



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

### PLAN DE TRABAJO DE GRADO

#### **TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS TEXTILES, EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI, PROVINCIA DE IMBABURA”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.

**AUTORES:** ARIAS ESPINOZA JOSÉ RICARDO  
ANDRADE ARIAS ESTEBAN EDUARDO

**DIRECTOR:** ING. COM. MARCELO VALLEJOS

IBARRA, JUNIO 2014

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene por objeto analizar la factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui, cantón Antonio Ante provincia de Imbabura, cuyo propósito fundamental será proporcionar materias primas e insumos textiles de calidad y a un costo bajo, para las empresas pequeñas, medianas y grandes que se dedican a la confección y fabricación de prendas de vestir. Tenemos en consideración que este problema, de abastecer al sector textil con materias primas e insumos textiles de calidad, es un tema muy importante por la gran demanda que exige la industria textil, debido a la amplia trascendencia que ha tenido desde el siglo pasado la industria textil la cual nace a partir de la creación de la fábrica Imbabura antecesora del desarrollo antaño y del norte del país. Actualmente la ciudad de Atuntaqui, ha podido crecer económicamente gracias a su actividad principal, la industria textil, dedicada a la producción y comercialización de una variedad de prendas de vestir en diseños y colores, por lo que en la actualidad se promueve la organización de ferias y eventos es por tal motivo que la industria exige variedad en materia primas y suministros textiles de calidad a precios accesibles con la producción de la industria. Una vez planteado el diseño del proyecto, se ejecutó todas las fases recomendadas, encontrando en el desarrollo de la investigación sucesos y hallazgos que se consideraron, analizaron e interpretaron. La propuesta de inversión se dio a partir de efectuar el proceso metodológico propuesto, la cual favorecerá a más de 256 manufacturas artesanales, pequeñas, medianas y grandes empresas confeccionistas y productoras según el registro de patentes CIU del cantón Antonio Ante. Para la obtención de información primaria se aplicó encuestas a los confeccionistas y productores de prendas de vestir y a los proveedores de materias primas e insumos textiles; dando como resultado la demanda y oferta existentes con proyecciones hasta el año 2018; a su vez se identificó la demanda insatisfecha que la nueva importadora desea cubrir. La empresa funcionará de acuerdo a la propuesta estratégica planteada y la rentabilidad del proyecto será la establecida en el estudio económico efectuado en base a la información recopilada en el estudio técnico. El presente trabajo tendrá impactos positivos debido a que generará fuentes de trabajo y su impacto ambiental será mínimo ya que no produce desperdicios perjudiciales con el medio ambiente. Por lo que se concluyó que es factible su creación; además la futura importadora y comercializadora pretende cubrir las necesidades tanto de sus integrantes como de los beneficiarios directos e indirectos.

## EXECUTIVE SUMMARY

This project aims to examine the feasibility of creating an importer and marketer of textile raw materials and supplies in the city of Atuntaqui, Antonio Ante Canton province of Imbabura, whose main purpose will be to provide raw materials and supplies and quality textiles a low cost for small, medium and large engaged in manufacturing apparel and apparel. We consider this problem, supply the textile raw materials and supplies quality textiles, is a very important issue for the high demand required by the textile industry, due to the wide significance it has had since the last century the industry textile which comes from the factory building development predecessor anteño Imbabura and northern Mexico. Currently Atuntaqui City has been able to grow economically thanks to its core business, the textile industry, dedicated to the production and marketing of a variety of clothing designs and colors, so that at present it promotes the organization of fairs and events is for this reason that the industry demands variety in textile raw materials and quality supplies at affordable prices with the industry production. Once created the design of the project, all phases are executed recommended finding in the research development events and findings that were considered, analyzed and interpreted. The investment proposal took effect from the methodological process proposed, which favor manufacturing over 256 craft, small, medium and large garment manufacturers and producers as patent registration Antonio Ante Canton CIU. To obtain primary information surveys applied to garment and apparel producers and suppliers of textile raw materials and inputs, resulting in the existing supply and demand projections to the year 2018 and in turn demand identified dissatisfied that the new importer wishes to hedge. The company will operate according to the strategic proposal raised and profitability of the project will be established in the economic study carried out on the basis of information gathered in the technical study. This work will have positive impacts because they generate jobs and environmental impact will be minimal because it produces no harmful waste to the environment. It is concluded that it is feasible to create, plus the future importer and marketer aims to meet the needs of its members and of the direct and indirect beneficiaries.

## **AUTORÍA**

Nosotros, Esteban Eduardo Andrade Arias y José Ricardo Arias Espinoza portadores de la cédula de ciudadanía # 1003512959 y 100221037-3 respectivamente, declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría y los resultados de investigación son de nuestra total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que hemos respetado las diferentes fuentes de información.

Esteban Eduardo Andrade Arias  
100351295-9

José Ricardo Arias Espinoza  
100221037-3

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por los egresados **Andrade Arias Esteban Eduardo y Arias Espinoza José Ricardo**, para optar por el Título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la Ciudad de Atuntaqui; provincia de 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 15 días del mes de julio del 2013.

Firma

Ing. Marcelo Vallejos.

C.I.1001813821



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Nosotros, Andrade Arias Esteban Eduardo y Arias Espinoza José Ricardo, con cédulas de ciudadanía Nro.100351295-9 y 100221037-3 respectivamente, manifestamos nuestra 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 autores del trabajo de grado denominado: “ Estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la Ciudad de Atuntaqui; provincia de Imbabura”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Andrade Arias Esteban Eduardo

Arias Espinoza José Ricardo

100351295-9

100221037-3

Ibarra, a los 20 días del mes de junio del 2014



# 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 dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTOS           |  |                        |                          |
|------------------------------|--|------------------------|--------------------------|
| <b>CÉDULAS DE IDENTIDAD:</b> | 100351295-9<br>100221037-3   |                        |                          |
| <b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>  | Andrade Arias Esteban Eduardo<br>Arias Espinoza José Ricardo                                   |                        |                          |
| <b>DIRECCIONES:</b>          | Av. Atahualpa y Estévez Mora Otavalo<br>Prof. Alfredo Albuja Galindo 3-18 La Victoria, Ibarra. |                        |                          |
| <b>EMAIL:</b>                | esteb36@hotmail.com<br>Jtrueno2006@hotmail.com   |                        |                          |
| <b>TELÉFONO FIJO:</b>        | 062920463<br>062644717   | <b>TELÉFONO MÓVIL:</b> | 0983737507<br>0987743581 |

| <b>DATOS DE LA OBRA</b>        |  |
|--------------------------------|--|
| <b>TÍTULO:</b>                 | “ Estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la Ciudad de Atuntaqui; provincia de Imbabura” |
| <b>AUTOR (ES):</b>             | Andrade Arias Esteban Eduardo<br>Arias Espinoza José Ricardo   |
| <b>FECHA:</b>                  | 20 de junio del 2014   |
| <b>PROGRAMA:</b>               | <input type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>  |
| <b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b> | Ingenieros en Contabilidad y Auditoria CPA.  |
| <b>ASESOR /DIRECTOR:</b>       | Ing. Com. Marcelo Vallejos   |

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

Nosotros, Esteban Eduardo Andrade Arias y José Ricardo Arias Espinoza, con cédulas de ciudadanía Nro. 100351295-9 y 100221037-3 respectivamente , en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

### **3. CONSTANCIAS**

Los autores manifiestan que la obra, objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de los mismos.

Ibarra, a los 20 días del mes de Junio del 2014

#### **LOS AUTORES:**

#### **ACEPTACIÓN:**

Andrade Arias Esteban Eduardo  
100351295-9

Mgs. Ximena Vallejos  
**JEFE DE BIBLIOTECA**

Arias Espinoza José Ricardo  
100221037-3

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado con todo mi amor y cariño...

A mi angelito de la guarda, a ti abuelita por el apoyo incondicional que me brindaste cuando estabas a mi lado, por llenar mi vida de valiosos consejos y experiencias.

A ti madrecita querida por todo el apoyo constante que he recibido de ti en todo el transcurso de mi carrera.

A mi hijo por ser la fuerza y motivación para seguir adelante cada día.

A mi hermana por ayudarme cada día y ser la compañía en todas esas noches de desvelo.

A mi novia por siempre sacarme una sonrisa para que cada día tenga su razón de ser, por darme su apoyo incondicional y llenar de felicidad mi vida.

ESTEBAN E. ANDRADE A.

Dedico este trabajo y todo mi esfuerzo a mis padres, quienes han sido el pilar fundamental en mi larga trayectoria estudiantil, guiándome y apoyándome incondicionalmente.

A mi hermana por ayudarme día a día a triunfar, brindándome siempre su sonrisa o una pequeña riña, para que cada día tenga su razón de ser y de existir.

A mi abuela quien me ha guiado y me ha forjado desde la niñez, para ser la persona que ahora soy.

JOSÉ RICARDO ARIAS ESPINOZA

## AGRADECIMIENTO

A Dios por ser la luz incondicional que guía mi camino día tras día y llenarme de fuerza y esperanza.

A mi madre por todo el esfuerzo que realiza día a día y por el saber guiar mi vida en busca de la sabiduría y felicidad, pero sobre todo por regalarme su cariño.

A mi tía Nancy, por ser la ayuda incondicional en toda mi vida universitaria.

A mis primas Morayma y Mayte, por brindarme en cada momento de mi vida su ayuda y por el saber cómo compartirme sus consejos, siempre preocupadas de mi bienestar.

A mis catedráticos en especial al Ing. Marcelo Vallejos por guiarme con esmero hasta la culminación del presente proyecto.

ESTEBAN E. ANDRADE A.

A mis padres por todo el esfuerzo realizado, por el cariño demostrado, por el apoyo y por sobre todo, la paciencia que han tenido hacia mí.

A mi hermana por demostrarme diariamente su insustituible cariño, compañía, comprensión y amor.

A mí enamorada por toda su ayuda incondicional, su apoyo y su valioso amor.

A mis profesores en especial al Ing. Marcelo Vallejos por sus oportunos comentarios, por su inmejorable disposición para atenderme, por su invalorable cercanía y por toda la ayuda otorgada.

JOSÉ RICARDO ARIAS ESPINOZA

## PRESENTACIÓN

La provincia de Imbabura se encuentra ubicada al norte del territorio Ecuatoriano, sus límites provinciales son: al norte Carchi, al este Sucumbíos, al sur Pichincha y al oeste Esmeraldas.

Atuntaqui, Cabecera Cantonal ubicada a 12 Km., al Sur Oeste de Ibarra y al Noroeste de Imbabura con una Superficie de 83,10 km<sup>2</sup>; Su clima es seco y templado y su temperatura anual promedio de 18 °C, su altura es de 2.387 m.s.n.m. conformada por una población de 36.053 Habitantes; (Censo 2.010). Sus límites son: al norte cantón Ibarra, al sur cantón Otavalo, al este el cerro Imbabura, al oeste el cantón Cotacachi y Urcuquí.

La ciudad por poseer riqueza en sus tierras desarrollaba como primera actividad la agricultura hasta 1924 aproximadamente después de este año, con la implementación de la Fábrica Imbabura llegó la energía eléctrica, lo que la convirtió en una industria textil.

Lo expresado anteriormente sirvió como motivación para que la ciudad de Atuntaqui crezca económicamente, gracias a lo que es la industria textil, dedicada a la producción y comercialización de una variedad de prendas de vestir de diseños atractivos, esto ha generado el boom que actualmente está viviendo la ciudad lo que le ha permitido un reconocimiento nacional e internacional inclusive se ha llegado a llamarla como el “Centro Industrial de la Moda”.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un significativo número de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y tejidos los principales en volumen de producción, lo que ha dado como resultado que se cuente con una amplia oferta para el mercado local e Internacional. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar, es preciso acotar que el desarrollo textil es permanente y ascendente lo que provoca una alta demanda de Materia prima e insumos textiles para su procesamiento.

Bajo la óptica anterior la existencia de numerables fábricas de confección, se requiere el abastecimiento de materias primas e insumos textiles de calidad que puedan mantener un proceso de producción continuo sin intervenciones.

A pesar de esta condición actualmente existen empresas que no se abastecen en su totalidad, para suministrar materiales e insumos a la creciente Industria textil de Atuntaqui, es por ello que muchas de las

fábricas tienen que aumentar sus costos de fabricación por la dificultad de adquirir variedad de materias primas e insumos de alta calidad, con precios bajos.

Lo expresado anteriormente es la razón principal para que nazca la idea del presente proyecto que sin lugar a dudas solucionará un problema de abastecimiento con la oferta de materiales e insumos de calidad a precios accesibles en el tiempo y lugar que necesiten los productores, de esta manera ahorrándoles tiempo y recursos, así como también ayudando a fortalecer la calidad de la producción textil Atuntaqueña.

## ÍNDICE GENERAL

### ÍNDICE DE TEMAS Y SUBTEMAS

|  |        |
|--|--------|
| PORTADA                                  | i      |
| RESUMEN EJECUTIVO                        | ii     |
| EXECUTIVE SUMMARY                        | iii    |
| AUTORÍA                                  | iv     |
| INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO | v      |
| SESIÓN DE DERECHOS                       | vi     |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN        | vii    |
| DEDICATORIA                              | x      |
| AGRADECIMIENTO                           | xi     |
| PRESENTACIÓN                             | xii    |
| ÍNDICE DE GENERAL                        | xiii   |
| ÍNDICE DE TABLAS                         | xxi    |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS                       | xxiv   |
| INDICE DE CUADROS                        | xxv    |
| JUSTIFICACIÓN                            | xxvi   |
| OBJETIVOS                                | xxvii  |
| METODOLOGÍA                              | xxviii |

### PÁG.

### CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| ANTECEDENTES                     | 30 |
| OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS           | 31 |
| GENERAL                          | 31 |
| ESPECÍFICOS                      | 31 |
| VARIABLES DIAGNÓSTICAS           | 32 |
| INDICADORES DE LAS VARIABLES     | 32 |
| MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA   | 33 |
| ASPECTOS DEMOGRÁFICOS            | 34 |
| EVOLUCIÓN POBLACIONAL            | 34 |
| DENSIDAD POBLACIONAL             | 37 |
| NIVEL DE EDUCACIÓN               | 39 |
| ASPECTOS SOCIO – ECONÓMICOS      | 39 |
| INDUSTRIA TEXTIL                 | 39 |
| NIVEL DE INGRESOS                | 42 |
| POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA  | 43 |
| NORMATIVA LEGAL                  | 43 |
| ORDENANZA Y PATENTES MUNICIPALES | 43 |

|   |    |
|---|----|
| PATENTE MUNICIPAL                             | 44 |
| PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR                  | 44 |
| CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AORR                | 49 |
| IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN | 50 |

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

|  |    |
|--|----|
| EMPRESA                                | 49 |
| DEFINICIÓN                             | 51 |
| IMPORTANCIA                            | 51 |
| BASE LEGAL                             | 52 |
| CLASES DE EMPRESAS                     | 52 |
| NOMBRE COLECTIVO                       | 52 |
| COMANDITA SIMPLE                       | 52 |
| RESPONSABILIDAD LIMITADA               | 53 |
| COMPAÑÍA ANÓNIMA                       | 53 |
| CONTABILIDAD                           | 54 |
| IMPORTANCIA                            | 54 |
| OBJETIVOS                              | 55 |
| TRATAMIENTO CONTABLE                   | 56 |
| ACTIVOS                                | 56 |
| PASIVOS                                | 56 |
| PATRIMONIO                             | 56 |
| INGRESOS                               | 57 |
| LIBROS BASE UTILIZADOS EN CONTABILIDAD | 57 |
| DIARIO GENERAL                         | 57 |
| MAYOR GENERAL                          | 57 |
| BALANCE DE COMPROBACIÓN                | 58 |
| ESTADOS FINANCIEROS                    | 58 |
| ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL          | 58 |
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA         | 59 |
| ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO           | 59 |
| COMERCIO INTERNACIONAL                 | 60 |
| IMPORTACIÓN                            | 61 |
| CALIFICACIÓN IMPORTADOR Y EXPORTADOR   | 61 |
| INCOTERMS                              | 62 |
| BALANZA COMERCIAL                      | 67 |
| FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA        | 68 |
| LA COMERCIALIZACIÓN                    | 68 |
| ESTUDIO DE MERCADO                     | 68 |
| EL PRODUCTO                            | 69 |
| OFERTA                                 | 69 |
| DEMANDA                                | 70 |
| PRECIO                                 | 70 |

|   |    |
|---|----|
| FIJACIÓN DE PRECIOS                           | 70 |
| TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA             | 71 |
| TASA DE REDESCUENTO                           | 71 |
| VALOR ACTUAL NETO (VAN)                       | 71 |
| TASA INTERNA DE RETORNO "TIR"                 | 72 |
| BENEFICIO-COSTO "C\B"                         | 73 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO                           | 73 |
| PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN "PRI" | 74 |
| TASA DE INTERÉS PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA | 74 |
| MATERIA PRIMA E INSUMOS TEXTILES              | 75 |
| INDUSTRIA TEXTIL                              | 75 |
| MATERIAS TEXTILES                             | 75 |
| ALGODÓN                                       | 76 |
| ALGODÓN HIDRÓFILO                             | 76 |
| SEDALINA                                      | 77 |
| MIRAGUANO                                     | 77 |
| LINO  | 77 |
| CÁÑAMO  | 78 |
| YUTE, RAMIO Y OTRAS FIBRAS VEGETALES          | 78 |
| LANA  | 78 |
| SEDA  | 79 |
| RAYÓN Y OTRAS FIBRAS ARTIFICIALES             | 79 |
| HILO  | 79 |
| HILADO LISO DE FILAMENTOS                     | 80 |
| HILADO DE FILAMENTOS TEXTURIZADOS             | 80 |
| HILATURA CONVENCIONAL                         | 81 |
| HILATURA DIRECTA                              | 81 |
| HILATURA DE CABO ABIERTO                      | 81 |
| HILATURA SIN TORSIÓN                          | 81 |
| HILATURA POR AUTO TORSIÓN                     | 81 |
| CLASES DE HILO                                | 82 |
| TEJIDOS                                       | 73 |
| TELA  | 73 |
| CLASES DE TELAS                               | 73 |

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

|   |    |
|---|----|
| PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 86 |
| OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN                  | 86 |
| OBJETIVO GENERAL                            | 86 |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS                       | 86 |
| IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO      | 87 |
| TELA DE TEJIDO PUNTO JERSEY, POLI/ALGODÓN   | 87 |
| ESTRUCTURA DEL TEJIDO PUNTO JERSEY          | 87 |
| CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO PUNTO JERSEY     | 87 |

|   |     |
|---|-----|
| DESVENTAJAS DEL TEJIDO PUNTO JERSEY                                       | 88  |
| TELA POLAR TÉRMICA  | 89  |
| CARACTERÍSTICAS DE LA TELA POLAR TÉRMICA                                  | 89  |
| DESVENTAJAS DE LA TELA POLAR TÉRMICA                                      | 89  |
| LANA O TEJIDO ACRÍLICO  | 90  |
| CARACTERÍSTICAS DE LA LANA O TEJIDO ACRÍLICO                              | 91  |
| DESVENTAJAS DE LA LANA O TEJIDO ACRÍLICO                                  | 91  |
| FLEECE LYCRA (ELASTANOSPANDEX)  | 92  |
| CARACTERÍSTICAS DE LA TELA FLEECE LYCRA                                   | 92  |
| DESVENTAJAS DE LA TELA FLEECE LYCRA                                       | 93  |
| HILOS (para bordar y costuras)  | 93  |
| CARACTERÍSTICAS DEL HILO  | 93  |
| BOTONES   | 94  |
| CIERRES O CREMALLERAS   | 95  |
| PARTES DE UNA CREMALLERA  | 95  |
| MERCADO   | 96  |
| SEGMENTACIÓN DE MERCADO   | 96  |
| IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN  | 97  |
| IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA  | 99  |
| METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO                                     | 100 |
| OBSERVACIÓN DIRECTA   | 101 |
| ENCUESTA  | 101 |
| DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN                               | 101 |
| TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN                                      | 102 |
| ENCUESTA DIRIGIDA A (DEMANDANTES)   | 102 |
| ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROVEEDORES DE LA<br>INDUSTRIA TEXTIL(OFERTANTES) | 119 |
| ANÁLISIS DE LA DEMANDA  | 124 |
| DEMANDA ACTUAL  | 124 |
| PROYECCIÓN DE LA DEMANDA  | 125 |
| ANÁLISIS DE LA OFERTA   | 129 |
| OFERTA ACTUAL   | 129 |
| PROYECCIÓN DE LA OFERTA   | 130 |
| PROYECCIÓN DEMANDA INSATISFECHA   | 132 |
| PROPUESTA DE MARKETING  | 134 |
| CONCLUSIÓN  | 135 |

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| TAMAÑO DEL PROYECTO       | 136 |
| LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO | 136 |
| MACRO LOCALIZACIÓN        | 136 |
| MICRO LOCALIZACIÓN        | 138 |
| CROQUIS DE LA UBICACIÓN   | 138 |

|   |     |
|---|-----|
| EVALUACIÓN DE FACTORES COMPARATIVOS       | 139 |
| INGENIERÍA DEL PROYECTO                   | 140 |
| PROCESO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN | 141 |
| INFRAESTRUCTURA FÍSICA                    | 142 |
| ÁREA DE GERENCIA                          | 142 |
| ÁREA FINANCIERA                           | 143 |
| ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS       | 143 |
| ÁREA DE SECRETARIA                        | 143 |
| ÁREA DE VENTAS                            | 143 |
| ÁREA DE BODEGA                            | 143 |
| PRESUPUESTO TÉCNICO                       | 143 |
| INVERSIÓN FIJA                            | 143 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN                    | 143 |
| MUEBLES Y ENSERES                         | 144 |
| EQUIPOS DE OFICINA                        | 145 |
| VEHÍCULO                                  | 145 |
| ARRIENDO                                  | 145 |
| RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA              | 146 |
| INVERSIÓN DIFERIDA                        | 146 |
| RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA   | 146 |
| INVERSIÓN VARIABLE                        | 146 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS                    | 147 |
| GASTOS GENERALES                          | 148 |
| RESUMEN DE LA INVERSIÓN VARIABLE          | 148 |
| CAPITAL DE TRABAJO                        | 149 |
| INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO              | 149 |
| FINANCIAMIENTO                            | 149 |

## **CAPÍTULO V**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**

|  |     |
|--|-----|
| EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO       | 150 |
| BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL             | 150 |
| DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA        | 150 |
| DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS    | 152 |
| DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS     | 155 |
| DETERMINACIÓN DE COMPRA DE MATERIA PRIMA | 156 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS                   | 159 |
| GASTOS DE VENTAS                         | 160 |
| GASTOS GENERALES                         | 162 |
| DEPRECIACIONES                           | 162 |
| GASTO CONSTITUCIÓN                       | 164 |
| AMORTIZACIONES                           | 164 |
| GASTOS FINANCIEROS                       | 165 |
| TOTAL GASTOS FINANCIEROS                 | 165 |
| ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS          | 166 |
| ESTADO DE RESULTADOS                     | 161 |

|   |     |
|---|-----|
| FLUJO DE EFECTIVO                       | 167 |
| EVALUACIÓN FINANCIERA                   | 168 |
| CALCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD Y TRM  | 168 |
| TASA DE RENDIMIENTO MEDIO               | 168 |
| VALOR ACTUAL NETO (VAN)                 | 168 |
| ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO          | 169 |
| TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)           | 170 |
| ANÁLISIS DE LA TIR                      | 171 |
| RELACIÓN BENEFICIO – COSTO              | 171 |
| PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN | 172 |
| RESUMEN DE EVALUACIÓN                   | 173 |

## **CAPÍTULO IV ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

|  |     |
|--|-----|
| ESTRUCTURA ORGANIZATIVA                | 174 |
| LA EMPRESA                             | 174 |
| NOMBRE O RAZÓN SOCIAL                  | 174 |
| LOGOTIPO                               | 174 |
| CONFORMACIÓN JURÍDICA                  | 175 |
| REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC) | 175 |
| PATENTE MUNICIPAL                      | 175 |
| PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO             | 175 |
| REGISTRO Y PERMISO DE IMPORTADOR       | 176 |
| MISIÓN                                 | 176 |
| VISIÓN                                 | 176 |
| POLÍTICAS                              | 177 |
| VALORES                                | 178 |
| ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL              | 179 |
| DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES               | 179 |
| NIVEL DIRECTIVO                        | 179 |
| NIVEL EJECUTIVO                        | 180 |
| NIVEL ASESOR                           | 181 |
| NIVEL OPERATIVO                        | 181 |
| NIVEL AUXILIAR O DE APOYO              | 183 |
| MATRIZ DE PERSONAL Y EVALUACIÓN        | 185 |

## **CAPÍTULO VII IMPACTOS**

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS | 188 |
| MATRIZ DE IMPACTOS         | 188 |
| IMPACTO SOCIAL             | 189 |
| IMPACTO ECONÓMICO          | 190 |

|                        |            |
|------------------------|------------|
| IMPACTO ÉTICO          | 191        |
| IMPACTO AMBIENTAL      | 192        |
| IMPACTO GENERAL        | 193        |
| <b>CONCLUSIONES</b>    | <b>194</b> |
| <i>RECOMENDACIONES</i> | <i>196</i> |
| <i>BIBLIOGRAFÍA</i>    | <i>197</i> |
| <i>ANEXOS</i>          | <i>199</i> |

## ÍNDICE DE TABLAS

| <b>TABLAS</b> | <b>TITULO</b>                                     | <b>PÁG.</b> |
|---------------|---|-------------|
| TABLA N°1     | MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA                    | 33          |
| TABLA N°2     | DENSIDAD POBLACIONAL PROYECTADA<br>ATUNTAQUI 2013 | 37          |
| TABLA N°3     | DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE<br>ANTONIO ANTE   | 37          |
| TABLA N°4     | PARROQUIAS RURALES DEL CANTÓN<br>ANTONIO ANTE     | 38          |
| TABLA N°5     | PARROQUIAS URBANAS DEL CANTÓN<br>ANTONIO ANTE     | 38          |
| TABLA N°6     | NIVEL DE INSTRUCCIÓN                              | 39          |
| TABLA N°7     | POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA                   | 43          |
| TABLA N°8     | MATRIZ AOR  | 49          |
| TABLA N°9     | EMPRESAS DE FABRICACIÓN TEXTIL DE<br>ANTONIO ANTE | 98          |
| TABLA N°10    | EMPRESAS PROVEEDORAS TEXTILES DE<br>ANTONIO ANTE  | 99          |
| TABLA N°11    | PREGUNTA 1  | 102         |
| TABLA N°12    | PREGUNTA 2  | 103         |
| TABLA N°13    | PREGUNTA 3  | 104         |
| TABLA N°14    | PREGUNTA 4  | 105         |
| TABLA N°15    | PREGUNTA 5  | 106         |
| TABLA N°16    | PREGUNTA 6  | 107         |
| TABLA N°17    | PREGUNTA 7  | 109         |
| TABLA N°18    | PREGUNTA 8.1                                      | 110         |
| TABLA N°19    | PREGUNTA 8.2                                      | 111         |
| TABLA N°20    | PREGUNTA 9 EN ROLLOS                              | 112         |
| TABLA N°21    | PREGUNTA 9 EN UNIDADES                            | 113         |
| TABLA N°22    | PREGUNTA 10                                       | 114         |
| TABLA N°23    | PREGUNTA 11                                       | 115         |
| TABLA N°24    | PREGUNTA 12                                       | 116         |
| TABLA N°25    | PREGUNTA 13                                       | 118         |
| TABLA N°26    | PREGUNTA 1 – OFERTA                               | 119         |
| TABLA N°27    | PREGUNTA 2 – OFERTA                               | 120         |
| TABLA N°28    | PREGUNTA 3.1 – OFERTA                             | 121         |
| TABLA N°29    | PREGUNTA 3.2 – OFERTA                             | 121         |
| TABLA N°30    | PREGUNTA 4 – OFERTA                               | 122         |
| TABLA N°31    | PREGUNTA 5 – OFERTA                               | 123         |
| TABLA N°32    | DEMANDA ACTUAL DE MATERIAS                        |             |

|            |  |     |
|------------|--|-----|
|            | PRIMAS (anual)                                       | 125 |
| TABLA N°33 | DEMANDA ACTUAL DE INSUMOS<br>TEXTILES (anual)        | 125 |
| TABLA N°34 | CATASTRO DE PATENTES MUNICIPALES<br>DE ATUNTAQUI.    | 126 |
| TABLA N°35 | VISITANTES A LA EXPO FERIA ATUNTAQUI                 | 127 |
| TABLA N°36 | PROYECCIÓN MATERIAS PRIMAS                           | 128 |
| TABLA N°37 | PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE INSUMOS<br>TEXTILES      | 129 |
| TABLA N°38 | OFERTA ACTUAL DE MATERIAS PRIMAS                     | 130 |
| TABLA N°39 | OFERTA ACTUAL DE INSUMOS TEXTILES                    | 130 |
| TABLA N°40 | PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE MATERIAS<br>PRIMAS        | 131 |
| TABLA N°41 | PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE INSUMOS<br>TEXTILES       | 131 |
| TABLA N°42 | BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA<br>DE MATERIAS PRIMAS | 132 |
| TABLA N°43 | BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA<br>INSUMOS TEXTILES   | 133 |
| TABLA N°44 | MACRO LOCALIZACIÓN                                   | 136 |
| TABLA N°45 | FACTORES DE LOCALIZACIÓN                             | 139 |
| TABLA N°46 | PRIORIZACIÓN DE FACTORES                             | 140 |
| TABLA N°47 | EQUIPO DE CÓMPUTO                                    | 144 |
| TABLA N°48 | MUEBLES Y ENSERES                                    | 144 |
| TABLA N°49 | EQUIPOS DE OFICINA                                   | 145 |
| TABLA N°50 | VEHÍCULO   | 145 |
| TABLA N°51 | VALORACIÓN DEL LOCAL COMERCIAL                       | 145 |
| TABLA N°52 | RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA                         | 146 |
| TABLA N°53 | RESUMEN INVERSIÓN FIJA                               | 141 |
| TABLA N°54 | GASTOS ADMINISTRATIVOS                               | 147 |
| TABLA N°55 | GASTOS GENERALES                                     | 148 |
| TABLA N°56 | RESUMEN DE LA INVERSIÓN VARIABLE                     | 148 |
| TABLA N°57 | CAPITAL DE TRABAJO                                   | 149 |
| TABLA N°58 | INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO                         | 149 |
| TABLA N°59 | PRECIO MATERIAS PRIMAS                               | 151 |
| TABLA N°60 | PRECIO INSUMOS TEXTILES                              | 152 |
| TABLA N°61 | PROYECCIÓN DE INGRESOS EN MATERIAS<br>PRIMAS         | 153 |
| TABLA N°62 | PROYECCIÓN DE INGRESOS EN INSUMOS<br>TEXTILES        | 154 |
| TABLA N°63 | PROYECCIÓN TOTAL DE INGRESO                          | 155 |
| TABLA N°64 | AÑO 0  | 156 |

|            |   |     |
|------------|---|-----|
| TABLA N°65 | PROYECCIÓN DE COMPRAS DE<br>MATERIAS PRIMAS | 156 |
| TABLA N°66 | PROYECCIÓN DE COMPRA DE<br>INSUMOS TEXTILES | 157 |
| TABLA N°67 | PROYECCIÓN TOTAL DE COMPRAS                 | 158 |
| TABLA N°68 | GASTOS ADMINISTRATIVOS                      | 159 |
| TABLA N°69 | GASTOS DE VENTAS                            | 160 |
| TABLA N°70 | GASTOS DE GENERALES                         | 162 |
| TABLA N°71 | PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN GENERAL          | 163 |
| TABLA N°72 | PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN                  | 163 |
| TABLA N°73 | CÁLCULO DE DEPRECIACIONES                   | 163 |
| TABLA N°74 | GASTOS DE CONSTITUCIÓN                      | 164 |
| TABLA N°75 | PORCENTAJE DE AMORTIZACIONES                | 164 |
| TABLA N°76 | CÁLCULO DE AMORTIZACIONES                   | 164 |
| TABLA N°77 | TOTAL GASTOS FINANCIEROS                    | 165 |
| TABLA N°78 | ESTADO DE RESULTADOS                        | 166 |
| TABLA N°89 | FLUJO DE EFECTIVO                           | 167 |
| TABLA N°80 | CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD            | 168 |
| TABLA N°81 | CÁLCULO DE LA TASA DE RENDIMIENTO<br>MEDIO  | 168 |
| TABLA N°82 | CÁLCULO DEL VAN                             | 169 |
| TABLA N°83 | CÁLCULO DE LA TIR                           | 170 |
| TABLA N°84 | BENEFICIO – COSTO                           | 171 |
| TABLA N°85 | VALORES CORRIENTES SIN INFLACIÓN            | 172 |
| TABLA N°86 | VALORES REALES O CONSTANTES                 | 173 |
| TABLA N°87 | RESUMEN DE EVALUACIÓN                       | 173 |
| TABLA N°88 | MATRIZ DE IMPACTOS                          | 188 |
| TABLA N°89 | IMPACTO SOCIAL                              | 189 |
| TABLA N°90 | IMPACTO ECONÓMICO                           | 190 |
| TABLA N°91 | IMPACTO ÉTICO                               | 191 |
| TABLA N°92 | IMPACTO AMBIENTAL                           | 192 |
| TABLA N°93 | IMPACTO GENERAL                             | 193 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

| <b>GRÁFICO</b> | <b>TÍTULO</b>                                       | <b>PÁG.</b> |
|----------------|---|-------------|
| GRÁFICO N°1    | MAPA DE UBICACIÓN DE ATUNTAQUI                      | 35          |
| GRÁFICO N°2    | SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE ATUNTAQUI                   | 36          |
| GRÁFICO N°3    | PLANO URBANÍSTICO DE ATUNTAQUI                      | 36          |
| GRÁFICO N°4    | PRINCIPALES ACTIVIDADES PRODUCTIVAS<br>DE ATUNTAQUI | 41          |
| GRÁFICO N°5    | TEJIDO PUNTO JERSEY, POLI/ALGODÓN                   | 88          |
| GRÁFICO N°6    | TELA POLAR TÉRMICA                                  | 90          |
| GRÁFICO N°7    | LANA O TEJIDO ACRÍLICO                              | 92          |
| GRÁFICO N°8    | TELA FLEECE LICRA                                   | 93          |
| GRÁFICO N°9    | HILO NORMAL   | 94          |
| GRÁFICO N°10   | BOTONES   | 94          |
| GRÁFICO N°11   | CIERRES   | 95          |
| GRÁFICO N°12   | REATAS  | 95          |
| GRÁFICO N°13   | PREGUNTA 1  | 102         |
| GRÁFICO N°14   | PREGUNTA 2  | 103         |
| GRÁFICO N°15   | PREGUNTA 3  | 104         |
| GRÁFICO N°16   | PREGUNTA 4  | 105         |
| GRÁFICO N°17   | PREGUNTA 5  | 107         |
| GRÁFICO N°18   | PREGUNTA 6  | 108         |
| GRÁFICO N°19   | PREGUNTA 7  | 109         |
| GRÁFICO N°20   | PREGUNTA 8.1  | 110         |
| GRÁFICO N°21   | PREGUNTA 8.2  | 111         |
| GRÁFICO N°22   | PREGUNTA 9 EN ROLLOS                                | 112         |
| GRÁFICO N°23   | PREGUNTA 9 EN UNIDADES                              | 113         |
| GRÁFICO N°24   | PREGUNTA 10   | 114         |
| GRÁFICO N°25   | PREGUNTA 11   | 116         |
| GRÁFICO N°26   | PREGUNTA 12   | 117         |
| GRÁFICO N°27   | PREGUNTA 13   | 118         |
| GRÁFICO N°28   | PREGUNTA 1 – OFERTA                                 | 119         |
| GRÁFICO N°29   | PREGUNTA 2 – OFERTA                                 | 120         |
| GRÁFICO N°30   | PREGUNTA 4 – OFERTA                                 | 122         |
| GRÁFICO N°31   | PREGUNTA 5 – OFERTA                                 | 123         |
| GRÁFICO N°32   | UBICACIÓN MACRO DEL PROYECTO                        | 137         |
| GRÁFICO N°33   | UBICACIÓN MICRO DEL PROYECTO                        | 138         |
| GRÁFICO N°34   | CUADRO DE PROCESOS                                  | 141         |
| GRÁFICO N°35   | PLANO ARQUITECTÓNICO                                | 141         |
| GRÁFICO N°36   | LOGOTIPO DE LA EMPRESA                              | 174         |

## ÍNDICE DE CUADROS

| <b>CUADROS</b> | <b>TITULO</b> | <b>PÁG.</b> |
|----------------|---------------|-------------|
| CUADRO N°1     |               | 165         |
| CUADRO N°2     |               | 185         |

## JUSTIFICACIÓN

Se considera que el proyecto de investigación es de mucha importancia ya que además, de tratarse de un tema de actualidad, tiene relación con la especialización. En la actualidad el mercado de Atuntaqui cada día se vuelve más competitivo debido al crecimiento de la actividad textil y se torna necesaria la oferta puntual y variada de materias primas e insumos textiles, por lo que es importante la creación de una empresa que suministre insumos a los pequeños, medianos y grandes productores.

En la ciudad de Atuntaqui, existe una gran demanda sobre materia prima e insumos para la confección, es por eso que la mayoría de productores textiles, adquieren estos productos en otras ciudades como: Otavalo, Quito, Guayaquil y Cuenca, por los altos costos que representa comprar en Atuntaqui, por tal motivo es factible la creación de una empresa que importe dichos materiales cumpliendo con normas de calidad a precios convenientes.

El presente proyecto cuenta con beneficiarios directos que es el sector textil que se favorecerá de la diversificación de productos y sus costos, asimismo la empresa privada "IMPORDENIN IMPORTADORA TEXTIL S.A." la cual se beneficiará de un estudio técnico, además del interés de beneficiarios indirectos como somos los autores del presente trabajo a los cuales se nos permitirá la culminación de nuestra especialización y obtención de nuestro título profesional, ya que es un proyecto nuevo y original y no se encuentra en la ciudad de Atuntaqui.

Es importante recalcar que de un sondeo, se establece que es urgente contar con un Centro de Abastecimiento de materia prima e insumos textiles para los Industriales de Atuntaqui, cumpliendo normas estrictas de calidad con precios adecuados.

El proyecto va a generar gran interés, porque tiene un efecto multiplicador interesante que es el crecimiento económico y social del cantón; este trabajo de investigación es original ya que existe una gran demanda en el sector textil y la creación de una importadora que ofrezca alta calidad en sus materiales e insumos ofertados crea una dinámica más atractiva y competitiva en el mercado.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **General**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles, en la ciudad de Atuntaqui, Provincia de Imbabura.

### **Específicos**

- Efectuar un Diagnóstico Situacional para determinar las características del entorno y la situación económica del mismo donde se desenvolverá el estudio del proyecto.
- Diseñar un Marco Teórico que sustente al proyecto, utilizando material bibliográfico actualizado.
- Realizar un Estudio de Mercado para determinar la oferta y la demanda, e identificar la demanda insatisfecha.
- Efectuar un Estudio Técnico del proyecto que permita determinar la estructura operacional, y administrativa de la empresa.
- Evaluar económica y financieramente la factibilidad del proyecto.
- Proponer la estructura administrativa y organizacional que tendrá el proyecto.

- Examinar los posibles efectos que puede ocasionar el proyecto en los aspectos socioeconómico, ambiental, de comercialización, educativo y empresarial.

## **METODOLOGÍA UTILIZADA**

### **Método Inductivo**

El método inductivo se utilizó en la investigación del siguiente modo, parte de una observación para luego recurrir al campo de acción donde se desarrollará la investigación, con la finalidad de comparar la realidad además observar semejanzas y fortalezas para concluir con el tema a investigar.

Este método será utilizado en el capítulo 1 Diagnóstico Situacional y en el capítulo 2 Marco Teórico.

### **Método Deductivo**

El presente método se aplicó en la elaboración de los antecedentes, en el Estudio de Mercado, permitiendo avizorar de mejor manera y de forma prospectiva la aceptación o no del problema planteado; para luego desglosarlo y analizarlo.

Con este método realizaremos el proceso de verificación e indagación de la oferta y demanda de las materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui y la técnica a aplicarse va a ser la entrevista, para de esta manera compilar información sustentada.

Este método será utilizado en el capítulo 3 Estudio de Mercado, así también en el capítulo 5 Estudio Financiero.

