ropa está conformada por las inversiones fijas y el capital de trabajo.

Tabla N° 55
Inversión total

Detalle	Valor
Inversiones Fijas	64.606,50
Capital de trabajo	11.327,08
Inversión Total	75.933,58

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 37 y 51
Año: 2015

4.3.5.1 Distribución de la inversión

Tabla N° 56
Distribución de la inversión

Financiamiento	Porcentaje	Valor
Propio	40%	30.373,43
Financiado	60%	45.560,15
Total	100%	75.933,58

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 52
Año: 2015

4.5 Análisis del capítulo

En este capítulo se logró identificar algunos aspectos importantes para poner en marcha la microempresa de confección de ropa como lo es: el micro y macro localización, la estructura que va a tener, al igual que las instalaciones y sobre todo la inversión que se va a realizar para poder ejecutar el proyecto.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Estructura de inversiones y financiamiento

5.1.1 Inversiones

En el estudio técnico anteriormente realizado se detalló los rubros que son necesarios tener para lograr que la microempresa pueda funcionar y estos forman parte de la inversión fija y variable.

Tabla N° 57
Inversiones

Detalle	Valor
Inversiones Fijas	64.606,50
Capital de trabajo	11.327,08
Inversión Total	75.933,58

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 52
Año: 2015

5.1.2 Financiamiento de la inversión

Una vez conocido el monto total de la inversión del proyecto, se procede a analizar la manera de cómo va estar financiada dicha cantidad, para ello se consideró que el rubro estará dividido en dos partes que son la inversión propia el 40 % y la inversión financiada 60 %.

Tabla N° 58
Financiamiento de la inversión

Financiamiento	Porcentaje	Valor (USD)
Propio	40%	30.373,43
Financiado	60%	45.560,15
Total	100%	75.933,58

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 53
Año: 2015

La inversión financiada se lo hará mediante un crédito otorgado por el Banco del Austro

5.1.3 Tabla de amortización

El crédito otorgado por el Banco del Austro es de 45.824,12 dólares, con una tasa de interés del 10.23 %, a un plazo de 5 años, en periodos trimestrales. Como se presenta a continuación en la siguiente tabla de amortización:

Tabla N° 59
Tabla de amortización

Tabla de amortización				
Monto	45.560,15		Cuota	2.938,45
Tasa de interés	10.23%			
Plazo	5 años	trimestral		
Periodo	20			
N°	Cuota	Capital	Interés	Saldo
1	2.938,45	1.773,25	1.165,20	43.786,90
2	2.938,45	1.818,60	1.119,85	41.968,30
3	2.938,45	1.865,11	1.073,34	40.103,19
4	2.938,45	1.912,81	1.025,64	38.190,38
5	2.938,45	1.961,73	976,72	36.228,65
6	2.938,45	2.011,90	926,55	34.216,74
7	2.938,45	2.063,36	875,09	32.153,39
8	2.938,45	2.116,13	822,32	30.037,26
9	2.938,45	2.170,25	768,20	27.867,01
10	2.938,45	2.225,75	712,70	25.641,26
11	2.938,45	2.282,67	655,78	23.358,59
12	2.938,45	2.341,05	597,40	21.017,53
13	2.938,45	2.400,93	537,52	18.616,60
14	2.938,45	2.462,33	476,12	16.154,27
15	2.938,45	2.525,30	413,15	13.628,97
16	2.938,45	2.589,89	348,56	11.039,08
17	2.938,45	2.656,13	282,32	8.382,95
18	2.938,45	2.724,06	214,39	5.658,90
19	2.938,45	2.793,72	144,73	2.865,17
20	2.938,45	2.865,17	73,28	0,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Banco del Austro
Año: 2015

5.2 Presupuesto de ingresos

En el presupuesto de ingresos se identificará la cantidad de prendas de vestir que la microempresa venderá en el primer periodo, al igual que el precio que tendrán, además se efectuarán las proyecciones correspondientes a los 5 primeros años que el proyecto esté en marcha.

Volumen de ventas en unidades

El monto de las ventas en unidades se fijó de acuerdo con la demanda insatisfecha obtenida en el estudio de mercado, la misma que será cubierta por la empresa en un 68.39 %.

Tabla N° 60
Volumen de ventas en unidades

Prenda de vestir	Cantidad de prendas de vestir				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vestidos	3024	5135	5331	5639	6078
Camisetas	4838	5135	5331	5639	6078
Leguis	8467	5135	5331	5639	6078
Sacos	3830	5135	5331	5639	6078
Total unidades	20159	20540	21324	22556	24312

Elaborado por: La autora
Fuente: tabla N° 28
Año: 2015

Para establecer los precios se basó en el estudio de mercado realizado anteriormente y para la proyección se utilizó la tasa de inflación de 4.14 a agosto del 2015 de acuerdo a lo publicado en el Banco Central del Ecuador.

Tabla N° 61
Precios proyectados

Prendas de vestir	Precios de las prendas de vestir				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
vestidos	10,00	10,41	10,85	11,29	11,76
camisetas	7,55	7,86	8,19	8,53	8,88
Leguis	6,00	6,25	6,51	6,78	7,06
sacos	11,78	12,27	12,78	13,30	13,86

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 30
Año: 2015

Una vez determinado la cantidad de venta en unidades y a los precios que se van a distribuir, se presenta el valor monetario total de las ventas, los mismos que se van a convertir en los ingresos de la microempresa para cada uno de los 5 años proyectados.

Tabla N° 62
Ingresos proyectados

Prendas de vestir	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
vestidos	30.240,00	53.475,89	57.815,44	63.687,59	71.487,64
camisetas	36.526,90	40.374,30	43.650,66	48.084,13	53.973,17
Leguis	50.802,00	32.085,53	34.689,26	38.212,55	42.892,59
sacos	45.117,40	62.994,60	68.106,59	75.023,98	84.212,45
Total	162.686,30	188.930,32	204.261,95	225.008,26	252.565,85

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 57 y 58
Año: 2015

5.3 Presupuesto de Egresos

Los egresos son los gastos en los que incurre la microempresa para adquirir los recursos necesarios para poner en marcha las actividades de la misma.

Materia Prima directa

Para estipular el costo total de la materia prima que se utilizará, se procedió a determinar la cantidad de tela que interviene en la fabricación de cada una de las prendas de vestir que la microempresa producirá y a multiplicar por el precio del metro de tela que está disponible en el mercado. A demás para las proyecciones se manejó la tasa de inflación del 4.14%.

Tabla N° 63
Materia prima Directa

Tela	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Lenovo	8.019,65	8.351,66	8.697,42	9.057,49	9.432,47
Jersey Mayer Intensos	9.035,34	9.409,40	9.798,95	10.204,63	10.627,10
Jersey licra ocase Intensos	22.417,34	23.345,41	24.311,91	25.318,43	26.366,61
Ribb sua fuertes polar Baby martillada fuertes	3.481,99	3.626,15	3.776,27	3.932,61	4.095,42
	8.523,65	8.876,53	9.244,02	9.626,72	10.025,27
Total	51.477,97	53.609,16	55.828,58	58.139,88	60.546,87

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N°38
Año: 2015

Mano de obra directa

En el caso de la microempresa la mano de obra directa está constituida por el cortador quien se encarga de cortar la tela de acuerdo a la prenda que se requiera, las costureras que se efectúan el armado de la ropa y las operarias que son las responsables de planchar, revisar la calidad y empacar las prendas de vestir, para las proyecciones se implementó la tasa de inflación del 4.14%.

Tabla N° 64
Mano de obra directa

Mano de obra directa	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cortador	5.114,04	5.705,61	6.337,40	7.011,71	7.731,00
Costureras	9.528,26	10.276,59	11.070,55	11.912,64	12.805,47
Operarias	9.528,26	10.276,59	11.070,55	11.912,64	12.805,47
Total	24.170,57	26.258,79	28.478,50	30.836,99	33.341,95

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 39
Año: 2015

Costos indirectos de fabricación

Están incorporados todos los materiales que se utilizan en la producción de la ropa, pero de manera indirecta, es decir, que no dependen de la cantidad que se va a producir, al igual que el talento humano que interviene. A demás para las proyecciones se manejó la tasa de inflación del 4.14% para cada uno de los rubros que intervienen en este.

Tabla N° 65
Materia prima indirecta

Accesorios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Botones	640,80	667,33	694,96	723,73	753,69
Etiqueta	1.008,00	1.049,73	1.093,19	1.138,45	1.185,58
Hilo	1.622,88	1.690,07	1.760,04	1.832,90	1.908,78
Funda 9x14	604,80	629,84	655,91	683,07	711,35
Estampado	2.418,00	2.518,11	2.622,35	2.730,92	2.843,98
Elástico # 25	6.099,84	6.352,37	6.615,36	6.889,24	7.174,45
Total	12.394,32	12.907,44	13.441,81	13.998,30	14.577,83

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N°40

Año: 2015

Tabla N° 66
Mono de obra indirecta

Mano de obra indirecta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bodeguero	4.764,13	5.361,21	5.999,55	6.681,57	7.409,77
Diseñador	5.383,20	5.959,92	6.575,17	7.231,15	7.930,17
Total	10.147,33	11.321,13	12.574,73	13.912,72	15.339,94

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N° 41

Año: 2015

Tabla N° 67
Materiales de operación

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Corta hilos	54	56,24	58,56	60,99	63,51
Cinta métrica	72	74,98	78,09	81,32	84,68
Aceite de maquina	240	249,94	260,28	271,06	282,28
Carretes	27	28,12	29,28	30,49	31,76
Tijeras	90	93,73	97,61	101,65	105,86
Agujas	72	74,98	78,09	81,32	84,68
tizas sastre	14,4	15,00	15,62	16,26	16,94
Total	569,4	592,97	617,52	643,09	669,71

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N° 44

Año: 2015

Tabla N° 68
Mantenimiento de maquinaria

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento maquinaria	340,00	354,08	368,73	384,00	399,90
Total	340,00	354,08	368,73	384,00	399,90

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N° 42

Año: 2015

Tabla N° 69
Servicios básicos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua potable	114,24	118,97	123,89	129,02	134,37
Energía Eléctrica	1025,76	1.068,23	1.112,45	1.158,51	1.206,47
Teléfono	92,88	96,73	100,73	104,90	109,24
Servicios web	300	312,42	325,35	338,82	352,85
Total	1532,88	1.596,34	1.662,43	1.731,25	1.802,93

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 43
Año: 2015

Tabla N° 70
Resumen costos indirectos de fabricación

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra indirecta	10.147,33	11.321,13	12.574,73	13.912,72	15.339,94
Materia prima indirecta	12.394,32	12.907,44	13.441,81	13.998,30	14.577,83
Materiales de Operación	569,40	592,97	617,52	643,09	669,71
Mantenimiento de maquinaria	340,00	354,08	368,73	384,00	399,90
Servicios básicos	1.532,88	1.596,34	1.662,43	1.731,25	1.802,93
Total	24.983,93	26.771,97	28.665,23	30.669,36	32.790,31

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 63, 65, 66, 67,68
Año: 2015

Gastos Administrativos

Consiste en establecer rubros que se originan por concepto de la administración de la microempresa, es decir, los sueldos para el personal administrativo e insumos que estos necesitan para desempeñar sus actividades, los mismos que se presentan proyectados a 5 años, para lo cual se utilizó la tasa de inflación del 4.14% determinada por el Banco Central del Ecuador.