## **Método Analítico**

El presente método se utilizó al momento de la elaboración de Marco Teórico, de igual manera en la elaboración y desarrollo del informe final.

Mediante este método analizaremos la información obtenida para poder llegar a conclusiones, si es factible la creación de la empresa, si existe la suficiente demanda de materia prima e insumos en la ciudad de Atuntaqui, esta información la tendremos mediante la tabulación de las respectivas encuestas realizadas a la población de Atuntaqui.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. ANTECEDENTES**

La provincia de Imbabura se encuentra ubicada al norte del territorio Ecuatoriano, sus límites provinciales son: al norte Carchi, al este Sucumbíos, al sur Pichincha y al oeste Esmeraldas.

Atuntaqui, Cabecera Cantonal ubicada a 12 Km., al Sur Oeste de Ibarra y al Noroeste de Imbabura con una Superficie de 83,10 km<sup>2</sup>; Su clima es seco y templado y su temperatura anual promedio de 18 °C, su altura es de 2.387 m.s.n.m. conformada por una población de 36.053 Habitantes; (Censo 2.010). Sus límites son: al norte cantón Ibarra, al sur cantón Otavalo, al este el cerro Imbabura, al oeste el cantón Cotacachi y Urcuquí.

Una ciudad rica en sus tierras para desarrollar como primera actividad la agricultura. Con la implementación de la Fábrica Imbabura llegó la energía eléctrica, lo que le convirtió en una industria textil.

Actualmente la ciudad de Atuntaqui, ha podido crecer económicamente gracias a su actividad principal, la industria textil, dedicada a la producción y comercialización de una variedad de prendas de vestir de hermosos diseños y colores, por lo que en la actualidad se promueve la organización de ferias y eventos que han llevado a que se reconozca a esta ciudad como el “Centro Industrial de la Moda”.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sin número de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar, así también pretendiendo innovar con la creación de nuevos productos de alta calidad y de competencia en el mercado.

Debido a las innumerables fábricas de confección, se requiere de materias primas e insumos textiles para la fabricación de una gran

variedad de prendas de vestir. Existen pocos negocios que ofertan estos insumos en forma puntual y específica, necesarios para el área relacionada con la producción, además no han conseguido cubrir la demanda existente, es por ello que muchas de las fábricas tienen que aumentar sus costos de fabricación por la dificultad de adquirir variedad de materias primas e insumos de alta calidad, con precios bajos.

Es por ello la importancia de la creación de esta empresa importadora de materias primas la cual tiene como finalidad, brindar una variedad de materia prima e insumos para la confección textil a bajos costos, de excelente calidad y en el tiempo y lugar que necesiten los productores, de esta manera ahorrándoles tiempo y recursos, así como también ayudando a fortalecer la calidad de la producción textil Atuntaqueña.

## **1.2. OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS**

### **1.2.1. GENERAL**

Efectuar un Diagnostico Situacional para determinar las características del entorno y la situación económica del mismo donde se desenvolverá el estudio del proyecto.

### **1.2.2. ESPECÍFICOS**

- Establecer los aspectos demográficos de la ciudad de Atuntaqui.
- Identificar las características socio-económicas del mercado donde se implementará el proyecto.
- Analizar los medios de comercialización disponible en el mercado para nuestros insumos.
- Conocer la normativa legal para la implementación de una empresa Importadora de Materia prima e Insumos textiles.

### **1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS.**

- Aspectos demográficos
- Características socio-económicas
- Medios de comercialización
- Normativa legal

### **1.4. INDICADORES DE LAS VARIABLES**

- **Aspectos demográficos.**

- Densidad poblacional.
- Nivel de educación.
- Ubicación geográfica.

- **Características socio-económicas**

- Industria textil.
- Nivel de ingresos.
- Población económicamente activa.

- **Medios de comercialización**

- Puntos de venta

- **Normativa Legal**

- Reglamentación y permisos de funcionamiento.
- Patentes.
- Reglamentación aduanera.
- Permisos aduaneros.

## 1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.-

TABLA N° 1

| OBJETIVO   | VARIABLE              | INDICADORES                                     | FUENTE                   | TÉCNICAS   | POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO  |
|--|-----------------------|---|--------------------------|--|--|
| <b>Establecer los aspectos demográficos de la ciudad de Atuntaqui.</b>   | Aspectos demográficos | - Evolución y densidad poblacional.             | Primaria<br>Secundaria   | - Entrevista e Investigación bibliográfica.                      | - INEC   |
|  |                       | - Nivel de educación.                           | Secundaria               | - Investigación bibliográfica.                                   | - INEC   |
|  |                       | - Ubicación geográfica.                         | Secundaria               | - Investigación bibliográfica.                                   | - Gobierno autónomo descentralizado de Atuntaqui.                            |
| <b>Identificar las características socio-económicas del área de investigación donde se implementara el proyecto.</b>     | Socio-Económicas      | - Industria textil.                             | Secundaria               | - Investigación bibliográfica.                                   | - Cámara de Comercio de Antonio Ante y Gobierno Autónomo de Antonio Ante.    |
|  |                       | - Nivel de ingresos.                            | Secundaria               | - Investigación bibliográfica.                                   | - INEC   |
|  |                       | - Población económicamente activa.              | Secundaria               | - Investigación bibliográfica.                                   | - INEC   |
| <b>Conocer la normativa legal para la implementación de una empresa Importadora de materia prima e insumos textiles.</b> | Normativa legal       | - Reglamentación y permisos de funcionamiento.  | Secundaria<br>Secundaria | - Investigación bibliográfica.<br>- Investigación bibliográfica. | - Gobierno Autónomo de Antonio Ante.<br>- Gobierno Autónomo de Antonio Ante. |
|  |                       | - Patentes.                                     | Secundaria               | - Investigación bibliográfica y linkográfica.                    | - Secretaría Nacional de aduanas del Ecuador y Código de Comercio.           |
|  |                       | - Reglamentación aduanera y permisos aduaneros. |                          |  |  |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

## 1.5.1. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

### 1.5.1.1. EVOLUCIÓN POBLACIONAL

- **Altura:** Se encuentra situado a una altitud de 2.340 metros sobre el nivel del mar.
- **Superficie:** 79 km<sup>2</sup>
- **Relieve:** Vasta y larga llanura ubicada a lo largo de las faldas del volcán Imbabura
- **Límites:** Se encuentra limitada hacia el norte con la parroquia de Chaltura, Al sur con la parroquia de San Roque, Al este con el cerro Imbabura, al Oeste con el rio Ambi y parte con la parroquia de Imantag
- **Clima:** La ciudad de Atuntaqui presenta un clima templado que se encuentra desde los 2.387m.s.n.m. y templado correspondiente al centro poblado 3.040m.s.n.m.; posee una pluviosidad de 600 a 1000 mm, su temperatura promedio es de 12,8°C en la parte alta y alcanza los 18°C en la parte baja, encontrándose con una temperatura promedio de 16°C.
- **Idioma:** Español y Quichua
- **Grupos Étnicos:** Mestizo e Indígena
- **Vías de Acceso y Transporte:** La accesibilidad con los otros cantones es excelente, debido a su ubicación es fácil llegar a este lugar ya que se encuentra al filo de la panamericana a 12 km. de la ciudad de Ibarra.

- **Población:** 45.184 habitantes (proyección poblacional del último censo de población y aplicando la tasa de crecimiento poblacional 2010), de los cuales el 48,41% son hombres y el resto, es decir, el 51,59% son mujeres.

**GRÁFICO N°1  
MAPA DE UBICACIÓN DE ATUNTAQUI**

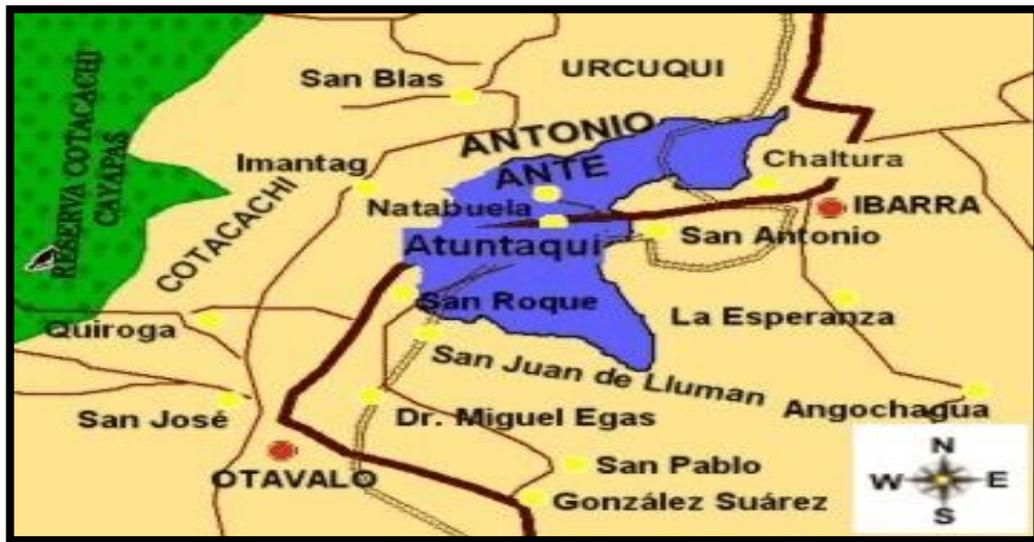


**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

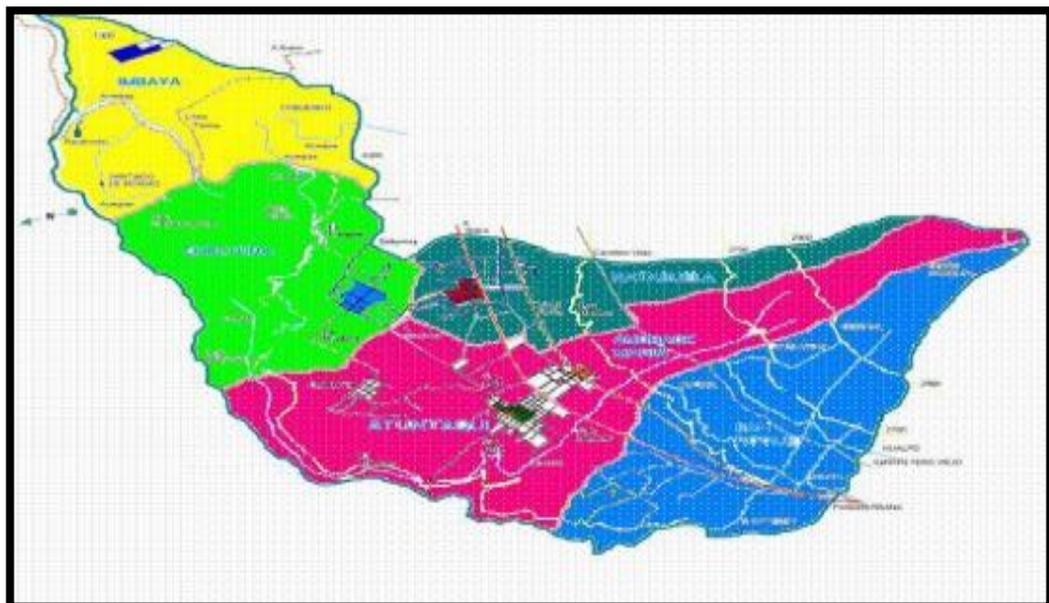
**Año:** 2013

**GRÁFICO N°2  
SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE ATUNTAQUI**



**Elaborado por:** Los Autores  
**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante  
**Año:** 2013

**GRÁFICO N° 3  
PLANO URBANÍSTICO DE ATUNTAQUI**



**Elaborado por:** Los Autores  
**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante  
**Año:** 2013

### 1.5.1.2. DENSIDAD POBLACIONAL

La densidad poblacional o población relativa de la ciudad de Atuntaqui se establece por la relación habitantes por número de kilómetros cuadrados (Hab/Km<sup>2</sup>).

**TABLA N° 2**  
**DENSIDAD POBLACIONAL PROYECTADA ATUNTAQUI 2013**

| AÑO  | POBLACIÓN | SUPERFICIE<br>Km2 | DENSIDAD<br>(Hab./Km2) |
|------|-----------|-------------------|------------------------|
| 2013 | 45184     | 79                | 571,95                 |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

El cantón de Antonio Ante es el de menor extensión territorial, con 79 Km2, que significan el 1,8% de la provincia de Imbabura, pero su población presenta el 10,5% de Imbabura, con una densidad que es 6 veces de la provincia

**TABLA N° 3**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE ANTONIO ANTE**

| AÑO  | GENERO    | POBLACIÓN | %      |
|------|-----------|-----------|--------|
| 2013 | FEMENINO  | 23310     | 51,59  |
|      | MASCULINO | 21874     | 48,41  |
|      | TOTAL     | 45184     | 100,00 |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

**TABLA N°4**  
**PARROQUIAS RURALES DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

| PARROQUIAS RURALES DEL<br>CANTÓN ANTONIO ANTE |
|---|
| Parroquia Imbaya                              |
| Parroquia Natabuela                           |
| Parroquia Chaltura                            |
| Parroquia San Roque                           |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

**TABLA N°5**  
**PARROQUIAS URBANAS DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

| PARROQUIAS URBANAS DEL<br>CANTÓN ANTONIO ANTE |
|---|
| Parroquia de Atuntaqui                        |
| Parroquia de Andrade Marín                    |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

### 1.5.1.3. NIVEL DE EDUCACIÓN

**TABLA N° 6  
NIVEL DE INSTRUCCIÓN**

| NIVEL DE INSTRUCCIÓN             | CASOS         | %           |
|----------------------------------|---------------|-------------|
| Ninguno                          | 806           | 3,82        |
| Centro de alfabetización / (EBA) | 55            | 0,26        |
| Preescolar                       | 228           | 1,08        |
| Primario                         | 8.511         | 40,38       |
| Secundario                       | 5.009         | 23,77       |
| Educación básica                 | 1.644         | 7,8         |
| Bachillerato educación media     | 1.337         | 6,34        |
| Ciclo Post bachillerato          | 170           | 0,81        |
| Superior                         | 3.018         | 14,34       |
| Posgrado                         | 125           | 0,59        |
| Se ignora                        | 173           | 0,82        |
| <b>TOTAL</b>                     | <b>21.076</b> | <b>100%</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** INEC

**Año:** 2013

Después de analizar el cuadro N°5 se puede identificar claramente que el mayor porcentaje de personas llega al ingreso primario, seguido por el nivel secundario y muy pocas personas han cruzado el nivel superior de educación, con lo cual llegamos a la conclusión que la mayoría de la población anteña dejan sus estudios por mejorar sus ingresos económicos, iniciando a corta edad una vida laboral, principalmente en el sector textil.

### 1.5.2. ASPECTOS SOCIO - ECONÓMICOS

#### 1.5.2.1. INDUSTRIA TEXTIL.

La industria textil en la ciudad de Antonio Ante, nace un martes 6 de mayo de 1924, con la primera piedra para la construcción de la fábrica Imbabura y desde entonces cerca de 1000 trabajadores emprendieron su labor.

La llegada del ferrocarril se constituyó en la razón fundamental para que se termine la época de los arrieros y más bien facilitó el transporte a las máquinas. Dos años después y con una gran infraestructura la “Imbabura” empezó a tejer una nueva época para Atuntaqui, hombres y mujeres anteños elaboraban telas e hilos que se comercializaban en todo el país. A partir de la instalación de la fábrica llegó la energía eléctrica, se abrieron caminos, obras de infraestructura básica. La “Imbabura” aportaba con el 2% de sus ventas para el concejo municipal.

En la década de los años 30, 40, 50 del siglo pasado , la calidad de sus productos, el buen sistema de mercadeo, el prestigio y la acogida de sus telas permitió a la fábrica y a sus trabajadores disfrutar de una estabilidad económica reflejada en un sistema de vida material y socialmente dignos. Para finales de los años 50 más de 1000 personas trabajaban en la Imbabura, un número muy amplio si se considera que los habitantes de la ciudad no superaban los 3000.

Con el paso del tiempo la fábrica “Imbabura” cierra sus puertas debido a que nunca se actualizó la maquinaria entre otros aspectos económicos con relación a la competencia que fue provocada principalmente por Colombia, debido a su producción de telas con alta calidad a bajos costos, y con ello centenares de personas quedaron sin empleo, pero el espíritu trabajador que heredaron hizo que no se dieran por vencidos y montaran con sus conocimientos pequeños talleres de confección.

En el 2001, la idea de hacer una feria que se convierta en la vitrina de productos “Hecho en Atuntaqui” surgió de un grupo de empresarios con el apoyo del Gobierno Municipal, los mismos que posteriormente conformarían la Cámara de Comercio.

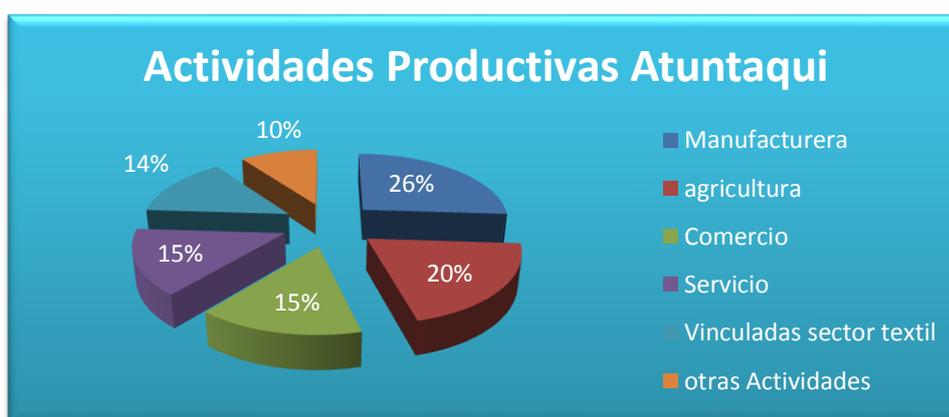
Gracias a lo cual se organiza la primera Expo Feria de la ciudad con una expectativa de recibir a 5000 turistas, pero la sorpresa fue grande cuando

más de 15 mil ecuatorianos llagaron hasta las instalaciones del Instituto Superior Alberto Enríquez (recinto ferial), desde entonces los productores comenzaron a cambiar el modelo de sus casas para convertirlos en locales comerciales.

Tanta fue la acogida para la feria de carnaval que la Cámara de Comercio decidió para el año 2003 promocionar la moda verano que se efectúa en el mes de agosto, es decir, la expo feria se realiza en el mes de febrero y en el mes de agosto.

Hoy, el 60% de los habitantes de Antonio Ante tienen como modo de sustento la producción textil y de confecciones, lo que ha logrado que Atuntaqui genere empleo para cantones cercanos como Otavalo, Cotacachi e Ibarra, constituyéndose como el cantón con menor índice de desempleo en Imbabura (5%) y el de mayor progreso del país.

**GRÁFICO N°4**  
**PRINCIPALES ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE ATUNTAQUI**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** INEC

**Año:** 2013

### **1.5.2.2. NIVEL DE INGRESOS**

La producción textil en la ciudad de Atuntaqui alberga alrededor de 500 empresas de manufactura y más de 200 locales de comercialización, siendo una de las ciudades con menor índice de desempleo en Imbabura (5%) y del país.

Atuntaqui es punto de referencia del crecimiento de la ciudad y de la provincia de Imbabura en la última década, donde ha habido un interesante desarrollo de la actividad comercial en la urbe y de las fuentes de empleo.

La ciudad genera plazas de trabajo en áreas administrativas y de producción, lo cual llegaría a unos 5.000 empleos directos, según la Cámara de Comercio Antonio Ante.

Es por todo esto que la ciudad es una de las más productivas del Ecuador además que en la urbe de la ciudad sus habitantes gozan de todos los servicios básicos así como de una buena estabilidad económica por sus bajos índices de desempleo, su productividad, innovación y emprendimiento.

### 1.5.2.3. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

**TABLA N° 7**  
**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA**

|          |              |                            |              |               |               |               |
|----------|--------------|----------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Imbabura | ANTONIO ANTE | ATUNTAQUI                  |              | PEA           | PEI           | Total         |
|          |              |                            | Hombre       | 6.011         | 2.887         | 8.898         |
|          |              |                            | Mujer        | 4.853         | 4.926         | 9.779         |
|          |              |                            | <b>Total</b> | <b>10.864</b> | <b>7.813</b>  | <b>18.677</b> |
|          |              | IMBAYA                     |              | PEA           | PEI           | Total         |
|          |              |                            | Hombre       | 373           | 146           | 519           |
|          |              |                            | Mujer        | 182           | 316           | 498           |
|          |              |                            | <b>Total</b> | <b>555</b>    | <b>462</b>    | <b>1.017</b>  |
|          |              | SAN FRANCISCO DE NATABUELA |              | PEA           | PEI           | Total         |
|          |              |                            | Hombre       | 1.507         | 650           | 2.157         |
|          |              |                            | Mujer        | 1.029         | 1.330         | 2.359         |
|          |              |                            | <b>Total</b> | <b>2.536</b>  | <b>1.980</b>  | <b>4.516</b>  |
|          |              | SAN JOSÉ DE CHALTURA       |              | PEA           | PEI           | Total         |
|          |              |                            | Hombre       | 789           | 423           | 1.212         |
|          |              |                            | Mujer        | 542           | 799           | 1.341         |
|          |              |                            | <b>Total</b> | <b>1.331</b>  | <b>1.222</b>  | <b>2.553</b>  |
|          |              | SAN ROQUE                  |              | PEA           | PEI           | Total         |
|          |              |                            | Hombre       | 2.300         | 1.485         | 3.785         |
|          |              |                            | Mujer        | 1.388         | 2.637         | 4.025         |
|          |              |                            | <b>Total</b> | <b>3.688</b>  | <b>4.122</b>  | <b>7.810</b>  |
|          |              | <b>Total</b>               |              | PEA           | PEI           | Total         |
|          |              |                            | Hombre       | 10.980        | 5.591         | 16.571        |
|          |              |                            | Mujer        | 7.994         | 10.008        | 18.002        |
|          |              |                            | <b>Total</b> | <b>18.974</b> | <b>15.599</b> | <b>34.573</b> |

Elaborado por: Los Autores

Fuente: INEC

Año: 2013

### 1.5.3. NORMATIVA LEGAL

#### 1.5.3.1. ORDENANZA Y PATENTES MUNICIPALES

La ciudad cuenta con una ordenanza municipal la cual se relaciona con la producción y confección textil según el **Art. 3** de la ordenanza que regula

la administración, control y recaudación del impuesto anual de patentes municipales de Antonio Ante que dice: “son sujetos pasivos del impuesto anual de patente todas las personas naturales, jurídicas y sociedades de hecho que ejerzan actividades económicas comerciales, industriales de servicio, profesionales, arrendatarios de inmuebles, transportistas de servicio público de pasajeros y de carga de forma individual u otras actividades de cualquier orden económico dentro de la jurisdicción del cantón Antonio Ante”. Esta ordenanza calcula el pago de la patente en función de una tabla de acuerdo al patrimonio.

### **1.5.3.2. PATENTE MUNICIPAL**

Las microempresas en la ciudad tienen la obligación de sacar un comprobante de pago emitido por la administración correspondiente, por la cancelación anual del impuesto de patente municipal el cual se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el cantón Antonio Ante.

### **1.5.3.3. PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTAR**

#### **¿QUIENES PUEDEN IMPORTAR?**

Pueden Importar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por el servicio nacional de aduanas del Ecuador.

#### **¿CÓMO SE OBTIENE EL REGISTRO DE IMPORTADOR?**

Una vez gestionado el RUC en el servicio de rentas internas, se deberá:

#### **Paso 1**

Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest>  
(12/06/2013, 18h00)

- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec>(12/06/2013, 18h00)

## Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:

(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>) (12/06/2013, 18h00)

- Aquí se podrá:
  1. Actualizar base de datos
  2. Crear usuario y contraseña
  3. Aceptar las políticas de uso
  4. Registrar firma electrónica

¿Cómo conocer las restricciones de un producto a importar?

Para conocer si un producto está habilitado para ser importado, visite la página del organismo regulador de comercio exterior en el Ecuador COMEX [www.comex.gob.ec](http://www.comex.gob.ec), link: resoluciones (182, 183, 184, 364,.....) en las cuales se disponen las restricciones y requisitos para la importación de cada producto.

Una vez cumplidos los requisitos y restricciones del producto importado podrá realizar el trámite de **DESADUANIZACIÓN DE LA MERCANCÍA**

¿Cómo se desaduaniza una mercancía importada?

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un agente acreditado por el SENA. El listado de agentes de aduana autorizados se encuentra en nuestra página web: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)(12/06/2013, 18h00)

La declaración aduanera de importación (DAI) será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la dirección general del servicio nacional de aduana del Ecuador. En los casos de que a la declaración aduanera se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de

acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico. Cuando no se cumpliera con el envío de los documentos indicados en el presente artículo dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreará su abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).

Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del ECUAPASS son:

### **DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO**

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la declaración aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI)

### **DOCUMENTOS DE SOPORTE**

Constituirán la base de la información de la declaración aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la declaración aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI)

- Factura comercial
- Certificado de origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA o el organismo regulador de comercio exterior consideren necesarios.

Transmitida la declaración aduanera, el sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el **CANAL DE AFORO** que corresponda

Los canales de Aforo que existen son:

- Canal de aforo automático (Art. 80 RCOPCI)
- Canal de aforo electrónico (Art. 81 RCOPCI)
- Canal de aforo documental (Art. 82 RCOPCI)
- Canal de aforo físico intrusivo (Art. 83 RCOPCI)
- Canal de aforo físico no intrusivo (Art. 83 RCOPCI)

(<http://www.senae.gob.ec>) (12/06/2013, 18h30)

Previo al pago de **LOS TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR**, ejecutado el aforo asignado y de no existir novedades la aduana dispondrá el levante o retiro de las mercancías.

¿Cuánto se debe pagar en tributos por un producto importado?

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado.

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

- **AD-VALOREM (Arancel cobrado a las mercancías)** Impuesto administrado por la aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del costo, seguro y flete (base imponible de la importación).
- **FODINFA (Fondo de desarrollo para la infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la importación.
- **ICE (Impuesto a los consumos especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se

importen. (Consulte en la página del SRI: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)(12/06/2013, 18h00), link: impuestos)

- **IVA (Impuesto al valor agregado)** Administrado por el SRI, corresponde al 12% sobre: base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

## 1.6. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR.

**TABLA N° 8  
MATRIZ AOR**

| <b>ALIADOS</b>  | <b>OPONENTES</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• La ubicación estratégica de la ciudad de Atuntaqui para la adquisición de materias primas y la comercialización de las mismas.</li><li>• La creciente productividad textil en la ciudad.</li><li>• La industria textil manufacturera, es el sector primario de desarrollo local.</li><li>• Existencia de asociaciones y gremios que apoyan al sector textil.</li><li>• Existencia de un alto índice de emprendimiento en la ciudad, principalmente en el sector textil.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• La existencia de proveedores de insumos textiles en la ciudad.</li><li>• Los trámites burocráticos para la desaduanización del producto.</li><li>• La salida de divisas en la compra de nuestro producto.</li><li>• Los costos en los que se incurre en el transporte de la mercadería.</li><li>• La densidad poblacional frente a la extensión territorial puede producir migración empresarial.</li></ul> |
| <b>OPORTUNIDADES</b>  | <b>RIESGOS</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• La provincia de Imbabura se encuentra entre las más visitadas del Ecuador.</li><li>• La organización de dos ferias textiles anuales.</li><li>• Las vías de acceso a la ciudad son de calidad y primer orden.</li><li>• La ubicación de la ciudad en relación al principal aeropuerto y a la capital del Ecuador.</li><li>• Existencia de un gran número de Industrias textiles.</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mala administración y control de la industria textil por parte de las autoridades encargadas.</li><li>• La política de estado en contra de las importaciones.</li><li>• El bajo nivel de instrucción puede poner en riesgo la utilización de nuevas tecnologías y la capacitación de la misma puede conllevar a grandes costos.</li><li>• Inestabilidad política del estado.</li></ul>                      |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

## **1.7. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN.**

La ciudad de Atuntaqui es altamente privilegiada por su situación geográfica, además en la actualidad goza de una economía en crecimiento debido a su industria textil manufacturera, pero estos beneficios no son explotados al máximo, puesto que la ciudad carece de tecnología de punta y capacitación técnica especializada, lo cual es consecuencia del bajo nivel de instrucción profesional que tienen los productores textiles y esto hace que se resistan a la implementación de tecnología en su producción.

Además se puede evidenciar que muchas empresas luchan por sobrevivir en el mercado mas no por ganar cada vez más mercado, es decir, muchas empresas nacen como microempresa y mueren como tal.

Así también se puede observar que en la ciudad la economía no es dinámica, debido a que la mayoría de empresas existentes enfocan su producción a una sola línea de productos, por lo tanto no crean una diversificación de los mismos, lo cual sería de gran utilidad al momento de utilizar la capacidad instalada de sus fábricas.

Por lo que nace la presente propuesta: Crear una Empresa Importadora y Comercializadora de Materias Primas e Insumos Textiles en la ciudad de Atuntaqui; la cual ofertará mayor diversificación de materias primas e insumos textiles de calidad a menores costos.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

En el presente capítulo se analiza algunos aspectos directamente relacionados con la temática del proyecto. Se respetan las fuentes bibliográficas puesto que se realizarán varias transcripciones textuales de diferentes autores al igual se aporta con un análisis e interpretación de información transcrita.

#### **2.1. EMPRESA**

##### **2.1.1. DEFINICIÓN**

ZAPATA Pedro (2011) Contabilidad General, Mc Graw-Hill, Bogotá, Pág. 5 Expresa: *“Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general”*.

La empresa es una organización legalmente constituida, conformada por capital y trabajo, la cual tiene como actividad principal la producción de bienes y servicios con o sin fines de lucro.

##### **2.1.2. IMPORTANCIA**

El sector empresarial dentro del desarrollo económico y social del país tiene gran importancia debido a que permite el desarrollo y crecimiento de la economía del país.

Además ha contribuido en el incremento del producto interno bruto siendo de esta manera una actividad de gran importancia dentro de los intereses de desarrollo del país.

Dentro de la sociedad se identifican empresas cuya labor en potencia proyecta a la riqueza de la nación.

### **2.1.3. BASE LEGAL**

MONTEROS Edgar,(2005) Manual de Gestión Micro empresarial, Editorial Universitaria, Ecuador, Pág. 16 expresa: *“Desde el momento que nace la idea de emprender una actividad económica, es importante analizar factores que inciden en su funcionamiento y desarrollo, tales como el tipo de organización, los medios con que cuenta, la localización de su sede y sobre todo la forma jurídica que regirá los destinos en la vida de la sociedad.”*

Lo anterior se refiere a la creación de unidades económicas que operan con una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial para el desarrollo de cualquier actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios.

### **2.1.4. CLASES DE EMPRESAS**

#### **2.1.4.1. NOMBRE COLECTIVO**

El Artículo 36 de la Ley de Compañías *Expone: “La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social”*

En nombre colectivo, se compone entre dos o más personas que crean comercio bajo una razón. El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes de los socios entrega o promete entregar, será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito.

#### **2.1.4.2. EN COMANDITA SIMPLE**

El Artículo 59 de la Ley de Compañías *Explica: “La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes” .*

En comandita simple, la razón social será obligatoriamente el nombre de los socios solidariamente responsables al que se debe adicionar las palabras en “compañía en comandita”.

#### **2.1.4.3. RESPONSABILIDAD LIMITADA**

El Artículo 92 de la Ley de Compañías *Manifiesta: “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una sola razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente”.*

De responsabilidad limitada, es siempre mercantil, pero sus integrantes no adquieren necesariamente la calidad de comerciantes. Los socios de dicha compañía no podrán exceder de un número de quince, si excediere de este máximo, se deberá transformar en otra clase de compañía o disolverse.

#### **2.1.4.4. COMPAÑÍA ANÓNIMA**

El Artículo 147 de la Ley de Compañías *Comenta: “Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halla suscrito totalmente su capital y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de fundación o constitución definitiva, según el caso, será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen de dinero.*

*La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezca a una entidad del Sector Público”*

Compañía Anónima, es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por aportaciones de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

## **2.2. CONTABILIDAD**

ZAPATA, Pedro, (2008) Contabilidad General, Mc Graw-Hill, Bogotá, Pág. 12 expresa: *“Se dice que la contabilidad es la ciencia, la técnica y el arte de recolectar, organizar, registrar y analizar en forma cronológica cada una de las operaciones económicas y financieras que realiza una empresa durante un período determinado, con el fin de conocer los resultados obtenidos y estructurar los estados financieros que servirán de base para la toma de decisiones”*

La contabilidad se relaciona con las actividades económicas del giro del negocio ya que nos proporciona información financiera necesaria para la toma de decisiones en una empresa; también suministra datos para convertirlos en indicadores que contribuyen a evaluar la trayectoria de la organización.

### **2.2.1. IMPORTANCIA**

*“En la organización administrativa de la micro y pequeña empresa, la contabilidad desempeña un papel fundamental que permite a su propietario controlar las operaciones y conocer los resultados obtenidos y si ha ganado o perdido.”*

La importancia de la contabilidad radica en que nos permite conocer con exactitud la real situación económica y financiera de la empresa así como también el costo, el precio de los artículos terminados y en proceso. Por lo que su propósito fundamental es proporcionar información relacionada con una entidad económica, se refiere a la medición, registro y presentación de todo tipo de información a los usuarios.

## 2.2.2. OBJETIVOS

- *“Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.*
- *Establecer en términos monetarios, la información histórica o predictiva, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que dispone la empresa.*
- *Registrar en forma clara y precisa todas las operaciones de ingresos y egresos.*
- *Proporcionar en cualquier momento una imagen clara de la situación financiera del negocio.*
- *Prever con anticipación las probabilidades futuras del negocio.*
- *Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.*
- *Servir como comprobante fidedigno, ante terceras personas de todos aquellos actos de carácter jurídico en que la contabilidad puede tener fuerza probatoria conforme a Ley.*
- *Proporcionar oportunamente información en términos de unidades monetarias, referidas a la situación de las cuentas que hayan tenido movimiento hasta la fecha de emisión.*
- *Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la institución y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.*
- *Participar en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales, y ayudar a coordinar los efectos en toda la organización.”*

Los objetivos de la contabilidad son la base principal para el desarrollo del proceso contable en una empresa, con su consecución se logra obtener información clara y oportuna la cual servirá en la toma de decisiones acertadas en beneficio de la misma.

## **2.2.3. TRATAMIENTO CONTABLE**

### **2.2.3.1.      **ACTIVOS****

BLANES P. Joaquín, (2009) Contabilidad General, Pearson, Bogotá, Pág.12, expresa: *“Son todos los valores, bienes y derechos de propiedad de la empresa”*

Los activos agrupan el conjunto de cuentas que representan los bienes y derechos tangibles e intangibles con que cuenta la institución y que por lo general son fuente potencial de beneficios presentes o futuros.

### **2.2.3.2.      **PASIVOS****

BLANES P. Joaquín, (2009) Contabilidad General, Pearson, Bogotá, Pág.125, dice: *“Son todas las obligaciones o deudas de la empresa con terceras personas o los derechos de terceras personas sobre la propiedad o activo de la empresa”*

Los pasivos agrupan las cuentas que representan las obligaciones contraídas por la empresa en el desarrollo de sus actividades, pagaderas en dinero o en bienes. Comprende las obligaciones financieras, los proveedores, las cuentas por pagar, los impuestos, obligaciones laborales, los diferidos, las provisiones, otros pasivos, etc.

### **2.2.3.3.      **PATRIMONIO****

BLANES P. Joaquín, (2009) Contabilidad General, Pearson, Bogotá, Pág.12, argumenta: *“Es el derecho del propietario o propietarios sobre el activo de la empresa”*

Corresponde a los valores que son de propiedad de la empresa, está integrado por las cuentas de capital social, reservas, utilidades y/o pérdidas de los ejercicios anteriores y actuales.

#### **2.2.3.4. INGRESOS**

*CONTRALORÍA GENERAL DEL ESTADO: 2008, Pág. 22, dice: “Generalmente se define como el dinero, especies o cualquier ganancia o rendimiento de naturaleza económica que puede obtener una persona natural o jurídica.”*

Son todos los ingresos monetarios, los que van a estar en función de la actividad de la microempresa en un ejercicio económico.

#### **2.2.4. LIBROS BASE UTILIZADOS EN CONTABILIDAD**

##### **2.2.4.1. DIARIO GENERAL**

AGUIRREORMAECHEA D. Juan, (2005) Contabilidad General, Cultural Ediciones, Madrid, Pág.84 expresa: *“El Libro Diario registrará día a día todas las operaciones relativas a la actividad de la empresa. Podría ser válida sin embargo, dependiendo de las disposiciones vigentes, la anotación conjunta de los totales de las operaciones por períodos no superiores al mes, a condición de que su detalle pueda ser elaborado mediante otros libros o registros concordantes.”*

El Libro Diario nos detalla día a día la historia contable de la empresa a través de este podemos en forma más sencilla verificar las transacciones u operaciones realizadas por las personas encargadas.

##### **2.2.4.2. MAYOR GENERAL**

AGUIRREORMAECHEA D. Juan, (2009) Contabilidad General, Cultural Ediciones, Madrid, Pág.56 manifiesta: *“Los asientos del libro diario se*

*transcriben en el libro mayor por orden riguroso de fecha. A cada una de las cuentas que figuran en el libro diario se les va destinando una hoja en el libro mayor para saber si un asiento del diario se ha transcrito en el mayor, se indica el diario el folio del mayor y en este el número de asiento.”*

El Mayor General es una guía para poder verificar los principales registros en forma clasificada y tener un control de los saldos existentes en cada una de las cuentas contables.

#### **2.2.4.3. BALANCE DE COMPROBACIÓN**

ZAPATA Pedro,(2011) Contabilidad General, Mc Graw-Hill, Bogotá, Pág. 45 expresa: *“Conseguir en este balance que los saldos deudores se equiparen a los acreedores constituye un avance significativo; sin embargo, es en este preciso instante cuando el criterio y conocimiento del contador se debe evidenciar, ya que es el momento de analizar y comprobar la precisión y actualidad de los saldos, puesto que muchos de ellos, por diversas causas, están desactualizados o incompletos o simplemente mal determinados.”*

El Balance de Comprobación tiene como finalidad verificar si las anotaciones del diario han transcrito correctamente en el mayor para obtener una información exacta de la situación económica, la cual es aconsejable hacerla trimestralmente.

#### **2.2.5. ESTADOS FINANCIEROS**

##### **2.2.5.1. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL**

ZAPATA Pedro, (2011) Contabilidad General, Mc Graw-Hill, Bogotá, Pág. 62 manifiesta: *“El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida; resumen de los hechos significativos que originaron un aumento*

*o disminución en el patrimonio de la empresa durante un período determinado.*

*El estado de resultados es dinámico ya que expresa en forma acumulativa las cifras de rentas (ingresos), costos y gastos resultantes en un período determinado”.*

El Estado de Resultados, Estado de Pérdidas y Ganancias o también con la aplicación de NIIF llamado Estado de Resultados Integral, no es más que definir los ingresos y los egresos de una empresa para saber la utilidad o pérdida que se ha generado en un período contable.

#### **2.2.5.2. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

ZAPATA Pedro, (2011) Contabilidad General, Mc Graw-Hill, Bogotá, Pág. 63 expresa: *“Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado.”*

El Estado de Situación Financiera es aquel que muestra en forma ordenada como se encuentra la empresa económicamente, en una fecha determinada mediante la presentación de los activos, pasivos y capital contable.

#### **2.2.5.3. ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO**

BRAVOVALDIVIESO Mercedes, (2008) Contabilidad General, Editorial Escobar, Quito, Pág. 200 expresa: *“Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa.”*

El flujo de efectivo de una empresa es útil para evaluar la liquidez y movimiento de efectivo lo cual es necesario en la toma de decisiones oportunas.

### 2.3. COMERCIO INTERNACIONAL

CABALLERO, Iría; PADIN, Carmen (2009) Comercio Internacional, Editorial Escobar, Quito, pág. 5, manifiesta: *“Se entiende por Comercio Internacional el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera que se de origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones) y entradas de mercancías procedentes de otros países (importaciones)”*.