Tabla N° 71
Fondos de reserva Sueldos Administrativos

Función	Personas	Fondo de reserva				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1		499,80	520,49	542,04	564,48
Contador	1		419,83	437,21	455,31	474,16
Secretaria	1		353,86	368,51	383,76	399,65
Total	3		1.273,49	1.326,21	1.381,12	1.438,30

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 45
Año: 2015

Tabla N° 72
Sueldos administración

Sueldos personal administrativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	7.583,00	8.396,74	9.264,85	10.190,46	11.176,82
Contador	6.426,36	7.112,24	7.843,90	8.623,95	9.455,15
Secretaria	5.472,13	6.052,54	6.671,62	7.331,59	8.034,77
Total	19.481,49	21.561,52	23.780,38	26.146,00	28.666,74

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 45
Año: 2015

Tabla N° 73
Suministros de oficina

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Papel Bond	60,00	62,48	65,07	67,76	70,57
Esferos	54,00	56,24	58,56	60,99	63,51
Lápices	33,60	34,99	36,44	37,95	39,52
Grapadora	15,90	16,56	17,24	17,96	18,70
Perforadora	18,90	19,68	20,50	21,35	22,23
Tinta	276,00	287,43	299,33	311,72	324,62
Total	458,40	477,38	497,14	517,72	539,16

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 47
Año: 2015

Tabla N° 74
Mantenimiento equipo de computación

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento de equipo de computación	140,00	145,80	151,83	158,12	164,66
Total	140,00	145,80	151,83	158,12	164,66

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 46
Año: 2015

Tabla N° 75
Depreciación

Detalle	valor	Vida útil años	%	Depreciación anual Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor rescate
Maquinaria	7.830,00	10	0,10	783,00	783,00	783,00	783,00	783,00	3.915,00
Muebles y enseres	2.037,50	10	0,10	203,75	203,75	203,75	203,75	203,75	1.018,75
Equipos de oficina	135,00	10	0,10	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	67,50
Equipos de computación	4.904,00	3	0,33	1.634,67	1.634,67	1.634,67	0,00	0,00	0,00
Edificio	49.700,00	2	0,05	2.485,00	2.485,00	2.485,00	2.485,00	2.485,00	37.275,00
Total	64.606,50			5.119,92	5.119,92	5.119,92	5.119,92	3.485,25	42.276,25

Elaborado por: La autora

Fuente: Directa

Año: 2015

Tabla N° 76

Amortización de gasto de constitución

Detalle	Valor	porcentaje	Amortización anual
Gastos de constitución	200,00	20%	40

Elaborado por: La autora

Fuente: Directa

Año: 2015

Tabla N° 77

Total gastos administrativos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos administración	19.481,49	21.561,52	23.780,38	26.146,00	28.666,74
Suministros de oficina	458,40	477,38	497,14	517,72	539,16
Mantenimientos equipos de computación	140,00	145,80	151,83	158,12	164,66
Depreciación	5.119,92	5.119,92	5.119,92	3.485,25	3.485,25
Amortización gasto de constitución	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Total	25.239,81	27.344,61	29.589,27	30.347,09	32.895,81

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N° 71, 72, 73, 74,75

Año: 2015

Gastos de ventas

Están constituidos por los valores que se desembolsan para dar a conocer las prendas de vestir como lo es la persona que se encarga de vender y la publicidad que se paga para promocionar la ropa, igual que los rubros anteriores estos se proyectan para 5 años con una tasa de inflación del 4.14%.

Tabla N° 78
Fondos de reserva sueldos ventas

Función	Personas	Fondo de reserva				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedor	1		399,84	416,39	433,63	451,58
Total	1		399,84	416,39	433,63	451,58

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 48
Año: 2015

Tabla N° 79
Sueldo de ventas

Sueldo personal de venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedor	6.137,20	6.791,12	7.488,67	8.232,33	9.024,73
Total	6.137,20	6.791,12	7.488,67	8.232,33	9.024,73

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 48
Año: 2015

Tabla N° 80 Publicidad
Publicidad

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	300,00	312,42	325,35	338,82	352,85
Total	300,00	312,42	325,35	338,82	352,85

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 49
Año: 2015

Tabla N° 81
Total gastos de ventas

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos de ventas	6.137,20	6.791,12	7.488,67	8.232,33	9.024,73
Publicidad	300,00	312,42	325,35	338,82	352,85
Total	6.437,20	7.103,54	7.814,02	8.571,15	9.377,58

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 78, 79
Año: 2015

5.4 Estados financieros proyectados

Permiten conocer el estado en el que se va a formar la microempresa y al realizar las respectivas proyecciones se podrá verificar si el proyecto en un futuro será rentable y contará con la liquidez suficiente para hacer frente a las posibles obligaciones de pago.

5.4.1 Balance de situación inicial

Este permite identificar los activos y pasivos que la microempresa tendrá al iniciar sus actividades económicas.

Tabla N° 82
Balance de situación inicial

 CONFECCIONES ARIANA BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		11.567,03	Pasivos no Corrientes 45.824,12
Bancos-caja	11.567,03	Préstamo por pagar	45.824,12
Activos Fijos		64.606,50	Total Pasivo 45.824,12
Edificio	49.700,00	Patrimonio	
Maquinaria	7.830,00	capital social	30549,4127
Muebles y enseres	2.037,50		
Equipos de oficina	135,00		
Equipos de computación	4.904,00		
Activos Diferidos		200,00	
Gastos de constitución	200,00		
Total Activos	76.373,53	Total Patrimonio + Pasivo	76.373,53

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N°37, 51
Año: 2015

5.4.2 Estado de resultados proyectados

Revela los resultados económicos proyectados que ha tenido el proyecto en un determinado tiempo.

A demás para la elaboración del estado de resultados se tomó en cuenta las obligaciones que tiene la empresa, como lo son la participación a trabajadores que es del 15% de la utilidad y el 22% para el 2015 del impuesto a la renta el cual es establecido por el Servicio de Renta Internas (SRI).

Tabla N° 83
Estados de resultados proyectados

 CONFECCIONES ARIANA ESTADO DE RESULTADOS					
Detalle de las Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas netas	162.686,30	188.930,32	204.261,95	225.008,26	252.565,85
(-) costo de Ventas	100.632,47	106.639,92	112.972,30	119.646,23	126.679,13
Utilidad Bruta en ventas	62.053,83	82.290,40	91.289,64	105.362,02	125.886,72
(-) Gastos operacionales	31.677,01	34.448,15	37.403,29	40.552,91	43.908,06
(-)Gastos Administrativos	25.239,81	27.344,61	29.589,27	31.981,76	34.530,48
Sueldos	19.481,49	21.561,52	23.780,38	26.146,00	28.666,74
Suministros de oficina	458,40	477,38	497,14	517,72	539,16
Mantenimiento de equipo de computación	140,00	145,80	151,83	158,12	164,66
Depreciación amortización	5.119,92	5.119,92	5.119,92	5.119,92	5.119,92
(-)Gastos de ventas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Sueldos	6.437,20	7.103,54	7.814,02	8.571,15	9.377,58
Publicidad	6.137,20	6.791,12	7.488,67	8.232,33	9.024,73
	300,00	312,42	325,35	338,82	352,85
(=) Utilidad proporcional	30.376,82	47.842,25	53.886,36	64.809,11	81.978,66
(-) Gastos financieros	4.384,03	3.600,68	2.734,07	1.775,35	11.039,08
intereses pagados	4.384,03	3.600,68	2.734,07	1.775,35	11.039,08
(=) Utilidades antes de obligaciones	25.992,79	44.241,57	51.152,29	63.033,76	70.939,58
(-) 15% Participación trabajadores	3.898,92	6.636,24	7.672,84	9.455,06	10.640,94
(=)Utilidad antes del impuesto a la renta	22.093,87	37.605,34	43.479,44	53.578,70	60.298,64
(-)Impuesto a la renta	1.046,58	3.205,28	3.905,92	5.257,15	6.196,66
(=) Utilidad Neta	21.047,29	34.400,06	39.573,52	48.321,54	54.101,98

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N°59, 69, 76, 80
Año: 2015

5.4.2.1 Calculo Impuesto a la Renta

Para la realización del cálculo del impuesto a la renta por ser persona natural se lo realizo de acuerdo con la tabla establecida por el servicio de retas internas para el año 2016, luego se procedió a efectuar las tablas proyectadas, calculando primeramente la tasa de redescuento, para la que utilizamos el costo de capital el cual es de 8.73% y la de riesgo país de 5.6% tasa que hace referencia al mes de agosto 2015.

Costo de capital 8.73%

Riesgo país 5.6%.

$$\text{Trd} = (1 + ck) * (1 + rp) - 1$$

$$\text{Trd} = 14.82\%$$

$$\text{Trd} = 7.41\%$$

Por lo tanto una vez calculado esto se procedió hacer las respectivas proyecciones de las tablas del impuesto a la renta para personas naturales.