El comercio Internacional no es sino las transacciones realizadas por los habitantes de diferentes naciones o entre dos o más países, con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes a cambio de una remuneración, valor económico o precio

El comercio Internacional es muy criticado por la sociedad en general, pero al verlo como una oportunidad y no como una amenaza lograremos conocer el verdadero sentido del mismo, como por ejemplo al realizar un comercio internacional se logra realzar la calidad de los productos que se ofrecen en una empresa, así mismo obliga de alguna manera a que los productos sean competitivos cumpliendo con ciertos parámetros internacionales, es por ello que el comercio Internacional es una oportunidad para cada empresa.

Así también al realizar Importaciones, estamos fomentando la oferta en nuestro mercado, al igual que de alguna manera estamos obligando a los productores nacionales a ofrecer productos de calidad, competitivos y a bajo costo.

Al realizar una exportación, se debe producir productos que cumplan con determinados estándares internacionales de exportación del país de destino y del mundo en general.

Pues bien el Comercio Internacional permite que cada empresa mejore de alguna manera a sus bienes o servicios que oferta en el mercado.

### **2.3.1. IMPORTACIÓN:**

La importación es el transporte legal de bienes y servicios producidos en una nación o país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas que las partes convengan.

Es la adquisición de un bien desde el exterior con el fin de cubrir una necesidad insatisfecha la misma que no de producción nacional y no se los puede adquirir en el mercado nacional.

### **2.3.2. CALIFICACIÓN IMPORTADOR Y EXPORTADOR**

#### **Requisitos:**

#### **a) Persona Natural**

- Oficio dirigido al Gerente Distrito de inicio de clave.
- Copia de la C.I. a color.
- Copia del RUC actualizado.

#### **b) Persona Jurídica**

- Oficio dirigido al Gerente Distrito de inicio de clave.
- Copia de la C.I. a color del representante legal.
- Copia del RUC actualizado
- Copia nombramiento inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia Notaria de Escritura de Constitución

Después de cumplir con todos estos documentos debe realizar su registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

### 2.3.3. INCOTERMS

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, “términos internacionales de comercio”) son términos de tres letras cada uno que reflejan las normas o condiciones de aceptación voluntaria por las dos partes compradora y vendedora, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, productos y el transporte de las mismas. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancía.

Con esto se pretende que independientemente de la nacionalidad de las partes, o el lugar geográfico de su uso, las partes contratantes pudiesen en todo momento saber cuáles eran los derechos y obligaciones de cada una de ellas.

Los términos INCOTERMS se detallan a continuación:

- **EXW (en fábrica): EX WORKS**

El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. No siendo por tanto responsable, ni teniendo obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía expuesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía, o el embalaje utilizado, necesitarán de alguna medida o condición de transporte especial.

Es el único INCOTERMS en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación, sin embargo si debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.

Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.

- **FCA (franco transportista): FREE CARRIER**

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello.

- **FAS (franco al costado del buque): FREE ALONGSIDE SHIP**

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto, o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobrecostes), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar de aduana de exportación. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERMS sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido.

- **FOB (franco a bordo): FREE ON BOARD**

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERMS sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido. En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por

las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías.

- **CFR (coste y flete): COST AND FREIGHT**

El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por cuenta del comprador.

Igualmente corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino, (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañado del puerto de destino elegido. Esta posición de INCOTERMS sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.

- **CIF (costo, seguro y flete): COST, INSURANCE AND FREIGHT**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza laborda del buque, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERMS sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido. Igualmente es necesaria esta especificación expresa de costos y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).

- **CPT (transporte pagado hasta): CARRIAGE PAID TO**

El vendedor ha de pagar los costes y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista corren por cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto de destino.

Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

- **CIP (transporte y seguro pagado hasta): CARRIAGE AND INSURANCEPAID TO**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías.

Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima, si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERMS puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.

- **DAF (entrega en frontera): DELIVER AT FRONTIER.**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que como regla general define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Suele

usarse para transporte terrestre, ferrocarril y carretera, pero nada impide que se pueda usar con los restantes. Es muy importante comprobar que la Aduana designada está preparada y habilitada para despachar nuestra mercancía. Igualmente es interesante especificar cuál de las aduana es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países.

- **DES (entrega sobre buque): DELIVERED EX SHIP**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido.

- **DEQ (entregada en muelle): DELIVERED EX QUAY**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador. En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido. Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERMS, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagadas por el comprador. Es interesante especificar qué pasaría si por causas de fuerza mayor no se pudiese realizar la descarga en el punto indicado, por ejemplo huelga, catástrofe, etc.

- **DDU (entrega derechos no pagados): DELIVERED DUTY UNPAID**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido.

Suele ir acompañado del lugar de destino elegido. Pueden incluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERMS, determinados conceptos dentro de los pagos a realizar por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por el comprador.

- **DDP (entrega derechos pagados): DELIVERED DUTY PAID**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido. Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERMS, determinados conceptos de los pagos a realizar por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por este, y pasando a ser pagados por el comprador.

#### **2.3.4. BALANZA COMERCIAL**

Se define por Balanza Comercial a la diferencia que existe entre exportaciones e importaciones que un país realiza en un determinado período (por lo general un año), dicha operación tiene como resultado un superávit o déficit.

Por lo expresado anteriormente se dice que Balanza Comercial es el resultado que se obtiene de restar las exportaciones e importaciones con el fin de obtener un déficit o superávit.

## **2.4. FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA**

### **2.4.1. LA COMERCIALIZACIÓN**

SELDON, Arthur; PENNANCE; (2008) Diccionario de economía, Publisher, French y European publications, Barcelona, pág. 124, dice: *“en términos generales son los procesos necesarios para mover los bienes, en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor”*.

Hay tres ideas fundamentales incluidas en la definición del concepto de comercialización:

- a) Orientación hacia el cliente
- b) Esfuerzo total de la empresa en todos sus factores productivos.
- c) Ganancia como objetivo principal.

En consecuencia se puede manifestar que la comercialización no es otra cosa que la puesta en marcha de la empresa utilizando al máximo todos sus factores productivos para de esta manera elaborar un producto que satisfaga las necesidades de los clientes a cambio de un valor monetario o precio.

### **2.4.2. ESTUDIO DE MERCADO**

ARBOLEDA VÉLEZ Germán, (2009) Proyectos Formulación, Evaluación y Control, AC Editores, Bogotá, Pág. 48 manifiesta: *“En el caso de un proyecto, la finalidad del estudio del mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otra entidades económicas que, dadas ciertas condiciones presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción”*.

El estudio de mercado es la herramienta que permitirá directamente conocer las opiniones de los posibles clientes en el mercado sobre la

factibilidad de comercializar determinado producto, ayuda a la consecución o recopilación de datos, los cuales al ser analizados minuciosamente determinarían la oportunidad de mercado existente.

El estudio de mercado además de ayudar a determinar la posible oferta, demanda, precio, etc. Ayuda de manera sistemática a poder controlar costos en la producción del producto, así también a mejorar tanto la calidad como las promociones esperadas por los posibles clientes.

Por último también nos servirá como un indicador de la cantidad conveniente de producción que la empresa debería realizar o tener en su capacidad instalada.

#### **2.5.2.1 EL PRODUCTO.**

MIRANDA Juan José, (2010) Gestión de Proyectos, MM Editores, Bogotá, pág. 416, expresa: *“Productos son insumos que se ponen a disposición de los consumidores”*.

El producto es el resultado de la combinación eficiente y eficaz de todos los factores productivos que posee una organización, así también son el principal bien del cual se beneficiará la empresa al realizar su comercialización determinando la vida económica de la entidad. El producto puede ser uno o más bienes o servicios que las empresas ofertan al mercado con o sin fines de lucro.

#### **2.5.2.2 OFERTA.**

MIRANDA Juan José, (2010), Gestión de Proyectos, MM Editores, Bogotá Pág. 101, menciona: *“El estudio de la oferta tiene como objeto identificar la forma como se han atendido y como se atenderán en un futuro las demandas o necesidades de la comunidad”*.

La Oferta entonces es la cantidad de productos que las empresas ponen en el mercado con el objeto de ser vendidas a los clientes, compradores o demandantes. Esto ayuda a que la economía siga uno de sus principales

principios que dice que mientras exista en el mercado mayor oferta, los precios bajan y mientras exista menor oferta los precios se incrementan en el mercado.

### **2.5.2.3 DEMANDA**

ARBOLEDA VÉLEZ Germán, (2009) Proyectos Formulación, Evaluación y Control, AC Editores, Bogotá, Pág. 51, dice: *“La Demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción”*.

La Demanda es la existencia de todas las personas con necesidades insatisfechas que buscan en el mercado bienes o servicios para poder satisfacerlas. La demanda en pocas oportunidades determina el precio del bien o servicio.

### **2.5.2.4 PRECIO**

ARBOLEDA VÉLEZ Germán, (2009) Proyectos Formulación, Evaluación y Control, AC Editores, Bogotá, Pág. 52, indica: *“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, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos”*.

El Precio es la estimación o la suma de todos y cada uno de los costos en los cuales la empresa ha concurrido para la elaboración del producto terminado, en el cual también se considerará el margen de utilidad que espera ganar la empresa al vender dicho producto, es decir, el precio es el principal elemento que determinará el grado de rentabilidad que obtendrá la empresa por sus labores productivas.

### **2.5.2.5 FIJACIÓN DE PRECIOS**

Se define como la estimación del valor de un bien o servicio, se estima indispensable calibrar varios factores antes de tomar una decisión los cuales son: Conocer el mercado objetivo y medir el posicionamiento del

producto, definir el bien o servicio ofrecido, así como las estrategias de promoción y distribución, estimar la influencia de los distintos niveles de demanda posible sobre el precio de venta al público (Curva de la demanda), calcular el costo total del servicio o producto ofrecido, considerar el entorno legal y características de la competencia y determinar el objetivo de la fijación de precios (atacar a la competencia, maximizar ganancias, estabilizar mercado).

Como se mencionó anteriormente en el precio la fijación del precio está determinada de la suma de todos los costos y gastos en los cuales la empresa ha incurrido para la producción de un bien o servicio más el porcentaje de utilidad que espera ganar, pero se debe tener muy en cuenta que este debe ir de acuerdo primero a los costos (como se lo señala) y segundo este debe ser competitivo en el mercado, es decir, este puede ser también determinado según la competencia.

## **2.5. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **2.5.1. TASA DE REDESCUENTO**

SAPAG CHAIN, Nassir, (2010) Proyectos de Inversión, McGraw-Hill, Santiago, Pág. 326, expresa: *“La Tasa de Redescuento, también se conoce como Tasa de Actualización para los Flujos de Caja de un Proyecto. La utilización de una Tasa de Redescuento es apropiado para calcular el valor del dinero futuro a una tasa constante de actualización”*.

Con la Tasa de Redescuento se puede actualizar los Flujos de Caja de un Proyecto y se determina los indicadores financieros como EL VAN, TIR y C/B

### **2.5.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

JÁCOME, Walter; (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ecuador, pág. 82 dice: *“El Valor Actual Neto, representa la rentabilidad en términos de dinero con poder adquisitivo presente y*

*permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma”.*

El Valor Actual Neto es un indicador que nos permite conocer con cierta claridad en el proyecto si se recupera la inversión inicial en el tiempo proyectado.

El Valor Actual Neto es la suma de los diferentes flujos de efectivo que tendrá el proyecto, el cual deberá ser mayor que cero para que el proyecto se apruebe caso contrario el proyecto no será sustentable.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} + \frac{FNE}{(1+r)^4} + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

Van Positivo → Proyecto Viable

Van Negativo → Proyecto no Viable

Van Cero (0) → Indiferente

### **2.5.3. TASA INTERNA DE RETORNO “TIR”**

ARBOLEDA VÉLEZ, Germán (2009) *Proyectos Formulación, Evaluación y Control*, AC Editores, Bogotá, Pág. 349, manifiesta: *“Tasa Interna de Retorno también denominada tasa interna de rendimiento, es la medida más adecuada para medir la rentabilidad de un proyecto. La TIR de un proyecto es la tasa de interés que devenga los dineros que permanecen invertidos en el proyecto”, también, “Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero”.*

La Tasa Interna De Retorno es la rentabilidad que el proyecto ofrecerá en los años que se han estimado, puesto que es el flujo de caja obtenido de acuerdo a la inversión realizada.

La TIR es un indicador que ayudará a identificar si el proyecto es o no factible, si este es mayor que cero el proyecto será aprobado caso contrario no será factible realizarlo.

La fórmula para el cálculo de la TIR es:

$$TIR = Ti + Ts - Ti \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

#### **2.5.4. BENEFICIO-COSTO “CIB”**

ARBOLEDA VÉLEZ, Germán (2009) *Proyectos Formulación, Evaluación y Control*, AC Editores, Bogotá, Pág. 352, Argumenta: *“Es un análisis muy pertinente para proyectos de inversión en mercados financieros porque nos establece niveles de decisión”*.

El Beneficio/Costo indica los beneficios que obtendrá el proyecto en base a su inversión Inicial o mantener el proyecto con una estabilidad esperada que permita sobrevivir y muestre un posible desarrollo del mismo

El Beneficio/Costo matemáticamente es igual a la sumatoria del valor presente de los ingresos actualizados a una tasa de interés dividido para la inversión inicial del proyecto actualizado a la misma tasa.

#### **2.5.5. PUNTO DE EQUILIBRIO**

NOBOA Paúl, (2008) *Especialización en gestión a Instituciones Financieras no Bancarias*, ficha 7 expresa: *“Es el nivel de producción donde se igualan los ingresos por ventas y los costos totales (fijos y variables) es el punto mínimo de producción que se debe tener para no incurrir en pérdidas.”*

Es el punto donde el proyecto espera tener un mínimo de producción, en donde no pierda ni gane, sino solamente se logre recuperar la inversión; a partir de este punto es donde la empresa empezará a ganar por cada venta que realice sobre este nivel de producción.

#### **2.5.6. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN “PRI”**

JÁCOME, Walter; (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ecuador, pag.83 dice: *“Permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo siempre y cuando exista certidumbre en los pronosticados, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son flotantes o cambiantes”*

Este indicador es una herramienta que nos permite conocer con cierta certeza el tiempo estimado en el cual vamos a recuperar la inversión, tomando en cuenta que solo es un indicador y no algo que ciertamente debe cumplirse, es decir, el mercado es muy cambiante en casi todos los aspectos, es por ello que este indicador podría demostrar un valor correcto (en relación con el tiempo), o no tan cercano a lo ocurrido ya en la ejecución del proyecto.

#### **2.5.7. TASA DE INTERÉS PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA**

ARBOLEDA VÉLEZ, Germán (2009), Proyectos Formulación, Evaluación y Control, AC Editores, Bogotá, Pág. 316: *“La tasa de interés para la evaluación financiera también se denomina tasa de actualización, tasa de descuento, tasa de interés de oportunidad, tasa de retorno mínima”*.

La tasa de interés de la evaluación financiera será aquella que permita que se actualice los valores monetarios de la inversión del proyecto y de los flujos netos de efectivo que se generen, la tasa de actualización se obtiene haciendo la siguiente relación:

**Tasa de Interés de la Evaluación Financiera**= Inflación Anual + Tasa de interés Pasiva del mercado

## **2.6. MATERIA PRIMA E INSUMOS TEXTILES**

### **2.6.1. INDUSTRIA TEXTIL**

La industria textil ecuatoriana se remonta a tiempos coloniales cuando la lana de oveja era utilizada como materia prima principal en los obrajes donde se fabricaban los tejidos.

Las primeras Industrias que aparecieron en estas épocas se dedicaron al procesamiento de lana hasta inicios del siglo XX, en los años de 1950 ya se introduce el algodón a la producción textil.

En la Actualidad, la industria textil ecuatoriana utiliza en sus textiles todo tipo de fibras siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda.

Las provincias que mayor concentración de esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas; así también se puede mencionar que las diversas empresas del Ecuador fabrican una gran diversidad de productos textiles, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción.

El sector textil emplea a varios ecuatorianos en sus actividades, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después de los alimentos, bebidas y tabacos.

Los textiles se encuentran en constante cambio de acuerdo a la moda y para hacer frente a las necesidades del estilo de vida tan variable en la actualidad de las personas.

### **2.6.2. MATERIAS TEXTILES**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.7 manifiesta: *“Las materias textiles pueden clasificarse en cuatro grupos: minerales, vegetales, animales y artificiales. Las materias primas utilizadas para la fabricación de las fibras del último grupo, pueden ser como es natural, de origen mineral, vegetal o animal pero la más empleada es la celulosa procedente de la madera.”*

Las Materias textiles tienen diferentes orígenes, de las cuales resalta la calidad de acuerdo a su procedencia y producción, así también es importante destacar que su calidad está orientada a la durabilidad que tenga la misma.

### **2.6.3. ALGODÓN**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.9 manifiesta: *“El algodón es la fibra o borra que se desarrolla sobre la semilla del algodón. Aparte de la multitud distinta de esta planta, hay que tener en cuenta que una misma especie puede proporcionar fibra de algodón de longitud y finura muy distintas, según el país, el clima las condiciones del terreno, etc. Después de caída la cápsulas se van desarrollando, hasta que al llegar a su madurez, estas se abren espontáneamente, dejando ver la fibra de algodón, que, por su gran importancia, en muchas ocasiones se le ha dado el nombre de “oro blanco”.”*

El algodón es una fibra que nace de la planta de algodón, este posee una gran diversidad las cuales son originadas según el clima y las condiciones que contenga el terreno donde crecen.

#### **2.6.4. ALGODÓN HIDRÓFILO**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.13 manifiesta: *“El algodón hidrófilo se distingue del ordinario porque absorbe el agua con mucha rapidez y se va al fondo, debido a que se encuentra perfectamente desengrasado. La principal aplicación del algodón hidrófilo, consiste en la preparación de apósitos y como absorbente; la cirugía lo usa en grandes cantidades”.*

Este tipo de fibra es diferente a la normal debido a su capacidad absorbente.

#### **2.6.5. SEDALINA**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.14 manifiesta: *“El químico Mercer, en 1844, inventó por casualidad un procedimiento que modifica las propiedades físicas y químicas del algodón, mediante un tratamiento con lejía de sosa cáustica bastante concentrada y en frío. Más tarde fue perfeccionado este procedimiento, por medio del cual las fibras adquieren el brillo y el aspecto de la seda, de un modo permanente, llamándose por ello sedalina al “algodón mercerizado”.*

Es el resultado de diversas investigaciones, en las cuales se modifica las propiedades propias del algodón, el resultado final es que las fibras adquieren un singular brillo y un cierto aspecto a seda.

#### **2.6.6. MIRAGUANO**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.13 manifiesta: *“El miraguano es una fibra muy parecida al algodón, y recibe otros muchos nombres, como: kapoc, bombax, akon, ceiba, guata vegetal, edredón vegetal, etc.”*

Es una fibra utilizada en la producción textil muchas veces sustituyendo al algodón por su parecido en cuando a estructura.

### **2.6.7. LINO**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.15 manifiesta: *“El lino se extrae del tallo de la planta, y según parece, los egipcios lo emplearon mucho antes que el algodón; más tarde lo conocieron los romanos, y hoy en día su cultivo está extendido casi por todo el mundo civilizado. La planta suele tener unos 80 cm. de altura, con flores azules. La semilla se emplea en grandes cantidades para la elaboración de aceite de lino, que tanta importancia tiene en pintura y en la fabricación de barnices.”*

Fibra extraída del tallo de la planta, al igual que su semilla son utilizadas para diversas formas de industrialización por ejemplo en aceite de lino.

### **2.6.8. CÁÑAMO**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.17 manifiesta: *“La fibra de cáñamo se encuentra también debajo de la corteza del tallo de esta planta. El cáñamo común debe sembrarse anualmente, como el lino, y, generalmente, los tallos no llegan a dos metros de altura, con un diámetro comprometido entre 5 y 10 mm.”*

Es una de las tantas variedades de la planta de Cannabis sativa, esta planta entre sus principales usos tiene: Fibras Textiles, Semillas y aceites, Combustible ecológicos, Materiales de bioconstrucción, entre otros.

### **2.6.9. YUTE, RAMIO Y OTRAS FIBRAS VEGETALES**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.18 manifiesta: *“El yute es una fibra más basta y menos resistente que el cáñamo. El único país que lo cultiva en gran escala es la India, de donde viene normalmente todo el yute que consumimos.”*

En la Actualidad la principal función que se le da a esta fibra es para la producción de sacos de empaque, así también para la fabricación de

cuerdas, en los tejidos su utilización es escasa debido al difícil tratamiento que requiere.

#### **2.6.10. LANA**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.21 manifiesta: *“Técnicamente se le da el nombre de lana, exclusivamente al pelo proporcionado por el carnero u oveja, reservando el nombre genérico de pelo para el de los demás mamíferos.”*

Es una fibra natural que se obtiene de las ovejas y de otros animales como llamas, alpacas, vicuñas, cabras o conejos mediante un proceso al cual se le denomina **esquila**; es una de las fibras que más se utiliza en la producción textil.

#### **2.6.11. SEDA**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.35 manifiesta: *La seda es la hebra o producto de secreción con que fabrican su capullo, las larvas de algunas mariposas, conocidas como gusanos de seda. El ciclo completo del gusano de seda comprende cuatro fases distintas: huevo o semilla, larva o gusano, ninfa o crisálida, y mariposa.”*

Es la fibra que se obtiene gracias a la metamorfosis que realizan diversos insectos, los cuales a su vez la utilizan muchas veces como nidos.

Existen muchos países que producen seda, entre los más importante podemos encontrar: China, India y Japón.

#### **2.6.12. RAYÓN Y OTRAS FIBRAS ARTIFICIALES**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.40 manifiesta: *“La seda artificial denominada hoy en día rayón. La materia prima empleada en la fabricación del rayón es la celulosa*

*procedente de la madera, aunque en casos excepcionales se emplean celulosas de otras procedencias.”*

Es una fibra artificial que se utiliza principalmente en la producción textil de blusas, vestidos, chaquetas, lencería, forros, trajes, corbatas, etc.

#### **2.6.13. HILO**

*“Hilado, proceso final en la transformación de las fibras en hilo. Con la única excepción de la seda, todas las fibras naturales tienen una longitud limitada bastante definida. Esta longitud va desde algo más de un centímetro en el caso de ciertos algodones americanos y asiáticos hasta un metro en el caso de algunas fibras de cortezas u hojas. La mayoría de las fibras sintéticas se cortan con una determinada longitud, por lo que también hay que hilarlas.”*

Es una hebra delgada y muy larga que principalmente se utiliza en la industria textil para cocer, es el resultado del conjunto de fibras retorcidas formando una sola cuerda.

#### **2.6.14. HILADO LISO DE FILAMENTOS**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.136, argumenta: *“Los hilados de filamentos convencionales o regulares son lisos y sedosos cuando salen de la hilera. Su naturaleza lisa les da un lustre superior al de los hilos hilados, pero el brillo varía de acuerdo a la cantidad de agente deslustrante utilizado en la solución de hilatura de la fibra y a la cantidad de torsión en el hilo.”*

Es un conjunto de fibras que conforman una cuerda al igual que el hilo, caracterizándolo por su singular brillo.

#### **2.6.15. HILADO DE FILAMENTOS TEXTURIZADOS**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.137, dice: *“Los procesos de texturizados que se tratan en*

esta unidad son métodos mecánicos de texturizado basados en el uso de fibras termoplásticas y de calor. Se produjeron tres clases de filamentos texturizados:

- *Hilos texturizados voluminizados.- pueden utilizarse con cualquier tipo de fibra de filamento o hilado de fibras discontinuas. Los hilos tienen menos elasticidad que los otros tipos de hilos texturizados y estabilizados.*
- *Hilos Texturizados elásticos.- de tipo elástico se caracterizan por su elevado alargamiento 300 a 500 porciento, su rápida recuperación y volumen moderado por unidad de peso.*
- *Hilos Texturizados estabilizados.- principalmente de poliéster constituyen más de la mitad de todos los hilos que utilizan e prendas de vestir. Se utilizan tanto en telas tejidas en telar como de punto.”*

#### **2.6.16. HILATURA CONVENCIONAL**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.147 expresa: *“La hilatura convencional ha consistido tradicionalmente en un aserie de operaciones llevadas a cabo por máquinas individuales y ha requerido de consideración de mano de obra.”*

#### **2.6.17. HILATURA DIRECTA**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.151 manifiesta: *“La máquina Mackie de hilatura directa elimina el paso por la mechera pero utiliza aún el dispositivo de la continua de hilar de anillos para impartir la torsión.”*

#### **2.6.18. HILATURA DE CABO ABIERTO**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.151 manifiesta: *“La hilatura de cabo abierto elimina el paso por la mechera y la torsión de anillos. Se evitan los nudos, se forman*

*paquetes de hilo más grandes, se necesitan menos supervisión por parte de los operarios y se alcanzan velocidades de producción más altas.”*

#### **2.6.19. HILATURA SIN TORSIÓN**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.151 manifiesta: *“La hilatura sin torsión elimina el proceso de torcido. Una mecha de primera torsión se moja, se estira, se rocía con apresto y se enrolla en un paquete. El paquete se vaporiza para gelatinizar el almidón y enlazar las fibras.”*

#### **2.6.20. HILATURA POR AUTO TORSIÓN**

HOLLEN Norma, (2008) Introducción a los Textiles, Editorial Limusa, México, Pág.152 manifiesta: *“La hilatura de auto torsión es un proceso en el cual dos mechas de mechera se transportaba entre dos rodillos que se mueven hacia adelante para estirarlas y en forma lateral para impartir torsión.”*

#### **2.6.21. CLASES DE HILO**

*“Clasificación de los hilos, de acuerdo a su estructura:*

- *Hilo simple: Hilo con torsión o sin ella en el cual se puede suprimir esa torsión en una sola y única operación de des-torsión.*
- *Hilo retorcido: Hilo compuesto por varios hilos simples de la misma longitud, que si están torcidos pueden ponerse paralelos en una sola y única operación de des-torsión.*
- *Hilo cableado: Hilo compuesto por otros varios que están retorcidos mediante una o varias operaciones de torsión. De los hilos integrantes, al menos uno ha sido previamente torcido.*
- *Hilo doblado: Hilo resultante de la unión de varios hilos, ya sean simples, retorcidos o cableados.*
- *Hilo texturizado: Hilo textil continuo, con o sin torsión, con uno o varios filamentos ondulados; por efecto de la ondulación, tiene un aspecto de hinchado. El texturizado es un tratamiento dado a los*

*hilos de filamento continuo, destinado a modificar su estructura y obtener un aspecto de rizado. Se emplean en estos hilos las fibras sintéticas de PES, PA, PV y PAN, principalmente; y las fibras artificiales de acetato y triacetato.*

- *Hilo cubierto: Hilo formado por el enrollamiento regular de un hilo, lámina, filamento o hilo metálico sobre otro que forma un alma.*
- *Hilos elásticos: Pueden ser hilos elásticos solos o recubiertos de fibras naturales o de filamentos sintéticos. Se utilizan en prendas de deporte, bañadores, y para cualquier clase de tejidos extensibles.*
- *Hilo fantasía: Hilo que ha sido fabricado distinto de un hilo clásico, a base de mezclas diversas de materias y fibras para conseguir un aspecto diferente y emplearlos en la fabricación de tejidos novedosos.”*

Las fibras son un filamento que se parece a un cabello, que se utilizan fundamentalmente para la fabricación de hilo, textiles y telas; contiene un diámetro o ancho muy delgado.

#### **2.6.22. TEJIDOS**

BLANXART Daniel, (2009) La Industria Textil, Editorial Bosch, Barcelona, Pág.77 expresa: *“El tipo de tejido más corriente, es el que está formado por una serie longitudinal de hilos, que se enlazan perpendicularmente con otra serie transversal.”*

#### **2.6.23. TELA**

*“Una tela es una lámina flexible compuesta por muchos hilos que se entrecruzan de manera regular y alternativa en toda la longitud. Las telas pueden ser las obras tejidas en el telar o aquellas semejantes que se encuentran formadas por series alineadas de puntos o lazadas hechas con un mismo hilo.*

*En este sentido, la tela es el componente principal de la mayoría de las vestimentas. La industria de la indumentaria se basa en las telas para confeccionar remeras, camisas, pantalones y todo tipo de prendas. Las características de las telas pueden variar de acuerdo a su permeabilidad, su tenacidad y su elasticidad”.*

La tela es el resultado de la unión de varios hilos o fibras, las cuales forman una estructura plana muy flexible, la cual será en su futuro transformada en una prenda de vestir y en textiles de uso doméstico.

#### **2.6.24. CLASES DE TELAS**

- **Acrílicos.-** tela artificial que semeja al tejido de lana. Colores nítidos. Reemplaza a la tela de lana natural en cualquier tipo de prenda.
- **Angora.-** lana de cabra, suave, brillante. Se utiliza en suéteres, forros, telas crudas, sombreros, tapices.
- **Dril.-** tela firme de algodón, similar a la mezclilla. Con líneas de refuerzo más cercanas y planas que la gabardina. Se utiliza en uniformes, ropa de trabajo, cobertores, ropa deportiva.
- **Franela.-** suave, con superficie satinada que casi anula la textura del tejido. Se utiliza en chaquetas, vestidos, faldas, trajes, sobretodos.
- **Gabardina.-** terminación nítida, tejido denso, durable, resistente al desgaste. Difícil de planchar, brilla con el uso. Se utiliza en trajes para damas y caballeros, abrigos, impermeables, uniformes y camisas de hombres.
- **Gasa.-** semitransparente y liviana. Vestidos, blusas.
- **Nailon o Nilón.-** Tela de material sintético resistente a la absorción y acción de químicos. Es elástica, fácil de lavar, de aspecto lustroso. Se emplea en la fabricación de géneros de punto y tejidos diversos, medias, pantimedias, ropa interior, calcetines.

- **Paño.-** tejido denso y textura suave. Se utiliza en la elaboración de abrigos, mesas de pool, mesas de póker.
- **Poliéster.-** tela liviana, no encoge ni estira, resiste moho, polillas y abrasión. Lavable, no le afecta la luz solar ni el clima. Ropa resistente a productos químicos.
- **Satín.-** tela suave, usualmente presenta una cara lustrosa y la otra deslucida. Se fabrica en diversos colores, pesos, calidades y rigidez. Se utiliza en ropa interior, abrigos, capas, bufandas y chaquetas.
- **Satén.-** algodón o lino brillante. Se utiliza en vestidos, ropa interior fina, bufandas, pijamas, ropa deportiva.
- **Seda natural.-** tela áspera, resistente, tejido disperejo. Seda liviana para vestidos; seda pesada para abrigos, trajes y conjuntos.
- **Tafetán.-** tela delgada de seda sintética muy tupida y de superficie lustrosa.
- **Tela elástica.-** liviana, flexible y durable. Resistente a la transpiración, cremas corporales y detergentes. Ropa para deportistas y prendas de modeladoras de cuerpo.
- **Vellón.-** resistente al encogimiento, se renueva con la humedad. Prendas de vestir, sábanas, ropa de invierno.
- **Velur.-** tela parecida a la felpa, de diferentes espesores. Hilado sintético normalmente de poliéster, de algodón o similar. Tapicería, cortinaje, vestidos.

## **CAPÍTULO III**

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

#### **3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.**

El sector textil de Antonio Ante en los últimos años se ha caracterizado por su desarrollo y crecimiento, debido al surgimiento de empresas productoras, las mismas que en la actualidad son el eje fundamental de la economía de la ciudad y el crecimiento de estas se evidencia día tras día.

En la actualidad existen proveedores de materias primas e insumos textiles como: Indutexma, Nortextil, SJ Jersey y Pat Primo pero no logran satisfacer la demanda existente y por ello la mayoría de productores deben realizar las compras de estos insumos en otras ciudades del país principalmente en Otavalo, Quito, Guayaquil y Cuenca.

El presente Estudio de Mercado servirá como una herramienta valiosa para obtener la información necesaria sobre las características y necesidades que tiene la producción textil de Antonio Ante, principalmente sobre la oferta y demanda del mercado local, con el fin de ayudar a fortalecer y resaltar la calidad de la industria textil.

#### **3.2. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.**

##### **3.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar un Estudio de Mercado para determinar la oferta y demanda, e identificar la demanda insatisfecha.

##### **3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Determinar el grado de aceptación de los consumidores en cuanto a la comercialización de materias primas e insumos textiles para la elaboración de prendas de vestir.
- Analizar la demanda de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui.
- Determinar la proyección de la demanda de los próximos años.

- Analizar la oferta de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui.
- Determinar la proyección de la oferta de los próximos 5 años (horizonte del proyecto).
- Identificar la demanda insatisfecha de materias primas e insumos textiles mediante el análisis de las encuestas y sus respectivas tabulaciones.

### **3.3. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.**

#### **3.3.1. TELA DE TEJIDO PUNTO JERSEY, POLI/ALGODÓN.**

El Tejido Jersey Sencillo es una de las formas de tejido de punto más aceptadas y extensamente usadas a nivel mundial. Es un tejido práctico, que está disponible en diferentes calidades de estructura y es a veces conocido sólo como tejido de punto sencillo. Hay muchos aspectos relacionados a esta forma de tejido, como el peso, facilidad para ser teñido, ancho, etc.

**Composición:** Algodón 100% orgánico y poliéster.

**Ancho útil:** 1.6 metros

**Peso/rendimiento:** 160grs x mt<sup>2</sup>

##### **3.3.1.1.1. ESTRUCTURA DEL TEJIDO PUNTO JERSEY**

Es el ligamento clásico y el más sencillo en los tejidos de punto y es la base para la mayoría de los tejidos (ligamentos) de una sola cara.

La principal característica de esta estructura es que el derecho y el revés de la tela son fácilmente reconocibles. Otra característica de este tejido son su facilidad de estirarse tanto vertical como horizontalmente, su finura y su bajo peso.

##### **3.3.1.1.2. CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO PUNTO JERSEY**

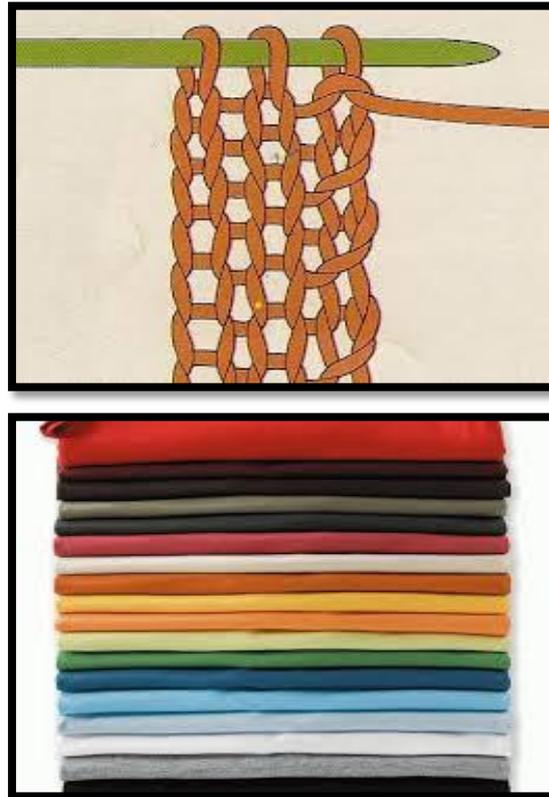
Especial para piel sensible y personas con problemas a la piel, como alergias, eczemas, entre otras.

Tela suave y más resistente debido a su estructura de tejido (punto jersey). Permite una mayor ventilación y respiración de la piel. Tiene un 5% de spandex que le da una caída más natural a la prenda.

### 3.3.1.3. DESVENTAJAS DEL TEJIDO PUNTO JERSEY

Si se rompe una puntada, el tejido se corre fácilmente, el tejido tiende a su vez a enrollarse los orillos; hacia el envés en los laterales y hacia el haz en las orillas superior e inferior.

**GRÁFICO N°5**  
**TEJIDO PUNTO JERSEY, POLI/ALGODÓN.**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### **3.3.2. TELA POLAR TÉRMICA**

La tela polar, es una imitación de la tela de lana, está compuesta por fibra 100% poliéster, además es una tela cuya relación peso/abrigo es muy favorable, ya que pese a ser muy liviana abriga mucho.

Tela producida en base a petróleo que se puede fabricar a partir del reciclado de envases plásticos como alternativa ecologista.

**Composición:** Polar 100 % Poliéster

**Ancho útil:** 155 cm.

**Peso/rendimiento:** 2,40 metros por kilo.

**Uso:** casacas, buzos, gorros, cuellos.

#### **3.3.2.1. CARACTERÍSTICAS DE LA TELA POLAR TÉRMICA**

Su material cuando se moja totalmente retiene solamente menos del 1% de su peso en agua pero simultáneamente permite la respiración. Por este motivo es ideal para las actividades deportivas ya que el vapor de agua de la transpiración pasa a través y se retiene muy poco en la tela.

Se puede lavar en el lavarropa y se seca muy rápido además mantiene el aislamiento debido a sus propiedades hidrófugas.

Las personas alérgicas a la lana encuentran en esta tela una importante solución.

#### **3.3.2.2. DESVENTAJAS DE LA TELA POLAR TÉRMICA:**

Una de las características negativas es su alto grado de inflamabilidad, debido a que se produce a partir del petróleo, además no absorbe la humedad como la lana o el algodón.

## GRÁFICO N°6 TELA POLAR TÉRMICA



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### 3.3.3. LANA O TEJIDO ACRÍLICO

El tejido acrílico es una fibra textil artificial que se elabora a partir de productos derivados del petróleo. Se utiliza en la actualidad en prendas de vestir, mantas, alfombras, hilos, muebles de exterior y tapicerías. El tejido acrílico es duradero y necesita pocos cuidados, pero presenta algunos inconvenientes si se compara con las fibras naturales.

**Composición:** 100% fibra sintética acrílico

**Coefficiente de elasticidad:** 105%

**Fibras:** de bajo pilling

**Uso:** sacos, buzos, sweaters,

### **3.3.4. CARACTERÍSTICAS DE LA LANA O TEJIDO ACRÍLICO**

El acrilonitrilo es un líquido incoloro inflamable derivado del plástico de polipropileno que se utiliza para hacer fibras acrílicas. Por lo general, este producto se coloca en la solución de hilatura combinado con otras sustancias químicas para mejorar la absorción de los tintes. La fibra resultante es lavada, secada y rizada, produciéndose "cable" (una fibra larga continua) o "fibra corta" (una fibra de tamaño más reducido similar a la lana o al algodón). Ambos tipos de fibra pueden utilizarse, como cualquier otra, para tejer ropa.

Su composición es similar al de la lana, tiene una óptima resistencia en la fabricación de prendas de vestir, además su sensación es suave y resisten el ataque de una buena cantidad de productos químicos.

### **3.3.5. DESVENTAJAS DE LA LANA O TEJIDO ACRÍLICO**

Como ocurre con muchos otros tejidos artificiales, los acrílicos tienen unas cualidades de aislamiento relativamente pobres en comparación con las fibras naturales. En climas cálidos, estos tejidos pueden hacer sentir calor a quien los lleve, algo que no ocurre con las fibras naturales; aunque, por otra parte, el poder de absorción de la fibra acrílica puede disminuir este problema. Este material arde rápidamente si entra en contacto con una plancha caliente, con cenizas de cigarrillos o con algún dispositivo de calefacción; además, el fuego es más difícil de extinguir cuando arde una fibra acrílica que cuando lo hace una natural, como la lana.

## GRÁFICO N°7 LANA O TEJIDO ACRÍLICO



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### 3.3.6. FLEECE LYCRA (ELASTANO SPANDEX)

Elastano, spandex (Lycra): confiere propiedades elásticas al tejido, se mezcla con otras fibras permitiendo que el tejido se adapte al cuerpo, muy utilizadas en vestimenta para corredores, ciclistas, escaladores y otras actividades que requieran gran movilidad, aerodinámica y comodidad.

**Composición:** fibra sintética elastano, spandex y algodón.

**Coefficiente de elasticidad:** 500%

**Fibras:** resistentes a la abrasión.

**Uso:** Especialmente ropa deportiva, camisetas, buzos, entre otros.

#### 3.3.6.1. CARACTERÍSTICAS DE LA TELA FLEECE LYCRA

Pesan menos, absorben menos agua, secan más rápido, transpiran, resisten más a la tracción, rozaduras y desgastes, que las fibras de origen natural, origen artificial, según acabados es de tacto áspero, poca capacidad térmica ante el acabado "windchill", coste elevado, puede producir picores, tela diseñada en principios para deportistas por su capacidad de repeler el agua en el tejido.

### 3.3.6.2. DESVENTAJAS DE LA TELA FLEECE LYCRA

Altamente sensible al calor, deben ser lavados en agua tibia y planchados a baja temperatura sin vapor, además arden con facilidad por el hecho de ser fabricados de derivados del petróleo, este tipo de tela es sensible a la carga de electricidad estática.

#### GRÁFICO N°8 TELA FLEECE LICRA



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### 3.3.7. HILOS (para bordar y costuras)

Un hilo es una hebra larga, muy larga y delgada de un material textil, especialmente la que se usa para coser.

La mayor parte de las fibras textiles, salvo la seda y las fibras sintéticas, no exceden de algunos centímetros de longitud, por lo que es necesario el proceso de hilado. Los hilos se emplean ampliamente en la industria textil para coser, tejer, etc. Tiene aproximadamente 30 hilos en cada hilo.

#### 3.3.7.1. CARACTERÍSTICAS DEL HILO

Composición refiriéndose al tipo de fibra, el grosor o diámetro, numero, titulo o densidad lineal, la resistencia de rotura.

El acabado: color, resistencia, regularidad y elasticidad.

## GRÁFICO N°9 HILO NORMAL



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### 3.3.8. BOTONES

Un botón es un elemento pequeño utilizado para abrochar o ajustar vestimentas, especialmente camisas, chaquetas y americanas. Los botones suelen ser redondos y planos, aunque los hay de diversas formas y tamaños. Suelen estar hechos de metal, madera o, más recientemente, plástico. El botón se abrocha haciéndolo pasar por un ojal de tamaño justo ubicado en un extremo de la vestimenta.

## GRÁFICO N°10 BOTONES



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### 3.3.9. CIERRES O CREMALLERAS

Un cierre es un sistema para cerrar o abrochar una prenda de ropa. También llamado cierre de cremallera y cierre éclair, dispositivo dentado que se aplica en la industria de la confección de diversas piezas de indumentaria.

**GRÁFICO N°11  
CIERRES**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

**Año:** 2013

### 3.3.10. REATAS

Insumo textil diseñado para sujetar y ocultar las costuras, detalle que sirve en el diseño de prendas de vestir, cuerda, tira o faja, conjunto de vueltas espirales y contiguas.

**GRÁFICO N°12  
REATAS**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Asociación de industrias textiles del Ecuador

### **3.4. MERCADO**

El Mercado al cual están orientados los productos que desea comercializar el proyecto serán las fábricas textiles productoras de prendas de vestir, así como los confeccionistas y gremio de tejedores (FIAPA) existentes en el cantón, considerando que a futuro se pretende ofertar todos nuestros productos a los cantones textiles más cercanos como principalmente son: Cotacachi y Otavalo.

Los principales consumidores de nuestros productos están constituidos por los productores y confeccionistas textiles de Atuntaqui, pero el proyecto se puede expandir puesto que la provincia de Imbabura alberga a los principales productores textiles del país ya sea artesanal o industrial.

El mercado de Atuntaqui está estructurado bajo una competencia perfecta, debido a que existen empresas que comercializan materia prima e insumos textiles, pero la demanda existente en el cantón sobre estos productos es muy alta, por ser una ciudad donde su economía depende principalmente del sector textil, en la misma que realizan sus funciones diarias empresas, talleres de confección y fabricación de prendas de vestir, así como también la gran cantidad de microempresas que laboran en la ciudad.

Nuestra ventaja competitiva será que los productores de la ciudad encontrarán en un solo lugar tanto materia prima como insumos textiles de alta calidad y a bajos precios, lo cual permitirá a los confeccionistas a realzar la calidad de sus productos finales a precios razonables.

### **3.5. SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

El mercado está conformado por personas y organizaciones, las cuales tienen una necesidad específica en común y dinero para satisfacer esta necesidad, pero en su mayoría las necesidades y deseos de los compradores no son los mismos, pueden variar principalmente en

volumen, es por ello que el mercado total puede ser dividido en pequeños segmentos de mercado.

En la segmentación del mercado se ha dividido al mercado en dos categorías: consumidores finales y empresas de producción o confección textil la misma que a la vez se encuentra segmentada en artesanales o pequeñas, medianas y grandes empresas

Los consumidores finales son aquellas personas que compran materias primas o insumos textiles para su uso personal o familiar, mientras que las empresas de producción o confección textil adquieren materias primas (tela o lana) e insumos textiles (Hilos, botones, broches, cierres, etc.) para poder elaborar su producto final (prendas de vestir).

Es por ello que nuestra segmentación de mercado está enfocada a las pequeñas, medianas y grandes empresas de producción o confección textil ubicadas en el cantón de Antonio Ante parroquia de Atuntaqui, dedicados a la elaboración de prendas de vestir.

### **3.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.**

Por la existencia de una gran cantidad de empresas dedicadas a la producción o confección textil en la ciudad de Antonio Ante, fue necesario identificarlas de acuerdo a la patente de funcionamiento con la cual cuentan cada una de estas, información que fue proporcionada por el Departamento de Rentas y Patentes del Gobierno Autónomo Descentralizado de la ciudad, mediante el Código Industrial de Identificación Uniforme (CIIU), el mismo que es utilizado por todos los Departamentos de Rentas de los Gobiernos Autónomos Descentralizados del país, para posteriormente filtrar esa información de acuerdo a al código correspondiente a la industria textil.

Después de realizar este proceso se pudo identificar a 263 empresas de producción textil.

**TABLA N°9**  
**EMPRESAS DE FABRICACIÓN TEXTIL DE ANTONIO ANTE**

| CÓDIGO<br>CIIU | DESCRIPCIÓN   | # DE<br>EMPRESAS |
|----------------|---|------------------|
| <b>17.</b>     | Fabricación de productos textiles.  | 5                |
| <b>1711.10</b> | Fabricación de hilados o hilos de algodón, lana o pelos finos de animales o lino con fibras artificiales sintéticas o recuperadas sin importar la fibra que predomine.  | 3                |
| <b>1711.12</b> | Fabricación de hilados o hilos de yute, cáñamo, coco (bonote) u otras fibras de líber, solos o en base a mezclas.   | 1                |
| <b>1711.21</b> | Fabricación de tejidos de algodón, lana, lino, seda, pelos finos de animales, etc.  | 8                |
| <b>1711.22</b> | Fabricación de tejidos de la mezcla de algodón, lana, lino, seda, etc. con otras fibras.  | 2                |
| <b>1711.29</b> | Fabricación de otros tejidos: tejidos de hilados de papel.  | 1                |
| <b>172</b>     | Fabricación de otros productos textiles.  | 1                |
| <b>1721.09</b> | Fabricación de otros tipos de ropa blanca, cortinajes y artículos de relleno.   | 1                |
| <b>1721.99</b> | Fabricación de otros artículos textiles: sacos o bolsas para embalar mercancías, tejidos para mantas eléctricas, etc.   | 4                |
| <b>1729.08</b> | Fabricación de materiales textiles tejidas, trenzadas o de punto, camisas para mecheros de gas incandescente y tejidos tubulares para su fabricación, mangueras y tubos similares de materiales textiles, tengan o no forros, armaduras o accesorios de otros.  | 4                |
| <b>173</b>     | Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo.  | 1                |
| <b>1730.0</b>  | Fabricación de tejidos de punto y ganchillo.  | 2                |
| <b>1730.1</b>  | Fabricación de ropa de tejidos de punto y ganchillo.  | 2                |
| <b>1730.10</b> | Fabricación de tejidos de punto y ganchillo.  | 2                |
| <b>1810</b>    | Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.  | 3                |
| <b>1810.0</b>  | Fabricación de prendas de vestir con materiales de todo tipo (excepto pieles finas).  | 5                |
| <b>1810.00</b> | Fabricación de prendas de vestir para hombres, mujeres, niños y bebés: ropa exterior, interior, de dormir; ropa de diario y de etiqueta, ropa de trabajo (uniformes) y para practicar deportes (calentadores, buzos de arquero, pantalonetas, etc.).            | 216              |
| <b>1810.02</b> | Fabricación de accesorios de vestir con todo tipo de material : calzado confeccionado con material textil, sin suela aplicada, chales, corbatas, corbatines, guantes, cinturones, partes para accesorios de vestir, redecillas para el cabello, sombreros, ETC. | 2                |
|                | <b>TOTAL</b>  | <b>263</b>       |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

**TABLA N°10**  
**EMPRESAS PROVEEDORAS TEXTILES DE ANTONIO ANTE**

| NOMBRE DE LA EMPRESA | DESCRIPCION                       |
|----------------------|-----------------------------------|
| <b>INDUTEXMA</b>     | Producción nacional               |
| <b>NORTEXTIL</b>     | Producción importada              |
| <b>SJ JERSEY</b>     | Producción nacional               |
| <b>PAT PRIMO</b>     | Producción importada              |
| <b>TEXGAR</b>        | Producción nacional e importación |
| <b>ENKADOR</b>       | Producción nacional e importación |
| <b>DELTEX</b>        | Producción nacional               |
| <b>D´MAURY</b>       | Producción nacional e importación |
| <b>NORITEX</b>       | Producción nacional e importación |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

### 3.7. IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA

Para el cálculo de la muestra se empleó la siguiente fórmula de acuerdo a la población existente de empresas de fabricación textil, es decir, población potencial consumidora de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui.

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

Donde la simbología representa:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

E= Margen de error

Z= Nivel de confianza (1.96)

$\delta$  = Varianza (0.25)

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,25 * 263}{(0,05)^2 * 263 - 1 + (1,96)^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{252,5852}{0,655 + 0,9604}$$

$$n = \frac{252,5852}{1,6154}$$

$$n = 156$$

Luego de ser aplicada la fórmula con los datos correspondientes, se ha obtenido como resultado una muestra que corresponde a 156,3607 empresas de producción o confección textil, por no existir la posibilidad de fraccionamiento se redondea el resultado dando como número final de 156 encuestas a realizarse de una población total de 263 empresas.

Dado que la información sobre la existencia de las empresas se obtuvo de una base de datos de patentes municipales, la muestra es una combinación de pequeñas, medianas y grandes empresas sin distinción alguna sobre ellas.

### **3.8. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

Con el objetivo principal de realizar el Estudio de Mercado, el cual logra determinar la oferta y la demanda se requiere de la aplicación de las siguientes técnicas de recopilación de información tales como: Observación Directa y Encuestas.

### **3.8.1. OBSERVACIÓN DIRECTA**

Al realizar la visita a diferentes empresas de la ciudad de Atuntaqui, las mismas que están dedicadas a proporcionar materias primas e insumos textiles a los productores de la ciudad se logró determinar con claridad que las empresas no cuentan con materias primas e insumos textiles, solo cuentan con uno de los dos factores de producción.

### **3.8.2. ENCUESTA**

Se realizó dos tipos de Encuestas; la primera enfocada a determinar la demanda del mercado se realizó a los representantes de las diferentes empresas productoras o de confección textil que cuentan con una patente municipal.

Una segunda encuesta enfocada a obtener información sobre la oferta que existe en la ciudad en materias primas e insumos textiles, por lo que se realizó esta encuesta a los oferentes de dichos factores productivos del sector textil.

### **3.9. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

- Ver Anexo “A”
- Ver Anexo “B”

### 3.10. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

#### 3.10.1. ENCUESTA DIRIGIDA A POSIBLES CLIENTES CONFECCIONISTAS Y PRODUCTORES DE PRENDAS DE VESTIR DE ATUNTAQUI (DEMANDANTES)

##### CUESTIONARIO:

**PREGUNTA 1:** ¿Qué tipo de producto elabora su empresa?

**TABLA N°11**

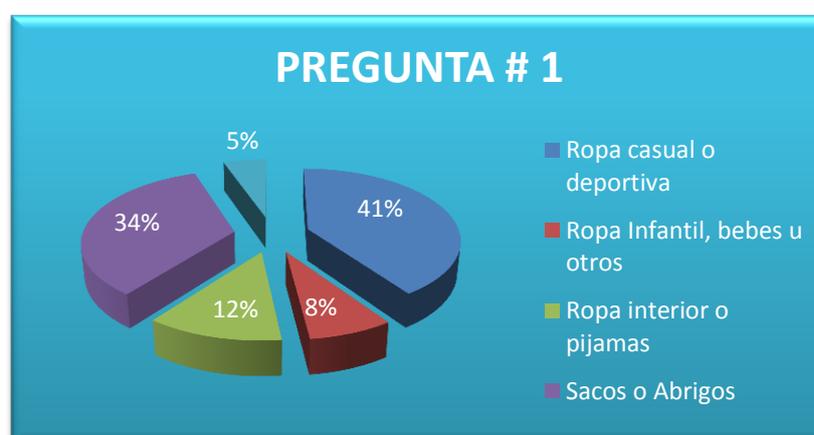
| TIPO DE ACTIVIDAD            | FRECUENCIA | PORCENTAJE   |
|------------------------------|------------|--------------|
| Ropa casual o deportiva      | 63         | 40,46        |
| Ropa Infantil, bebes u otros | 12         | 7,63         |
| Ropa interior o pijamas      | 19         | 12,21        |
| Sacos o Abrigos              | 54         | 34,35        |
| Confección variada           | 8          | 5,34         |
| <b>TOTAL</b>                 | <b>156</b> | <b>100,0</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Encuesta

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°13**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Encuesta

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Según el gráfico se puede observar que una gran mayoría de productores y confeccionistas de la ciudad de Atuntaqui, producen ropa casual o deportiva, siguiéndoles en un menor porcentaje las confecciones y tejidos como sacos o abrigos y con un porcentaje inferior se encuentran prendas de vestir tales como ropa infantil, ropa interior, pijamas y de confección variada.

**PREGUNTA 2:** ¿Con qué frecuencia compra usted materia prima e insumos textiles para su producción?

**TABLA N°12**

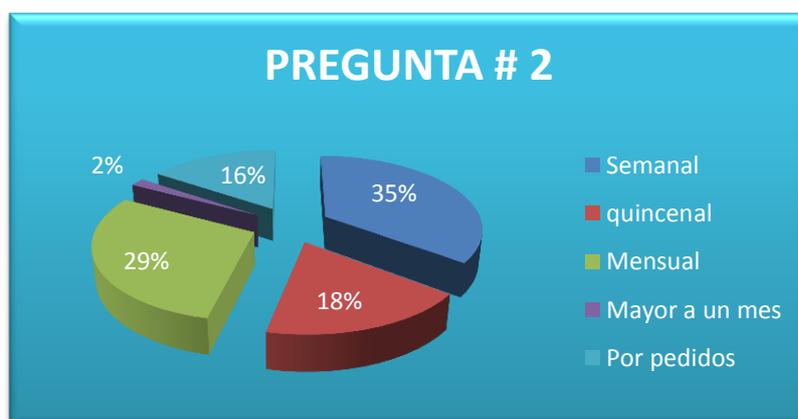
| FRECUENCIA DE COMPRA | FRECUENCIA | PORCENTAJE   |
|----------------------|------------|--------------|
| Semanal              | 55         | 35,34        |
| Quincenal            | 28         | 18,10        |
| Mensual              | 46         | 29,31        |
| Mayor a un mes       | 3          | 1,72         |
| Por pedidos          | 24         | 15,52        |
| <b>TOTAL</b>         | <b>156</b> | <b>100,0</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°14**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Analizando la tabla se observa que la frecuencia de compra de materias prima e insumos se la realiza en un mayor porcentaje semanalmente, seguido por su adquisición mensual, además en un menor porcentaje se encuentran las compras que se efectúan quincenalmente, por otra parte las compras que se realizan sin frecuencia definida, según los pedidos para la producción tienen un menor porcentaje de aceptación.

**PREGUNTA 3:** ¿Conoce la existencia de alguna Importadora y comercializadora directa de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui?

**TABLA N°13**

| CONOCIMIENTO | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| Si           | 55         | 35,34      |
| No           | 101        | 64,66      |
| <b>TOTAL</b> | <b>156</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°15**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

En el gráfico se puede observar que la gran mayoría de encuestados desconoce de la existencia de alguna empresa importadora y comercializadora, por otra parte con un porcentaje menor conoce sobre la existencia de un importadora y comercializadora.

**PREGUNTA 4:** ¿En qué ciudad adquiere su materia prima e insumos textiles?

**TABLA N°14**

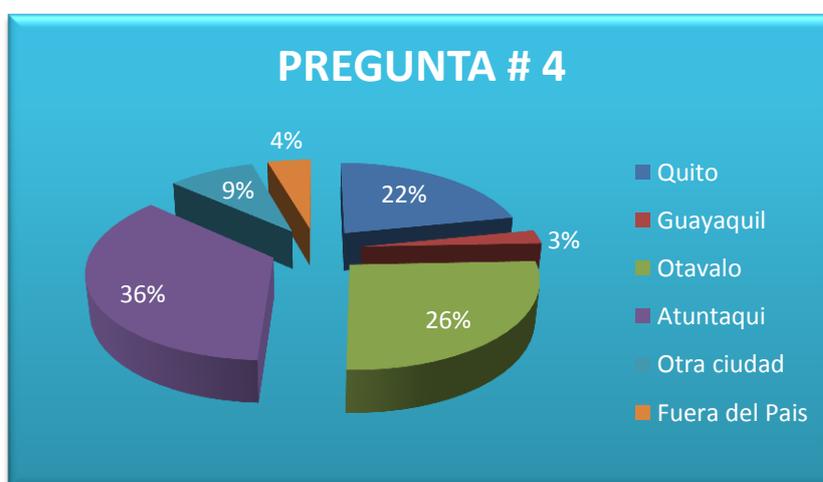
| CIUDAD         | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|----------------|------------|---------------|
| Quito          | 34         | 21,79         |
| Guayaquil      | 4          | 2,56          |
| Otavalo        | 41         | 26,28         |
| Atuntaqui      | 56         | 35,90         |
| Otra ciudad    | 14         | 8,97          |
| Fuera del País | 7          | 4,49          |
| <b>TOTAL</b>   | <b>156</b> | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°16**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Como se visualizamos el gráfico, analizamos que en mayor aceptación los productores confeccionistas adquieren sus materias primas e insumos en la ciudad de Atuntaqui, con un menor porcentaje obtienen sus productos en la ciudad de Otavalo, esto se debe a su cercanía con la producción, así mismo en menor proporción sus compras las efectúan en la ciudad de Quito; con un nivel bajo de aceptación observamos que los productores adquieren sus productos en Guayaquil, otra ciudad dentro del Ecuador y fuera del país.

**PREGUNTA 5:** ¿Cuáles son sus proveedores de materias Primas?

**TABLA N°15**

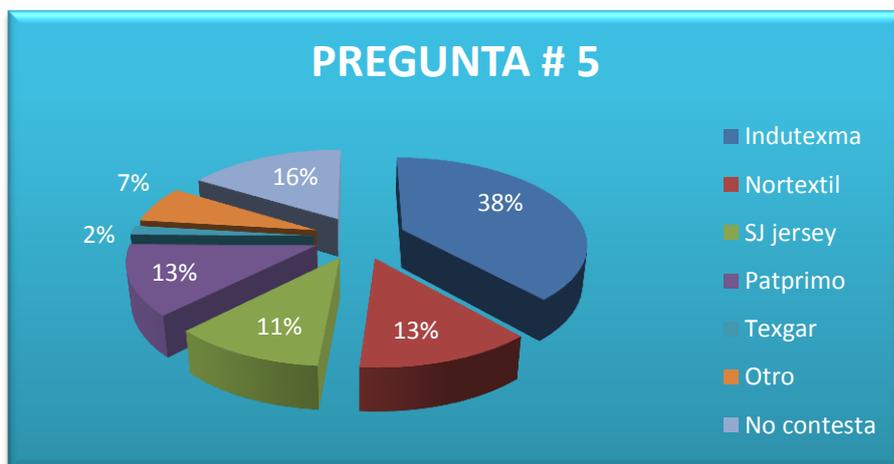
| <b>PROVEEDOR<br/>M.P.</b> | <b>FRECUENCIA</b> | <b>PORCENTAJE</b> |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| Indutexma                 | 60                | 38,46             |
| Nortextil                 | 20                | 12,82             |
| SJ jersey                 | 17                | 11,11             |
| Pat primo                 | 20                | 12,82             |
| Texgar                    | 3                 | 1,71              |
| Otro                      | 11                | 6,84              |
| No contesta               | 25                | 16,24             |
| <b>TOTAL</b>              | <b>156</b>        | <b>100,00</b>     |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°17**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**ANÁLISIS:**

Como se observa en la tabla una de las empresas que tiene mayor acogida en la ciudad de Atuntaqui es Indutexma, en menor proporción los productores no contestan donde adquieren sus materias primas; seguido por Nortextil y Pat primo que tienen una acogida similar; después Sj jersey; con menor aceptación se encuentra la empresa Texgar y con un porcentaje inferior son otras empresas de comercialización de materias primas.

**PREGUNTA 6:** ¿Cuáles son sus proveedores de Insumos Textiles?

**TABLA N°16**

| PROVEEDOR INSUMOS | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------|------------|------------|
| D MAURY           | 18         | 11,71      |
| Pat primo         | 21         | 13,51      |
| Texgar            | 6          | 3,60       |
| Enkador           | 8          | 5,41       |
| Deltex            | 1          | 0,90       |
| Nortextil         | 11         | 7,21       |

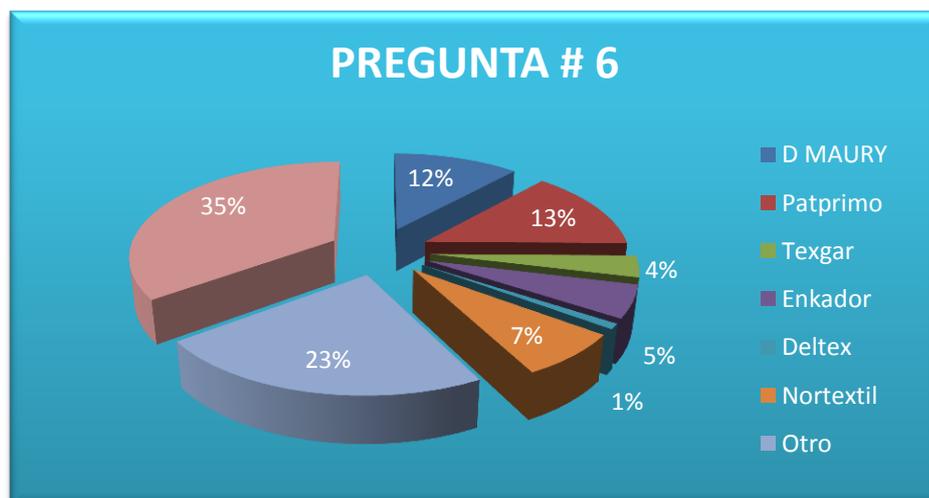
|              |            |               |
|--------------|------------|---------------|
| Otro         | 35         | 22,52         |
| No contesta  | 55         | 35,14         |
| <b>TOTAL</b> | <b>156</b> | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### GRÁFICO N°18



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### ANÁLISIS:

Interpretando el gráfico observamos que la mayoría de los encuestados se limitan a informarnos cuáles son sus proveedores, por otra parte la empresa que tiene mayor acogida en el mercado textil de insumos es Pat primo, en menor proporción los confeccionistas adquieren sus materias primas en D´maury; seguido por Nortextil; y por Enkador que tienen una frecuencia similar; con menor aceptación se encuentra la empresa Texgar y con un porcentaje inferior se ubica la empresa Deltex.

**PREGUNTA 7:** ¿Encuentra sus materias primas e insumos textiles en su solo lugar?

**TABLA N°17**

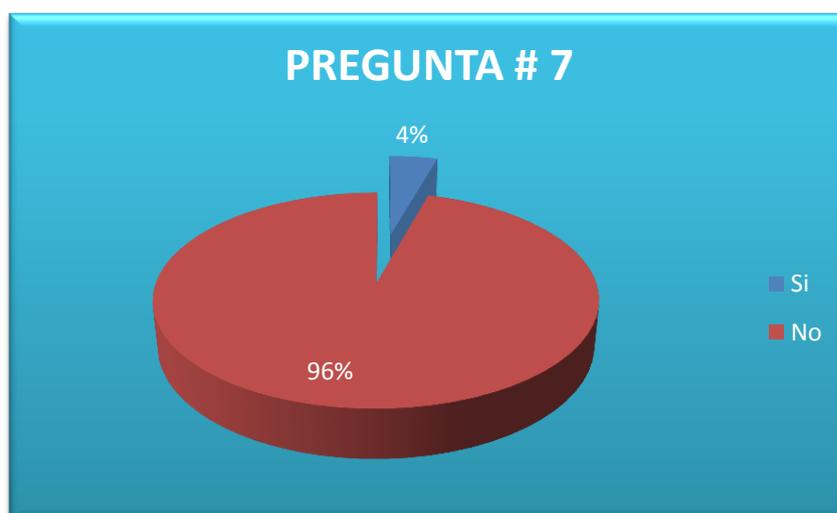
| COMPRA       | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|--------------|------------|---------------|
| Si           | 7          | 4,31          |
| No           | 149        | 95,69         |
| <b>TOTAL</b> | <b>156</b> | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°19**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### **ANÁLISIS:**

Después de interpretar observamos que la gran mayoría de productores confeccionistas textiles no encuentran sus materias primas e insumos textiles en un solo lugar, por otra parte con un porcentaje inferior se encuentran los productores que encuentran las materias primas en un solo lugar.

**PREGUNTA 8:** ¿Qué clase de telas o hilos adquiere normalmente y cuantos kilos?

**TABLA N°18**

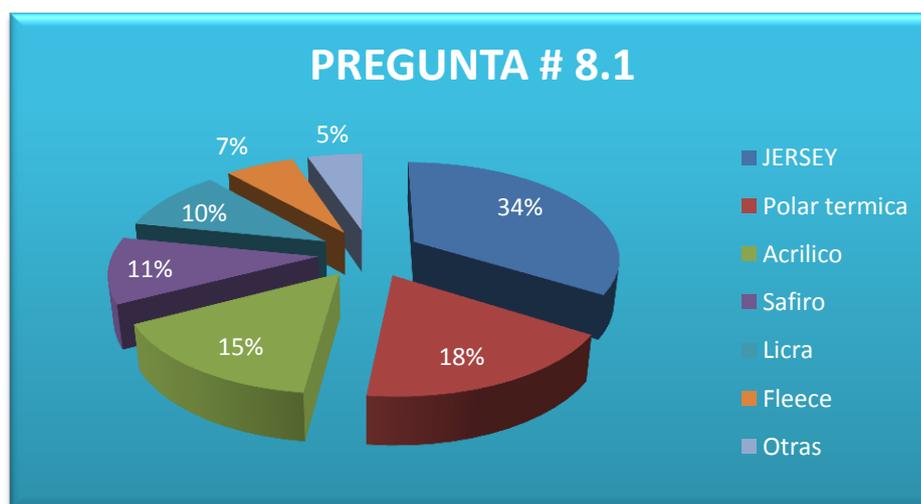
| TELA          | FRECUENCIA | %          |
|---------------|------------|------------|
| Jersey        | 53         | 33,97      |
| Polar térmica | 28         | 17,95      |
| Acrílico      | 24         | 15,38      |
| Zafiro        | 17         | 10,90      |
| Licra         | 16         | 10,26      |
| Fleece        | 10         | 6,41       |
| Otras         | 8          | 5,13       |
| <b>TOTAL</b>  | <b>156</b> | <b>100</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°20**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### **ANÁLISIS:**

Analizando el gráfico se puede observar que la tela con mayor aceptación en el mercado es la tela jersey, seguida de la tela polar térmica con una aceptación menor a la anterior mencionada, a continuación se ubica la

lana acrílica que presenta una acogida en el mercado no muy inferior a la tela polar, y las telas que siguen esta secuencia de aceptación en el mercado son: La lana Zafiro, la tela licra, la tela Fleece, y en un menor porcentaje otras telas de poca aceptación por los productores.

**TABLA N°19**

| TELA             | KILOS          | FRECUENCIA |
|------------------|----------------|------------|
| Jersey           | 52.417         | 53         |
| Polar<br>térmica | 25.116         | 28         |
| Acrílico         | 19.872         | 24         |
| Zafiro           | 13.294         | 17         |
| Licra            | 10.672         | 16         |
| Fleece           | 5.980          | 10         |
| Otras            | 4.048          | 8          |
| <b>TOTAL</b>     | <b>131.399</b> | <b>156</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°21**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Después de interpretar el gráfico se puede conocer la cantidad de kilos que demandan los productores y confeccionistas textiles de la ciudad, la cual tiene una coherencia con la aceptación de la tela o lana en el mercado, información presentada en el gráfico 8.1.

**PREGUNTA 9:** ¿Qué clase de insumos textiles adquiere normalmente para su producción y en qué cantidad?

**TABLA N°20**

| INSUMOS TEXTILES     | ROLLOS       |
|----------------------|--------------|
| HILO NORMAL          | 26280        |
| REATAS               | 13837        |
| ELÁSTICOS            | 18729        |
| <b>TOTAL INSUMOS</b> | <b>58846</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles.

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°22**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Como se visualiza en el gráfico se puede identificar la cantidad demandada en rollos de insumos cuantificados con esta medida, que son: hilo normal, elásticos y reatas, siendo el de mayor demanda en el mercado, el hilo normal puesto que es utilizado en toda la producción textil de la ciudad, seguido por los elásticos que son ocupados en la ciertas producciones y las reatas con un menor volumen de compra por los productores de la ciudad.

**TABLA N°21**

| <b>INSUMOS TEXTILES</b> | <b>UNIDADES</b> |
|-------------------------|-----------------|
| BOTONES                 | 14.582          |
| CIERRES                 | 23.742          |
| <b>TOTAL INSUMOS</b>    | <b>38.324</b>   |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles.

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°23**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Como se observa en el gráfico se puede determinar que los cierres son los insumos con principal acogida en cuanto a número de unidades en el mercado textil a diferencia de los botones con una acogida un tanto menor a los cierres.

**PREGUNTA 10:** ¿Por qué medio se enteró de la existencia de sus proveedores?

**TABLA N°22**

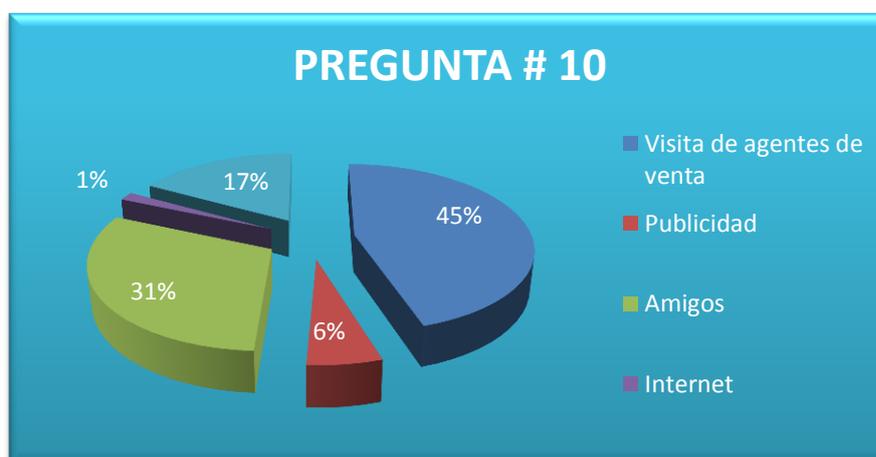
| ASPECTOS                   | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|----------------------------|------------|---------------|
| Visita de agentes de venta | 70         | 45,16         |
| Publicidad                 | 9          | 5,65          |
| Amigos                     | 48         | 30,65         |
| Internet                   | 3          | 1,61          |
| Otros                      | 26         | 16,94         |
| <b>TOTAL</b>               | <b>156</b> | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°24**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Después de identificar el gráfico, se analiza que el principal medio para que las empresas sepan de su existencia es la visita de agentes de ventas, seguido por la información proporcionada por amigos los cuales han avisado de la existencia de proveedores, por otra parte las personas saben de la existencia de proveedores por otros medios distintos a los planteados, en menor proporción saben de la existencia de proveedores por publicidad proporcionado por ellos mismos, y en último lugar información proporcionada por el internet.

**PREGUNTA 11:** ¿Cuál es la forma de pago para adquirir materias primas e insumos textiles?

**TABLA N°23**

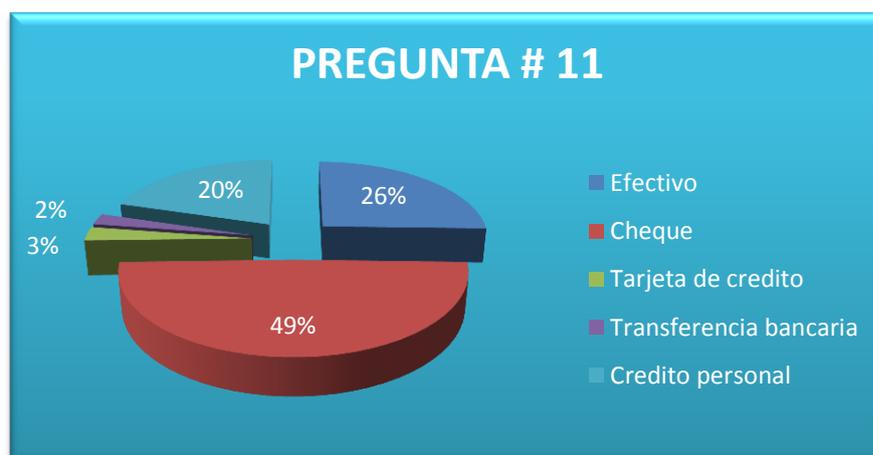
| <b>FORMAS DE PAGO</b>  | <b>FRECUENCIA</b> | <b>PORCENTAJE</b> |
|------------------------|-------------------|-------------------|
| Efectivo               | 40                | 25,42             |
| Cheque                 | 77                | 49,15             |
| Tarjeta de crédito     | 4                 | 2,83              |
| Transferencia bancaria | 4                 | 2,26              |
| Crédito personal       | 32                | 20,34             |
| <b>TOTAL</b>           | <b>156</b>        | <b>100,00</b>     |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°25**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**ANÁLISIS:**

Interpretando la tabla se identifica que la forma de pago preferida por el sector textil de Atuntaqui es el crédito personal por medio de cheque, la siguiente forma de pago con un porcentaje inferior es el pago en efectivo; otra de las maneras para cancelar a sus proveedores es la de pago con tarjeta de crédito; y la manera de pago con menor aceptación es la transferencia bancaria.

**PREGUNTA 12:** ¿Qué aspectos prefiere a la hora de realizar sus compras de materias primas e insumos textiles?

**TABLA N°24**

| ASPECTOS              | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------------|------------|------------|
| Atención al cliente   | 20         | 13,03      |
| Variedad de productos | 32         | 20,59      |
| Productos de calidad  | 37         | 23,53      |
| Facilidades de pago   | 33         | 21,43      |
| Precios               | 23         | 14,71      |

|                      |            |               |
|----------------------|------------|---------------|
| Todos los Anteriores | 10         | 6,72          |
| <b>TOTAL</b>         | <b>156</b> | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui  
**Año:** 2013

**GRÁFICO N°26**



**Elaborado por:** Los Autores  
**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui  
**Año:** 2013

### **ANÁLISIS:**

Después de examinar el gráfico se analiza que al momento de realizar una compra los productores se fijan en que el producto sea de calidad principalmente, después consideran aspectos como facilidad de pago y variedad de productos o diversificación de estos, con un menor porcentaje consideran el precio del producto, la atención al cliente es una particularidad que se toma con menor medida pero igualmente es importante.

**PREGUNTA 13:** ¿Estaría de acuerdo que en la ciudad de Atuntaqui se cree una Empresa Importadora y Comercializadora de materias primas e insumos textiles?

**TABLA N°25**

| <b>OPINIÓN</b> | <b>FRECUENCIA</b> | <b>PORCENTAJE</b> |
|----------------|-------------------|-------------------|
| De acuerdo     | 147               | 93,97             |
| Indeciso       | 7                 | 4,31              |
| Desacuerdo     | 3                 | 1,72              |
| <b>TOTAL</b>   | <b>156</b>        | <b>100,00</b>     |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°27**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**ANÁLISIS:**

Como se visualiza en el gráfico, en un porcentaje casi total de las personas encuestadas están de acuerdo con la Creación de una Importadora de materias primas en insumos textiles; seguido por un porcentaje muy inferior se encuentran las personas que están indecisas o es indiferente el que exista una Importadora en la ciudad; y en última instancia y con un porcentaje mínimo, se encuentran las personas que están en total desacuerdo con la creación de la Importadora.

### 3.10.2. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA TEXTIL DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI (OFERTANTES).

#### CUESTIONARIO:

**PREGUNTA 1:** ¿Cuál es la actividad principal de su negocio?

**TABLA N°26**

| ASPECTOS                  | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|---------------------------|------------|---------------|
| Venta de materias primas  | 2          | 22,22         |
| Venta de Insumos textiles | 2          | 22,22         |
| Las dos actividades       | 5          | 55,56         |
| <b>TOTAL</b>              | <b>9</b>   | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°28**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

#### ANÁLISIS:

Después identificar el gráfico se puede apreciar que en un mayor porcentaje los proveedores del sector textil existentes en la ciudad de Atuntaqui ofertan en mayor cantidad materias primas e insumos textiles como estrategia de mercado para atraer clientes y lograr posicionar sus productos, así también en un menor porcentaje los proveedores prefieren

tener en su oferta solo materias primas o solo insumos textiles por los altos costos que implica ofertar los dos factores productivos.

**PREGUNTA 2:** ¿Cuál es el origen de su mercadería?

**TABLA N°27**

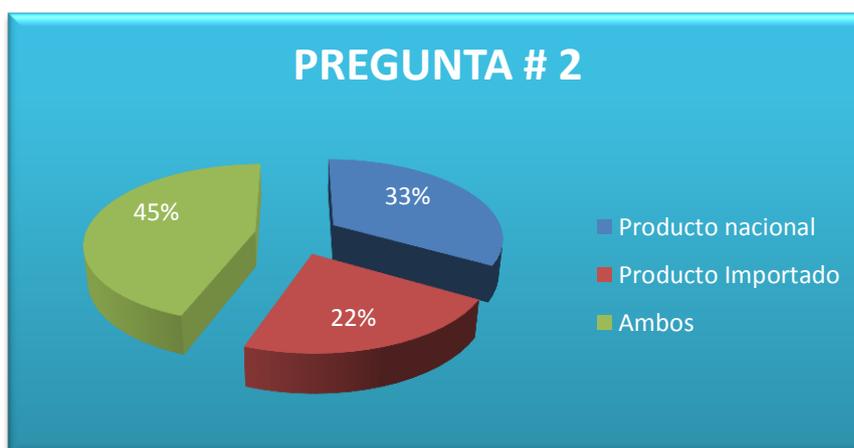
| ASPECTOS           | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|--------------------|------------|---------------|
| Producto nacional  | 3          | 33,33         |
| Producto Importado | 2          | 22,22         |
| Ambos              | 4          | 44,44         |
| <b>TOTAL</b>       | <b>9</b>   | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°29**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### **ANÁLISIS:**

Según el gráfico de la pregunta # 2 se puede analizar que los proveedores en un mayor porcentaje prefieren ofertar productos nacionales así como importados, para así cumplir con las expectativas de los productores y confeccionistas textiles de la ciudad, en segundo lugar podemos identificar que en una menor proporción los proveedores textiles

prefieren ofertar productos nacionales por la facilidad de adquisición que tienen y en un último plano podemos ver que los proveedores en un una mínima proporción ofertan productos importados por la dificultad que implica traer al país estos productos.

**PREGUNTA 3: ¿Cuál es la cantidad y el precio de los productos que oferta en su empresa?**

**TABLA N°28**

| TELA          | KILOS | PRECIO | OBSERVACIÓN |
|---------------|-------|--------|-------------|
| Jersey        | 34071 | 10,80  | POR KILO    |
| Polar térmica | 16325 | 7,20   | POR KILO    |
| Acrílico      | 12917 | 10,20  | POR KILO    |
| Zafiro        | 8641  | 8,00   | POR KILO    |
| Licra         | 6937  | 16,80  | POR KILO    |
| Fleece        | 3887  | 13,50  | POR KILO    |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**TABLA N°29**

| INSUMOS     | KILOS | PRECIO | OBSERVACIÓN |
|-------------|-------|--------|-------------|
| HILO NORMAL | 17082 | 2,60   | EL ROLLO    |
| BOTONES     | 9478  | 1,30   | EL CIENTO   |
| REATAS      | 8994  | 15,00  | EL ROLLO    |
| CIERRES     | 15432 | 22,00  | EL CIENTO   |
| ELÁSTICOS   | 12174 | 3,50   | EL ROLLO    |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**NOTA:**

Los datos obtenidos e indicados en los cuadros N° 27 y 28 son las cantidades de materias primas e insumos textiles que ofertan los proveedores en la ciudad de Atuntaqui, así como el precio al que

comercializan los mismos, datos que son considerados primordiales para el cálculo de la oferta actual.