Tabla N° 84

Tabla del Impuesto a la Renta 2016, personas naturales

Año 2016 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0,00	11.170,00	0,00	0%
11.170,00	14.240,00	0,00	5%
14.240,00	17.800,00	153,00	10%
17.800,00	21.370,00	509,00	12%
21.370,00	42.740,00	938,00	15%
42.740,00	64.090,00	4.143,00	20%
64.090,00	85.470,00	8.413,00	25%
85.470,00	113.940,00	13.758,00	30%
113.940,00	En adelante	22.299,00	35%

Elaborado por: La autora

Fuente: página web del Servicio de Rentas Internas

Año: 2016

Cálculo:

Impuesto sobre fracción básica 938,00

Impuesto sobre fracción excedente $(21.370,00 - 22.093,87 = 723,87 * 15 = 108,58$

Total impuesto a la renta 1.046,58

Tabla N° 85

Tabla del Impuesto a la Renta 2017, personas naturales

Año 2017 - En dólares

Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0,00	11.997,70	0,00	0%
11.997,70	15.295,18	0,00	5%
15.295,18	19.118,98	164,34	10%
19.118,98	22.953,52	546,72	12%
22.953,52	45.907,03	1.007,51	15%
45.907,03	68.839,07	4.450,00	20%
68.839,07	91.803,33	9.036,40	25%
91.803,33	122.382,95	14.777,47	30%
122.382,95	En adelante	23.951,36	35%

Elaborado por: La autora

Fuente: página web del Servicio de Rentas Internas

Año: 2016

Cálculo:

Impuesto sobre fracción básica 1.007,51

Impuesto sobre fracción excedente $(22.953,52 - 37.605,34 = 14.651,82 * 15\% = 2.197,77$

Total impuesto a la renta 3.205,28

Tabla N° 86
Tabla del Impuesto a la Renta 2018, personas naturales

Año 2018 - En dólares

Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0,00	12.886,73	0,00	0%
12.886,73	16.428,56	0,00	5%
16.428,56	20.535,70	176,51	10%
20.535,70	24.654,37	587,23	12%
24.654,37	49.308,75	1.082,16	15%
49.308,75	73.940,04	4.779,74	20%
73.940,04	98.605,95	9.706,00	25%
98.605,95	131.451,53	15.872,48	30%
131.451,53	En adelante	25.726,15	35%

Elaborado por: La autora

Fuente: página web del Servicio de Rentas Internas

Año: 2016

Cálculo:

Impuesto sobre fracción básica 1.082,16

Impuesto sobre fracción excedente $(24.654,37 - 12.886,73) \times 15\% = 18.825,07 \times 15\% = 2.823,76$

Total impuesto a la renta 3.905,92

Tabla N° 87
Tabla del Impuesto a la Renta 2019, personas naturales

Año 2019 - En dólares

Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0,00	13.841,63	0,00	0%
13.841,63	17.645,91	0,00	5%
17.645,91	22.057,39	189,59	10%
22.057,39	26.481,26	630,74	12%
26.481,26	52.962,52	1.162,35	15%
52.962,52	79.419,00	5.133,92	20%
79.419,00	105.912,65	10.425,22	25%
105.912,65	141.192,09	17.048,63	30%
141.192,09	En adelante	27.632,46	35%

Elaborado por: La autora

Fuente: página web del Servicio de Rentas Internas

Año: 2016

Cálculo:

Impuesto sobre fracción básica 5.257,15

Impuesto sobre fracción excedente $(52.962,52-53.578,70=616,18*20\% = 123,24$

Total impuesto a la renta 5.257,15

Tabla N° 88

Tabla del Impuesto a la Renta 2020, personas naturales

Año 2020 - En dólares

Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0,00	14.867,30	0,00	0%
14.867,30	18.953,48	0,00	5%
18.953,48	23.691,84	203,64	10%
23.691,84	28.443,52	677,48	12%
28.443,52	56.887,05	1.248,48	15%
56.887,05	85.303,95	5.514,34	20%
85.303,95	113.760,78	11.197,72	25%
113.760,78	151.654,42	18.311,93	30%
151.654,42	En adelante	29.680,02	35%

Elaborado por: La autora

Fuente: página web del Servicio de Rentas Internas

Año: 2016

Cálculo:

Impuesto sobre fracción básica 5.514,34

Impuesto sobre fracción excedente $(56.887,05-60.298,64=3.411,59*20\% = 682,32$

Total impuesto a la renta 6.196,66

5.4.3 Flujo de caja proyectado

Consiste en el resumen del comportamiento financiero de la futura microempresa, que muestra de donde obtiene el efectivo y en qué se aplicarán. También es el punto de partida para efectuar la evaluación financiera y conocer si el proyecto es factible o no.

Tabla N° 89
Flujo de caja proyectado



CONFECCIONES ARIANA
FLUJO DE CAJA

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión propia	-30.373,43					
Inversión financiada	-45.560,15					
Ingresos						
Utilidad neta del proyecto		75.703,36	92.104,65	100.485,38	108.825,81	117.946,38
Gasto depreciación		5.119,92	5.119,92	5.119,92	3.485,25	3.485,25
Valor del rescate						42.276,25
(=) Total Ingresos		80.823,28	97.224,57	105.605,30	112.311,06	121.431,63
Egresos						
Pago de la Deuda		7.369,77	8.153,12	9.019,73	9.978,45	11.039,08
Diferidos		40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Total egresos		7.409,77	8.193,12	9.059,73	10.018,45	11.079,08
Flujo de caja Neto	-75.933,58	73.413,51	89.031,45	96.545,57	102.292,61	110.352,55

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 56, 82
Año: 2015

5.5 Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.

5.5.1 Costo de oportunidad

Para obtener la tasa del costo de oportunidad se debe tomar en cuenta que el total de la inversión se la dividió en dos partes, el 40% en inversión propia y el 60% en inversión financiada, por lo tanto para realizar el cálculo se aplicó la tasa pasiva del 4.98% de octubre del 2015 según el Banco Central del Ecuador y la tasa activa del 11.23% según el Banco del Austro respectivamente.

Tabla N° 90
Costo de oportunidad

Descripción	Valor \$	Porcentaje	Tasa de ponderación	Valor ponderado
Inversión propia	30373,4327	40%	4,98%	1,99%
Inversión financiada	45560,149	60%	11,23%	6,74%
Total	75933,5817	100%	16,21%	8,73%

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 55 y Banco Central del Ecuador
Año: 2015

5.5.2 Tasa de rendimiento medio

Se efectúa una vez conocido el costo de oportunidad, ya que es una de las tasa que se utiliza para proceder con el cálculo, al igual que la tasa de inflación del mes de agosto del 2015, ña misma que es del 4.14% según el Banco Central del Ecuador.

Formula:

$$\text{TRM} = [(1 + \text{ck}) * (1 + \text{if})] - 1$$

Ck = Costo de capital 8.73%

If = Tasa de inflación 4.14%

$$\text{TRM} = [(1 + \text{ck}) * (1 + \text{if})] - 1$$

$$\text{TRM} = [(1 + 0.0873) * (1 + 0.0414)] - 1$$

$$\text{TRM} = [(1.0873) * (1.0414)] - 1$$

$$\text{TRM} = (1.13231422) - 1$$

$$\text{TRM} = 0.13231422$$

$$\text{TRM} = 13.23\%$$

5.6 Evolución financiera

5.6.1 Valor Actual Neto (VAN)

Es un indicador que permite conocer los beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión y para lo cual se utiliza la tasa de rendimiento medio calculada anteriormente que fue de 13.23%, además se toma los flujos de caja para aplicar la fórmula que se presenta a continuación.

$$VAN = -I + \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5} + \frac{FNE}{(1+i)^n}$$

Tabla N° 91
Valor actual neto

Años	Inversión inicial	Flujos netos	Factor de descuento 13,23%	Flujos netos actualizados
	-75.933,58			-75.933,58
1		73.413,51	1,13	64.834,92
2		89.031,45	1,28	69.439,97
3		96.545,57	1,45	66.501,51
4		102.292,61	1,64	62.226,65
5		110.352,55	1,86	59.285,37
Valor Actual Neto (VAN)				246.354,84

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N°83
Año: 2015

Una vez efectuado todos los cálculos respectivos, se obtuvo un VAN positivo de 246.354,84, el mismo que da a entender que el proyecto es factible y que la inversión inicial se la podrá recuperar dentro de los 5 años, debido a que el resultado que arroja el Van es mucho mayor que la inversión inicial.

5.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es un indicador importante, ya que este nos da a conocer la tasa que permite que el VAN se convierta en cero, es decir hasta donde el proyecto podría invertir sin perder ni ganar nada.

Para efectuar el cálculo del TIR es necesario encontrar la tasa inferior y la tasa superior, esto se refiere a la tasa que se utilizó para conocer el VAN del proyecto y la otra es la que hace que el VAN sea negativo, estos datos se aplican en la siguiente Fórmula.

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

Tabla N° 92
Tasa Interna de Retorno

Años	Inversión inicial	Flujos netos	Factor de descuento 25%	Flujos netos actualizados
	-75.933,58			-75.933,58
1		73.413,51	2,20	33.369,78
2		89.031,45	4,84	18.394,93
3		96.545,57	10,65	9.067,01
4		102.292,61	23,43	4.366,70
5		110.352,55	51,54	2.141,26
Valor Actual Neto (tasa superior)				-8.593,90

Elaborado por: La autora
Fuente: Tabla N° 83
Año: 2015

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

$$TIR = 0.1323 + (1.20 - 0.1323) \frac{24.6354,84}{246354,84 - 8593,90}$$

$$TIR = 0.1323 + (1.07) \frac{246354,84}{254948,75}$$

$$TIR = 0.1323 + (1.07)(0.9663)$$

$$TIR = 0,13 + 1,031695844$$

$$TIR = 1.16$$

$$\mathbf{TIR = 116\%}$$

Una vez encontrado el valor del TIR, siendo este el 116% y sabiendo que esta tasa va a producir que el VAN sea negativo o igual a cero, se demuestra que el proyecto es favorable para llevarlo a la práctica y ponerlo en marcha, ya que dicha tasa es mayor que la tasa media de retorno que anteriormente fue calculado dando el resultado de 13.23%.

5.6.3 Beneficio – Costo

$$\mathbf{Beneficio - Costo = \frac{Flujos\ netos\ actualizados}{inversión}}$$

$$Beneficio - Costo = \frac{32.2288,42}{75933,58}$$

$$\mathbf{Beneficio - Costo = 4.24}$$

Según el resultado obtenido luego de haber realizado el cálculo del beneficio - costo se llegó a la conclusión que por cada dólar invertido por la microempresa recibirá 4.24 dólares siendo la utilidad de 3.24 centavos de dólar.

5.6.4 Período de Recuperación

Se analiza el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión inicial del proyecto frente a los flujos de efectivo, este periodo de recuperación tiene dos formas, la primera es la corriente en el cual los flujos de efectivo son acumulados y la segunda es la real, consiste en que la inflación afecta a los flujos de efectivo.

Tabla N° 93
Periodo de recuperación corriente

Años	Flujos netos	Recuperación	Inversión	Calculo
0,00			75.933,58	89.031,45 ← X → 1
1,00	73.413,51	73.413,51	2.520,08	2.520,08
2,00	89.031,45	162.444,96	-86.511,38	
3,00	96.545,57	258.990,53	-183.056,95	$=(2.520,08 * 1) / 89.031,45$
4,00	102.292,61	361.283,14	-285.349,56	$= 0,02830 * 12 = 0.340$ meses
5,00	110.352,55	471.635,69	-395.702,11	$= 0.340 * 30 = 10$ días

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N° 83

Año: 2015

La inversión de 75.933,58 dólares, de acuerdo a los flujo de efectivo se recuperada en un plazo de 1 años, 0 meses y 10 días. Aplicando el periodo de recuperación corriente.

Tabla N° 94
Periodo de recuperación real

Años	Flujos netos	Inflación	Flujos netos deflactados	Recuperación	Inversión
0					75.933,58
1	73.413,51	1,04	70.495,01	70.495,01	5.438,57
2	89.031,45	1,08	82.093,41	152.588,42	-76.654,84
3	96.545,57	1,13	85.482,98	238.071,40	-162.137,82
4	102.292,61	1,18	86.970,90	325.042,30	-249.108,72
5	110.352,55	1,22	90.093,71	415.136,02	-339202,44.

82.093,41 ← X → 1
5.438,57 ← X → x
 $=(5.438,57 * 1) / 82.093,41$
 $= 0,0662 * 12 = 0,79498$ meses
 $= 0.79498 * 30 = 24$ días

Elaborado por: La autora

Fuente: Tabla N°83

Año: 2015

En un tiempo real la microempresa recuperara la inversión inicial en un periodo de 1 años, 0 meses y 24 días.

5.7 Plan de contingencias

Para la prevención de los riesgos que la microempresa puede presentar se ha planteado algunas medidas preventivas para cada uno de estos riesgos como se presenta a continuación:

Tabla N° 95
Plan de Contingencias Riesgo N°1

Riesgo 1: Las personas viajen a otras ciudades a trabajar.

Objetivo: Lograr que las personas se decidan a trabajar en la microempresa CONFECIONES ARIANA y no viajen a otras ciudades a hacerlo.

Medidas preventivas

Política: Inclusión del talento humano a CONFECIONES ARIANA. Esto se lo realizará mediante publicaciones de anuncios en los medios de comunicación más utilizados en el Cantón Ibarra, los mismos que son:

- Televisión TVN
- Radio
- Prensa Diario el Norte

Se dará a conocer los beneficios que ofrece la microempresa si se deciden a trabajar dentro de esta, se lo realizará cada vez que la microempresa necesite contratar personal.

Tabla N° 96
Plan de Contingencias Riesgo N°2

Riesgo 2: La Inflación afecta a los costos de la materia prima y demás materiales utilizados para la elaboración de las prendas de vestir.

Objetivo: Evitar que la microempresa pierda rentabilidad y pueda mantenerse funcionando dentro del mercado.

Medidas preventivas

En el caso de que la inflación afecte a la microempresa de manera irremediable y esta no pueda conseguir insumos o materia prima a un precio que le alcance y al igual que los productos fabricados por esta tengan un precio elevado y los clientes no lo adquieran, la microempresa optará por las siguientes opciones:

- Efectuará convenios con empresas ya constituidas y líderes en el mercado para darles confeccionando las prendas de vestir que ellos fabrican, es decir que en la actualidad existen empresas que por falta de infraestructura no se abastecen con los pedidos que ellas tienen y contratan personas para trabajar fuera de la empresa, entregándoles la prenda de vestir cortado y todos los insumos necesarios para armarla.
- Se realizará arreglos de prendas de vestir ya utilizadas. Debido a que a las personas les gusta que la ropa les quede ceñida al cuerpo y que por algún motivo no encontraron a su medida, estas optan por comprarla y luego mandar a arreglar, es decir a realizar ajuste a su gusto, por lo tanto la microempresa también dispondrá de este servicio.

Tabla N° 97
Plan de Contingencias Riesgo N°3

Riesgo 3: La inestabilidad política que con cambios en las leyes pueden afectar a la pequeñas o medianas empresa.

Objetivo: Conseguir que la microempresa a pesar de las reformas gubernamentales siga operando en el mercado.

Medidas preventivas

Una de las realidades que vive el Ecuador en la actualidad es el cambio excesivo de leyes que afectan a la mayoría de empresa y personas, por eso la microempresa optado por algunas alternativas en caso de que una de las nuevas leyes afecten a la mismos y esta son:

- Efectuará convenios con empresas ya constituidas y líderes en el mercado para darles confeccionando las prendas de vestir que ellos fabrican, es decir que en la actualidad existen empresas que por falta de infraestructura no se abastecen con los pedidos que ellas tienen y contratan personas para trabajar fuera de la empresa, entregándoles la prenda de vestir cortado y todos los insumos necesarios para armarla.
- Se realizará arreglos de prendas de vestir ya utilizadas. Debido a que a las personas les gusta que la ropa les quede ceñida al cuerpo y que por algún motivo no encontraron a su medida, estas optan por comprarla y luego mandar a arreglar, es decir a realizar ajuste a su gusto, por lo tanto la microempresa también dispondrá de este servicio.

Tabla N° 98
Plan de Contingencias Riesgo N°4

Riesgo 4: El contrabando de ropa ingresado al Ecuador de otros países a precios más bajos.

Objetivo: Evitar que la microempresa se quede con las prendas de vestir en perchas y genere pérdidas por falta de ventas.

Medidas preventivas

El contrabando es un fenómeno que afecta a todo tipo de empresa e industria, ya que ingresan al país de manera ilegal y por lo tanto no pagan ningún arancel y los precios de esta mercadería son bajos, la microempresa Confecciones Ariana evitando que se quede la ropa fabricada en percha, ocasionándole pérdidas, gracias a la existencia de una competencia desleal tomo las siguientes soluciones:

- Efectuará convenios con empresas ya constituidas y líderes en el mercado para darles confeccionando las prendas de vestir que ellos fabrican, es decir que en la actualidad existen empresas que por falta de infraestructura no se abastecen con los pedidos que ellas tienen y contratan personas para trabajar fuera de la empresa, entregándoles la prenda de vestir cortado y todos los insumos necesarios para armarla.
- Se realizará arreglos de prendas de vestir ya utilizadas. Debido a que a las personas les gusta que la ropa les quede ceñida al cuerpo y que por algún motivo no encontraron a su medida, estas optan por comprarla y luego mandar a arreglar, es decir a realizar ajuste a su gusto, por lo tanto la microempresa también dispondrá de este servicio.

5.8 Análisis del capítulo

El estudio financiero ayudó a determinar lo que la microempresa CONFECCIONES ARIANA necesita para empezar a funcionar, como lo son: los activos corrientes y fijos, talento humano, los ingresos, los costos y los gastos en los cuales va incurrir el proyectos, también se comprobó si el proyecto va a ser factible o no a través de la utilización de indicadores financieros los mismos que dieron como resultado que el proyecto es factible.

A demás debido a que el proyecto fue realizado con la tasa de inflación de agosto de 2015 y por la fluctuación que tiene esta tasa se vio necesario realizar una revisión con la inflación actual que es del 3.38% y se obtuvo como resultado una tasa de rendimiento medio de 12.41% y la tasa con la cual se realizó el proyecto es de 13.23% por lo tanto existe una diferencia del 0.83%, para lo cual se recomienda estar actualizando la tasa de inflación para corroborar de que el proyecto es factible llevarlo a la práctica.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1 Nombre de la microempresa

La microempresa dedicada a la elaboración de prendas de vestir llevara el nombre de “CONFECCIONES ARIANA”

Gráfico N° 19 *Logotipo*



Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

6.2 Misión

Confecciones Ariana es una microempresa dedicada a la fabricación de prendas de vestir en especial de niña, garantizando la calidad con los mejores acabados en cada una de ellas y satisfaciendo las exigencias de los clientes en gustos como colores y diseños.

6.3 Visión

Confecciones Ariana en el 2020 será una microempresa reconocida en la provincia de Imbabura, distribuyendo prendas de vestir de niña en la mayoría de almacenes establecidos en

la misma y ofreciendo cada vez más una variedad de modelos de ropa de acuerdo al estilo de cada uno de los clientes.

6.4 Principios y valores

a) Principios

➤ Trabajo en equipo

Lo más importante para que las actividades desempeñadas dentro de la microempresa funcionen correctamente se implementara el trabajo en equipo, ya que así se lograra producir de manera más eficaz y se lograra un ambiente de trabajo agradable entre todo el personal.

➤ Innovación permanente de las prendas de vestir

Contar con personal de diseño capacitado para ir mejorando cada vez más los diseños de la ropa y que se ajuste a los gustos y preferencias de los clientes.

➤ Precios competitivos

Establecer precios justos de acuerdo a los existentes en el mercado y considerando el costo de producción, siempre buscando el bienestar de la empresa y la economía del consumidor.

➤ Servicio eficaz

Enfocarse en satisfacer las necesidades del cliente atendiendo reclamos y sugerencias inmediatamente.

b) Valores

➤ **Honestidad:** actuar de manera sincera con los empleados y los clientes.

- **Puntualidad:** respetar los horarios establecidos por la microempresa, ya sea estos de salida como de entrada. A demás con la entrega de los pedidos a los clientes.
- **Responsabilidad:** realizar cada uno de los procesos de producción de manera comprometida con la microempresa y el cliente.
- **Solidaridad:** tener un espíritu colaborador con los compañeros de trabajo en caso de ser necesario.
- **Ética:** proceder de manera correcta durante la ejecución de las labores de cada uno de los trabajadores.
- **Compromiso:** actuar con conciencia de progreso para lograr sacar la microempresa siempre adelante.
- **Confianza:** crear un ambiente de trabajo cálido, para así lograr una mejor realización de las actividades entre los miembros de la empresa.