**PREGUNTA 4:** ¿Cuáles son los aspectos que considera para la fijación de los precios de sus productos?

**TABLA N°30**

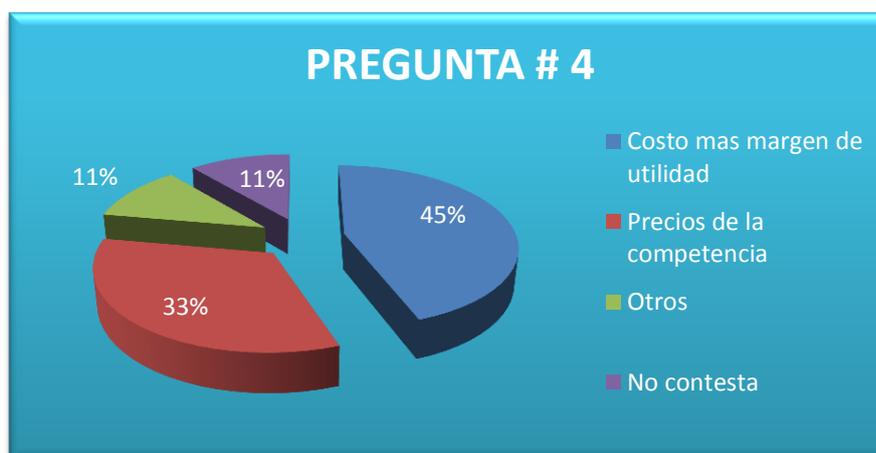
| ASPECTOS                     | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|------------------------------|------------|---------------|
| Costo más margen de utilidad | 4          | 44,44         |
| Precios de la competencia    | 3          | 33,33         |
| Otros                        | 1          | 11,11         |
| No contesta                  | 1          | 11,11         |
| <b>TOTAL</b>                 | <b>9</b>   | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°30**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## ANÁLISIS:

Examinando el gráfico se puede interpretar que la mayoría de proveedores textiles establecen los precios de sus productos mediante la estrategia del costo más el margen de utilidad, los cuales vienen seguidos por los proveedores que fijan sus precios en función de los precios de la competencia y solo un mínimo porcentaje de proveedores prefieren elegir otra estrategia distinta para su fijación de precios, así como también en el mismo porcentaje existen proveedores que se abstienen en contestar esta pregunta por políticas de sus empresas.

**PREGUNTA 5:** ¿Considera a la ciudad de Atuntaqui es un mercado?

**TABLA N°31**

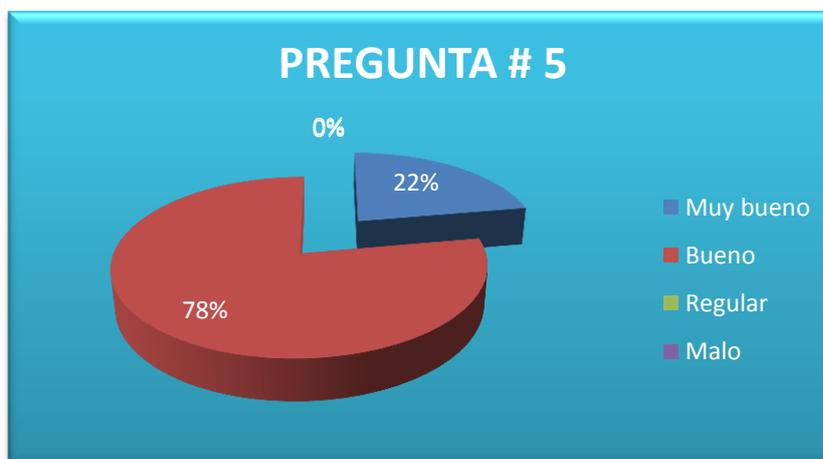
| ASPECTOS     | FRECUENCIA | PORCENTAJE    |
|--------------|------------|---------------|
| Muy bueno    | 2          | 22,22         |
| Bueno        | 7          | 77,78         |
| Regular      | 0          | 0,00          |
| Malo         | 0          | 0,00          |
| <b>TOTAL</b> | <b>9</b>   | <b>100,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**GRÁFICO N°31**



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

## **ANÁLISIS:**

Después de interpretar el gráfico se observa que el mayor porcentaje de proveedores textiles de la ciudad consideran que el mercado de Atuntaqui como un mercado bueno y en un porcentaje menor como un mercado muy bueno, y en mínima cantidad lo considera malo, lo cual viene dado por la gran demanda que tienen las materias primas e insumos textiles en la ciudad.

### **3.11. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

El análisis de la demanda nos permitirá determinar a los posibles consumidores de materias primas e insumos textiles de la ciudad de Atuntaqui, identificando los requerimientos y la capacidad de adquisición de los mismos

### **3.12. DEMANDA ACTUAL**

La demanda es la relación que existe entre bienes y servicios que los consumidores desean satisfacer y el poder adquisitivo que poseen para lograr satisfacerlo.

Con la aplicación de la encuesta se ha logrado identificar a la demanda actual referente a la variedad de materias primas e insumos textiles, así también como a la cantidad de kilos que aproximadamente los productores adquieren para realizar un pedido en condiciones normales.

La información obtenida fue proporcionada en forma clara y oportuna gracias a la investigación de campo que se realizó en el mercado textil de la ciudad, implementándose una encuesta, la cual fue dirigida a los productores y confeccionistas textiles de Atuntaqui.

En las siguientes tablas se detalla la información obtenida sobre la demanda actual de materias primas así como de insumos textiles:

**TABLA N°32**  
**DEMANDA ACTUAL DE MATERIAS PRIMAS (anual)**

| TELA          | KILOS            |
|---------------|------------------|
| Jersey        | 629.004          |
| Polar térmica | 301.392          |
| Acrílico      | 238.464          |
| Zafiro        | 159.528          |
| Licra         | 128.064          |
| Fleece        | 71.760           |
| Otras         | 48.576           |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1'576.788</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles.

**Año:** 2013

**TABLA N°33**  
**DEMANDA ACTUAL DE INSUMOS TEXTILES (anual)**

| INSUMOS TEXTILES     | ROLLOS O UNIDADES |
|----------------------|-------------------|
| HILO NORMAL          | 315.358 ROLLOS    |
| BOTONES              | 174.984 UNIDADES  |
| REATAS               | 166.042 ROLLOS    |
| CIERRES              | 284.898 UNIDADES  |
| ELÁSTICOS            | 224.747 ROLLOS    |
| <b>TOTAL INSUMOS</b> | <b>1'166.028</b>  |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Productores y Confeccionistas textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### 3.13. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta dos aspectos que se considera que son los principales referentes para poner en marcha el dinamismo de la producción y confección textil de la ciudad y son:

- El catastro de patentes municipales de grandes, medianas y pequeñas empresas confeccionistas textiles de la ciudad, la cual muestra un crecimiento considerable en los últimos años, dicho desarrollo se ha logrado gracias a la libre competencia que existe

en la ciudad, esta información fue proporcionada por el Departamento de Tesorería y Rentas del Gobierno Autónomo Descentralizado de Antonio Ante.

- La cantidad de personas que visitan la ciudad año tras año para participar, observar y comprar en las expo ferias que realiza la ciudad, las mismas que atraen tanto a visitantes nacionales como internacionales, los cuales pueden apreciar eventos como: pasarela, presentación de artistas en vivo, la mejor gastronomía de la ciudad y lo más importante diversas promociones, descuentos y rebajas de la confecciones textiles que ofertan los distintos productores de la ciudad; esta información fue proporcionada por la Cámara de Comercio de la ciudad.

Para proyectar la demanda del presente proyecto tomaremos la fórmula del monto que se presenta a continuación:

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

Dónde:

M = Último valor de serie histórica

C = Primer valor de serie histórica

n = Cantidad de datos

i = Tasa de Crecimiento

Con lo cual se procederá a despejar la formula y obtener el valor de “i”

**TABLA N°34  
CATASTRO DE PATENTES MUNICIPALES DE ATUNTAQUI.**

| <b>AÑO</b>  | <b>POBLACIÓN</b> |
|-------------|------------------|
| <b>2008</b> | 168              |
| <b>2009</b> | 181              |
| <b>2010</b> | 197              |
| <b>2011</b> | 216              |

2012

238

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Cámara de Comercio de Atuntaqui

**Año:** 2013

**Cálculo:**

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

$$238 = 168 (1 + i)^{5-1}$$

$$\frac{238}{168} = (1 + i)$$

$$1 + i = 1.090980326$$

$$i = 1.090980326 - 1$$

$$i = 0.090980326$$

**TABLA N°35**  
**VISITANTES A LA EXPO FERIA ATUNTAQUI**

| AÑO  | POBLACIÓN |
|------|-----------|
| 2008 | 120.000   |
| 2009 | 130.000   |
| 2010 | 142.000   |
| 2011 | 145.000   |
| 2012 | 150.000   |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Cámara de Comercio de Atuntaqui

**Año:** 2013

**Cálculo:**

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

$$150.000 = 120.000 (1 + i)^{5-1}$$

$$\frac{150.000}{120.000} = (1 + i)$$

$$1 + i = 1.057371263$$

$$i = 1.057371263 - 1$$

$$i = 0.057371263$$

Para el cálculo de la tasa de crecimiento del sector textil se tomó en cuenta los dos aspectos que principales que dan dinamismo a la producción y al crecimiento textil de la ciudad de Atuntaqui, como son: El catastro de patentes de las grandes, medianas y pequeñas empresas textiles de la ciudad y el número de visitantes a las Expo Ferias; Por lo que para la determinación de una tasa única que permita la proyección de la demanda se procede a promediar dichas tasas.

**Cálculo:**

$$i = 0.090980326 + 0.057371263$$

$$i = 0.14835159/2$$

$$i = 0.07417579$$

$$i = 7.42 \%$$

Para el cálculo de la proyección de la demanda se tomará como referencia la tela Jersey en materias primas e hilo normal en insumos textiles debido a que estos son los que muestran mayor demanda en el mercado.

**TABLA N°36  
PROYECCIÓN MATERIAS PRIMAS**

| TELA          | 2014             | 2015             | 2016             | 2017             | 2018             |
|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| JERSEY        | 675.661          | 725.779          | 779.614          | 837.442          | 899.560          |
| Polar térmica | 323.748          | 347.762          | 373.558          | 401.267          | 431.031          |
| Acrílico      | 256.152          | 275.153          | 295.562          | 317.486          | 341.036          |
| Zafiro        | 171.361          | 184.072          | 197.726          | 212.392          | 228.146          |
| Licra         | 137.563          | 147.767          | 158.728          | 170.502          | 183.149          |
| Fleece        | 77.083           | 82.801           | 88.942           | 95.540           | 102.626          |
| Otras         | 52.179           | 56.050           | 60.207           | 64.673           | 69.470           |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1'693.748</b> | <b>1'819.383</b> | <b>1'954.337</b> | <b>2'099.301</b> | <b>2'255.019</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

**TABLA N°37  
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE INSUMOS TEXTILES**

| <b>INSUMOS</b> | <b>2014</b>      | <b>2015</b>      | <b>2016</b>      | <b>2017</b>      | <b>2018</b>      |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| HILO NORMAL    | 338.750          | 363.877          | 390.867          | 419.860          | 451.004          |
| BOTONES        | 187.964          | 201.906          | 216.882          | 232.970          | 250.251          |
| REATAS         | 178.358          | 191.588          | 205.799          | 221.064          | 237.462          |
| CIERRES        | 306.031          | 328.731          | 353.115          | 379.307          | 407.443          |
| ELÁSTICOS      | 241.418          | 259.325          | 278.561          | 299.223          | 321.418          |
| <b>TOTAL</b>   | <b>1'252.519</b> | <b>1'345.426</b> | <b>1'445.224</b> | <b>1'552.425</b> | <b>1'667.577</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

### **3.14. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta son todos los productos y servicios que se encuentran en el mercado a disposición de los clientes, quienes tienen la necesidad de satisfacer sus demandas a distintos precios y cantidades.

Generalmente la oferta es directamente proporcional al precio, por ejemplo si en el mercado existen muchos oferentes el precio disminuirá para poder captar más mercado y viceversa.

En la investigación de la oferta realizada en la ciudad de Atuntaqui se pudo determinar que existen 8 empresas que se dedican específicamente a la comercialización de materias primas y 3 específicamente a la comercialización de insumos textiles.

Así también, existen empresas productoras textiles que adquieren sus materias primas e insumos textiles en ciudades como Otavalo, Quito, entre otras. Y en el exterior en países como Colombia y Perú.

### **3.15. OFERTA ACTUAL**

Para obtener la información de la oferta actual se basó en los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta al mercado local.

A continuación se detalla la oferta de materias primas e insumos textiles:

**TABLA N°38  
OFERTA ACTUAL DE MATERIAS PRIMAS**

| TELA          | KILOS            |
|---------------|------------------|
| JERSEY        | 408.853          |
| Polar térmica | 195.905          |
| Acrílico      | 155.002          |
| Zafiro        | 103.693          |
| Licra         | 83.242           |
| Fleece        | 46.644           |
| Otras         | 31.574           |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1'024.912</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Empresas proveedoras textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

**TABLA N°39  
OFERTA ACTUAL DE INSUMOS TEXTILES**

| INSUMOS TEXTILES     | KILOS          |
|----------------------|----------------|
| HILO NORMAL          | 204.982        |
| BOTONES              | 113.740        |
| REATAS               | 107.927        |
| CIERRES              | 185.184        |
| ELÁSTICOS            | 146.085        |
| <b>TOTAL INSUMOS</b> | <b>757.918</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Empresas proveedoras textiles de Atuntaqui

**Año:** 2013

### 3.16. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para el cálculo de la tasa de crecimiento del sector textil se consideró los dos aspectos principales para el dinamismo de la producción, así como para el crecimiento textil de la ciudad de Atuntaqui, como son: El catastro de patentes municipales de empresas textiles de la ciudad (información tomada del cuadro N°33 y calculada en la pág. 95) y el número de visitantes a las expo ferias que se realiza cada año en el cantón(información tomada del cuadro N°34 y calculada en la pág. 95),

cálculo que fue realizado anteriormente en la proyección de la demanda ubicada en la pág.96.

Para el cálculo de la proyección de la oferta se tomó como referencia la tela Jersey en materias primas e hilo normal en insumos textiles debido a que estos son los que muestran mayor oferta en el mercado.

**TABLA N°40  
PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE MATERIAS PRIMAS**

| <b>TELA</b>   | <b>2014</b>      | <b>2015</b>      | <b>2016</b>      | <b>2017</b>      | <b>2018</b>      |
|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| JERSEY        | 439.180          | 471.756          | 506.749          | 544.337          | 584.714          |
| Polar térmica | 210.436          | 226.045          | 242.813          | 260.823          | 280.170          |
| Acrílico      | 166.499          | 178.849          | 192.115          | 206.366          | 221.673          |
| Zafiro        | 111.385          | 119.647          | 128.522          | 138.055          | 148.295          |
| Licra         | 89.416           | 96.049           | 103.173          | 110.826          | 119.047          |
| Fleece        | 50.104           | 53.820           | 57.813           | 62.101           | 66.707           |
| Otras         | 33.916           | 36.432           | 39.135           | 42.037           | 45.156           |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1'100.936</b> | <b>1'182.599</b> | <b>1'270.319</b> | <b>1'364.546</b> | <b>1'465.762</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°41  
PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE INSUMOS TEXTILES**

| <b>INSUMOS</b> | <b>2014</b>    | <b>2015</b>    | <b>2016</b>    | <b>2017</b>      | <b>2018</b>      |
|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|
| HILO NORMAL    | 220.187        | 236.520        | 254.064        | 272.909          | 293.152          |
| BOTONES        | 122.176        | 131.239        | 140.974        | 151.430          | 162.663          |
| REATAS         | 115.933        | 124.532        | 133.769        | 143.692          | 154.350          |
| CIERRES        | 198.920        | 213.675        | 229.525        | 246.550          | 264.838          |
| ELÁSTICOS      | 156.921        | 168.561        | 181.064        | 194.495          | 208.922          |
| <b>TOTAL</b>   | <b>814.138</b> | <b>874.527</b> | <b>939.396</b> | <b>1'009.076</b> | <b>1'083.925</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

### 3.17. PROYECCIÓN DEMANDA INSATISFECHA

**TABLA N°42  
BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE MATERIAS PRIMAS**

| <b>TELA JERSEY</b>        |         |         |                 |
|---------------------------|---------|---------|-----------------|
| AÑO                       | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014                      | 439.180 | 675.661 | -236.481        |
| 2015                      | 471.756 | 725.779 | -254.022        |
| 2016                      | 506.749 | 779.614 | -272.865        |
| 2017                      | 544.337 | 837.442 | -293.105        |
| 2018                      | 584.714 | 899.560 | -314.846        |
| <b>TELA POLAR TÉRMICA</b> |         |         |                 |
| AÑO                       | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014                      | 210.436 | 323.748 | -113.312        |
| 2015                      | 226.045 | 347.762 | -121.717        |
| 2016                      | 242.813 | 373.558 | -130.745        |
| 2017                      | 260.823 | 401.267 | -140.443        |
| 2018                      | 280.170 | 431.031 | -150.861        |
| <b>LANA ACRÍLICA</b>      |         |         |                 |
| AÑO                       | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014                      | 166.499 | 256.152 | -89.653         |
| 2015                      | 178.849 | 275.153 | -96.303         |
| 2016                      | 192.115 | 295.562 | -103.447        |
| 2017                      | 206.366 | 317.486 | -111.120        |
| 2018                      | 221.673 | 341.036 | -119.362        |
| <b>LANA ZAFIRO</b>        |         |         |                 |
| AÑO                       | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014                      | 111.385 | 171.361 | -59.976         |
| 2015                      | 119.647 | 184.072 | -64.425         |
| 2016                      | 128.522 | 197.726 | -69.204         |
| 2017                      | 138.055 | 212.392 | -74.337         |
| 2018                      | 148.295 | 228.146 | -79.851         |
| <b>TELA LICRA</b>         |         |         |                 |
| AÑO                       | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014                      | 89.416  | 137.563 | -48.147         |
| 2015                      | 96.049  | 147.767 | -51.718         |
| 2016                      | 103.173 | 158.728 | -55.555         |
| 2017                      | 110.826 | 170.502 | -59.676         |
| 2018                      | 119.047 | 183.149 | -64.102         |
| <b>TELA FLEECE</b>        |         |         |                 |
| AÑO                       | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014                      | 50.104  | 77.083  | -26.979         |
| 2015                      | 53.820  | 82.801  | -28.980         |

|      |        |         |         |
|------|--------|---------|---------|
| 2016 | 57.813 | 88.942  | -31.130 |
| 2017 | 62.101 | 95.540  | -33.439 |
| 2018 | 66.707 | 102.626 | -35.919 |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

**TABLA N°43**  
**BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA INSUMOS TEXTILES**

| <b>HILO NORMAL</b> |         |         |                 |
|--------------------|---------|---------|-----------------|
| AÑO                | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014               | 220.187 | 338.750 | -118.562        |
| 2015               | 236.520 | 363.877 | -127.357        |
| 2016               | 254.064 | 390.867 | -136.804        |
| 2017               | 272.909 | 419.860 | -146.951        |
| 2018               | 293.152 | 451.004 | -157.851        |
| <b>BOTONES</b>     |         |         |                 |
| AÑO                | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014               | 122.176 | 187.964 | -65.787         |
| 2015               | 131.239 | 201.906 | -70.667         |
| 2016               | 140.974 | 216.882 | -75.909         |
| 2017               | 151.430 | 232.970 | -81.539         |
| 2018               | 162.663 | 250.251 | -87.588         |
| <b>REATAS</b>      |         |         |                 |
| AÑO                | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014               | 115.933 | 178.358 | -62.425         |
| 2015               | 124.532 | 191.588 | -67.056         |
| 2016               | 133.769 | 205.799 | -72.030         |
| 2017               | 143.692 | 221.064 | -77.372         |
| 2018               | 154.350 | 237.462 | -83.112         |
| <b>CIERRES</b>     |         |         |                 |
| AÑO                | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014               | 198.920 | 306.031 | -107.111        |
| 2015               | 213.675 | 328.731 | -115.056        |
| 2016               | 229.525 | 353.115 | -123.590        |
| 2017               | 246.550 | 379.307 | -132.758        |
| 2018               | 264.838 | 407.443 | -142.605        |
| <b>ELÁSTICOS</b>   |         |         |                 |
| AÑO                | OFERTA  | DEMANDA | D. INSATISFECHA |
| 2014               | 156.921 | 241.418 | -84.496         |
| 2015               | 168.561 | 259.325 | -90.764         |
| 2016               | 181.064 | 278.561 | -97.496         |

|      |         |         |          |
|------|---------|---------|----------|
| 2017 | 194.495 | 299.223 | -104.728 |
| 2018 | 208.922 | 321.418 | -112.496 |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

Mediante un análisis enfocado en la demanda y considerando los recursos económicos, vemos factible captar el 40% de la demanda insatisfecha que se encuentra distribuida en los productores textiles que adquieren sus productos en las ciudades de Otavalo, Quito, Guayaquil y Cuenca, puesto que la oferta se torna bastante baja en relación a la demanda, con lo cual se pretende ingresar en el mercado.

### **3.18. PROPUESTA DE MARKETING**

- **PRODUCTO**

Nuestra cartera de productos ofertará al mercado una amplia gama de materias primas así como de insumos textiles, en un solo lugar como: jersey, polar térmica, lana acrílica, lana zafiro, tela licra, tela fleece e insumos textiles tales como, hilo normal, botones, reatas, cierres y elásticos.

- **PRECIO**

El precio de introducción al mercado de las diferentes materias primas e insumos textiles se establece en relación del costo, más un margen de utilidad, con lo cual se determina un precio menor al de la competencia.

- **PLAZA**

La ubicación de nuestro local comercial será estratégico debido a su ubicación céntrica con respecto a la ciudad, así también que se cuenta con vías de acceso de calidad para la distribución de los productos.

La empresa distribuirá trípticos en ferias, presentaciones de confecciones textiles, exhibiciones de nuevas colecciones y desfiles de modas, para de esta manera captar la atención de nuestros posibles clientes.

- **PROMOCIÓN**

Como la empresa recién está empezando su actividad comercial vemos factible realizar una publicidad radial ya que nuestra fuerza de ventas son los vendedores.

La publicidad contratada es un spot publicitario en la radio Los Lagos, la cual consta de 4 mensajes diarios de lunes a viernes en la mañana, en los cortes comerciales de la programación diaria de la mencionada estación.

Esta estrategia publicitaria consta de un valor de \$50,00 dólares (incluido IVA) mensuales.

Además se elaborará volantes en los cuales se mostrará información sobre la empresa y sus productos, con un costo de \$40,00 dólares las 300 unidades.

## **CONCLUSIÓN**

Los resultados obtenidos de la investigación de campo, se confirma que existe una demanda insatisfecha de materias primas pero sobre todo de insumos textiles, además que los productos a comercializarse tienen una gran aceptación, como también la no existencia de competencia local para abastecer en su totalidad insumos textiles, lo que hace atractiva la propuesta de la creación de la Empresa Importadora y Comercializadora.

A pesar de los esfuerzos realizados al mercado competitivo de la ciudad de Atuntaqui, no nos facilitaron apertura a más información.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para analizar el tamaño del proyecto se tomó en cuenta principalmente indicadores como la demanda insatisfecha, recursos económicos y humanos disponibles, así como también es importante considerar el espacio físico que se necesita para adecuadamente la logística de nuestra mercadería.

Se debe tomar en cuenta que los recursos económicos deben ser los suficientes y correctamente utilizados e invertidos en la puesta en marcha del proyecto considerando que estos deben cubrir gastos fijos como: gasto sueldos y salarios, gasto arriendo, así también gastos variables como por ejemplo gastos servicios básicos entre otros.

Para el funcionamiento de la Empresa Importadora se requiere un espacio físico de 128 m<sup>2</sup>; tomando en cuenta que los costos para la adquisición de un terreno y la construcción física de una empresa en la ciudad son muy elevados, así también se observó que no existe la oferta de espacios físicos para la compra directa de los mismos, por tal motivo se ha llegado a la conclusión que para comenzar la actividad económica de la empresa es factible el arriendo de un inmueble.

#### 4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

##### 4.2.1. MACRO LOCALIZACIÓN

**TABLA N°44**  
**MACRO LOCALIZACIÓN**

| MACRO LOCALIZACIÓN |                                      |
|--------------------|--------------------------------------|
| <b>PROVINCIA</b>   | Imbabura                             |
| <b>CANTÓN</b>      | Antonio Ante                         |
| <b>SITUACIÓN</b>   | Noroeste de la provincia de Imbabura |
| LIMITES            |                                      |
| <b>NORTE</b>       | Cantón Ibarra                        |

|                   |                            |
|-------------------|----------------------------|
| <b>SUR</b>        | Cantón Otavalo             |
| <b>ESTE</b>       | Cerro Imbabura             |
| <b>OESTE</b>      | Cantón Cotacachi y Urcuquí |
| <b>SUPERFICIE</b> | 79 km <sup>2</sup>         |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Gobierno Autónomo de Antonio Ante

**Año:** 2013

La localización o ubicación del proyecto, está en Ecuador, en la provincia de Imbabura, cantón de Antonio Ante, ciudad de Atuntaqui, Cabecera Cantonal ubicada a 12 Km., al Sur Oeste de Ibarra y al Noroeste de Imbabura con una Superficie de 79 km<sup>2</sup>; Su clima es seco y templado y su temperatura anual promedio de 18 °C, su altura es de 2.387 m.s.n.m. conformada por una población de 45.184 Habitantes; (proyección censo 2.001). Sus límites son: al norte cantón Ibarra, al sur cantón Otavalo, al este el cerro Imbabura, al oeste el cantón Cotacachi y Urcuquí.

### GRÁFICO N°32 UBICACIÓN MACRO DEL PROYECTO



**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Cartas topográficas digitales 2012.

**Año:** 2013

## 4.2.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Nuestra empresa se ubicará en la ciudad de Atuntaqui en las calles Sucre entre Amazonas y Olmedo, esta es una excelente ubicación debido a que se encuentra en excelente lugar el cual cuenta con excelente accesibilidad tanto sea peatonal como carrozable, además se encuentra a media cuadra del parque central y junto al banco Produbanco lo cual es un factor a favor de la empresa puesto que nuestros posibles clientes podrán llegar con gran facilidad a ella.

### 4.2.2.1. CROQUIS DE LA UBICACIÓN

#### GRÁFICO N°33 UBICACIÓN MICRO DEL PROYECTO



**Elaborado por:** Los Autores  
**Fuente:** Cartas topográficas digitales 2012.  
**Año:** 2013

- Espacio físico
- Ubicación
- Costo del establecimiento
- Flujo de personas

- Competencia
- Servicios básicos
- Facilidad de vías de acceso
- Seguridad policial
- Transporte

Para optar por el lugar donde se instaurará la empresa importadora de materias primas e insumos se consideraron inicialmente las siguientes opciones:

#### 4.2.3. EVALUACIÓN DE FACTORES COMPARATIVOS

##### SELECCIÓN DE LUGARES:

**A=SECTOR PANAMERICANA**

**B=SECTOR DEL MERCADO MUNICIPAL**

**C= SECTOR PARQUE CENTRAL**

**TABLA N°45  
FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

| FACTORES DE LOCALIZACIÓN | PORCENTAJE |
|--------------------------|------------|
| ESPACIO FÍSICO           | 20         |
| UBICACIÓN                | 15         |
| COSTO DEL LUGAR          | 10         |
| FLUJO DE PERSONAS        | 10         |
| COMPETENCIA              | 5          |
| SERVICIOS BÁSICOS        | 10         |
| FACILIDAD VÍAS DE ACCESO | 8          |
| SEGURIDAD                | 10         |
| GENERACIÓN DE EMPLEO     | 12         |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°46  
PRIORIZACIÓN DE FACTORES**

| FACTORES DE LOCALIZACIÓN | %          | PONDERACIÓN | A          |           | B          |           | C          |           |
|--------------------------|------------|-------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
|                          |            |             | %          | VALOR     | %          | VALOR     | %          | VALOR     |
| ESPACIO FÍSICO           | 20         | 0,2         | 15%        | 15        | 15%        | 15        | 20%        | 20        |
| UBICACIÓN                | 15         | 0,15        | 10%        | 10        | 14%        | 14        | 15%        | 15        |
| COSTO DEL LUGAR          | 10         | 0,1         | 5%         | 5         | 8%         | 8         | 5%         | 5         |
| FLUJO DE PERSONAS        | 10         | 0,1         | 6%         | 6         | 9%         | 9         | 8%         | 8         |
| COMPETENCIA              | 5          | 0,05        | 4%         | 4         | 4%         | 4         | 4%         | 4         |
| SERVICIOS BÁSICOS        | 10         | 0,1         | 10%        | 10        | 10%        | 10        | 10%        | 10        |
| VÍAS DE ACCESO           | 8          | 0,08        | 8%         | 8         | 4%         | 4         | 5%         | 5         |
| SEGURIDAD POLICIAL       | 10         | 0,1         | 8%         | 8         | 9%         | 9         | 10%        | 10        |
| GENERACIÓN DE EMPLEO     | 12         | 0,12        | 10%        | 10        | 10%        | 10        | 12%        | 12        |
| <b>TOTAL</b>             | <b>100</b> | <b>1</b>    | <b>76%</b> | <b>76</b> | <b>83%</b> | <b>83</b> | <b>89%</b> | <b>89</b> |

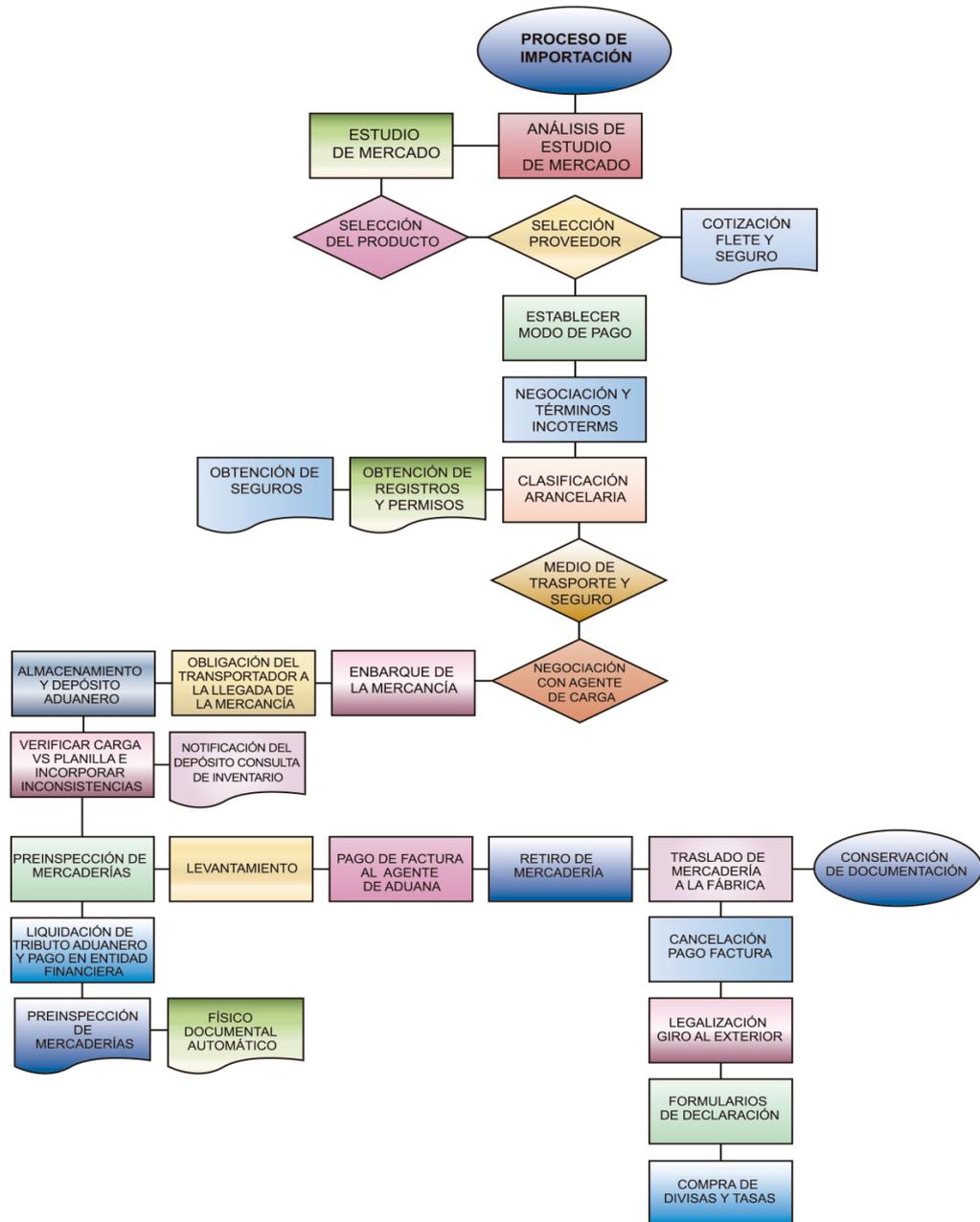
**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

### **4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

La ingeniería del proyecto permitirá determinar la correcta distribución de los espacios físicos, análisis de requerimientos y selección de maquinaria y equipos, talento humano, así como de diversos aspectos que se requieren para la puesta en marcha del proyecto.

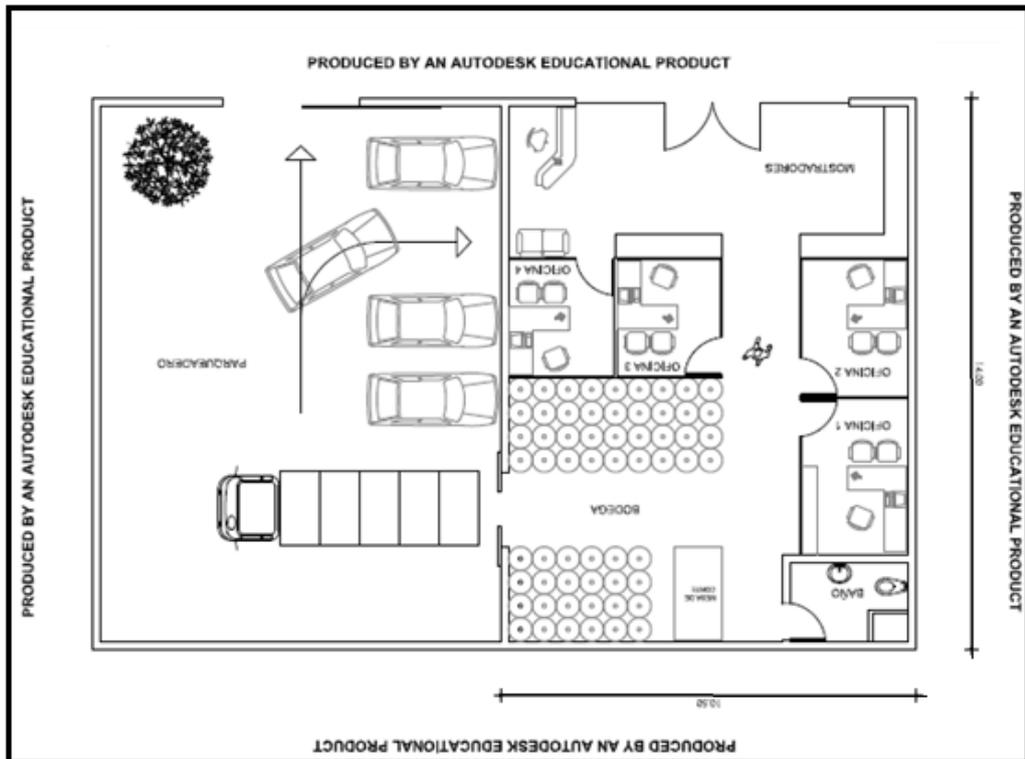
### 4.3.1. PROCESO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

**GRAFICO N°34  
CUADRO DE PROCESOS**



**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

## GRÁFICO N°36 PLANO ARQUITECTÓNICO



**Elaborado por:** Arq. Diego Acosta  
**Escala:** 1:50  
**Año:** 2013

### 4.3.2. INFRAESTRUCTURA FÍSICA

Para el funcionamiento de la Empresa Importadora se requiere un espacio físico de 147 m<sup>2</sup>; tomando en cuenta que los costos para la adquisición de un terreno y la construcción física de una empresa en la ciudad son muy elevados, así también se observó que no existe la oferta de espacios físicos para la compra directa de los mismos, por tal motivo se ha llegado a la conclusión que para comenzar la actividad económica de la empresa es factible el arriendo de un inmueble.

#### 4.3.2.1. ÁREA DE GERENCIA

Para el área de gerencia se destinará de 9m<sup>2</sup> de espacio físico en donde se ubicara un escritorio, un sillón ejecutivo, dos sillas, un teléfono, un computador con impresora.

#### **4.3.2.2. ÁREA FINANCIERA**

Para el área financiera se empleará 9m<sup>2</sup> de espacio físico en donde se ubicara un escritorio, un sillón, dos sillas, un teléfono fax, un archivador, una computadora y una impresora multifunción.

#### **4.3.2.3. ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS**

Para el área de comercio exterior y compras se designará 12.5m<sup>2</sup> de espacio físico en donde se ubicará dos escritorios, dos sillones, dos sillas, un computador, un teléfono, una impresora multifunción.

#### **4.3.2.4. ÁREA DE SECRETARÍA**

Para el área de secretaria se destinará un espacio físico de 9m<sup>2</sup> en donde se ubicara un escritorio con un sillón, dos sillas, una computadora, un teléfono, una impresora multifunción y un archivador.

#### **4.3.2.5. ÁREA DE VENTAS**

Para el área de ventas se utilizará una superficie de 40m<sup>2</sup> para lo cual se ubicará un counter, un escritorio, un sillón, dos sillas, una computadora, una impresora, un exhibidor para muestras.

#### **4.3.2.6. ÁREA DE BODEGA**

Para el espacio físico de bodega se destinará una superficie de 45m<sup>2</sup> en el cual se ubicará un escritorio, una silla, una computadora y cuatro estanterías para la logística de la mercadería.

### **4.4. PRESUPUESTO TÉCNICO**

#### **4.4.1. INVERSIÓN FIJA**

Constituyen aquellos activos tangibles necesarios para arrancar con la actividad de servicios comercial de importación, en este tipo de inversión se identifican los siguientes activos:

##### **4.4.1.1. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

La tecnología y equipos de cómputo necesarios para el funcionamiento de la empresa son:

**TABLA N°47  
EQUIPO DE CÓMPUTO**

| <b>EQUIPO DE CÓMPUTO</b>       |          |             |                    |
|--------------------------------|----------|-------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN                    | CANTIDAD | V. UNITARIO | TOTAL              |
| Computadores                   | 6        | \$ 720,00   | \$ 4.320,00        |
| Impresoras Multifunción        | 5        | \$ 62,00    | \$ 310,00          |
| Wireless                       | 1        | \$ 55,00    | \$ 55,00           |
| <b>TOTAL EQUIPO DE CÓMPUTO</b> |          |             | <b>\$ 4.685,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** World Computers

**Año:** 2013

#### **4.4.1.2. MUEBLES Y ENSERES**

Se requiere los siguientes muebles y enseres para la puesta en marcha de la empresa, se detalla a continuación:

**TABLA N°48  
MUEBLES Y ENSERES**

| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>       |          |             |                    |
|--------------------------------|----------|-------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN                    | CANTIDAD | V. UNITARIO | TOTAL              |
| Escritorios                    | 7        | \$ 147,32   | \$ 1.031,24        |
| Sillones ejecutivos            | 1        | \$ 168,75   | \$ 168,75          |
| Sillones                       | 5        | \$ 107,14   | \$ 535,70          |
| Sillas                         | 11       | \$ 31,25    | \$ 343,75          |
| Extintor                       | 4        | \$ 15,00    | \$ 60,00           |
| Counter                        | 1        | \$ 600,00   | \$ 600,00          |
| Archivadores                   | 3        | \$ 66,96    | \$ 200,88          |
| Estanterías (Racks)            | 8        | \$ 300,00   | \$ 2.400,00        |
| Exhibidor                      | 1        | \$ 350,00   | \$ 350,00          |
| <b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b> |          |             | <b>\$ 5.690,32</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Línea Nueva

**Año:** 2013

#### 4.4.1.3. EQUIPOS DE OFICINA

Para el correcto funcionamiento de la empresa se requerirán los siguientes equipos de oficina.