6.5 Políticas

Las políticas son parámetros que la microempresa impone para ejecutar las actividades de manera correcta día a día y así ofrecer una prenda de vestir de calidad.

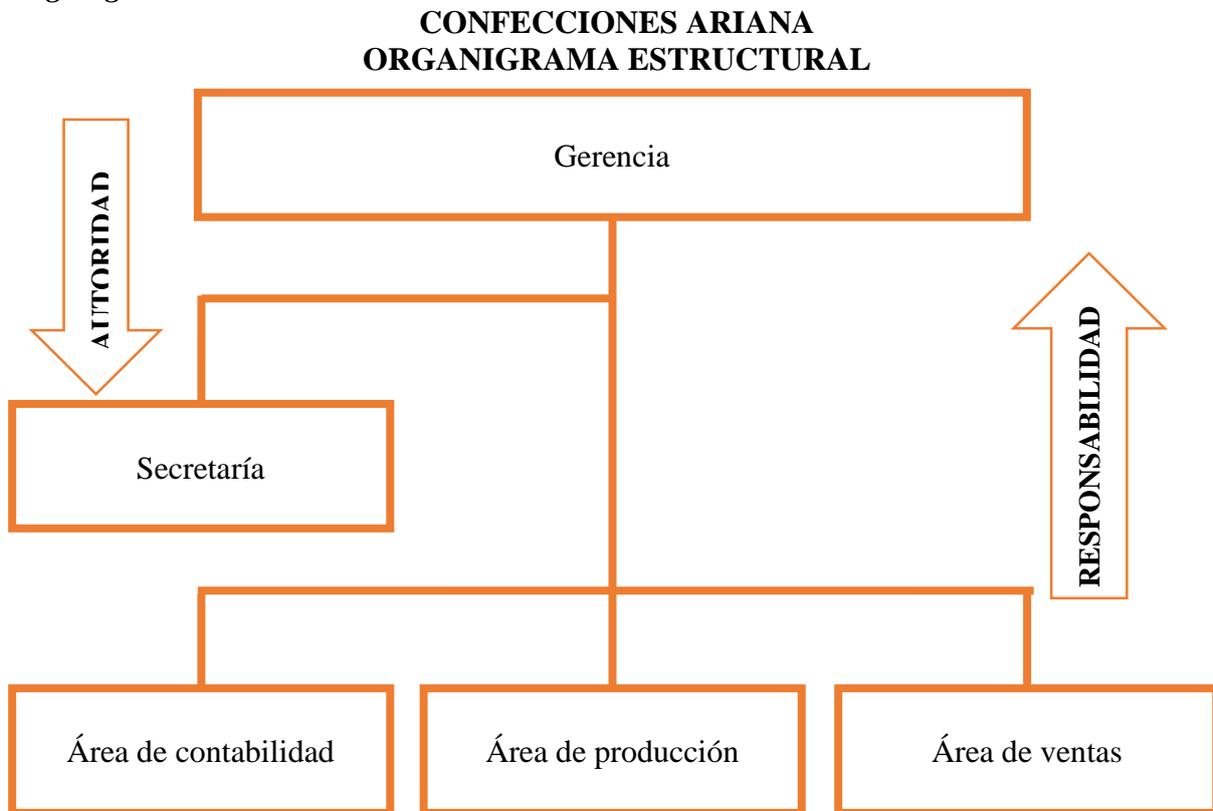
Políticas

- Se prohíbe ingresar al área de producción con alimentos.
- Se entregara los pedidos de acuerdo en lo estipulado en los acuerdos con los clientes sin admisión de retrasos.
- Se prohíbe fumar dentro de la microempresa
- El mantenimiento de la maquinaria se efectuara anualmente.
- El trato será equitativo para todos los empleados.
- La hora de entrada será de 8H00 a 12H00 con una hora para el almuerzo y de 13H00 a 17H00 para todos los empleados.

- Los pedidos de la mercadería estará a cargo del personal de ventas conjuntamente con el encargado de la bodega.
- Las facturas serán emitidas al momento de la entrega de la mercadería.
- Cada empleado será responsable de los materiales utilizados en su puesto de trabajo.
- Se prohíbe consumir bebidas alcohólicas o presentarse a trabajar en estado etílico.
- Los trabajadores tendrán el uniforme con los accesorios correspondientes a cada uno de los puestos de trabajo.
- En caso de existir horas extras los trabajadores serán remunerados de acuerdo a lo establecido en la ley.
- Capacitar al personal periódicamente.

6.6 Organigrama estructural

Gráfico N° 20
Organigrama estructural

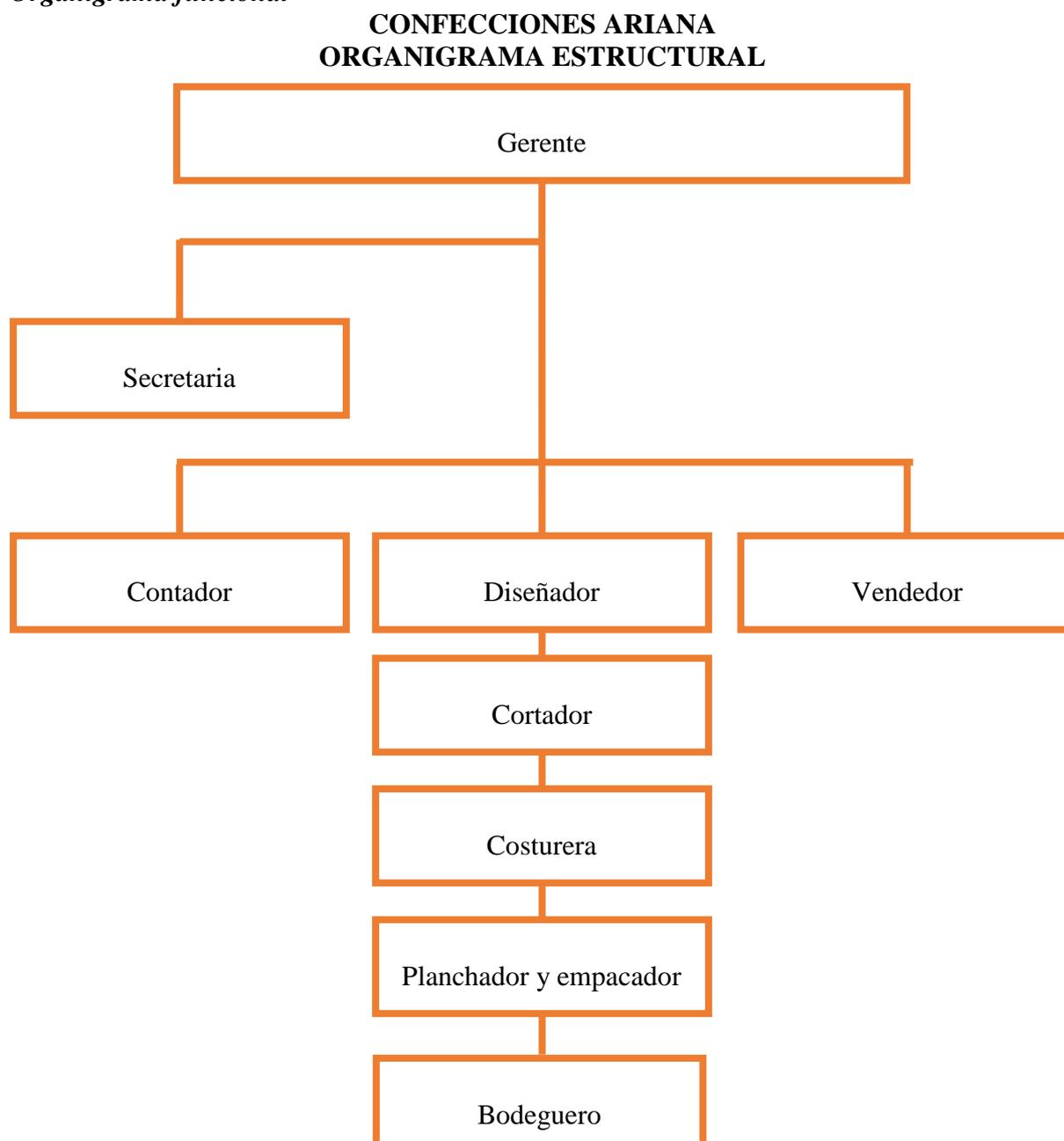


Simbología	Significado
	Áreas en las que se divide la microempresa.
	Línea de mando de un área superior a una inferior.
	Indica la unión entre órganos de asesoría.
	Coordinación unen por los dos lados a dos.

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

6.7 Organigrama funcional

Gráfico N° 21
Organigrama funcional



Simbología	Significado
	Áreas en las que se divide la microempresa.
	Línea de mando de un área superior a una inferior.
	Indica la unión entre órganos de asesoría.
	Coordinación unen por los dos lados a dos.

Elaborado por: La autora
Fuente: Directa
Año: 2015

6.8 Niveles estructurales

Para poner en marcha las actividades de Confecciones Ariana se estipulo tres niveles jerárquicos, los cuales son: nivel ejecutivo, nivel de apoyo y nivel operativo.

➤ Nivel ejecutivo

Está conformado por el gerente el cual estará encargado de toda la administración de la microempresa y por lo tanto se convierte en la máxima autoridad de la misma.

➤ Nivel de apoyo

Es el encargado de ayudar a ordenar los documentos y llevar los pendientes del gerente, este nivel lo ocupa la secretaria. A demás tenemos el contador quien apoya a las actividades de la empresa.

➤ Nivel operativo

En este nivel es donde se encuentra la mayor concentración del personal de la microempresa, ya que son los encargados del diseño, corte, armado, planchado, empacado y bodeguero de las prendas de vestir.

6.9 Manual de funciones

Sirve como herramienta para estipular las obligaciones que tiene cada uno de los puestos, al igual que las actividades que deben realizar en el mismo, y así evitar que haya una erogación de funciones.

6.9.1 Gerente

Tabla N° 99
Manual de Funciones Gerente



CONFECCIONES ARIANA MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Gerencia

Cargo: Gerente

Nivel jerárquico: Ejecutivo

Perfil:

Tener un amplio conocimiento del manejo de una microempresa de confección de ropa y contar con estudios superiores en administración de empresas o carreras afines.

Funciones y responsabilidades

- Plantear, proponer aprobar dirigir coordinar y controlar las actividades administrativas comerciales de la misma.
- Representar judicial y legalmente a la microempresa ante terceros.
- Identificar cada área de la microempresa y las funciones de las mismas.
- Supervisar que el personal cumpla con todos los requerimientos establecidos.
- Fijar metas y objetivos claros a largo y corto plazo.
- Administrar y organizar de manera óptima la microempresa para alcanzar las metas propuestas.
- Identificar las oportunidades que se presenten de forma favorable para la microempresa.
- Aprobar los estados financieros presentados por el área de contabilidad.

6.9.2 Secretaria

Tabla N° 100

Manual de Funciones Secretaria



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Secretaria ,

Cargo: Secretaria

Nivel jerárquico: Auxiliar

Perfil:

Poseer conocimientos de computación, digitación y archivo, tener un uso correcto del lenguaje oral y escrito con una expresión fluida y clara, con título superior en secretariado ejecutivo o afines. A demás tener buena presencia ya que constituye la imagen de la empresa.

Funciones y responsabilidades

- Llevar en completo orden los archivos de los documentos concernientes a la microempresa.
- Redactar oficios o cualquier documento solicitado por el gerente o contador.
- Recibir, entregar y contestar la correspondencia oportunamente.
- Atender las llamadas telefónicas, empleados, clientes o funcionarios que se presenten en la oficina.
- Controla la existencia de suministros de oficina.
- Manejar correctamente la agenda que se encuentre a su cargo.
- Informar al gerente de cualquier anomalía que se presente en la microempresa.

6.9.3 Contador

Tabla N° 101

Manual de Funciones Contador



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de contabilidad ,

Cargo: Contador

Nivel jerárquico: Auxiliar

Perfil:

Contar con título de tercer nivel en contabilidad superior, indispensable tener conocimiento de Normas Internacionales de Información Financiera, facturación electrónica y aspectos tributarios con una experiencia mínima de 1 año.

Funciones y responsabilidades

- Llevar un adecuado registro de las actividades contables de la microempresa.
- Elaborar de manera correcta los estados financieros basándose en las normas que estos lo exigen.
- Realizar las declaraciones de los impuestos a tiempo.
- Elaborar conciliaciones bancarias.
- Contar con la información financiera de la microempresa cada vez que se la requiera.
- Mantener ordenados y actualizados los archivos de documentos contables
- Elaborar los roles de pago oportunamente.
- Generar las plantillas de pago al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS.
- Efectuar pagos a los proveedores.

6.9.4 Diseñador

Tabla N° 102

Manual de Funciones Diseñador



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de producción ,

Cargo: Diseñador

Nivel jerárquico: Operario

Perfil:

Poseer título de estudios superiores en diseño de modas, tener conocimientos de programas informáticos de diseño y fundamentalmente tener experiencia en ropa de niña.

Funciones y responsabilidades

- Crear diseños nuevos y llamativos para los clientes
- Investigar sobre las nuevas tendencia de moda.
- Combinar colores en las prendas de vestir
- Realizar plantillas o muestras de los diseños realizados.

Elaborado por: La autora

Fuente: Directa

Año: 2015

6.9.5 Cortador

Tabla N° 103

Manual de Funciones Cortador



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de producción ,

Cargo: Cortador

Nivel jerárquico: Operario

Perfil:

Conocimientos en corte y confección de prendas de vestir de niña y experiencia en el manejo de las maquinas cortadoras.

Funciones y responsabilidades

- Corte de la muestra de la nueva prenda diseñada.
- Elaborar los moldes de acuerdo a la talla de la muestra.
- Recibir el pedido de la prendas.
- Trazar los moldes en la tela correspondiente.
- Distribuir el corte a la costurera.
- Determinar y clasificar los materiales residuales.
- Pedir la materia prima necesaria para la confección de ropa

6.9.6 Costurera

Tabla N° 104

Manual de Funciones Costureras



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de producción ,

Cargo: Costurera

Nivel jerárquico: Operario

Perfil:

Contar con amplios conocimientos en corte y confección, en el manejo de todo tipo de maquina implementada en la fabricación de ropa

Funciones y responsabilidades

- Revisar si el corte recibido esta realizado correctamente y están completas todas las piezas de acuerdo a la muestra.
- Armar la prenda de vestir según la muestra entregada.
- Realizar los remates en cada una de las costuras, para garantizar la calidad de la prenda
- Colocar la talla y las etiquetas según corresponda.
- Verificar que no existan hilos sobrantes en la ropa armada.
- Entregar a las personas encargadas de planchar y empacar

6.9.7 Planchadora y empacadora

Tabla N° 105

Manual de Funciones Empacador y Planchador



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de producción ,

Cargo: Planchadora y Empacadora

Nivel jerárquico: Operario

Perfil:

Conocimientos de planchado y empaado de prendas de vestir

Funciones y responsabilidades

- Planchar las prendas de vestir a una temperatura apropiada de acuerdo al tipo de tela que se haya utilizado para su confección.
- Informar en caso de existir una prenda con fallas de costura para que sea ratificada.
- Colocar en las respectivas fundas para ser embodegadas
- Entregar al encargado de bodega.

6.9.8 Bodeguero

Tabla N° 106

Manual de Funciones Bodeguero



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de producción ,

Cargo: Bodeguero

Nivel jerárquico: Operario

Perfil:

Experiencia en el manejo de tela y prendas de vestir con conocimiento de cómo llevar una bodega.

Funciones y responsabilidades

- Recepción y verificación de materia prima e insumos.
- Registro de la materia prima e insumos existentes en bodega.
- Almacenamiento de las prendas terminadas
- Registro de las prendas terminadas embodegadas, dependiendo el modelo, la talla y el color.
- Despacho de los pedidos a los clientes conforme lo establece el documento de venta.

Elaborado por: La autora

Fuente: Directa

Año: 2015

6.9.9 Vendedor

Tabla N° 107

Manual de Funciones Vendedor



CONFECCIONES ARIANA
MANUAL DE FUNCIONES

Puesto: Área de Ventas

Cargo: Vendedor

Nivel jerárquico: Operario

Perfil:

Poseer título en marketing o carreras afines, poder de convencimiento a la gente, ser amable, atento, honrado y conseguir que los clientes compren la ropa.

Funciones y responsabilidades

- Buscar clientes potenciales para la microempresa.
- Dar a conocer los modelos de ropa que confecciona la empresa.
- Atender los pedidos de los clientes en el orden en el que se los realizo.
- Emitir los respectivos comprobantes de venta a los clientes.
- Efectuar el cobro de las facturas
- Enviar los pedidos en el tiempo que se estipulo con el cliente.
- Solicitar los pedidos al encargado de bodega cuando estos se encuentren en las perchas o enviar al encargado de corte.

6.10 Constitución legal

Confecciones Ariana será una microempresa que se dedicara a la confección de prendas de vestir, poniendo un mayor énfasis en lo que respecta a la ropa de niña y de acuerdo con el marco legal cumpliendo con todos los requisitos que este dispone.

Por lo tanto la microempresa se denominara CONFECCIONES ARIANA. La misma que estará conformada por un total de 11 personas y con un capital de 76.373,53 de dólar A demás estará bajo la supervisión de la superintendencia de compañías.

6.11 Análisis del capítulo

Se estableció hacia donde está dirigida la microempresa eso se logró mediante la estipulación de una misión y además se elaboró la visión para conocer hacia dónde quiere llegar el proyecto y también el personal que necesita, esto se hizo mediante el organigrama estructural y funcional, acompañado de la funciones que debe desempeñar cada uno de estos.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

Dentro de este capítulo se analizará las posibles consecuencias que conlleva la implementación de la microempresa, se valorará de manera cuantitativa y cualitativa para determinar efectos favorables o perjudiciales para el proyecto.

Para ello se utilizó la matriz de valoración de impactos que permite conocer el nivel de cada uno de las variables que se presentan o se toman en consideración.

Tabla N° 108

Matriz de valoración de impactos

Impacto	Negativo			Positivo			
Calificación	-3	-2	-1	0	1	2	3
niveles	Alto	Medio	Bajo	No hay impacto	Bajo	Medio	Alto

Para la valoración de los impactos dependiendo el área y sus criterios se establece la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{\sum \text{impactos parciales}}{\text{Número de impactos}}$$

Una vez establecida la matriz de valoración de impactos y la fórmula con la cual se obtendrá el nivel de impactos se procederá a analizar cada uno de ellos con sus respectivos criterios.

7.1 Impacto Socio - Económico

La implementación del proyecto constituirá un aporte al desarrollo socio – económico mediante la producción, comercialización y generación de puestos de trabajo.

Tabla N° 109
Impacto socio – económico

Indicadores	Negativos				Positivo			Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Desarrollo del sector							X	3
Niveles de vida favorables						X		2
Generación de fuentes de trabajo						X		2
Estabilidad económica							X	3
Total						4	6	10

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{\sum \text{impactos parciales}}{\text{Número de impactos}}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = 2.5 \approx 3 \rightarrow \text{impacto alto positivo}$$

Análisis:

De acuerdo al resultado obtenido de la valorización del impacto económico, que fue de 3 encontrándose este en la escala de alto positivo, da a conocer que la implementación de la microempresa de confecciones de ropa es favorable tanto para las personas que la crean, como las que van a trabajar en ella.

➤ **Desarrollo del sector**

Con la implementación de la microempresa se genera más fuentes de trabajo para las personas que residen en la Parroquia Caranqui principalmente las del Barrio Bellavista de Caranqui y así se ayudara en la economía de los habitantes de este.

➤ **Niveles de vida favorables**

Mediante el ingreso que tendrán las personas que trabajen en la microempresa podrán gozar de una mejor calidad de vida, ya que podrán emplear su sueldo en adquirir productos que sean necesarios para cada una de estas.

➤ **Generación de fuentes de trabajo**

Al crear una fábrica de confección de ropa, también se genera puestos de trabajo, debido a que esta no puede funcionar solo con una persona sino que requiere de varias de ellas para proceder a la producción de las prendas de vestir.

➤ **Estabilidad económica**

Las personas que trabajen en el proyecto podrán contar con una estabilidad económica, ya que la microempresa garantiza el pago de remuneraciones justa y puntuales y así lograr que el ambiente laboral dentro de esta sea agradable para todos.

7.2 Impacto Comercial

Se determinará el impacto que tendrán las prendas de vestir de niña en el mercado, si son competitivas en precio y calidad a las ya existentes.