**TABLA N°49  
EQUIPOS DE OFICINA**

| <b>EQUIPOS DE OFICINA</b>      |                 |                    |                  |
|--------------------------------|-----------------|--------------------|------------------|
| <b>DESCRIPCIÓN</b>             | <b>CANTIDAD</b> | <b>V. UNITARIO</b> | <b>TOTAL</b>     |
| Teléfonos-Fax                  | 2               | \$ 91,44           | \$ 182,88        |
| Teléfonos                      | 3               | \$ 60,96           | \$ 182,88        |
| <b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA</b> |                 |                    | <b>\$ 365,76</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** World Computers

**Año:** 2013

#### 4.4.1.4. VEHÍCULO

**TABLA N°50  
VEHÍCULO**

| <b>CONCEPTO</b>        | <b>MARCA</b> | <b>MOTOR</b>  | <b>COSTO TOTAL</b>  |
|------------------------|--------------|---------------|---------------------|
| <b>VEHÍCULO-CAMIÓN</b> | HINO         | 4000<br>TURBO | <b>\$ 36.400,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Patio tuerca

**Año:** 2013

#### 4.4.1.5. ARRIENDO

**TABLA N°51  
VALORACIÓN DEL LOCAL COMERCIAL**

| <b>CONCEPTO</b>                 | <b>EXTENSIÓN</b> | <b>VALOR MENSUAL</b> |
|---------------------------------|------------------|----------------------|
| <b>ARRIENDO LOCAL COMERCIAL</b> | 128 M2           | <b>\$ 500,00</b>     |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Tejidos Karman

**Año:** 2013

El local comercial estará ubicado en la ciudad de Atuntaqui, específicamente en las calles Sucre entre Amazonas y Olmedo junto al banco Produbanco; para el arriendo del local se deberá cancelar una garantía de 1000 USD, el cual por su monto es considerado para el cálculo de gastos de constitución.

#### 4.4.1.6. RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA

**TABLA N°52  
RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA**

| DETALLE                     | VALOR               |
|-----------------------------|---------------------|
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN      | \$ 4.685,00         |
| MUEBLES Y ENSERES           | \$ 5.690,32         |
| EQUIPOS DE OFICINA          | \$ 365,76           |
| ARRIENDO LOCAL COMERCIAL    | \$ 500,00           |
| VEHÍCULO                    | \$ 36.400,00        |
| <b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b> | <b>\$ 47.641,08</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 4.4.2.1. RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA

**TABLA N°53  
RESUMEN INVERSIÓN FIJA**

| DETALLE                     | VALOR               |
|-----------------------------|---------------------|
| INVERSIÓN FIJA              | \$ 47.141,08        |
| <b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b> | <b>\$ 47.141,08</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 4.4.2. INVERSIÓN VARIABLE

La inversión variable tendrá un incremento del 4,16% por cada año, tomando en cuenta que es la tasa de inflación con la que finalizó en el 2012, a excepción de aquellos rubros que provienen de las tablas preestablecidas como depreciaciones y gastos financieros.

#### 4.4.3.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

El personal que se requiere para el funcionamiento de la empresa es el siguiente:

- Gerente
- Contador
- Ing. Comercio Exterior
- Asistente de Comercio Exterior
- Vendedores
- Secretaria
- Jefe de bodega
- Estibadores

**TABLA N°54  
GASTOS ADMINISTRATIVOS**

| <b>REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO</b> |                 |                   |                    |                         |
|--|-----------------|-------------------|--------------------|-------------------------|
| <b>CARGO</b>                           | <b>CANTIDAD</b> | <b>S.B.U.</b>     | <b>TOTAL</b>       | <b>TOTAL TRIMESTRAL</b> |
| GERENTE                                | 1               | \$ 800,00         | \$ 800,00          | \$ 2.400,00             |
| CONTADOR                               | 1               | \$ 650,00         | \$ 650,00          | \$ 1.950,00             |
| JEFE DPTO. COM. EXTERIOR               | 1               | \$ 650,00         | \$ 650,00          | \$ 1.950,00             |
| ASISTENTE COM. EXTERIOR                | 1               | \$ 400,00         | \$ 400,00          | \$ 1.200,00             |
| SECRETARIA                             | 1               | \$ 318,00         | \$ 318,00          | \$ 954,00               |
| VENEDORES                              | 2               | \$ 400,00         | \$ 800,00          | \$ 2.400,00             |
| BODEGUERO                              | 1               | \$ 318,00         | \$ 318,00          | \$ 954,00               |
| ESTIBADOR                              | 2               | \$ 318,00         | \$ 636,00          | \$ 1.908,00             |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>10</b>       | <b>\$3.854,00</b> | <b>\$ 4.572,00</b> | <b>\$ 13.716,00</b>     |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 4.4.3.2. GASTOS GENERALES

**TABLA N°55  
GASTOS GENERALES**

| <b>DETALLE</b>                | <b>VALOR</b>     | <b>VALOR TRIMESTRAL</b> |
|-------------------------------|------------------|-------------------------|
| SUMINISTROS DE OFICINA        | \$ 46,50         | \$ 139,50               |
| INSUMOS DE LIMPIEZA           | \$ 61,00         | \$ 183,00               |
| ELECTRICIDAD                  | \$ 30,00         | \$ 90,00                |
| AGUA POTABLE                  | \$ 20,00         | \$ 60,00                |
| MANTENIMIENTO                 | \$ 100,00        | \$ 300,00               |
| PUBLICIDAD                    | \$ 90,00         | \$ 270,00               |
| TELÉFONO                      | \$ 40,00         | \$ 120,00               |
| ARRIENDO                      | \$ 500,00        | \$ 1.500,00             |
| INTERNET                      | \$ 20,00         | \$ 60,00                |
| <b>TOTAL GASTOS GENERALES</b> | <b>\$ 907,50</b> | <b>\$ 2.722,50</b>      |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 4.4.3.3. RESUMEN DE LA INVERSIÓN VARIABLE

**TABLA N°56  
RESUMEN DE LA INVERSIÓN VARIABLE**

| <b>DETALLE</b>                  | <b>VALOR</b>         |
|---------------------------------|----------------------|
| MERCADERÍA                      | \$ 195.667,31        |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS          | \$ 13.716,00         |
| GASTOS GENERALES                | \$ 2.722,50          |
| <b>TOTAL INVERSIÓN VARIABLE</b> | <b>\$ 212.105,81</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 4.4.4. CAPITAL DE TRABAJO

Como capital de operación del proyecto ha programado, establecerlo para tres meses a fin de poder entrar en operación, asignando un presupuesto de arranque, siendo un tiempo considerable, el mismo que queda estructurado en los siguientes rubros:

**TABLA N°57  
CAPITAL DE TRABAJO**

| <b>DETALLE</b>                  | <b>VALOR ANUAL</b> | <b>VALOR TRIMESTRAL</b> |
|---------------------------------|--------------------|-------------------------|
| GASTOS ADMINISTRATIVOS          | \$ 54.864,00       | \$ 13.716,00            |
| GASTOS GENERALES                | \$ 10.890,00       | \$ 2.722,50             |
| <b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b> |                    | <b>\$ 16.438,50</b>     |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

#### 4.4.5. INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

**TABLA N°58  
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO**

| <b>DETALLE</b>                      | <b>TOTAL</b>         |
|-------------------------------------|----------------------|
| INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA           | \$ 47.141,08         |
| INVERSIÓN VARIABLE                  | \$ 212.105,81        |
| <b>INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO</b> | <b>\$ 259.246,89</b> |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

#### 4.5. FINANCIAMIENTO

El proyecto contará con fuentes de financiamiento, tanto con recursos propios como también de un crédito en el sistema financiero, que estará distribuido de la siguiente manera: 30% aporte propio y 70% sistema financiero.

## CAPÍTULO V

### 5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

#### 5.1. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El presente proyecto de importación y comercialización de materias primas e insumos textiles, de acuerdo a los resultados preliminares establece el siguiente estado de situación:

#### IMPORTEXTILEC Cía. Ltda. BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL AÑO 0

|                                    |                      |                                   |                      |
|------------------------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------|
| <b>ACTIVOS:</b>                    |                      | <b>PASIVOS NO CORRIENTES:</b>     |                      |
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b>          |                      | Deuda por pagar L.P.              | \$ 181.472,82        |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | \$ 16.438,50         | <b>TOTAL PASIVOS</b>              | <b>\$ 181.472,82</b> |
| Inventario de mercadería           | \$ 195.667,31        |                                   |                      |
| <b>TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES</b>   | <b>\$ 212.105,81</b> | <b>PATRIMONIO</b>                 |                      |
|                                    |                      | Inversión propia                  | \$ 77.774,07         |
| <b>ACTIVOS NO CORRIENTES:</b>      |                      | <b>TOTAL PATRIMONIO</b>           | <b>\$ 77.774,07</b>  |
| Equipos de computación             | \$ 4.685,00          |                                   |                      |
| Muebles y Enseres                  | \$ 5.690,32          |                                   |                      |
| Equipos de oficina                 | \$ 365,76            |                                   |                      |
| Vehículo                           | \$ 36.400,00         |                                   |                      |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>         | <b>\$ 47.141,08</b>  |                                   |                      |
|                                    |                      | <b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b> | <b>\$ 259.246,89</b> |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>               | <b>\$ 259.246,89</b> |                                   |                      |

Elaborado por: Los Autores

#### 5.2. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA

Para el cálculo del precio de venta al público tanto de materias primas como de insumos textiles se consideró un 15% de utilidad sobre el costo final de adquisición.

**TABLA N°59  
PRECIO MATERIAS PRIMAS**

| <b>JERSEY</b>        |          |
|----------------------|----------|
| DESCRIPCIÓN          | VALOR    |
| COSTO POR KILO       | 8,00     |
| MARGEN DE UTILIDAD   | 10%      |
| PVP                  | 8,80     |
| <b>POLAR TÉRMICA</b> |          |
| DESCRIPCIÓN          | VALOR    |
| COSTO POR KILO       | \$ 6,00  |
| MARGEN DE UTILIDAD   | 10%      |
| PVP                  | \$ 6,60  |
| <b>ACRÍLICA</b>      |          |
| DESCRIPCIÓN          | VALOR    |
| COSTO POR KILO       | \$ 8,00  |
| MARGEN DE UTILIDAD   | 10%      |
| PVP                  | \$ 8,80  |
| <b>ZAFIRO</b>        |          |
| DESCRIPCIÓN          | VALOR    |
| COSTO POR KILO       | \$ 6,50  |
| MARGEN DE UTILIDAD   | 10%      |
| PVP                  | \$ 7,15  |
| <b>LICRA</b>         |          |
| DESCRIPCIÓN          | VALOR    |
| COSTO POR KILO       | \$ 12,50 |
| MARGEN DE UTILIDAD   | 10%      |
| PVP                  | \$ 13,75 |
| <b>FLEECE</b>        |          |
| DESCRIPCIÓN          | VALOR    |
| COSTO POR KILO       | \$ 10,00 |
| MARGEN DE UTILIDAD   | 10%      |
| PVP                  | \$ 11,00 |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

**TABLA N°60  
PRECIO INSUMOS TEXTILES**

| <b>HILO NORMAL</b> |          |
|--------------------|----------|
| DESCRIPCIÓN        | VALOR    |
| COSTO POR ROLLO    | 2,00     |
| MARGEN DE UTILIDAD | 10%      |
| PVP                | 2,20     |
| <b>BOTONES</b>     |          |
| DESCRIPCIÓN        | VALOR    |
| COSTO POR UNIDAD   | \$ 0,01  |
| MARGEN DE UTILIDAD | 10%      |
| PVP                | \$ 0,01  |
| <b>CIERRES</b>     |          |
| DESCRIPCIÓN        | VALOR    |
| COSTO POR UNIDAD   | \$ 0,15  |
| MARGEN DE UTILIDAD | 15%      |
| PVP                | \$ 0,17  |
| <b>REATAS</b>      |          |
| DESCRIPCIÓN        | VALOR    |
| COSTO POR ROLLO    | \$ 12,50 |
| MARGEN DE UTILIDAD | 10%      |
| PVP                | \$ 13,75 |
| <b>ELÁSTICOS</b>   |          |
| DESCRIPCIÓN        | VALOR    |
| COSTO POR ROLLO    | \$ 2,00  |
| MARGEN DE UTILIDAD | 10%      |
| PVP                | \$ 2,20  |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

### **5.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS**

Son los valores obtenidos por la venta de las materias primas e insumos textiles que comercializará la Empresa Importadora en su vida útil; los mismos que servirán para cubrir todos los gastos que se incurrirán en la misma.

Para determinar los ingresos que proporciona la empresa, se procedió de la siguiente manera: se captará el 40% de la demanda insatisfecha de materias primas e insumos textiles multiplicado por el precio de cada uno de estos. Este proceso se efectuará en todos los años considerados como vida útil del proyecto (5 años) y estableciendo tanto la cantidad como el precio, los mismos que se detallan en el Estudio de Mercado, así también se considera la inflación anual acumulada del 4,16% al 31 de diciembre del 2012, dato proporcionado por el Banco Central del Ecuador.

**TABLA N°61  
PROYECCIÓN DE INGRESOS EN MATERIAS PRIMAS**

| MATERIAS PRIMAS           | AÑOS          |               |                 |                 |                 |
|---------------------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                           | 1             | 2             | 3               | 4               | 5               |
| <b>TELA JERSEY</b>        |               |               |                 |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 94593         | 101609        | 109146          | 117242          | 125938          |
| PRECIO                    | \$ 9,17       | \$ 9,55       | \$ 9,94         | \$ 10,36        | \$ 10,79        |
| INGRESOS                  | \$ 867.042,62 | \$ 970.100,62 | \$ 1.085.408,24 | \$ 1.214.421,50 | \$ 1.358.769,47 |
| <b>TELA POLAR TÉRMICA</b> |               |               |                 |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 45325         | 48687         | 52298           | 56177           | 60344           |
| PRECIO                    | \$ 6,87       | \$ 7,16       | \$ 7,46         | \$ 7,77         | \$ 8,09         |
| INGRESOS                  | \$ 311.587,50 | \$ 348.623,26 | \$ 390.061,14   | \$ 436.424,40   | \$ 488.298,46   |
| <b>LANA ACRÍLICA</b>      |               |               |                 |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 35861         | 38521         | 41379           | 44448           | 47745           |
| PRECIO                    | \$ 9,17       | \$ 9,55       | \$ 9,94         | \$ 10,36        | \$ 10,79        |
| INGRESOS                  | \$ 328.707,69 | \$ 367.778,38 | \$ 411.493,08   | \$ 460.403,76   | \$ 515.128,05   |
| <b>LANA ZAFIRO</b>        |               |               |                 |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 23991         | 25770         | 27682           | 29735           | 31941           |
| PRECIO                    | \$ 7,45       | \$ 7,76       | \$ 8,08         | \$ 8,42         | \$ 8,77         |
| INGRESOS                  | \$ 178.668,23 | \$ 199.905,00 | \$ 223.666,01   | \$ 250.251,29   | \$ 279.996,54   |
| <b>TELA LICRA</b>         |               |               |                 |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 19259         | 20687         | 22222           | 23870           | 25641           |
| PRECIO                    | \$ 14,32      | \$ 14,92      | \$ 15,54        | \$ 16,18        | \$ 16,86        |
| INGRESOS                  | \$ 275.825,32 | \$ 308.610,33 | \$ 345.292,22   | \$ 386.334,18   | \$ 432.254,44   |

| <b>TELA FLEECE</b> |                        |                        |                        |                        |                        |
|--------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| CANTIDAD EN KILOS  | 10792                  | 11592                  | 12452                  | 13376                  | 14368                  |
| PRECIO             | \$ 11,46               | \$ 11,93               | \$ 12,43               | \$ 12,95               | \$ 13,49               |
| INGRESOS           | \$ 123.645,83          | \$ 138.342,56          | \$ 154.786,17          | \$ 173.184,29          | \$ 193.769,23          |
| <b>TOTAL</b>       | <b>\$ 2.085.477,19</b> | <b>\$ 2.333.360,16</b> | <b>\$ 2.610.706,86</b> | <b>\$ 2.921.019,42</b> | <b>\$ 3.268.216,19</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°62  
PROYECCIÓN DE INGRESOS EN INSUMOS TEXTILES**

| <b>INSUMOS TEXTILES</b> | <b>AÑOS</b>          |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                         | <b>1</b>             | <b>2</b>             | <b>3</b>             | <b>4</b>             | <b>5</b>             |
| <b>HILO NORMAL</b>      |                      |                      |                      |                      |                      |
| CANTIDAD EN ROLLOS      | 47425                | 50943                | 54721                | 58780                | 63141                |
| PRECIO                  | \$ 2,29              | \$ 2,39              | \$ 2,49              | \$ 2,59              | \$ 2,70              |
| INGRESOS                | \$ 108.675,18        | \$ 121.592,47        | \$ 136.045,14        | \$ 152.215,67        | \$ 170.308,25        |
| <b>BOTONES</b>          |                      |                      |                      |                      |                      |
| CANTIDAD EN UNIDADES    | 26315                | 28267                | 30364                | 32616                | 35035                |
| PRECIO                  | \$ 0,0115            | \$ 0,0119            | \$ 0,0124            | \$ 0,0129            | \$ 0,0135            |
| INGRESOS                | \$ 301,51            | \$ 337,34            | \$ 377,44            | \$ 422,30            | \$ 472,50            |
| <b>CIERRES</b>          |                      |                      |                      |                      |                      |
| CANTIDAD EN UNIDADES    | 15361                | 16500                | 17724                | 19039                | 20451                |
| PRECIO                  | \$ 0,18              | \$ 0,19              | \$ 0,19              | \$ 0,20              | \$ 0,21              |
| INGRESOS                | \$ 2.759,93          | \$ 3.087,98          | \$ 3.455,02          | \$ 3.865,69          | \$ 4.325,17          |
| <b>REATAS</b>           |                      |                      |                      |                      |                      |
| CANTIDAD EN ROLLOS      | 24970                | 26822                | 28812                | 30949                | 33245                |
| PRECIO                  | \$ 14,32             | \$ 14,92             | \$ 15,54             | \$ 16,18             | \$ 16,86             |
| INGRESOS                | \$ 357.621,79        | \$ 400.129,26        | \$ 447.689,23        | \$ 500.902,24        | \$ 560.440,24        |
| <b>ELÁSTICOS</b>        |                      |                      |                      |                      |                      |
| CANTIDAD EN ROLLOS      | 33798                | 36305                | 38998                | 41891                | 44999                |
| PRECIO                  | \$ 2,29              | \$ 2,39              | \$ 2,49              | \$ 2,59              | \$ 2,70              |
| INGRESOS                | \$ 77.449,85         | \$ 86.655,65         | \$ 96.955,67         | \$ 108.479,97        | \$ 121.374,07        |
| <b>TOTAL</b>            | <b>\$ 546.808,25</b> | <b>\$ 611.802,71</b> | <b>\$ 684.522,50</b> | <b>\$ 765.885,87</b> | <b>\$ 856.920,22</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°63  
PROYECCIÓN TOTAL DE INGRESOS**

| PRODUCTOS<br>TEXTILES                 | AÑOS                   |                        |                        |                        |                        |
|---------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
|                                       | 1                      | 2                      | 3                      | 4                      | 5                      |
| TOTAL INGRESOS<br>MATERIAS<br>PRIMAS  | \$ 2.085.477,19        | \$ 2.333.360,16        | \$ 2.610.706,86        | \$ 2.921.019,42        | \$ 3.268.216,19        |
| TOTAL INGRESOS<br>INSUMOS<br>TEXTILES | \$ 546.808,25          | \$ 611.802,71          | \$ 684.522,50          | \$ 765.885,87          | \$ 856.920,22          |
| <b>TOTAL INGRESOS<br/>FINAL</b>       | <b>\$ 2.632.285,45</b> | <b>\$ 2.945.162,86</b> | <b>\$ 3.295.229,36</b> | <b>\$ 3.686.905,29</b> | <b>\$ 4.125.136,41</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

#### **5.4. DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS**

Son todas las obligaciones que contrae la Empresa Importadora para cumplir con las necesidades y expectativas de los clientes, y de esta manera ofertar materias primas e insumos textiles de calidad.

La determinación de los costos y gastos se las realizó en base a todas las transacciones que se efectuarán en el proyecto.

#### 5.4.1. DETERMINACIÓN DE COMPRA DE MATERIA PRIMA

**TABLA N°64  
AÑO 0**

| DESCRIPCIÓN             | CANTIDAD       | V.<br>UNITARIO | V. TOTAL             |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------------|
| <b>MATERIAS PRIMAS</b>  |                |                |                      |
| Tele Jersey             | 7.338 KILOS    | \$ 8,00        | \$ 58.706,93         |
| Tela Polar térmica      | 3.516 KILOS    | \$ 6,00        | \$ 21.097,40         |
| Lana Acrílica           | 2.782 KILOS    | \$ 8,00        | \$ 22.256,53         |
| Lana Zafiro             | 1.861 KILOS    | \$ 6,50        | \$ 12.097,58         |
| Tela Licra              | 1.494 KILOS    | \$ 12,50       | \$ 18.675,83         |
| Tela Fleece             | 837 KILOS      | \$ 10,00       | \$ 8.372,00          |
| <b>INSUMOS TEXTILES</b> |                |                |                      |
| Hilo normal             | 3.679 ROLLOS   | \$ 2,00        | \$ 7.358,40          |
| Botones                 | 2.041 UNIDADES | \$ 0,01        | \$ 20,41             |
| Cierres                 | 1.937 UNIDADES | \$ 0,15        | \$ 290,58            |
| Reatas                  | 3.324 ROLLOS   | \$ 12,50       | \$ 41.547,50         |
| Elásticos               | 2.622 ROLLOS   | \$ 2,00        | \$ 5.244,13          |
| <b>TOTAL</b>            |                |                | <b>\$ 195.667,31</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°65  
PROYECCIÓN DE COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS**

| MATERIAS PRIMAS           | AÑOS          |               |               |                 |                 |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
|                           | 1             | 2             | 3             | 4               | 5               |
| <b>TELA JERSEY</b>        |               |               |               |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 94593         | 101609        | 109146        | 117242          | 125938          |
| PRECIO                    | \$ 8,33       | \$ 8,68       | \$ 9,04       | \$ 9,42         | \$ 9,81         |
| INGRESOS                  | \$ 788.220,57 | \$ 881.909,65 | \$ 986.734,76 | \$ 1.104.019,54 | \$ 1.235.244,97 |
| <b>TELA POLAR TÉRMICA</b> |               |               |               |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 45325         | 48687         | 52298         | 56177           | 60344           |
| PRECIO                    | \$ 6,25       | \$ 6,51       | \$ 6,78       | \$ 7,06         | \$ 7,36         |
| INGRESOS                  | \$ 283.261,36 | \$ 316.930,23 | \$ 354.601,04 | \$ 396.749,45   | \$ 443.907,69   |
| <b>LANA ACRÍLICA</b>      |               |               |               |                 |                 |
| CANTIDAD EN KILOS         | 35861         | 38521         | 41379         | 44448           | 47745           |
| PRECIO                    | \$ 8,33       | \$ 8,68       | \$ 9,04       | \$ 9,42         | \$ 9,81         |
| INGRESOS                  | \$ 298.825,17 | \$ 334.343,98 | \$ 374.084,61 | \$ 418.548,88   | \$ 468.298,23   |
| <b>LANA ZAFIRO</b>        |               |               |               |                 |                 |

|                    |                        |                        |                        |                        |                        |
|--------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| CANTIDAD EN KILOS  | 23991                  | 25770                  | 27682                  | 29735                  | 31941                  |
| PRECIO             | \$ 6,77                | \$ 7,05                | \$ 7,35                | \$ 7,65                | \$ 7,97                |
| INGRESOS           | \$ 162.425,66          | \$ 181.731,82          | \$ 203.332,74          | \$ 227.501,18          | \$ 254.542,31          |
| <b>TELA LICRA</b>  |                        |                        |                        |                        |                        |
| CANTIDAD EN KILOS  | 19259                  | 20687                  | 22222                  | 23870                  | 25641                  |
| PRECIO             | \$ 13,02               | \$ 13,56               | \$ 14,13               | \$ 14,71               | \$ 15,33               |
| INGRESOS           | \$ 250.750,29          | \$ 280.554,85          | \$ 313.902,02          | \$ 351.212,89          | \$ 392.958,58          |
| <b>TELA FLEECE</b> |                        |                        |                        |                        |                        |
| CANTIDAD EN KILOS  | 10792                  | 11592                  | 12452                  | 13376                  | 14368                  |
| PRECIO             | \$ 10,42               | \$ 10,85               | \$ 11,30               | \$ 11,77               | \$ 12,26               |
| INGRESOS           | \$ 112.405,30          | \$ 125.765,97          | \$ 140.714,70          | \$ 157.440,26          | \$ 176.153,85          |
| <b>TOTAL</b>       | <b>\$ 1.895.888,36</b> | <b>\$ 2.121.236,51</b> | <b>\$ 2.373.369,88</b> | <b>\$ 2.655.472,20</b> | <b>\$ 2.971.105,63</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

**TABLA N°66  
PROYECCIÓN DE COMPRA DE INSUMOS TEXTILES**

| INSUMOS TEXTILES     | AÑOS         |               |               |               |               |
|----------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                      | 1            | 2             | 3             | 4             | 5             |
| <b>HILO NORMAL</b>   |              |               |               |               |               |
| CANTIDAD EN ROLLOS   | 47425        | 50943         | 54721         | 58780         | 63141         |
| PRECIO               | \$ 2,08      | \$ 2,17       | \$ 2,26       | \$ 2,35       | \$ 2,45       |
| INGRESOS             | \$ 98.795,61 | \$ 110.538,61 | \$ 123.677,40 | \$ 138.377,88 | \$ 154.825,68 |
| <b>BOTONES</b>       |              |               |               |               |               |
| CANTIDAD EN UNIDADES | 26315        | 28267         | 30364         | 32616         | 35035         |
| PRECIO               | \$ 0,0104    | \$ 0,0108     | \$ 0,0113     | \$ 0,0118     | \$ 0,0123     |
| INGRESOS             | \$ 274,10    | \$ 306,68     | \$ 343,13     | \$ 383,91     | \$ 429,54     |
| <b>CIERRES</b>       |              |               |               |               |               |
| CANTIDAD EN UNIDADES | 15361        | 16500         | 17724         | 19039         | 20451         |
| PRECIO               | \$ 0,16      | \$ 0,16       | \$ 0,17       | \$ 0,18       | \$ 0,18       |
| INGRESOS             | \$ 2.399,94  | \$ 2.685,20   | \$ 3.004,37   | \$ 3.361,47   | \$ 3.761,02   |
| <b>REATAS</b>        |              |               |               |               |               |

|                    |                      |                      |                      |                      |                      |
|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| CANTIDAD EN ROLLOS | 24970                | 26822                | 28812                | 30949                | 33245                |
| PRECIO             | \$ 13,02             | \$ 13,56             | \$ 14,13             | \$ 14,71             | \$ 15,33             |
| INGRESOS           | \$ 325.110,72        | \$ 363.753,87        | \$ 406.990,21        | \$ 455.365,67        | \$ 509.491,12        |
| <b>ELÁSTICOS</b>   |                      |                      |                      |                      |                      |
| CANTIDAD EN ROLLOS | 33798                | 36305                | 38998                | 41891                | 44999                |
| PRECIO             | \$ 2,08              | \$ 2,17              | \$ 2,26              | \$ 2,35              | \$ 2,45              |
| INGRESOS           | \$ 70.408,95         | \$ 78.777,87         | \$ 88.141,52         | \$ 98.618,16         | \$ 110.340,06        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>\$ 496.989,32</b> | <b>\$ 556.062,22</b> | <b>\$ 622.156,62</b> | <b>\$ 696.107,09</b> | <b>\$ 778.847,43</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°67  
PROYECCIÓN TOTAL DE COMPRAS**

| PRODUCTOS TEXTILES            | AÑOS                   |                        |                        |                        |                        |
|-------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
|                               | 1                      | 2                      | 3                      | 4                      | 5                      |
| TOTAL COMPRA MATERIAS PRIMAS  | \$ 1.895.888,36        | \$ 2.121.236,51        | \$ 2.373.369,88        | \$ 2.655.472,20        | \$ 2.971.105,63        |
| TOTAL COMPRA INSUMOS TEXTILES | \$ 496.989,32          | \$ 556.062,22          | \$ 622.156,62          | \$ 696.107,09          | \$ 778.847,43          |
| <b>TOTAL INGRESOS FINAL</b>   | <b>\$ 2.392.877,68</b> | <b>\$ 2.677.298,73</b> | <b>\$ 2.995.526,49</b> | <b>\$ 3.351.579,29</b> | <b>\$ 3.749.953,05</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

## 5.4.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

**TABLA N°68  
GASTOS ADMINISTRATIVOS**

| DETALLE  | AÑOS                |                     |                     |                     |                     |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|  | 1                   | 2                   | 3                   | 4                   | 5                   |
| <b>GERENTE</b>                                       |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>SALARIO BASE</b>                                  | <b>\$ 800,00</b>    |                     |                     |                     |                     |
| Salario mensual                                      | \$ 833,28           | \$ 867,94           | \$ 904,05           | \$ 941,66           | \$ 980,83           |
| Salario anual  | \$ 9.999,36         | \$ 10.415,33        | \$ 10.848,61        | \$ 11.299,91        | \$ 11.769,99        |
| Aporte patronal                                      | \$ 1.212,92         | \$ 1.263,38         | \$ 1.315,94         | \$ 1.370,68         | \$ 1.427,70         |
| Décimo tercero                                       | \$ 833,28           | \$ 867,94           | \$ 904,05           | \$ 941,66           | \$ 980,83           |
| Décimo Cuarto  | \$ 318,00           | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           |
| Vacaciones   |                     | \$ 36,16            | \$ 37,67            | \$ 39,24            | \$ 40,87            |
| Fondos de reserva                                    |                     | \$ 867,94           | \$ 904,05           | \$ 941,66           | \$ 980,83           |
| <b>TOTAL</b>   | <b>\$ 13.196,84</b> | <b>\$ 14.649,94</b> | <b>\$ 15.259,38</b> | <b>\$ 15.894,17</b> | <b>\$ 16.555,36</b> |
| <b>CONTADOR (A)</b>                                  |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>SALARIO BASE</b>                                  | <b>\$ 650,00</b>    |                     |                     |                     |                     |
| Salario mensual                                      | \$ 677,04           | \$ 705,20           | \$ 734,54           | \$ 765,10           | \$ 796,93           |
| Salario anual  | \$ 8.124,48         | \$ 8.462,46         | \$ 8.814,50         | \$ 9.181,18         | \$ 9.563,12         |
| Aporte patronal                                      | \$ 985,50           | \$ 1.026,50         | \$ 1.069,20         | \$ 1.113,68         | \$ 1.160,01         |
| Décimo tercero                                       | \$ 677,04           | \$ 705,20           | \$ 734,54           | \$ 765,10           | \$ 796,93           |
| Décimo Cuarto  | \$ 318,00           | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           |
| Vacaciones   |                     | \$ 29,38            | \$ 30,61            | \$ 31,88            | \$ 33,21            |
| Fondos de reserva                                    |                     | \$ 705,20           | \$ 734,54           | \$ 765,10           | \$ 796,93           |
| <b>TOTAL</b>   | <b>\$ 10.782,06</b> | <b>\$ 11.965,18</b> | <b>\$ 12.462,93</b> | <b>\$ 12.981,39</b> | <b>\$ 13.521,42</b> |
| <b>JEFE DEL DPTO. DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS</b> |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>SALARIO BASE</b>                                  | <b>\$ 650,00</b>    |                     |                     |                     |                     |
| Salario mensual                                      | \$ 677,04           | \$ 705,20           | \$ 734,54           | \$ 765,10           | \$ 796,93           |
| Salario anual  | \$ 8.124,48         | \$ 8.462,46         | \$ 8.814,50         | \$ 9.181,18         | \$ 9.563,12         |
| Aporte patronal                                      | \$ 985,50           | \$ 1.026,50         | \$ 1.069,20         | \$ 1.113,68         | \$ 1.160,01         |
| Décimo tercero                                       | \$ 677,04           | \$ 705,20           | \$ 734,54           | \$ 765,10           | \$ 796,93           |
| Décimo Cuarto  | \$ 318,00           | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           |
| Vacaciones   |                     | \$ 29,38            | \$ 30,61            | \$ 31,88            | \$ 33,21            |
| Fondos de reserva                                    |                     | \$ 705,20           | \$ 734,54           | \$ 765,10           | \$ 796,93           |
| <b>TOTAL</b>   | <b>\$ 10.782,06</b> | <b>\$ 11.965,18</b> | <b>\$ 12.462,93</b> | <b>\$ 12.981,39</b> | <b>\$ 13.521,42</b> |

| <b>ASISTENTE DEL DPTO. DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS</b> |                     |                     |                     |                     |                     |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>SALARIO BASE</b>                                       | <b>\$ 400,00</b>    |                     |                     |                     |                     |
| Salario mensual   | \$ 416,64           | \$ 433,97           | \$ 452,03           | \$ 470,83           | \$ 490,42           |
| Salario anual   | \$ 4.999,68         | \$ 5.207,67         | \$ 5.424,31         | \$ 5.649,96         | \$ 5.884,99         |
| Aporte patronal   | \$ 606,46           | \$ 631,69           | \$ 657,97           | \$ 685,34           | \$ 713,85           |
| Décimo tercero  | \$ 416,64           | \$ 433,97           | \$ 452,03           | \$ 470,83           | \$ 490,42           |
| Décimo Cuarto   | \$ 318,00           | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           |
| Vacaciones  |                     | \$ 18,08            | \$ 18,83            | \$ 19,62            | \$ 20,43            |
| Fondos de reserva   |                     | \$ 433,97           | \$ 452,03           | \$ 470,83           | \$ 490,42           |
| <b>TOTAL</b>  | <b>\$ 6.757,42</b>  | <b>\$ 7.490,58</b>  | <b>\$ 7.802,19</b>  | <b>\$ 8.126,76</b>  | <b>\$ 8.464,84</b>  |
| <b>SECRETARIA</b>   |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>SALARIO BASE</b>                                       | <b>\$ 318,00</b>    |                     |                     |                     |                     |
| Salario mensual   | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           | \$ 389,88           |
| Salario anual   | \$ 3.974,75         | \$ 4.140,10         | \$ 4.312,32         | \$ 4.491,72         | \$ 4.678,57         |
| Aporte patronal   | \$ 482,14           | \$ 502,19           | \$ 523,08           | \$ 544,85           | \$ 567,51           |
| Décimo tercero  | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           | \$ 389,88           |
| Décimo Cuarto   | \$ 318,00           | \$ 331,23           | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           |
| Vacaciones  |                     | \$ 14,38            | \$ 14,97            | \$ 15,60            | \$ 16,25            |
| Fondos de reserva   |                     | \$ 345,01           | \$ 359,36           | \$ 374,31           | \$ 389,88           |
| <b>TOTAL</b>  | <b>\$ 5.437,34</b>  | <b>\$ 6.022,92</b>  | <b>\$ 6.273,47</b>  | <b>\$ 6.534,45</b>  | <b>\$ 6.806,28</b>  |
| <b>TOTAL GASTOS ADM.</b>                                  | <b>\$ 46.955,72</b> | <b>\$ 52.093,80</b> | <b>\$ 54.260,91</b> | <b>\$ 56.518,16</b> | <b>\$ 58.869,31</b> |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

### 5.4.3. GASTOS DE VENTAS

**TABLA N°69  
GASTOS DE VENTAS**

| <b>DETALLE</b>      | <b>AÑOS</b>      |              |              |              |              |
|---------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                     | <b>1</b>         | <b>2</b>     | <b>3</b>     | <b>4</b>     | <b>5</b>     |
| <b>VENEDORES</b>    |                  |              |              |              |              |
| <b>SALARIO BASE</b> | <b>\$ 800,00</b> |              |              |              |              |
| Salario mensual     | \$ 833,28        | \$ 867,94    | \$ 904,05    | \$ 941,66    | \$ 980,83    |
| Salario anual       | \$ 9.999,36      | \$ 10.415,33 | \$ 10.848,61 | \$ 11.299,91 | \$ 11.769,99 |
| Aporte patronal     | \$ 1.212,92      | \$ 1.263,38  | \$ 1.315,94  | \$ 1.370,68  | \$ 1.427,70  |
| Décimo tercero      | \$ 833,28        | \$ 867,94    | \$ 904,05    | \$ 941,66    | \$ 980,83    |
| Décimo Cuarto       | \$ 318,00        | \$ 331,23    | \$ 345,01    | \$ 359,36    | \$ 374,31    |
| Vacaciones          |                  | \$ 36,16     | \$ 37,67     | \$ 39,24     | \$ 40,87     |

|                           |                    |                    |                    |                    |                    |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Fondos de reserva         |                    | \$ 867,94          | \$ 904,05          | \$ 941,66          | \$ 980,83          |
| <b>TOTAL</b>              | <b>13.196,84</b>   | <b>14.649,94</b>   | <b>15.259,38</b>   | <b>15.894,17</b>   | <b>16.555,36</b>   |
| <b>BODEGUERO</b>          |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b>SALARIO BASE</b>       |                    | <b>\$ 318,00</b>   |                    |                    |                    |
| Salario mensual           | \$ 331,23          | \$ 345,01          | \$ 359,36          | \$ 374,31          | \$ 389,88          |
| Salario anual             | \$ 3.974,75        | \$ 4.140,10        | \$ 4.312,32        | \$ 4.491,72        | \$ 4.678,57        |
| Aporte patronal           | \$ 482,14          | \$ 502,19          | \$ 523,08          | \$ 544,85          | \$ 567,51          |
| Décimo tercero            | \$ 331,23          | \$ 345,01          | \$ 359,36          | \$ 374,31          | \$ 389,88          |
| Décimo Cuarto             | \$ 318,00          | \$ 331,23          | \$ 345,01          | \$ 359,36          | \$ 374,31          |
| Vacaciones                |                    | \$ 14,38           | \$ 14,97           | \$ 15,60           | \$ 16,25           |
| Fondos de reserva         |                    | \$ 345,01          | \$ 359,36          | \$ 374,31          | \$ 389,88          |
| <b>TOTAL</b>              | <b>\$ 5.437,34</b> | <b>\$ 6.022,92</b> | <b>\$ 6.273,47</b> | <b>\$ 6.534,45</b> | <b>\$ 6.806,28</b> |
| <b>ESTIBADOR</b>          |                    |                    |                    |                    |                    |
| <b>SALARIO BASE</b>       |                    | <b>\$ 636,00</b>   |                    |                    |                    |
| Salario mensual           | \$ 662,46          | \$ 690,02          | \$ 718,72          | \$ 748,62          | \$ 779,76          |
| Salario anual             | \$ 7.949,49        | \$ 8.280,19        | \$ 8.624,65        | \$ 8.983,43        | \$ 9.357,14        |
| Aporte patronal           | \$ 964,27          | \$ 1.004,39        | \$ 1.046,17        | \$ 1.089,69        | \$ 1.135,02        |
| Décimo tercero            | \$ 662,46          | \$ 690,02          | \$ 718,72          | \$ 748,62          | \$ 779,76          |
| Décimo Cuarto             | \$ 318,00          | \$ 331,23          | \$ 345,01          | \$ 359,36          | \$ 374,31          |
| Vacaciones                |                    | \$ 28,75           | \$ 29,95           | \$ 31,19           | \$ 32,49           |
| Fondos de reserva         |                    | \$ 690,02          | \$ 718,72          | \$ 748,62          | \$ 779,76          |
| <b>TOTAL</b>              | <b>10.556,68</b>   | <b>11.714,60</b>   | <b>12.201,93</b>   | <b>12.709,53</b>   | <b>13.238,25</b>   |
| <b>TOTAL GASTOS VTAS.</b> | <b>29.190,86</b>   | <b>32.387,46</b>   | <b>33.734,78</b>   | <b>35.138,15</b>   | <b>36.599,89</b>   |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 5.4.4. GASTOS GENERALES

**TABLA N°70  
GASTOS GENERALES**

| DETALLE                       | MENSUAL       | AÑOS             |                  |                  |                  |                  |
|-------------------------------|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                               |               | 1                | 2                | 3                | 4                | 5                |
| SUMINISTRO DE OFICINA         | \$ 46,50      | \$ 581,21        | \$ 605,39        | \$ 630,58        | \$ 656,81        | \$ 684,13        |
| INSUMOS DE LIMPIEZA           | \$ 61,00      | \$ 762,45        | \$ 794,17        | \$ 827,21        | \$ 861,62        | \$ 897,46        |
| ELECTRICIDAD                  | \$ 30,00      | \$ 374,98        | \$ 390,58        | \$ 406,82        | \$ 423,75        | \$ 441,37        |
| AGUA POTABLE                  | \$ 20,00      | \$ 249,98        | \$ 260,38        | \$ 271,22        | \$ 282,50        | \$ 294,25        |
| MANTENIMIENTO                 | \$ 100,00     | \$ 1.249,92      | \$ 1.301,92      | \$ 1.356,08      | \$ 1.412,49      | \$ 1.471,25      |
| COMBUSTIBLE VEHÍCULO          | \$ 60,00      | \$ 749,95        | \$ 781,15        | \$ 813,65        | \$ 847,49        | \$ 882,75        |
| PUBLICIDAD                    | \$ 90,00      | \$ 1.124,93      | \$ 1.171,73      | \$ 1.220,47      | \$ 1.271,24      | \$ 1.324,12      |
| TELÉFONO                      | \$ 40,00      | \$ 499,97        | \$ 520,77        | \$ 542,43        | \$ 565,00        | \$ 588,50        |
| INTERNET                      | \$ 20,00      | \$ 249,98        | \$ 260,38        | \$ 271,22        | \$ 282,50        | \$ 294,25        |
| GASTO ARRIENDO                | \$ 500,00     | \$ 6.249,60      | \$ 6.509,58      | \$ 6.780,38      | \$ 7.062,45      | \$ 7.356,24      |
| <b>TOTAL GASTOS GENERALES</b> | <b>967,50</b> | <b>12.092,98</b> | <b>12.596,04</b> | <b>13.120,04</b> | <b>13.665,83</b> | <b>14.234,33</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

#### 5.4.5. DEPRECIACIONES

Las depreciaciones de propiedad planta y equipo de la empresa, se las efectuarán de acuerdo con lo establecido en el artículo 25 numeral 6 del reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno, la cual manifiesta que las depreciaciones se deben realizarse por el método de línea recta con los porcentajes que se detallan a continuación:

**TABLA N°71  
PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN GENERAL**

| ACTIVO  | % DE DEPRECIACIÓN |
|---|-------------------|
| Inmuebles (excepto terrenos), naves aeronaves, barcazas y similares | 5% anual          |
| Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles                       | 10% anual         |
| Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil            | 20 % anual        |
| Equipo de cómputo y Software  | 33% anual         |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** SRI

**Año:** 2013

**TABLA N°72  
PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN**

| ACTIVO                       | VIDA ÚTIL<br>AÑOS | PORCENTAJE |
|------------------------------|-------------------|------------|
| <b>Muebles y Enseres</b>     | 10                | 10%        |
| <b>Vehículo</b>              | 5                 | 20%        |
| <b>Equipo de computación</b> | 3                 | 33%        |
| <b>Equipo de oficina</b>     | 10                | 10%        |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**TABLA N°73  
CÁLCULO DE DEPRECIACIONES**

| ACTIVOS               | COSTO TOTAL      | AÑOS            |                 |                 |                 |                 | TOTAL            |
|-----------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
|                       |                  | 1               | 2               | 3               | 4               | 5               |                  |
| Muebles y Enseres     | \$ 5.690,32      | \$ 569,03       | \$ 569,03       | \$ 569,03       | \$ 569,03       | \$ 569,03       | \$ 2.845,16      |
| Equipo de oficina     | \$ 365,76        | \$ 36,58        | \$ 36,58        | \$ 36,58        | \$ 36,58        | \$ 36,58        | \$ 182,88        |
| Equipo de computación | \$ 4.685,00      | 1.561,65        | 1.561,65        | 1.561,70        | 1.561,65        | 1.561,65        | \$ 7.808,31      |
| Vehículo              | 36.400,00        | 7.280,00        | 7.280,00        | 7.280,00        | 7.280,00        | 7.280,00        | 36.400,00        |
| <b>TOTAL</b>          | <b>47.141,08</b> | <b>9.447,26</b> | <b>9.447,26</b> | <b>9.447,31</b> | <b>9.447,26</b> | <b>9.447,26</b> | <b>47.236,35</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

#### 5.4.6. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Constan los gastos iniciales para la creación de la Empresa, como los gastos que se incurren en los trámites como son: patentes, registro sanitario, registro para importar, bomberos, garantía de local comercial, entre otros; así como los gastos del estudio de factibilidad para el arranque del proyecto.