Tabla N° 110
Impacto comercial

Indicadores	Negativos				Positivo			Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Atención al cliente							X	3
Precios accesibles							X	3
Publicidad					X			1
Calidad de la prenda de vestir						X		2
Total					1	2	6	9

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{\sum \text{impactos parciales}}{\text{Número de impactos}}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = 2.25 \approx 2 \rightarrow \text{impacto medio positivo}$$

Análisis:

Al introducir un producto al mercado tratando de satisfacer las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores, se logrará que la empresa logre posicionarse en el mercado, sin importar que este producto ya se encuentre en él.

Por lo tanto una vez valorizado el nivel de impacto que tiene la comercialización de las prendas de vestir se encontró que se encuentra en un impacto medio positivo con 2.

➤ Atención al cliente

CONFECIONES ARIANA brindara un servicio de calidad con calidez, ya que este constituye uno de los principales fundamentos para dar entrada a los clientes y así lograr posicionarse en el mercado con los estilos y diseños de ropa.

➤ Precios accesibles

Al establecer precios cómodos tanto para el cliente como para la microempresa será favorable, debido a que así se lograra que las prendas de vestir sean competitivas dentro del mercado. Siempre teniendo en cuenta la calidad en la materia prima y en los acabados.

➤ Publicidad

Se generan muestras de cada uno de los tipos de modelos diseñados por el experto, en esta área y se emitirá a cada uno de los almacenes que venden ropa de niña para incentivarles a la compra de estos.

➤ Calidad de la prenda de vestir

Es un aspecto importante que la microempresa tomara en cuenta al momento de la compra de la tela y suministros que van intervenir en la confección de la prenda, de igual manera se pondrá énfasis en la revisión de acabados de cada una de estas.

7.3 Impacto Ambiental

Es el que se presenta como consecuencia de la puesta en marcha el proyecto, al momento de realizar el proceso productivo.

Tabla N° 111
Impacto ambiental

Indicadores	Nivel de impactos	Negativos				Positivo			Total
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
Manejo de desechos				X					-1
Contaminación auditiva				X					-1
Uso adecuado del espacio			X						-2
Emisión de pelusa							x		2
Total			-2	-2			2		-2

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{\sum \text{impactos parciales}}{\text{Número de impactos}}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = -0.50 \approx -1 \rightarrow \text{impacto bajo negativo}$$

Análisis:

Con lo que respecta al impacto ambiental se hace énfasis en la contaminación del medio que rodea a la microempresa, por lo tanto se tendrá cuidado con el tratamiento de los desechos, y además se proporcionara los insumos necesarios para la protección de las personas que tengan

contacto directo con la tela ya que esta genera grandes cantidades de pelusa que si no se trabaja con los implementos necesarios y correctamente puede perjudicar la salud de los trabajadores.

➤ **Manejo de desechos**

Se capacitara al personal de la microempresa para generar conciencia de reciclaje, además se procurara que la persona encargada del corte de la tela, lo realice de manera correcta sin generar mayores desperdicios de la misma, ya que de esta manera se protegerá al ambiente y a la economía de la empresa.

➤ **Contaminación auditiva**

En el caso de las maquinas industriales utilizadas en la confección de ropa, no producen un ruido elevado por lo que no afectaría a las personas que laboren ahí, pero en caso de que esto ocurriera se indagaría en la manera de cómo proteger al personal de este ruido sin que afecte su salud.

➤ **Uso adecuado del espacio**

El espacio utilizado para cada una de las áreas será el adecuado, dependiendo la labor que se realiza en él, para así evitar accidentes entre el personal por falta de espacio.

➤ **Emisión de pelusa**

Las fuertes emisiones de pelusa que tiene la tela no solo pueden causar daño al ambiente, sino que también puede afectar a la salud de las personas que están haciendo contacto directo con esta. Por lo tanto confecciones ARIANA se compromete a proporcionar a sus trabajadores mascarillas especiales para este tipo de pelusa y además tener un espacio ventilado.

7.4 Impacto empresarial.

Tabla N° 112
Impacto empresarial

Indicadores	Nivel de impactos				Negativos			Positivo			Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3				
Competitividad						X					2
Capacitación							X				3
Creatividad e innovación							X				3
Acatamiento de leyes							X				3
Total						2	9				11

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{\sum \text{impactos parciales}}{\text{Número de impactos}}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{11}{4}$$

Nivel de impactos total = 2.75 ≈ 3 →» impacto alto positivo

Análisis:

Confecciones Ariana buscara siempre elaborar productos innovadores y creativos que les gusten a los consumidores, tratando de ofrecer una competencia leal a las demás fábrica de ropa y de acuerdo a lo establecido en la ley.

➤ **Competitividad**

La competitividad habré nuevas oportunidades que pueden hacer aprovechadas por la microempresa para ganar más participación en el mercado y elevar su volumen de ventas.

➤ **Capacitación**

Para que las actividades de una empresa sean desarrolladas de manera correcta es importante que el personal que trabaje en este, tenga altos conocimientos en la rama y no obstante a esto se los debe capacitar periódicamente, para que así el proceso productivo vaya mejorando cada día más.

➤ **Creatividad e innovación**

Siempre que se hable de ropa se habla de moda y para eso es muy importante contar con un personal creativo e innovador que realice prendas de vestir llamativas, pero siempre logrando satisfacer los gustos de los consumidores.

➤ **Acatamiento de leyes**

CONFECIONES ARIANA efectuara cada una de las actividades de la microempresa de acurdo con el marco legal que la rige.

7.5 Matriz general de impactos

Tabla N° 113
Matriz general de impactos

Indicadores	Nivel de impactos	Negativos				Positivo			Total
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto Socio - Económico							X		3
Impacto comercial						X			2
Impacto Ambiental				X					-1
Impacto Empresarial							X		3
Total				-1		2	6		7

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{\sum \text{impactos parciales}}{\text{Número de impactos}}$$

$$\text{Nivel de impactos total} = \frac{7}{4}$$

Nivel de impactos total = 1.75 ≈ 2 → impacto medio positivo

Análisis:

La matriz general de impactos luego de la valoración muestra un impacto medio positivo de 1.75, el mismo que da por entender que la puesta en marcha de la microempresa dedicada a la confección de prendas de vestir es factible y será benéfica para la parroquia de Caranqui.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. El diagnóstico situacional ayudó a determinar las características del sector en donde se va a implementar la microempresa de confección de ropa, esto se lo realizó mediante el análisis de la matriz AOOR, identificando los aspectos favorables y desfavorables del proyecto.
2. El marco teórico permitió conocer términos que serían útiles para realizar el trabajo con éxito, ya que permitieron respaldar los diferentes contenidos, conceptos básicos referentes a la temática de la propuesta, eso se pudo lograr gracias a la investigación realizada en libros y documentos de internet actualizados.
3. La investigación de campo se realizó para un análisis cualitativo y cuantitativo mediante encuestas aplicadas a almacenes comerciales de ropa y a madres de familia, permitiendo conocer la existencia de oferta y demanda para el proyecto, además se logró identificar los precios a los cuales se está comercializando las prendas de vestir y las características que debería tener la ropa que se va a colocar en el mercado.
4. En el análisis del estudio técnico se determinó de mejor manera la estructura que va a tener el proyecto, el lugar exacto donde se va a crear la microempresa, el mismo que será en el Barrio Bellavista de Caranqui, de igual manera se diseñó las instalaciones de la microempresa y los requerimientos de la misma, siempre pensando en la satisfacción del cliente y lo más importante se determinó la inversión que se va a realizar para lograr poner en marcha el proyecto, la misma que es de 76.373, 53.
5. En el estudio financiero se identificó todas las especificaciones necesarias para el funcionamiento de la microempresa entre ellas están: activos fijos, talento humano,

inversiones, presupuesto de ingresos, costos y gastos en los que incurrirá el proyecto y gracias a la evaluación financiera se pudo determinar que el proyecto es rentable.

6. En la estructura organizacional se estableció la misión, visión, valores, organigrama funcional y estructural, se determinó las funciones que va a tener cada uno de los empleados de la microempresa mediante la utilización de manuales de funciones y también se estableció el nombre del proyecto, por lo tanto la microempresa se denomina CONFECCIONES ARIANA.
7. También se ha tomado en cuenta que para la implantación del proyecto se presentan algunos impactos por lo tanto deben ser evaluados y para ello se utilizó la matriz de impactos en la que se obtuvo como resultado un impacto medio positivo, el mismo que permite que la puesta en marcha de la microempresa no cause mayores impactos.

Recomendaciones

1. Siempre debe existir un análisis interno y externo del lugar donde se va ubicar el proyecto, para conocer las ventajas y desventajas que puede este tener para implantar el proyecto.
2. Es importante tener conocimiento acerca del tema que se va a tratar el proyecto y así tener una información correcta y veraz y no dar paso a la incertidumbre que puede afectar al proyecto.
3. Es necesario que se realice investigaciones periódicas acerca de los gustos y preferencias a las personas, para que así la empresa no pierda clientes por ofrecer productos que no satisfacen las necesidades de estos.
4. El lugar donde se implantar el negocio debe ser el adecuado, por lo tanto se recomienda hacer un estudio técnico para conocer si el lugar es el correcto y así se logre la aceptación de las personas.
5. Es de vital importancia realizar un estudio financiero del proyecto, ya que así se podrá saber si el proyecto a implantarse es viable o no.
6. El desempeño y el funcionamiento de la microempresa es preciso plantearse objetivos y metas claras, conjuntamente con un manual de funciones que les ayude a determinar las obligaciones de cada empleado.
7. El análisis de los impactos es recomendable hacerlo para determinar el impacto positivo e indagar acerca de medidas que pueden ayudar a evitar la contaminación del ambiente y además procurar siempre la salud de los trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

Anzola, S. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. The McGraw Hill.

Araujo Arevalo, D. (2012). *Proyectos de Inversión: Analisis, Formulación y Evaluación practica*. Mexico: Trillas.

Arvoleda Velez, G. (2013). *Proyectos Identificación, Formilación, Evaluación y gerencia*. Colombia: Alfaomega.

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: The McGraw Hill.

Baena Toro, D. (2010). *Análisis Financiero*. Bogota: Ecoe. Ediciones.

Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 16 de Agosto de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/>

Banco de Austro. (s.f.). *Banco del Austro*. Recuperado el 16 de Agosto de 2015, de <https://www.bancodelaustro.com/>

Bernal, C. A., & Sierra, H. D. (2013). *Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI*. Bogotá: Pearson Educación de Colombia Ltda.

Burbano Ruíz, J. (2011). *Presupuesto*. Bogota: Mc Graw Hill Educación.

Calleja, F. (2013). *Costos*. Pearson Educación.

Caranqui. (15 de febrero de 2011). *Turismo Caranqui*. Recuperado el 29 de Marzo de 2015, de <http://caranqui-ibarra.blogspot.com/>

Chan, R. (26 de noviembre de 2010). *sobre máquinas de coser*. Recuperado el 22 de Junio de 2015, de <http://www.taringa.net/posts/info/8113153/Sobre-Maquinas-de-Coser.html>

Clavel, P. (20 de junio de 2012). *maquinas indistriales de costura*. Recuperado el 22 de Junio de 2015, de <https://es.scribd.com/doc/97606454/3/MAQUINA-RECTA-INDUSTRIAL>

Código de Trabajo. (05 de 2015). *Ministerio de Justicia, Derechos Humano y Cultos*. Recuperado el 27 de 12 de 2015, de <http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>

Cordova, M. (2011). *Formulación y Evolución de Proyectos*. Bogota: Ecoe. Ediciones.

Estupiñan Gaitan, R. (2012). *Estados Financieros Básicos bajo NIC-NIIF*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Guizar, R. (2013). *Desarrollo Organizacional: principios y aplicaciones*. McGraw- Hill.

Hernández, G., & Rodríguez, S. (2012). *Administración: teoría, proceso, áreas funcionales estrategias para la competitividad*. Mc Graw- Hill.

Hernández, S., & Rodríguez, J. (2011). *Fundamentos de gestión empresarial*. Mexico: Mc Graw Hill.

Kotler, P. (2012). *Marketing 3.0*. Ediciones de la U.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Pearson Educación.

Lago, A. (03 de 2015). *captor*. Recuperado el 27 de 12 de 2015, de blog de economía: <http://www.elcaptor.com/2015/03/que-es-el-coste-de-oportunidad.htm>

Ley Orgánica del Regimen Tributario Interno. (29 de 12 de 2014). *Servicio de Renta Interna (SRI)*. Recuperado el 27 de 12 de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Meachern, W. A. (2014). *ECON. Mercadotecnia*. Mexico, D.F.: Cengage Learning.

Meza Orozco, J. d. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Parkin, M. (2014). *Economía*. Pearson Educación.

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra. (2012). *Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.ibarra.gov.ec>

Prieto, J. (2013). *Investigación de mercados*. Ecoe Ediciones.

Rincon, C. (2012). *Auditoría de costos*. Ecoe Ediciones.

Rodas, F. (08 de 02 de 2012). *Contabilidad Puntual*. Recuperado el 27 de 12 de 2015, de <https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>

Sapag, C. N. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y evolución*. Chile: Pearson Educación de Chile S.A.

Sequeda Reyes, P. M. (2014). *Finanzas Corporativas y Valoración de Empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.

ANEXOS

4. En docenas ¿Qué cantidad de ropa de niña compra usted a sus proveedores trimestralmente dependiendo del tipo de prenda?

Cantidad en docenas	1	2	3	4	De 5 en adelante
Prenda					
Leguis					
Camisetas llanas					
Camisetas casuales					
Pijamas					
Vestidos					
Sacos					
Otros					

5. ¿A qué precios vende las siguientes prendas de vestir de niña?

Prendas	Precios					
	3-6	7-10	11-14	15-18	18-21	Más de 21
Leguis						
Camisetas casuales						
Camisetas llanas						
Pijamas						
Vestidos						
Sacos						
Otros						

6. ¿En qué tipo de tela se vende más la ropa de niña?

Lycra	<input type="checkbox"/>
Punto	<input type="checkbox"/>
Pique	<input type="checkbox"/>
Plana	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

7. ¿En qué porcentaje satisface su demanda de ropa de niña?

Menos de 25%	<input type="checkbox"/>
25%	<input type="checkbox"/>
50%	<input type="checkbox"/>
75%	<input type="checkbox"/>
100%	<input type="checkbox"/>

8. En promedio ¿Califique el servicio y calidad de las prendas de vestir de niña que ofrece en el mercado?

Calificación Característica	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo
Precio	<input type="checkbox"/>				
Calidad	<input type="checkbox"/>				
Diseño	<input type="checkbox"/>				
Servicio	<input type="checkbox"/>				

9. ¿Qué acabados tiene la ropa que más se comercializa?

Estampado	<input type="checkbox"/>
Bordados	<input type="checkbox"/>
Sublimados	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

10. ¿Compraría para su negocio la ropa de niña elaborada en tela lycra y punto que la microempresa va a producir?

25%	<input type="checkbox"/>
50%	<input type="checkbox"/>
75%	<input type="checkbox"/>
100%	<input type="checkbox"/>
Nada	<input type="checkbox"/>

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS MADRES DE FAMILIA DE LA ESCUELA MARÍA
ANGÉLICA HIDROBO.

OBJETIVO: Conocer la capacidad de adquisición que tienen las madres de familia de la Escuela María Angélica Hidrobo acerca de la ropa de niña.

ENCUESTA

1. ¿Cuántas prendas le compra trimestralmente a su hija?

- 1 prenda
- 2 prendas
- 3 prendas
- 4 prendas
- De 5 en adelante

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENTREVISTA DIRIGIDA A FABRICAS DE CONFECCIONAN ROPA DE NIÑA ENTRE
2 Y 15 AÑOS.

OBJETIVO: Conocer la maquinaria, materia prima e insumos que las fábricas de prendas de vestir utilizan para la confección de estas.

ENTREVISTA

1.- ¿Qué tipo de ropa confecciona?

.....

.....

.....

2.- ¿Dónde comercializa la ropa elaborada por su empresa?

.....

.....

.....

3.- ¿Qué prendas de vestir son las que más se comercializan?

.....

.....

.....

4.- ¿En qué material elabora la ropa de niña?

.....

.....

.....

5.- ¿Qué maquinaria utiliza para la fabricación de la ropa de niña?

.....

.....

.....

6.- ¿Qué insumos utiliza para los acabados de la ropa de niña?

.....

.....

.....

7.- ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales?

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

8.- ¿Qué maquinaria utiliza para realizar el corte de las prendas de vestir?

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

9.- ¿Dónde adquiere la materia prima y los insumos para confección de la ropa?

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

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

PROFORMA



Venta de Máquinas Industriales y Domésticas para la Confección
Bordadoras, Planchas, Aceites, Agujas, Accesorios

RUC.: 1792177987001

www.maquinasdecoserfyf.com

Quito, 28 de julio de 2015

Señora
ANITA POZO
Ciudad

Estimada Cliente:

Presentamos a continuación la siguiente oferta para la adquisición de maquinaria industrial por usted requerida:

DESCRIPCIÓN:

1 MÁQUINA RECTA LIVIANA

MARCA IMMACO	VALOR UNITARIO	USD 400.00
MARCA GEMSY	VALOR UNITARIO	USD 410.00
MARCA SUNSTAR	VALOR UNITARIO	USD 500.00
MARCA JUKI	VALOR UNITARIO	USD 600.00

DESCRIPCIÓN:

1 MÁQUINA OVERLOCK 4 HILOS,

MARCA IMMACO	VALOR UNITARIO	USD 580.00
MARCA GEMSY	VALOR UNITARIO	USD 600.00
MARCA SINGER	VALOR UNITARIO	USD 920.00
MARCA KINGTEX	VALOR UNITARIO	USD1,270.00

DESCRIPCIÓN:

1 MÁQUINA OVERLOCK 5 HILOS,

MARCA IMMACO	VALOR UNITARIO	USD 600.00
MARCA GEMSY	VALOR UNITARIO	USD 620.00
MARCA SINGER	VALOR UNITARIO	USD 940.00
MARCA KINGTEX	VALOR UNITARIO	USD1,300.00

Repuestos y Servicio Técnico Garantizados

Santa Prisca Oe2-41 y Av. 10 de Agosto Teléfonos: 02 2285893 02 2570897
Quito - Ecuador



*Venta de Máquinas Industriales y Domésticas para la Confección
Bordadoras, Planchas, Aceites, Agujas, Accesorios*

RUC.: 1792177987001

www.maquinasdecoserfyf.com

DESCRIPCIÓN:

1 MÁQUINA RECUBRIDORA

MARCA IMMACO	VALOR UNITARIO	USD 940.00
MARCA GEMSY	VALOR UNITARIO	USD 950.00
MARCA SINGER	VALOR UNITARIO	USD 1.380.00
MARCA KINGTEX	VALOR UNITARIO	USD 1.580.00
MARCA PEGASUS	VALOR UNITARIO	USD 1.690.00

DESCRIPCIÓN:

1 MÁQUINA CORTADORA CIRCULAR DE 4"

MARCA KANSEW	VALOR UNITARIO	USD 110.00
--------------	----------------	------------

DESCRIPCIÓN:

1 MÁQUINA CORTADORA VERTICAL DE 6"

MARCA GEMSY	VALOR UNITARIO	USD 420.00
-------------	----------------	------------

* EN ESTOS VALORES YA INCLUYE EL I.V.A.

FORMA DE PAGO: Contado.

TIEMPO DE ENTREGA: Inmediato mientras dispongamos en stock o a convenir.

GARANTIA: 1 Año

Esta garantía comprende servicios de reparación mecánica y electrónica además reposición de partes electrónicas.

NO cubrimos la garantía por mal manejo de la máquina, en caso de que alguna persona no autorizada proceda a tratar de reparar la máquina, por desgaste normal de sus partes o por sobre carga eléctrica.

Se les enseñará el manejo de la(s) máquina(s) en nuestro almacén a la persona que estará a cargo de la(s) misma(s) antes de su entrega, además se le asesorará en el manejo del software de diseño.

Nuestro Departamento Técnico y stock de repuestos están a su disposición.
Gustosos de servirle y de absolver cualquier consulta e inquietud.

Cordialmente,

Freddy Pinto U.



Repuestos y Servicio Técnico Garantizados

Santa Prisca Oe2-41 y Av. 10 de Agosto Teléfonos: 02 2285893 02 2570897
Quito - Ecuador