**TABLA N°74  
GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

| DESCRIPCIÓN                     | COSTO TOTAL        |
|---------------------------------|--------------------|
| GASTO DE CONSTITUCIÓN           | \$ 2.200,00        |
| ESTUDIO DE FACTIBILIDAD         | \$ 1.500,00        |
| <b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b> | <b>\$ 3.700,00</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 5.4.7. AMORTIZACIONES

**TABLA N°75  
PORCENTAJE DE AMORTIZACIONES**

| DETALLE                 | VIDA ÚTIL<br>(Años) | PORCENTAJE |
|-------------------------|---------------------|------------|
| Gasto Constitución      | 5                   | 20%        |
| Estudio de factibilidad | 5                   | 20%        |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

**TABLA N°76  
CALCULO DE AMORTIZACIONES**

| DETALLE                 | COSTO           | AÑOS             |                  |                  |                  |                  | TOTAL             |
|-------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
|                         |                 | 1                | 2                | 3                | 4                | 5                |                   |
| Gasto Constitución      | 2.200,00        | \$ 440,00        | \$ 440,00        | \$ 440,00        | \$ 440,00        | \$ 440,00        | <b>\$2.200,00</b> |
| Estudio de factibilidad | 1.500,00        | \$ 300,00        | \$ 300,00        | \$ 300,00        | \$ 300,00        | \$ 300,00        | <b>1.500,00</b>   |
| <b>TOTAL</b>            | <b>3.700,00</b> | <b>\$ 740,00</b> | <b>3.700,00</b>   |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

## 5.4.8. GASTOS FINANCIEROS

El crédito en la institución financiera es de \$181.472,82 dólares, a una tasa de interés del 11,15% pagadero a 5 años plazo con cuotas mensuales de \$3.984,51 dólares.

### CUADRO N°1 CALCULO DE AMORTIZACIÓN ANUAL DE LA DEUDA

| Calculadora de préstamos                      |                |               |                 |                             |             |             |             |              |
|---|----------------|---------------|-----------------|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| <b>Escriba los valores</b>                    |                |               |                 | <b>Resumen del préstamo</b> |             |             |             |              |
| Importe del préstamo                          |                | \$181.472,82  |                 | Pago programado             |             | \$49.601,02 |             |              |
| Interés anual                                 |                | 11,15 %       |                 | Número de pagos programados |             | 5           |             |              |
| Período del préstamo en años                  |                | 5             |                 | Número real de pagos        |             | 60          |             |              |
| Número de pagos anuales                       |                | 1             |                 | Total de adelantos          |             | \$0,00      |             |              |
| Fecha inicial del préstamo                    |                | 30/04/2012    |                 | Interés total               |             | 65374,46    |             |              |
| Pagos extra opcionales                        |                |               |                 |                             |             |             |             |              |
| Entidad financiera: BANCO NACIONAL DE FOMENTO |                |               |                 |                             |             |             |             |              |
| Pago N°                                       | Fecha del pago | Saldo inicial | Pago programado | Pago extra                  | Pago total  | Capital     | Intereses   | Saldo final  |
| 1   | 30/04/2013     | \$182.630,62  | \$49.601,02     |                             | \$49.601,02 | \$29.237,70 | \$20.363,31 | \$153.392,92 |
| 2   | 30/04/2014     | \$153.392,92  | \$49.601,02     |                             | \$49.601,02 | \$32.497,71 | \$17.103,31 | \$120.895,21 |
| 3   | 30/04/2015     | \$120.895,21  | \$49.601,02     |                             | \$49.601,02 | \$36.121,20 | \$13.479,82 | \$84.774,01  |
| 4   | 30/04/2016     | \$84.774,01   | \$49.601,02     | \$0,00                      | \$49.601,02 | \$40.148,71 | \$9.452,30  | \$44.625,30  |
| 5   | 30/04/2017     | \$44.625,30   | \$49.601,02     | \$0,00                      | \$44.625,30 | \$39.649,58 | \$4.975,72  | \$0,00       |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

Véase la tabla de amortización mensual en el Anexo "C"

### 5.4.8.1. TOTAL GASTOS FINANCIEROS

#### TABLA N°77 TOTAL GASTOS FINANCIEROS

| DETALLE | AÑOS        |             |             |             |             |
|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|         | 1           | 2           | 3           | 4           | 5           |
| INTERÉS | \$18.916,09 | \$16.976,06 | \$11.733,95 | \$7.498,92  | \$2.766,79  |
| CAPITAL | \$28.898,00 | \$32.290,00 | \$36.080,15 | \$40.315,17 | \$45.010,62 |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

## 5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Con toda la información recopilada anteriormente, tanto de ingresos como de gastos proyectados que tendrá la empresa, se puede establecer la realización de los estados financieros, de resultados y del flujo de efectivo, los cuales están programados para 5 años:

### 5.5.1. ESTADO DE RESULTADOS

**TABLA N°78  
ESTADO DE RESULTADOS**

| DESCRIPCIÓN                              | AÑO 1               | AÑO 2               | AÑO 3               | AÑO 4               | AÑO 5               |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>INGRESOS</b>                          |                     |                     |                     |                     |                     |
| Ventas                                   | \$ 2.632.285,45     | \$2.945.162,86      | 3.295.229,36        | 3.686.905,29        | 4.125.136,41        |
| <b>EGRESOS</b>                           |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>INVENTARIO DE MERCADERÍA</b>          |                     |                     |                     |                     |                     |
| Compra de mercadería                     | \$ 2.392.877,68     | 2.677.298,73        | 2.995.526,49        | 3.351.579,29        | 3.749.953,05        |
| <b>(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>        |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gerente                                  | \$ 13.196,84        | \$ 14.649,94        | \$ 15.259,38        | \$ 15.894,17        | \$ 16.555,36        |
| Contador                                 | \$ 10.782,06        | \$ 11.965,18        | \$ 12.462,93        | \$ 12.981,39        | \$ 13.521,42        |
| Jefe del Dpto. de comercio exterior      | \$ 10.782,06        | \$ 11.965,18        | \$ 12.462,93        | \$ 12.981,39        | \$ 13.521,42        |
| Asistente del Dpto. de comercio exterior | \$ 6.757,42         | \$ 7.490,58         | \$ 7.802,19         | \$ 8.126,76         | \$ 8.464,84         |
| Secretaria                               | \$ 5.437,34         | \$ 6.022,92         | \$ 6.273,47         | \$ 6.534,45         | \$ 6.806,28         |
| Gasto Arriendo                           | \$ 520,80           | \$ 542,47           | \$ 565,03           | \$ 588,54           | \$ 613,02           |
| Gasto Suministros de Oficina             | \$ 581,21           | \$ 605,39           | \$ 630,58           | \$ 656,81           | \$ 684,13           |
| Gastos Insumos de Limpieza               | \$ 762,45           | \$ 794,17           | \$ 827,21           | \$ 861,62           | \$ 897,46           |
| Gasto Servicios Básicos                  | \$ 1.374,91         | \$ 1.432,11         | \$ 1.491,68         | \$ 1.553,74         | \$ 1.618,37         |
| Gasto Mantenimiento                      | \$ 1.249,92         | \$ 1.301,92         | \$ 1.356,08         | \$ 1.412,49         | \$ 1.471,25         |
| Gasto Mantenimiento vehículo             | \$ 749,95           | \$ 781,15           | \$ 813,65           | \$ 847,49           | \$ 882,75           |
| Gastos de Constitución                   | \$ 440,00           | \$ 440,00           | \$ 440,00           | \$ 440,00           | \$ 440,00           |
| Depreciación                             | \$ 9.447,26         | \$ 9.447,26         | \$ 9.447,31         | \$ 9.447,26         | \$ 9.447,26         |
| <b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>      | <b>\$ 62.082,23</b> | <b>\$ 67.438,26</b> | <b>\$ 69.832,44</b> | <b>\$ 79.326,10</b> | <b>\$ 74.923,56</b> |
| <b>(-) GASTO DE VENTAS</b>               |                     |                     |                     |                     |                     |
| Vendedores                               | \$ 13.196,84        | \$ 14.649,94        | \$ 15.259,38        | \$ 15.894,17        | \$ 16.555,36        |
| Bodeguero                                | \$ 5.437,34         | \$ 6.022,92         | \$ 6.273,47         | \$ 6.534,45         | \$ 6.806,28         |
| Estibador                                | \$ 10.556,68        | \$ 11.714,60        | \$ 12.201,93        | \$ 12.709,53        | \$ 13.238,25        |
| Publicidad                               | \$ 1.124,93         | \$ 1.171,73         | \$ 1.220,47         | \$ 1.271,24         | \$ 1.324,12         |

|                                     |                 |               |               |               |               |
|-------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| TOTAL GASTOS VENTAS                 | \$ 30.315,79    | \$ 33.559,19  | \$ 34.955,25  | \$ 36.409,39  | \$ 37.924,02  |
| TOTAL GASTOS                        | \$ 2.485.275,70 | \$            | \$            | \$            | \$            |
| UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL      | \$ 147.009,75   | 2.778.296,18  | 3.100.314,18  | 3.460.314,78  | 3.862.800,63  |
| (+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO         |                 |               |               |               |               |
| GASTOS FINANCIEROS                  |                 |               |               |               |               |
| Interés pagado                      | \$ 18.916,09    | \$ 16.976,06  | \$ 11.733,95  | \$ 7.498,92   | \$ 2.766,79   |
| UTILIDAD O PERDIDA                  | \$ 128.093,65   | \$ 149.890,63 | \$ 183.181,24 | \$ 219.091,59 | \$ 259.568,99 |
| 15% Participación trabajadores      | \$ 19.214,05    | \$ 22.483,59  | \$ 27.477,19  | \$ 32.863,74  | \$ 38.935,35  |
| UTILIDAD ANTES DE PAGO DE IMPUESTOS | \$ 108.879,60   | \$ 127.407,03 | \$ 155.704,05 | \$ 186.227,86 | \$ 220.633,64 |
| Impuesto a la renta                 | \$ 23.953,51    | \$ 28.029,55  | \$ 34.254,89  | \$ 40.970,13  | \$ 48.539,40  |
| UTILIDAD O PERDIDA DEL PROYECTO     | \$ 84.926,09    | \$ 99.377,49  | \$ 121.449,16 | \$ 145.257,73 | \$ 172.094,24 |

Elaborado por: Los Autores

## 5.5.2. FLUJO DE EFECTIVO

**TABLA N°79  
FLUJO DE EFECTIVO**

| DESCRIPCIÓN                  | AÑO 0       | AÑO 1        | AÑO 2         | AÑO 3         | AÑO 4         | AÑO 5         |
|------------------------------|-------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| INVERSIÓN INICIAL            | 259.246,89  |              |               |               |               |               |
| INGRESOS                     |             |              |               |               |               |               |
| (=) UTILIDAD PROYECTADA      |             | \$ 84.926,09 | \$ 99.377,49  | \$ 121.449,16 | \$ 145.257,73 | \$ 172.094,24 |
| REINVERSIÓN                  |             |              |               |               | \$ 4.685,00   |               |
| DEPRECIACIÓN                 |             | \$ 9.447,26  | \$ 9.447,26   | \$ 9.447,31   | \$ 9.447,26   | \$ 9.447,26   |
| (=) TOTAL INGRESOS           |             | \$ 94.373,35 | \$ 108.824,74 | \$ 130.896,47 | \$ 159.389,99 | \$ 181.541,50 |
| EGRESOS                      |             |              |               |               |               |               |
| PAGO AL PRINCIPAL            |             | \$ 28.898,00 | \$ 32.290,00  | \$ 36.080,15  | \$ 40.315,17  | \$ 45.010,62  |
| (=) TOTAL EGRESOS            |             | \$ 28.898,00 | \$ 32.290,00  | \$ 36.080,15  | \$ 40.315,17  | \$ 45.010,62  |
| (=) FLUJO DE CAJA PROYECTADO | -259.246,89 | \$ 65.475,35 | \$ 76.534,75  | \$ 94.816,32  | \$ 119.074,81 | \$ 136.530,88 |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

## 5.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.6.1. CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

**TABLA N°80**  
**CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD**

|              | VALOR                | PORCENTAJE DE APORTACIÓN | TASA DE PONDERACIÓN | TASA PONDERADA |
|--------------|----------------------|--------------------------|---------------------|----------------|
| PROPIO       | \$ 77.774,07         | 30                       | 5,35                | 160,5          |
| FINANCIADO   | \$ 181.472,82        | 70                       | 11,15               | 780,5          |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 259.246,89</b> | <b>100</b>               |                     | <b>941,00</b>  |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

### 5.6.2. TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

En esta tasa de rendimiento medio o tasa real de proyecto, muestra teóricamente cuanto generará el proyecto, en las condiciones y con los datos expuestos a la fecha del cálculo.

**TABLA N°81**  
**CÁLCULO DE LA TASA DE RENDIMIENTO MEDIO**

| DETALLE              | VALOR                |
|----------------------|----------------------|
| Coste de oportunidad | 0,0941               |
| Inflación            | 4,16%                |
| TRM                  | $=(1+ck)^*(1+inf)-1$ |
| TRM                  | <b>0,13961456</b>    |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

### 5.6.3. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este indicador financiero muestra la rentabilidad en términos de dinero con poder adquisitivo presente, y permite avizorar si es o no pertinente la inversión.

$$VAN = (II) + \frac{FCN}{(1+i)^1} + \frac{FCN}{(1+i)^2} + \frac{FCN}{(1+i)^3} + \frac{FCN}{(1+i)^4} + \frac{FCN}{(1+i)^5}$$

EN DONDE:

II = Inversión Inicial

FCN= Flujo de Caja Neto

i= tasa de rendimiento medio

$$VAN = -259.246,89 + \frac{65.475,35}{(1 + 0,1396)^1} + \frac{76.534,75}{(1 + 0,1396)^2} + \frac{94.816,32}{(1 + 0,1396)^3} + \frac{119.074,81}{(1 + 0,1396)^4} + \frac{136.530,80}{(1 + 0,1396)^5}$$

$$VAN = \$62.841,10$$

**TABLA N°82  
CÁLCULO DEL VAN**

| PERÍODO | FLUJO NETO DE CAJA | FACTOR DE PROPORCIONALIDAD | FLUJO NETO ACTUALIZADO |
|---------|--------------------|----------------------------|------------------------|
| 0       | -\$ 259.246,89     | 0,1396                     | -\$ 259.246,89         |
| 1       | \$ 65.475,35       | 1,1396                     | \$ 57.454,68           |
| 2       | \$ 76.534,75       | 1,2987                     | \$ 58.932,68           |
| 3       | \$ 94.816,32       | 1,4800                     | \$ 64.065,73           |
| 4       | \$ 118.548,54      | 1,6867                     | \$ 70.600,88           |
| 5       | \$ 136.004,60      | 1,9222                     | \$ 71.034,35           |
|         | <b>VAN</b>         |                            | <b>\$ 62.841,10</b>    |

Elaborado por: Los Autores

Año: 2013

### 5.6.3.1. ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO

Resulta ser factible cuando el VAN es positivo, por lo tanto es posible crear la Empresa Importadora y Comercializadora de materias primas e

insumos textiles, porque después de recuperar la inversión inicial se ganara \$ **62.841,10**.

#### 5.6.4. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Se denomina TIR de un proyecto a la tasa de redescuento que hace a su valor actual neto igual a cero; se trata, por tanto, de una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

La tasa interna de retorno deberá ser mayor que la tasa de redescuento para que la inversión sea aceptada.

Para calcular la TIR se utiliza un tasa de redescuento arbitraria para obtener un VAN positivo y un VAN negativo.

**TABLA N°83  
CÁLCULO DE LA TIR**

| AÑO        | FLUJOS NETOS  | TASA DE DESCUENTO   |                     |
|------------|---------------|---------------------|---------------------|
|            |               | 20%                 | 23%                 |
| 0          | \$ 259.246,89 | \$ 260.900,89       | \$ 260.900,89       |
| 1          | \$ 65.475,35  | \$ 54.562,79        | \$ 53.231,99        |
| 2          | \$ 76.534,75  | \$ 53.149,13        | \$ 50.588,11        |
| 3          | \$ 94.816,32  | \$ 54.870,56        | \$ 50.952,77        |
| 4          | \$ 119.074,81 | \$ 57.424,20        | \$ 52.023,49        |
| 5          | \$ 136.530,88 | \$ 54.868,70        | \$ 48.495,93        |
| <b>VAN</b> |               | <b>\$ 13.974,48</b> | <b>-\$ 5.608,60</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

La fórmula con la que se calcula la TIR es:

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

EN DONDE:

**Ti** = Tasa inferior de redescuento. Porcentaje con el que el VAN se vuelve positivo.

**Ts** =Tasa superior de redescuento. Es la tasa con la cual el VAN se torna negativo.

**VAN** =Valor Actual Neto

$$\text{TIR} = 20 + \frac{23 - 20}{13.974,48 - (-5.608,60)} \cdot 13.974,48$$

$$\text{TIR} = 20 + 3 (0,713599699)$$

$$\text{TIR} = 22,14\%$$

#### 5.6.4.1. ANÁLISIS DE LA TIR

La tasa interna de retorno resultó con un valor igual a 22,14%; una cifra que supera a la tasa de rendimiento del 13,96%. Por lo tanto se convierte en un proyecto atractivo y viable.

#### 5.6.5. RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

**TABLA N°84  
BENEFICIO - COSTO**

| AÑOS         | INGRESOS        | INGRESO DEFLACTADOS     | EGRESOS         | EGRESOS DEFLACTADOS    |
|--------------|-----------------|-------------------------|-----------------|------------------------|
| 1            | \$ 2.632.285,45 | \$ 2.309.803,28         | \$ 2.485.275,70 | \$ 2.180.803,74        |
| 2            | \$ 2.945.162,86 | \$ 2.267.740,40         | \$ 166.866,68   | \$ 128.485,36          |
| 3            | \$ 3.295.229,36 | \$ 2.226.443,51         | \$ 3.100.314,18 | \$ 2.094.747,78        |
| 4            | \$ 3.686.905,29 | \$ 2.185.898,66         | \$ 3.460.314,78 | \$ 2.050.631,42        |
| 5            | \$ 4.125.136,41 | \$ 2.146.092,16         | \$ 3.862.800,63 | \$ 2.009.612,61        |
| <b>TOTAL</b> |                 | <b>\$ 11.135.978,01</b> |                 | <b>\$ 8.465.206,79</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

**FÓRMULA:**

$$C_B = \frac{\text{INGRESOS DEFLACTADOS}}{\text{EGRESOS DEFLACTADOS}}$$

$$C_B = \frac{11.135.978,01}{8.465.206,79}$$

$$C_B = 1,32$$

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación con los beneficios y costos, lo que indica que por cada dólar invertido se genera 1,32 dólares de ingresos.

#### 5.6.6. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

**TABLA N°85  
VALORES CORRIENTES SIN INFLACIÓN**

| AÑO          | FLUJO DE CAJA        | FLUJO DEFLACTADO     | RECUPERACIÓN        |
|--------------|----------------------|----------------------|---------------------|
| 1            | \$ 57.454,68         | \$ 55.160,02         | \$ 2.294,66         |
| 2            | \$ 58.932,35         | \$ 54.319,01         | \$ 4.613,34         |
| 3            | \$ 64.065,73         | \$ 56.692,14         | \$ 7.373,59         |
| 4            | \$ 70.600,88         | \$ 59.979,97         | \$ 10.620,91        |
| 5            | \$ 71.034,35         | \$ 57.938,01         | \$ 13.096,34        |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 322.087,99</b> | <b>\$ 284.089,15</b> | <b>\$ 37.998,84</b> |

|                  |             |
|------------------|-------------|
| <b>322087,99</b> | <b>5</b>    |
| <b>259246,89</b> | <b>X</b>    |
| <b>AÑOS</b>      | <b>4,02</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

**TABLA N°86  
VALORES REALES O CONSTANTES**

| <b>AÑO</b>   | <b>FLUJO DE CAJA</b> | <b>VALOR DEFLACTADO</b> | <b>RECUPERACIÓN</b>  |
|--------------|----------------------|-------------------------|----------------------|
| 1            | \$ 57.454,68         | 0,96                    | \$ 55.160,02         |
| 2            | \$ 58.932,35         | 0,92                    | \$ 54.319,01         |
| 3            | \$ 64.065,73         | 0,88                    | \$ 56.692,14         |
| 4            | \$ 70.600,88         | 0,85                    | \$ 59.979,97         |
| 5            | \$ 71.034,35         | 0,82                    | \$ 57.938,01         |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 322.087,99</b> |                         | <b>\$ 284.089,15</b> |

|                  |             |
|------------------|-------------|
| <b>284089,15</b> | <b>5</b>    |
| <b>259246,89</b> | <b>X</b>    |
| <b>AÑOS</b>      | <b>4,56</b> |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

#### 5.6.7. RESUMEN DE EVALUACIÓN

**TABLA N°87  
RESUMEN DE EVALUACIÓN**

| <b>EVALUADOR</b>                       | <b>VALOR</b> | <b>CRITERIO</b> |
|--|--------------|-----------------|
| <b>VAN</b>                             | \$ 62.841,10 | ACEPTABLE       |
| <b>TIR</b>                             | 22,08%       | ACEPTABLE       |
| <b>C/B</b>                             | 1,32         | ACEPTABLE       |
| <b>RECUPERACIÓN EN VALOR CORRIENTE</b> | 4,02         | ACEPTABLE       |
| <b>RECUPERACIÓN EN VALOR REAL</b>      | 4,56         | ACEPTABLE       |

**Elaborado por:** Los Autores  
**Año:** 2013

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

#### 6.1. LA EMPRESA

El Estudio de Factibilidad viene dado por la necesidad de importación y comercialización de materias primas e insumos textiles que se observa en Atuntaqui, ciudad que presenta una amplia demanda insatisfecha de estos productos, la misma que permite la creación de empresas que logren de cierta manera satisfacerla, al mismo tiempo que se logre realzar la calidad de la producción textil del cantón, y con el objetivo de lograr que los productores atuntaqueños encuentren fácilmente y en su ciudad la materia prima y los insumos textiles para su producción y a bajos costos.

##### 6.1.1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

El nombre de la Empresa que también se presenta en el logotipo de la misma, es la unión de las dos palabras que identifican a las actividades a la que se dedica la empresa como son: Importación y textil, así también las iniciales del Ecuador (EC) completado con la personería jurídica de la empresa que es Compañía Limitada en sus siglas Cía. Ltda.

##### 6.1.1.1. LOGOTIPO

GRÁFICO N°37  
LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Elaborado por: Los Autores

## **6.1.2. CONFORMACIÓN JURÍDICA**

Se cumplirá con los requisitos para constituir una empresa categorizada como Compañía Limitada (Cía. Ltda.), en la provincia de Imbabura cantón de Antonio Ante.

### **6.1.2.1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)**

#### **REQUISITOS:**

- Formularios RUC-01-A y RUC-01-B suscritos por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el registro mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia de la cedula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral del representante legal.

### **6.1.2.2. PATENTE MUNICIPAL**

#### **REQUISITOS:**

- Formulario de solicitud y declaración de patente (especie valorada)
- Copia de la escritura de constitución de la empresa.
- Informe de uso de suelo y factibilidad emitidos por las jefaturas de Control Urbano y Gestión de calidad Ambiental, en base al Plan de Ordenamiento Territorial vigente.
- Copias del nombramiento del representante legal actualizado.
- Copia del RUC
- Copia del permiso del cuerpo de Bomberos de Otavalo.

### **6.1.2.3. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**

- Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- Permiso Sanitario de funcionamiento.

### **6.1.2.4. REGISTRO Y PERMISO DE IMPORTADOR**

#### **REQUISITOS:**

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>) y Security Data (<http://www.securitydata.net.ec/>).

Registrarse en el sistema Ecuapass

Aquí se podrá:

1. Actualizar la base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar políticas de uso
4. Registrar firma electrónica.

### **6.1.3. MISIÓN**

IMPORTEXTILEC CIA. LTDA., es una empresa de carácter privado, tiene como misión esencial la oferta de materias primas e insumos textiles de la mejor calidad a la ciudad de Atuntaqui, a través de la importación y comercialización de las mismas en la ciudad.

### **6.1.4. VISIÓN**

En los próximos 3 años la empresa IMPORTEXTILEC CIA. LTDA., será una empresa líder en la proveeduría de materias primas e insumos textiles en la ciudad y con reconocimiento y expansión hacia toda la provincia de Imbabura en su sector textil.

### 6.1.5. POLÍTICAS

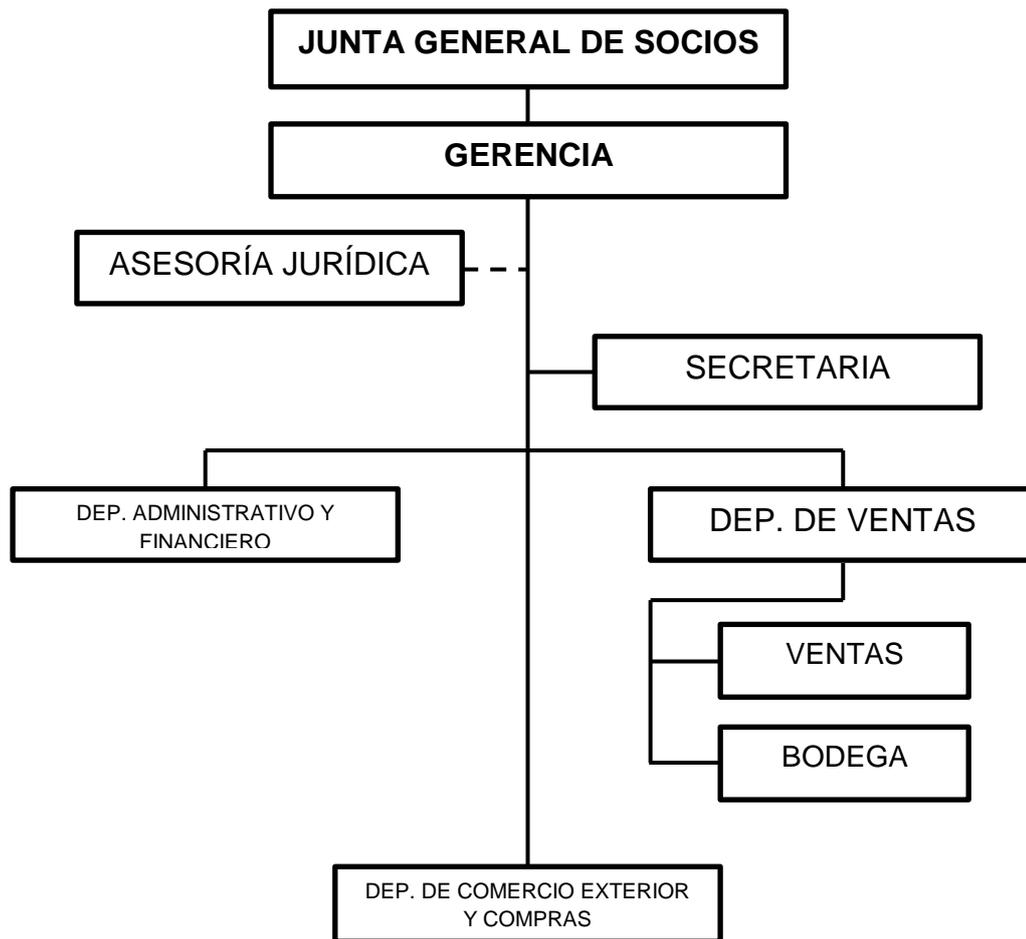
- Toda la empresa IMPORTEXTILEC CIA. LTDA. desde sus diferentes áreas de gestión cooperará para brindar productos importados de calidad y comercializarlo eficientemente en el día a día.
- La Gerencia procurará que la planificación tanto empresarial como comercial se realice de manera ágil y oportuna la misma que será actualizada anualmente por el departamento administrativo y financiero de acuerdo a sus resultados en su ejecución y a los cambios legales pertinentes en la importación.
- El Departamento de Ventas analizará el posicionamiento trimestralmente de la empresa con base en el volumen de ventas y si fuese necesario se implementaran estrategias para mejorar la competitividad de la empresa.
- El Departamento Administrativo y Financiero debe enfocarse en incrementar la utilidad y brindar ganancias a los accionistas así como ampliar la posibilidad de reinversión anual.
- El Departamento Administrativo y Financiero debe preparar una planificación anual que permita supervisar y controlar mensualmente tanto las actividades económicas y administrativas de la empresa.
- Se manejará una política de ventas de: al contado un descuento del 5% y a crédito no más de 60 días.
- El Departamento de Ventas realizará promociones trimestrales como estrategia para fidelizar y atraer clientes.
- La gerencia preparará talleres tres veces al año, para el personal de la empresa, sobre el conocimiento de materias primas e insumos textiles.
- El Departamento de Ventas analizará a los clientes que tengan facturas pendientes de pago por más de 30 días, a los cuales se les suspenderá el crédito con la empresa.

- El Departamento de Ventas estudiará minuciosamente en un período de 72 horas al cliente para la aprobación de un crédito con la empresa.

#### **6.1.6. VALORES**

- Respeto
- Puntualidad
- Lealtad
- Ética
- Constancia
- Honestidad
- Solidaridad
- Cooperación
- Mejoramiento continuo
- Innovación
- Competitividad
- Sigilo
- Perseverancia

## 6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



## 6.3. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

### 6.3.1. NIVEL DIRECTIVO

#### JUNTA DE SOCIOS

Lo conforman cada uno de los accionistas de la empresa, siendo los responsables directos de la planeación de objetivos a corto y largo plazo para la empresa, además también de la actividad de la misma que es la importación y comercialización de materias primas e insumos textiles.

#### FUNCIONES:

- Designar y remover de su cargo por razones legales al Gerente General.

- Analizar, aprobar o rechazar los estados financieros presentados como resultado del ejercicio económico obtenido por la empresa.
- Aprobar y establecer porcentajes para el reparto de utilidades.
- Aprobar el aumento o disminución del capital social de la empresa
- Establecer porcentajes para la creación de reservas de acuerdo a la ley y los requerimientos de la empresa.
- Aprobar la reinversión de las utilidades obtenidas de los ejercicios económicos.
- Aprobar o rechazar posibles expansiones de la empresa.
- Autorizar el aumento o disminución de accionistas de la empresa.
- Autorizar al gerente para la celebración de nuevos contratos, así como renovación de los mismos.
- Tomar decisiones que permitan cuidar los intereses de la empresa en general.

### **6.3.2. NIVEL EJECUTIVO**

#### **ÁREA ADMINISTRATIVA: GERENCIA**

#### **CARGO: GERENTE**

El gerente es elegido y nombrado como tal, por los inversionistas del proyecto, el mismo que tiene las siguientes funciones:

- Poner en ejecución las disposiciones de los inversionistas.
- Representar a la empresa en todos los aspectos legales y normativos.
- Cumplir y hacer cumplir la normativa legal y tributaria.
- Revisar, aprobar y respaldar los estados financieros que serán presentados a la junta general de accionistas, en el período que lo requieran.
- Llevar a cabo las resoluciones que tome la junta general de accionistas y si fuese el caso informar al personal sobre dicha resolución.

### **6.3.3. NIVEL ASESOR**

**ÁREA ADMINISTRATIVA:** ASESORÍA

**CARGO:** ASESOR JURÍDICO

Tiene la obligación de lograr que la empresa cumpla con todas sus deberes legales, así como solucionar conflictos tanto con proveedores como con clientes, además de guiar a la empresa para que desempeñe sus funciones económicas dentro de lo establecido por la ley.

#### **FUNCIONES:**

- Asesor legalmente a la empresa y a sus funcionarios.
- Informar sobre la creación y actualización de leyes que intervengan en el funcionamiento de la empresa.
- Conllevar a la toma de decisiones legales para el correcto funcionamiento de la empresa.

### **6.3.4. NIVEL OPERATIVO**

**ÁREA ADMINISTRATIVA:** DEPARTAMENTO DE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

**CARGO:** JEFE DEL DEP. ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Encargado de la administración de los recursos disponibles para el correcto funcionamiento de la empresa, así también de proporcionar la información contable necesaria y oportuna que requiera la gerencia de la empresa.

#### **FUNCIONES:**

- Administrar los recursos disponibles para el correcto funcionamiento de la empresa.
- Coordinar las actividades de los empleados, así como controlar las mismas.

- Elaborar y presentar la información contable necesaria en el período requerido.
- Llevar el correcto registro de las cuentas que intervengan en el desempeño de la empresa.
- Pagar puntual y correctamente los impuestos y obligaciones establecidas por la ley.
- Aplicar las NIIF'S, NIC y disposiciones vigentes en el Ecuador.
- Llevar un correcto manejo de los respaldos de las transacciones diarias.

**ÁREA ADMINISTRATIVA: DEP. DE VENTAS**

**CARGO: JEFE DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS**

Es el encargado de supervisar el correcto desempeño de los vendedores, así también es el que controla y organiza todas las operaciones de comercialización con el objetivo principal de obtener recursos económicos para satisfacer la necesidad de liquidez de la empresa.

**FUNCIONES:**

- Brindar una adecuada atención al cliente.
- Planear objetivos de ventas mensuales.
- Emitir notas de ventas y facturas por las ventas realizadas.
- Mantener y custodiar el monto de caja establecido.
- Responsabilidad en el manejo del dinero.
- Supervisar las actividades de los vendedores.
- Informa al cliente sobre la diversidad de productos disponibles en la empresa en cuanto a materias primas e insumos textiles se refiere.

**ÁREA ADMINISTRATIVA: DEP. DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS**

**CARGO: JEFE DEL DEP. DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS**

Busca la oferta de proveedores en los diferentes países, tramita todos los documentos necesarios para la compra y por ende la importación de materias prima e insumos textiles.

**FUNCIONES:**

- Elaborar una planificación de importación de mercadería.
- Analizar y controlar los requerimientos de mercaderías realizados por la bodega.
- Obtener una amplia oferta de proveedores.
- Tramitar todos los papeles necesarios para legalizar la mercadería de importación.

**6.3.5. NIVEL AUXILIAR O DE APOYO**

**ÁREA ADMINISTRATIVA: SECRETARÍA**

**CARGO: SECRETARIA**

Organizar la comunicación de toda la empresa, así como atender al público en sus requerimientos de información y entrevista con el personal, brindando los servicios de recepción y despacho de la correspondencia de la empresa.

**FUNCIONES:**

- Organizar las comunicaciones que necesite el área ejecutiva, así como en general la empresa.
- Atender a los clientes en sus necesidades de información de la empresa.
- Recibir y despachar la correspondencia.
- Elaborar informes sobre las actividades elaboradas.
- Ser la imagen de la empresa, recibiendo a clientes y proveedores que soliciten entrevistas con el personal.
- Atender los teléfonos de la empresa, recibiendo y anotando recados para su posterior entrega a los interesados.

- Llevar una agenda de citas para con el gerente, así como de teléfonos para posibles comunicaciones.
- Manejar un archivo de documentación recibida y despachada.

#### **ÁREA ADMINISTRATIVA: DEP. DE VENTAS**

##### **CARGO: VENDEDORES**

Satisfacer el clientes en sus requerimientos de compra, informándole de todo el stock que se tiene a disposición para le venta, atendiendo oportunamente a sus necesidades e informarle de todas las promociones vigentes.

##### **FUNCIONES:**

- Atender a los clientes oportunamente y proporcionándole la mayor información posible.
- Ofrecer los productos de mayor calidad.
- Conseguir un máximo monto de ventas posible.
- Tolerar los requerimientos y actitudes de los clientes.
- Llevar una adecuada presentación personal.

#### **ÁREA ADMINISTRATIVA: DEP. DE VENTAS**

##### **CARGO: BODEGUERO**

Custodiar la mercadería en stock, expedir requerimientos de compra de mercadería si fuere necesario al departamento pertinente y controlar las actividades de los estibadores.

##### **FUNCIONES:**

- Controlar y custodiar la mercadería en bodega.
- Controlar los máximos y mínimos en cuanto a capacidad de mercadería en stock.
- Controlar las labores de los estibadores.
- Despachar mercadería vendida.

- Llevar un registro en kardex de las existencias de mercadería.
- Manipular adecuadamente la mercadería para cuidar su integridad.

#### 6.4. MATRIZ DE PERSONAL Y EVALUACIÓN

**CUADRO N°2  
MATRIZ DE PERSONAL Y EVALUACIÓN**

| N<br>o | PUESTO                     | PERFIL   | COMPETENCIAS   | REQUISITOS   | EVALUACIÓN  |
|--------|----------------------------|--|--|--|---|
| 1      | <b>GERENTE<br/>GENERAL</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo a presión</li> <li>• Estabilidad emocional</li> <li>• Creatividad</li> <li>• Trabajo en equipo</li> </ul>   | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Honestidad</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Compromiso con la organización.</li> <li>• Autocontrol</li> <li>• Autocritico</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para la toma de decisiones.</li> <li>• Buen planificador.</li> <li>• Capacidad de liderazgo</li> <li>• Pensamiento analítico.</li> <li>• Capacidad para negociar.</li> <li>• Dirección de personas.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en ciencias administrativas y económicas.</li> <li>• Experiencia de mínima de 3 años.</li> <li>• Tener entre 25 a 33 años.</li> <li>• Manejar el idioma inglés</li> <li>• Manejar correctamente los equipos informáticos.</li> </ul> | En base a los objetivos planeados y alcanzados.   |
| 2      | <b>CONTADOR</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Estabilidad emocional</li> <li>• Trabajo bajo presión.</li> <li>• Eficaz y Eficaz</li> <li>• Ético y transparente.</li> </ul> | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo.</li> <li>• Autocritico.</li> <li>• Ético.</li> <li>• Honesto</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad en el manejo de números.</li> <li>• Conocimientos en tributaria.</li> <li>• Habilidad en los negocios.</li> <li>• Capacidad de interrelacionarse.</li> <li>• Capacidad de toma de decisiones.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios superiores en Contabilidad (CPA).</li> <li>• Experiencia mínima de 2 años.</li> <li>• Conocimientos en informática.</li> </ul>   | En base a la preparación de los estados financieros y buen cumplimiento con los aspectos legales. |

|   |   |  |   |  |  |
|---|---|--|---|--|--|
| 3 | <b>VENDEDOR</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Estabilidad emocional.</li> <li>• Honestidad.</li> <li>• Trabajo a presión.</li> </ul>  | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Honesto.</li> <li>• Ágil.</li> <li>• Dinámico.</li> <li>• Atento.</li> <li>• Observador.</li> <li>• Buena autoestima.</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para hablar.</li> <li>• Disciplina laboral.</li> <li>• Buena presentación.</li> <li>• Saber tomar decisiones.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller.</li> <li>• Experiencia mínima de 1 año.</li> <li>• Conocimientos en informática.</li> <li>• Capacitación en atención al cliente.</li> </ul>                                  | Logro de metas y objetivos preestablecidos para el período y ventas efectivas.                       |
| 4 | <b>BODEGUERO</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Trabajo a presión.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Precavido.</li> <li>• Dinámico.</li> <li>• Con buen estado físico.</li> <li>• Honesto.</li> </ul> | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ágil.</li> <li>• Dinámico.</li> <li>• Precavido.</li> <li>• Atento.</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen estado físico.</li> <li>• Habilidad en logística.</li> <li>• Habilidad para interrelacionarse.</li> <li>• Disciplina Laboral.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller.</li> <li>• Experiencia mínima de 1 año.</li> <li>• Conocimientos en el manejo de Kardex.</li> <li>• Conocimientos básicos en informática.</li> </ul>                         | En base al funcionamiento de la logística y perdidas de los inventarios.                             |
| 5 | <b>JEFE DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Trabajo bajo presión.</li> <li>• Trabajo en horas extras.</li> <li>• Honesto.</li> </ul>  | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinámico.</li> <li>• Precavido.</li> <li>• Ágil.</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para los negocios.</li> <li>• Facilidades de hablar.</li> <li>• Disciplina Laboral.</li> <li>• Habilidad para interrelacionarse.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ing. en comercio exterior</li> <li>• Experiencia mínima de 2 años en comercio exterior.</li> <li>• Conocimientos en ley aduanera.</li> <li>• Saber manejar el inglés.</li> </ul>        | De acuerdo a la disponibilidad de materias primas y las relaciones establecidas con los proveedores. |
| 6 | <b>SECRETARIA</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo Organizado.</li> <li>• Trabajo a presión.</li> <li>• Estabilidad emocional.</li> <li>• Ético y transparente.</li> </ul>   | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional.</li> <li>• Confidencialidad.</li> <li>• Organización.</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Destrezas en computación.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller.</li> <li>• 2 años de experiencia.</li> <li>• Habilidad en manejar la informática.</li> <li>• Conocimientos básicos de Ingles.</li> <li>• Edad entre 23 a 28 años.</li> </ul> | En base al cumplimiento de sus responsabilidades   |

|   |  |   |  |   |  |
|---|--|---|--|---|--|
| 7 | <b>ASISTENTE DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo a presión.</li> <li>• Manejo de documentos.</li> <li>• Ético y transparente.</li> <li>• Estabilidad emocional.</li> <li>• Creativo.</li> </ul> | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Precavido.</li> <li>• Alta autoestima.</li> <li>• Creatividad.</li> </ul> <p><b>LABORALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificador.</li> <li>• Pensamiento Analítico.</li> <li>• Capacidad de rápida reacción.</li> <li>• Disciplina Laboral.</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios en comercio exterior o carreras afines.</li> <li>• Conocimientos básicos en la ley aduanera.</li> <li>• Edad entre 20 a 24 años.</li> </ul> | De acuerdo a la disponibilidad de materias primas y las relaciones establecidas con los proveedores. |
| 8 | <b>ESTIBADOR</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo a presión.</li> <li>• Estabilidad Emocional.</li> <li>• Estabilidad Física.</li> <li>• Eficaz y eficiente.</li> </ul>                          | <p><b>ESTRUCTURALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Precavido.</li> <li>• Ágil.</li> <li>• Dinámico.</li> <li>• Atento.</li> </ul> <p><b>LABORALES.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen estado físico.</li> <li>• Habilidad en Logística.</li> <li>• Disciplina Laboral</li> <li>• Habilidad para interrelacionarse.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller</li> <li>• Conocimientos básicos en seguridad industrial.</li> <li>• Edad entre 19 a 27 años.</li> </ul>                                   | En base al cumplimiento de sus funciones.  |

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

#### 7.1. IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS

- Social
- Económico
- Comercial
- Ambiental

#### 7.2. MATRIZ DE IMPACTOS

En el presente proyecto se utiliza una matriz general, la cual permite realizar un análisis individual de los impactos. Para analizar cada impacto la matriz los subdivide en indicadores los mismos que son evaluados mediante un rango de nivel de impacto que va desde -3 negativos hasta 3 positivos y con un nivel indiferente de cero.

**TABLA N°88**  
**MATRIZ DE IMPACTOS**

| IMPACTO  | IMPACTO | IMPACTO | INDIFERENTE | IMPACTO  | IMPACTO | IMPACTO |
|----------|---------|---------|-------------|----------|---------|---------|
| -3       | -2      | -1      | 0           | 1        | 2       | 3       |
| ALTO     | MEDIO   | BAJO    | INDIFERENTE | BAJO     | MEDIO   | ALTO    |
| NEGATIVO |         |         |             | POSITIVO |         |         |

**Elaborado por:** Los Autores

**Fuente:** Investigación Particular

**Año:** 2013

- De 1 a 3 positivo, cuando es favorable
- De 1 a 3 negativo cuando es desfavorable
- 0 que define indiferencia

Para poder realizar un correcto análisis de cada impacto se realizó la siguiente fórmula:

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{\text{Sumatoria de asignacion numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

### 7.2.1. IMPACTO SOCIAL

**TABLA N°89  
IMPACTO SOCIAL**

| INDICADOR   | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |          |          | TOTAL     |
|---|------------------|----|----|---|---|----------|----------|-----------|
|   | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3        |           |
| Mejorar el nivel de vida personal   |                  |    |    |   |   | X        |          | 2         |
| Estabilidad laboral   |                  |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Inclusión con la comunidad  |                  |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Mejoramiento en la calidad de la producción de los productos de la ciudad |                  |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| <b>TOTAL</b>  |                  |    |    |   |   | <b>2</b> | <b>9</b> | <b>11</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{\text{Sumatoria de asignacion numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{11}{4}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,75 = 3$$

### ANÁLISIS:

El proyecto tiene como objetivo social contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las personas involucradas con el mismo, así también con la comunidad donde se pondrá en marcha, tomando en cuenta que el nivel de impacto del mismo está identificado como muy favorable.

## 7.2.2. IMPACTO ECONÓMICO

**TABLA N°90  
IMPACTO ECONÓMICO**

| INDICADOR  | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |          |          |           | TOTAL     |
|--|------------------|----|----|---|----------|----------|-----------|-----------|
|  | -3               | -2 | -1 | 0 | 1        | 2        | 3         |           |
| Fuentes de empleo                                      |                  |    |    |   |          |          | X         | 3         |
| Beneficios económicos personales                       |                  |    |    |   |          | x        |           | 2         |
| Incremento de la PEA                                   |                  |    |    |   |          |          | X         | 3         |
| Precios accesibles para los productores                |                  |    |    |   |          |          | X         | 3         |
| Mayores utilidades para las empresas productoras       |                  |    |    |   |          |          | X         | 3         |
| Incremento de la capacidad adquisitiva de la comunidad |                  |    |    |   | x        |          |           | 1         |
| <b>TOTAL</b>   |                  |    |    |   | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>12</b> | <b>15</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{\text{Sumatoria de asignacion numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{15}{6}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,50 = 3$$

### **ANÁLISIS:**

El presente proyecto creará nuevas fuentes de empleo en la ciudad por lo que los habitantes de la misma se beneficiarán directamente, así también se lograría mejorar el nivel de vida de cada uno de ellos de los trabajadores de la empresa.

Con la oferta de una gran variedad de materias primas e insumos textiles Importados de la mejor calidad y a bajos precios se realiza la calidad de la

producción atuntaqueña a bajos costos con beneficios en utilidades tanto para la importadora como para los productores y confeccionistas textiles.

### 7.2.3. IMPACTO ÉTICO

**TABLA N°91  
IMPACTO ÉTICO**

| INDICADOR  | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |          |          | TOTAL     |
|--|------------------|----|----|---|---|----------|----------|-----------|
|  | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3        |           |
| Atención por los valores y principios empresariales      |                  |    |    |   |   | x        |          | 2         |
| Transparencia en cada transacción y operación financiera |                  |    |    |   |   |          | x        | 3         |
| Declaración oportuna de obligaciones tributarias         |                  |    |    |   |   |          | x        | 3         |
| Correcto desempeño de las obligaciones con el IEES       |                  |    |    |   |   |          | x        | 3         |
| <b>TOTAL</b>   |                  |    |    |   |   | <b>2</b> | <b>9</b> | <b>11</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{\text{Sumatoria de asignacion numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{11}{4}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,75 = 3$$

#### **ANÁLISIS:**

Con la puesta en marcha del proyecto se promoverá un eficiente y eficaz manejo administrativo, financiero y contable de los recursos con los que se cuenta para su creación, debido a que desde que se inicie la actividad

económica se pondrá énfasis en cumplir con las disposiciones legales tanto con el SRI así como con el IESS.

#### 7.2.4. IMPACTO AMBIENTAL

**TABLA N°92  
IMPACTO AMBIENTAL**

| INDICADOR                  | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |          |   | TOTAL    |
|----------------------------|------------------|----|----|---|---|----------|---|----------|
|                            | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3 |          |
| Reciclaje de basura textil |                  |    |    |   |   | X        |   | 2        |
| Clasificación de la basura |                  |    |    |   |   | X        |   | 2        |
| Contaminación ambiental    |                  |    |    |   |   | X        |   | 2        |
| <b>TOTAL</b>               |                  |    |    |   |   | <b>6</b> |   | <b>6</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{\text{Sumatoria de asignacion numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{6}{3}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,00 = 2$$

#### **ANÁLISIS:**

Podemos identificar que en el proyecto se procurará un impacto ambiental mínimo, puesto que dará un tratamiento para los desechos que se produzcan en el funcionamiento diario de la importadora, clasificándolos correctamente, lo cual da como resultado una disminución de la contaminación ambiental.

## 7.2.5. IMPACTO GENERAL

**TABLA N°93  
IMPACTO GENERAL**

| INDICADOR         | NIVEL DE IMPACTO |    |    |   |   |          |          | TOTAL     |
|-------------------|------------------|----|----|---|---|----------|----------|-----------|
|                   | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3        |           |
| Impacto social    |                  |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Impacto económico |                  |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Impacto ético     |                  |    |    |   |   |          | X        | 3         |
| Impacto ambiental |                  |    |    |   |   | X        |          | 2         |
| <b>TOTAL</b>      |                  |    |    |   |   | <b>2</b> | <b>9</b> | <b>11</b> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Año:** 2013

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{\text{Sumatoria de asignacion numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{11}{4}$$

$$NIVEL DE IMPACTO = 2,75 = 3$$

### **ANÁLISIS:**

El resultado final obtenido después de analizar cada impacto con sus diferentes indicadores es que el estudio de factibilidad para la Creación de una Importadora y Comercializadora de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui provincia de Imbabura, traerá beneficios y contribuirá al crecimiento tanto económico como textil de la ciudad, por medio de la importación y comercialización de las materias primas e insumos textiles de la mayor calidad y a bajos precios, lo cual permitirá contribuir a la optimización de recursos y aumento de utilidades para los productores y confeccionistas textiles del cantón, así también como al incremento de la calidad de la producción textil.

## CONCLUSIONES

Una vez concluido el presente estudio, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Con el análisis del diagnóstico se pudo conocer la situación actual del sector textil de la ciudad de Atuntaqui, donde se evidencia que existe un gran crecimiento y que el lugar es propicio para la producción debido a su ubicación geográfica. Además es una industria grande donde no existe un abastecimiento total de materias primas y sobretodo de insumos textiles, es por tal motivo la factibilidad para la creación de una importadora.
- La información bibliográfica fue fundamental para el desarrollo del proyecto, ya que se obtuvo datos relevantes, que ayudaron a conocer más a fondo sobre los procesos de importación, materias primas, insumos textiles y sobre el sector textil.
- Los resultados obtenidos de la investigación de campo confirma que los productos tienen una gran aceptación, como también la no existencia de competencia local para abastecer en su totalidad insumos textiles, lo que hace atractiva la propuesta de la creación de la importadora y comercializadora.
- Del estudio técnico se determinó que la ciudad de Atuntaqui es un lugar estratégico para la implementación del proyecto, debido a su ubicación geográfica y por ser el epicentro del desarrollo textil no solo de la provincia, sino del Ecuador, lo cual facilita una rápida distribución del producto gracias a sus vías de acceso de primer orden, como también se definió un proceso de importación el cual ayuda con la calidad de los productos, sus precios para de esta manera mejorar la productividad del sector.
- El análisis financiero establece que la inversión para el proyecto es de 262.946,89 dólares, al aplicar los evaluadores financieros que confirman la posible factibilidad del proyecto en el escenario estudiado.
- Del estudio organizacional se llegó a la conclusión que la empresa contará con una estructura organizativa adecuada para su funcionamiento, tanto en aspectos legales, como organizacionales, los cuales ayudarán a que la importadora y comercializadora se desempeñe de manera óptima y eficiente en sus funciones.

- Por último se concluye que los posibles impactos en los diferentes aspectos económicos y sociales son los que más sobresalen en el proyecto debido a que el mismo contribuirá brindando nuevas fuentes de trabajo y ayuda social por la contribución que tiene el proyecto mediante el pago de impuestos.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda se cree una empresa que se encargue de proveer al cantón de materias primas e insumos textiles en forma ágil y oportuna, pero sobre todo a precios accesibles y con facilidades de pago.
- Se sugiere actualizar constantemente la información bibliográfica disponible, para lograr una mejor realización de los proyectos.
- Se propone a los productores y confeccionistas textiles que se realice una actualización constante, tanto en tecnología como en conocimientos textiles.
- Se plantea la creación de empresas oferentes de mercancías textiles, debido a que los productores deben realizar sus compras de materias primas e insumos textiles en otras ciudades lo cual influye en el costo final de su producción.
- Proponemos a las autoridades de la ciudad, capacitar a los productores y confeccionistas textiles sobre aspectos legales, sobre todo tributarios, logrando así que se tengan posibles problemas en el futuro.
- Sugerimos realizar una correcta la planificación de marketing y una inversión constante en la misma, lo que permitirá que la empresa gane reconocimiento.
- Recomendamos buscar financiamiento para la inversión y reinversión del proyecto en el Banco Nacional de Fomento.
- Proponemos re realice un plan de publicidad permanente durante los primeros 6 meses.

## BIBLIOGRAFÍA

Para la ejecución del presente proyecto se utilizará las siguientes fuentes de información:

- a) AGUIRRE ORMAECHEA D. Juan, Contabilidad General, 2009.
- b) ARBOLEDA VÉLEZ Germán, 2009, Contabilidad General.
- c) BABIN, Barry; ZIKMUND, William; Investigación de Mercado; editorial Cengage Learning, 9na edición; año 2008.
- d) BLANES P. Joaquín; contabilidad general; Pearson, 2009
- e) BLANXART Daniel, La Industria Textil, 2009.
- f) BRAVO Valdivieso, Mercedes; Contabilidad General, Editorial Escobar, 2011
- g) BURBANO R. Jorge E., Presupuestos: Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos, McGraw - Hill/ 2011
- h) CABALLERO, Iría; PADIN, Carmen; Comercio Internacional, 2009; Editorial Escobar.
- i) CALLEJAS, Bernal Francisco Javier; Contabilidad 1, Editorial Pearson Education, 2011
- j) CHIAVENATO, Idalberto, Innovaciones de la administración : tendencias y estrategias los nuevos paradigmas, McGraw-Hill/ 2010
- k) EITEMAN, David K., Las finanzas en las empresas multinacionales, Pearson/ 2011.
- l) FEENSTRA, Robert C.; TAYLOR, Alan M., Comercio Internacional, Barcelona/ Reverté/ 2011.
- m) FLÓREZ U. Juan Antonio, Proyectos de inversión para PYME, Ecoe Ediciones/ 2010.
- n) GARCÍA Colín, Juan; Contabilidad de Costos, Editorial Hc. Graw-Hill, 2008
- o) GUERRA R. Frank; NARANJO T. Miguel, Los organizadores gráficos interactivos, Imprenta Universitaria/ 2012
- p) Ecuador. Congreso Nacional; Ley de compañías: Legislación Conexa, Concordancia, 2010, editorial corporación de estudios y publicaciones.
- q) JÁCOME, Walter; 2005, Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión.
- r) LEXUS, Manual de contabilidad y costos, 2010
- s) MAUBERT Viveros, Claudio, Comercio internacional. Aspectos operativos, administrativos y financieros, Barcelona/ Trillas/ 2009.
- t) MIRANDA Juan José, 2010, comercio internacional.

- u) MONTEROS Edgar; Manual de Gestión Micro empresarial, 2005, editorial Universitaria.
- v) NOBOA Paúl, Especialización en gestión a Instituciones Financieras no Bancarias, ficha 7, 2008.
- w) ORTEGA C. Alonso, Proyectos de inversión, CECSA/ 2010
- x) OSORIO Arcila, Cristóbal, Diccionario de comercio internacional, Barcelona/ Pearson Educación/ 2009.
- y) PUJOL Bengochea, Bruno, Diccionario de comercio exterior, Barcelona/ s.e./ 2010
- z) SARMIENTO, Rubén; Contabilidad de Costos; editorial Andinos; 2010.
- aa) SERRAF, Guy, Diccionario de mercadotecnia, Trillas, 2008
- bb) SAPAG CHAIN, Nassir, 2010, Industriatextil.
- cc) TORO López, Francisco; Costos y Presupuestos-Herramientas para la Productividad, Editorial Ecae Ediciones, 2010
- dd) TREVIÑO M., Rubén, Publicidad: Comunicación integral en marketing, McGraw-Hill/ 2010
- ee) VARELA Villegas, Rodrigo 2010; Evaluación Económica de Proyectos de Inversión, Editorial Hc. Graw-Hill.
- ff) WARREN, Carl; REEVE, James; DUCHAC, Jonathan; Contabilidad Financiera; editorial Cengage Learning; 11va edición; 2010.
- gg) WEIGOLD, Michael F.; ARENS, Christian; ARENS, William F., Publicidad, McGraw-Hill
- hh) ZAPATA S. Pedro, Contabilidad General, 2008; McGraw – Hill, 6ta. Edición.
- ii) ZAPATA S. Pedro, Contabilidad General, 2011; McGraw – Hill, 7ma. Edición.

### **LINKOGRAFÍA:**

- a) <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- b) <http://www.securitydata.net.ec/>
- c) <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>
- d) <http://www.comex.gob.ec>
- e) <http://www.senae.gob.ec>
- f) <http://www.sri.gob.ec>

# ANEXOS

## ANEXO "A"

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENCUESTA DIRIGIDA A POSIBLES CLIENTES CONFECCIONISTAS Y PRODUCTORES DE PRENDAS DE VESTIR PARA UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS TEXTILES EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI.

#### OBJETIVO:

La presente encuesta tiene como finalidad recabar información necesaria para determinar la factibilidad de la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui.

#### CUESTIONARIO:

**1. ¿Qué tipo de producto elabora su empresa?**

- |                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| Ropa Casual y Deportiva      | <input type="checkbox"/> |
| Ropa Infantil, Bebes y otros | <input type="checkbox"/> |
| Ropa Interior y Pijamas      | <input type="checkbox"/> |
| Sacos y abrigos              | <input type="checkbox"/> |
| Confección variada           | <input type="checkbox"/> |

**2. ¿Con que frecuencia compra usted materia prima e insumos textiles para su producción?**

- |                |                          |
|----------------|--------------------------|
| Semanalmente   | <input type="checkbox"/> |
| Quincenalmente | <input type="checkbox"/> |
| Mensualmente   | <input type="checkbox"/> |
| Mayor a un mes | <input type="checkbox"/> |
| Por pedidos    | <input type="checkbox"/> |

**3. ¿Conoce la existencia de alguna Importadora y comercializadora directa de materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui?**

- |    |                          |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

4. ¿En qué ciudad adquiere su materia prima e insumos textiles?

|                |                          |       |
|----------------|--------------------------|-------|
| Quito          | <input type="checkbox"/> |       |
| Guayaquil      | <input type="checkbox"/> |       |
| Otavalo        | <input type="checkbox"/> |       |
| Atuntaqui      | <input type="checkbox"/> |       |
| Otra ciudad    | <input type="checkbox"/> | _____ |
| Fuera del país | <input type="checkbox"/> | _____ |

5. ¿Cuáles son sus proveedores de materias Primas?

| PROVEEDOR M.P. | X |
|----------------|---|
| Indutexma      |   |
| Nortextil      |   |
| SJ jersey      |   |
| Patprimo       |   |
| Texgar         |   |
| Otro           |   |
| No contesta    |   |

6. ¿Cuáles son sus proveedores de Insumos Textiles?

| PROVEEDOR INSUMOS | X |
|-------------------|---|
| D Maury           |   |
| Pat primo         |   |
| Texgar            |   |
| Enkador           |   |
| Deltex            |   |
| Nortextil         |   |
| Otro              |   |
| No contesta       |   |

7. ¿Encuentra sus materias primas e insumos textiles en su solo lugar?

|    |                          |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

8. ¿Qué clase de telas o hilos adquiere normalmente y cuantos kilos?

| TELA          | X | KILOS |
|---------------|---|-------|
| JERSEY        |   |       |
| Polar térmica |   |       |
| Acrílico      |   |       |
| Zafiro        |   |       |
| Licra         |   |       |
| Fleece        |   |       |
| Otras         |   |       |

9. ¿Qué clase de insumos textiles adquiere normalmente para su producción y en qué cantidad?

| INSUMOS TEXTILES | X | ROLLOS O UNIDADES |
|------------------|---|-------------------|
| HILO NORMAL      |   | ROLLOS            |
| BOTONES          |   | UNIDADES          |
| REATAS           |   | ROLLOS            |
| CIERRES          |   | UNIDADES          |
| ELÁSTICOS        |   | ROLLOS            |

10. ¿Por qué medio se enteró de la existencia de sus proveedores?

- Visitas de agentes de ventas
- Publicidad
- Amigos
- Internet
- Otros

11. ¿Cuál es la forma de pago para adquirir materias primas e insumos textiles?

- Efectivo
- Cheque
- Tarjeta de Crédito
- Transferencia bancaria
- Crédito personal

**12. ¿Qué aspectos prefiere a la hora de realizar sus compras de materias primas e insumos textiles?**

- Atención al cliente
- Variedad de productos
- Productos de calidad
- Facilidades de pago
- Precios
- Todos los Anteriores

**13. ¿Estaría de acuerdo que en la ciudad de Atuntaqui se cree una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles?**

- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO "B"

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA TEXTIL DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI.

#### OBJETIVO:

La presente encuesta tiene como finalidad recabar información pertinente para determinar la oferta existente en materias primas e insumos textiles en la ciudad de Atuntaqui provincia de Imbabura.

#### CUESTIONARIO:

**1. ¿Cuál es la actividad principal de su negocio?**

- Venta de materias primas
- Venta de insumos textiles
- Las dos actividades

**2. ¿Cuál es el origen de su mercadería?**

- Producto nacional
- Producto Importado
- Ambos

**3. ¿Cuál es la cantidad y el precio de los productos que oferta en su empresa?**

| TELA          | KILOS | PRECIO |
|---------------|-------|--------|
| Jersey        |       |        |
| Polar térmica |       |        |
| Acrílico      |       |        |
| Zafiro        |       |        |
| Licra         |       |        |
| Fleece        |       |        |
| Otras         |       |        |

| INSUMOS     | ROLLOS O UNIDADES | PRECIO |
|-------------|-------------------|--------|
| HILO NORMAL |                   |        |
| BOTONES     |                   |        |
| REATAS      |                   |        |
| CIERRES     |                   |        |
| ELÁSTICOS   |                   |        |

4. ¿Cuáles son los aspectos que considera para la fijación de los precios de sus productos?

- Costo más margen de utilidad
- Precios de la competencia
- Otros
- No contesta

5. ¿Considera a la ciudad de Atuntaqui es un mercado?

- Muy bueno
- Bueno
- Regular
- Malo

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO "C"**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA**

| Calculadora de préstamos  |                |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
|---|----------------|---------------------------|---------------------|------------|----------------------|--------------|---------------|--------------|------------------------------|---|-------------------------|----|----------------------------|------------|------------------------|--|--|--|--|--|--|--|----------------------|--|-----------------|------------|-----------------------------|----|----------------------|----|--------------------|--------|---------------|----------|
| <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Escriba los valores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Importe del préstamo</td> <td>\$181.472,82</td> </tr> <tr> <td>Interés anual</td> <td>11,15 %</td> </tr> <tr> <td>Período del préstamo en años</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Número de pagos anuales</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Fecha inicial del préstamo</td> <td>30/07/2013</td> </tr> <tr> <td>Pagos extra opcionales</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> |                |                           | Escriba los valores |            | Importe del préstamo | \$181.472,82 | Interés anual | 11,15 %      | Período del préstamo en años | 5 | Número de pagos anuales | 12 | Fecha inicial del préstamo | 30/07/2013 | Pagos extra opcionales |  | <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Resumen del préstamo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pago programado</td> <td>\$3.984,51</td> </tr> <tr> <td>Número de pagos programados</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>Número real de pagos</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>Total de adelantos</td> <td>\$0,00</td> </tr> <tr> <td>Interés total</td> <td>56439,85</td> </tr> </tbody> </table> |  |  |  |  |  | Resumen del préstamo |  | Pago programado | \$3.984,51 | Número de pagos programados | 60 | Número real de pagos | 60 | Total de adelantos | \$0,00 | Interés total | 56439,85 |
| Escriba los valores   |                |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Importe del préstamo  | \$181.472,82   |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Interés anual   | 11,15 %        |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Período del préstamo en años  | 5              |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Número de pagos anuales   | 12             |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Fecha inicial del préstamo  | 30/07/2013     |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Pagos extra opcionales  |                |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Resumen del préstamo  |                |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Pago programado   | \$3.984,51     |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Número de pagos programados   | 60             |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Número real de pagos  | 60             |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Total de adelantos  | \$0,00         |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Interés total   | 56439,85       |                           |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Entidad financiera:   |                | BANCO NACIONAL DE FOMENTO |                     |            |                      |              |               |              |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| Pago Nº   | Fecha del pago | Saldo inicial             | Pago programado     | Pago extra | Pago total           | Capital      | Intereses     | Saldo final  |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 1   | 30/05/2012     | \$182.630,62              | \$3.984,51          |            | \$3.984,51           | \$2.287,56   | \$1.696,94    | \$180.343,06 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 2   | 30/06/2012     | \$180.343,06              | \$3.984,51          |            | \$3.984,51           | \$2.308,82   | \$1.675,69    | \$178.034,24 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 3   | 30/07/2012     | \$178.034,24              | \$3.984,51          |            | \$3.984,51           | \$2.330,27   | \$1.654,23    | \$175.703,96 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 4   | 30/08/2012     | \$175.703,96              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.351,93   | \$1.632,58    | \$173.352,04 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 5   | 30/09/2012     | \$173.352,04              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.373,78   | \$1.610,73    | \$170.978,26 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 6   | 30/10/2012     | \$170.978,26              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.395,83   | \$1.588,67    | \$168.582,42 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 7   | 30/11/2012     | \$168.582,42              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.418,10   | \$1.566,41    | \$166.164,33 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 8   | 30/12/2012     | \$166.164,33              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.440,56   | \$1.543,94    | \$163.723,76 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 9   | 30/01/2013     | \$163.723,76              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.463,24   | \$1.521,27    | \$161.260,52 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 10  | 02/03/2013     | \$161.260,52              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.486,13   | \$1.498,38    | \$158.774,39 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 11  | 30/03/2013     | \$158.774,39              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.509,23   | \$1.475,28    | \$156.265,16 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 12  | 30/04/2013     | \$156.265,16              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.532,54   | \$1.451,96    | \$153.732,62 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 13  | 30/05/2013     | \$153.732,62              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.556,08   | \$1.428,43    | \$151.176,55 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 14  | 30/06/2013     | \$151.176,55              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.579,83   | \$1.404,68    | \$148.596,72 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 15  | 30/07/2013     | \$148.596,72              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.603,80   | \$1.380,71    | \$145.992,92 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 16  | 30/08/2013     | \$145.992,92              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.627,99   | \$1.356,52    | \$143.364,93 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |
| 17  | 30/09/2013     | \$143.364,93              | \$3.984,51          | \$0,00     | \$3.984,51           | \$2.652,41   | \$1.332,10    | \$140.712,52 |                              |   |                         |    |                            |            |                        |  |  |  |  |  |  |  |                      |  |                 |            |                             |    |                      |    |                    |        |               |          |

|    |            |              |            |        |            |            |            |              |
|----|------------|--------------|------------|--------|------------|------------|------------|--------------|
| 18 | 30/10/2013 | \$140.712,52 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.677,05 | \$1.307,45 | \$138.035,47 |
| 19 | 30/11/2013 | \$138.035,47 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.701,93 | \$1.282,58 | \$135.333,54 |
| 20 | 30/12/2013 | \$135.333,54 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.727,03 | \$1.257,47 | \$132.606,51 |
| 21 | 30/01/2014 | \$132.606,51 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.752,37 | \$1.232,14 | \$129.854,14 |
| 22 | 02/03/2014 | \$129.854,14 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.777,95 | \$1.206,56 | \$127.076,19 |
| 23 | 30/03/2014 | \$127.076,19 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.803,76 | \$1.180,75 | \$124.272,43 |
| 24 | 30/04/2014 | \$124.272,43 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.829,81 | \$1.154,70 | \$121.442,62 |
| 25 | 30/05/2014 | \$121.442,62 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.856,10 | \$1.128,40 | \$118.586,52 |
| 26 | 30/06/2014 | \$118.586,52 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.882,64 | \$1.101,87 | \$115.703,88 |
| 27 | 30/07/2014 | \$115.703,88 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.909,43 | \$1.075,08 | \$112.794,45 |
| 28 | 30/08/2014 | \$112.794,45 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.936,46 | \$1.048,05 | \$109.857,99 |
| 29 | 30/09/2014 | \$109.857,99 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.963,74 | \$1.020,76 | \$106.894,25 |
| 30 | 30/10/2014 | \$106.894,25 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$2.991,28 | \$993,23   | \$103.902,97 |
| 31 | 30/11/2014 | \$103.902,97 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.019,08 | \$965,43   | \$100.883,89 |
| 32 | 30/12/2014 | \$100.883,89 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.047,13 | \$937,38   | \$97.836,76  |
| 33 | 30/01/2015 | \$97.836,76  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.075,44 | \$909,07   | \$94.761,32  |
| 34 | 02/03/2015 | \$94.761,32  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.104,02 | \$880,49   | \$91.657,30  |
| 35 | 30/03/2015 | \$91.657,30  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.132,86 | \$851,65   | \$88.524,44  |
| 36 | 30/04/2015 | \$88.524,44  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.161,97 | \$822,54   | \$85.362,48  |
| 37 | 30/05/2015 | \$85.362,48  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.191,35 | \$793,16   | \$82.171,13  |
| 38 | 30/06/2015 | \$82.171,13  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.221,00 | \$763,51   | \$78.950,13  |
| 39 | 30/07/2015 | \$78.950,13  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.250,93 | \$733,58   | \$75.699,20  |
| 40 | 30/08/2015 | \$75.699,20  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.281,14 | \$703,37   | \$72.418,06  |
| 41 | 30/09/2015 | \$72.418,06  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.311,62 | \$672,88   | \$69.106,44  |
| 42 | 30/10/2015 | \$69.106,44  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.342,39 | \$642,11   | \$65.764,04  |
| 43 | 30/11/2015 | \$65.764,04  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.373,45 | \$611,06   | \$62.390,59  |
| 44 | 30/12/2015 | \$62.390,59  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.404,80 | \$579,71   | \$58.985,80  |
| 45 | 30/01/2016 | \$58.985,80  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.436,43 | \$548,08   | \$55.549,37  |
| 46 | 01/03/2016 | \$55.549,37  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.468,36 | \$516,15   | \$52.081,01  |
| 47 | 30/03/2016 | \$52.081,01  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.500,59 | \$483,92   | \$48.580,42  |
| 48 | 30/04/2016 | \$48.580,42  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.533,11 | \$451,39   | \$45.047,30  |
| 49 | 30/05/2016 | \$45.047,30  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.565,94 | \$418,56   | \$41.481,36  |
| 50 | 30/06/2016 | \$41.481,36  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.599,08 | \$385,43   | \$37.882,28  |
| 51 | 30/07/2016 | \$37.882,28  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.632,52 | \$351,99   | \$34.249,76  |
| 52 | 30/08/2016 | \$34.249,76  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.666,27 | \$318,24   | \$30.583,49  |
| 53 | 30/09/2016 | \$30.583,49  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.700,34 | \$284,17   | \$26.883,16  |
| 54 | 30/10/2016 | \$26.883,16  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.734,72 | \$249,79   | \$23.148,44  |
| 55 | 30/11/2016 | \$23.148,44  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.769,42 | \$215,09   | \$19.379,02  |
| 56 | 30/12/2016 | \$19.379,02  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.804,44 | \$180,06   | \$15.574,57  |
| 57 | 30/01/2017 | \$15.574,57  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.839,79 | \$144,71   | \$11.734,78  |

|    |            |             |            |        |            |            |          |            |
|----|------------|-------------|------------|--------|------------|------------|----------|------------|
| 58 | 02/03/2017 | \$11.734,78 | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.875,47 | \$109,04 | \$7.859,31 |
| 59 | 30/03/2017 | \$7.859,31  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.984,51 | \$3.911,48 | \$73,03  | \$3.947,83 |
| 60 | 30/04/2017 | \$3.947,83  | \$3.984,51 | \$0,00 | \$3.947,83 | \$3.911,14 | \$36,68  | \$0,00     |

## ANEXO "D" PROFORMA VEHÍCULO

Home Nuevos > HINO > SERIE M > Dutro FM

| POR MARCA  |
|------------|
| BYD        |
| Chevrolet  |
| Cinascar   |
| Citroen    |
| Daihatsu   |
| Fiat       |
| Ford       |
| Great Wall |
| Hino       |
| Honda      |
| Hyundai    |
| JAC        |
| Kia        |
| Land Rover |
| Mahindra   |
| Mazda      |
| Mitsubishi |
| Nissan     |
| Peugeot    |
| QMC        |
| Renault    |
| Skoda      |
| Volkswagen |

**Hino**

Version: Serie M Dutro FM  
 Tipo: Camión  
 Precio: \$36400  
 Calificación: [Opine sobre este auto](#)



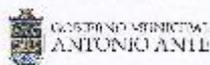
**NOTA:** Los precios y características pueden variar sin previo aviso

Otras versiones: | Serie M Dutro FM | Serie M Dutro FQ | Serie M Dutro FR

| FICHA TECNICA | OPINIONES | COMPARAR |
|---------------|-----------|----------|
|---------------|-----------|----------|



## ANEXO "E"



### ACTA ENTREGA RECEPCIÓN DE INFORMACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

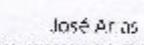
En la ciudad de Atuntaqui a los veinte días del mes de mayo del año dos mil dieciocho intervienen en la suscripción de la presente Acta Entrega Recepción por una parte el y el MBA. Francisco Arceaga IFFFDI SISTEMAS quien entrega al Estudiante de Contabilidad y Auditoría De La UIN, José Arias lo que se detalla a continuación:

| CANTIDAD                      | DESCRIPCIÓN                               |
|-------------------------------|---|
| 3158 registros de información | Contiene datos del Actividades Económicas |

Por constancia de lo anteriormente expuesto, las partes firman en un original y dos copias de igual tenor.

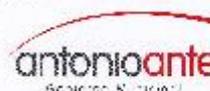
  


MBA. Francisco Arceaga  
JEFE DE SISTEMAS  
ENTREGA CONFORME

  
 ESTUDIANTE DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA UIN  
 RECIBI CONFORME

**Sección Municipal**  
 Avenida 7 de Agosto 1304 - Atuntaqui  
 Atuntaqui - Ecuador  
 TEL: 099 526 07 02 - 099 526 07 03 - 099 526 07 04  
 Fax: 099 526 07 05  
 Email: [informacion@antonioante.gov.ec](mailto:informacion@antonioante.gov.ec)  
[www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec)  
 @antonioante / #antonioante

**Registro Público de Agua Potable y Alcantarillado de Antonio Ante** - [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 06  
**Empresa Pública de Servicios Municipales** [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 07  
**Planes de Gestión Urbana** [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 08  
**Desarrollo Socioeconómico y Planificación** [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 09  
**Comisión Coordinadora de la Mincery** [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 10  
**Junta Provincial de Planificación de Desarrollo Urbano** [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 11  
**Registro de la Propiedad** [www.antonioante.gov.ec](http://www.antonioante.gov.ec) TEL: 099 526 07 12



ANEXO "F"



PROFORMA  
N°02456

RUC:1091734547001

Ibarra, 26 DE JUNIO 2013

Cliente: **INPORTEXIL EC**

Dirección: **10 DE AGOSTO**

Ruc: **#1001078138001**

TELF:062644718

| Cant.   | Detalle   | V.Unitario         | V. Total        |
|---|---|--------------------|-----------------|
| 1   | SILLÓN PRESIDENTE 8038 importado c/brazos aluminio y Tapizado, Sistema de regulación de altura y inclinación. Base aluminio con 5 puntas y garruchas plásticas. Tapiz en cueros tipo cuero color Negro.   |                    | 158.75          |
| 8   | SILLÓN GERENTE, Cod 1102 c/brazos. Estructura Cromada sistema de Regulación de altura y Reclinación Base Nylon. 5 Puntas garruchas Plásticas  | 107.14             | 857.12          |
| 21  | SILLA VISITA APILABLE, "Eco" Estructura Metálica Tubo reforzado de Calibre 1.5mm x 3/4 de diámetro su Asiento y Espaldar son cortos y Planos y van tapizados sobre Esponja de 3 cm de Grosor. Tapiz En Cuerna . s/b.  | 31.25              | 343.75          |
| 8   | ESCRITORIOS INDIVIDUALES, Elaborados en Melaminico Duraplaq de 19mm Doble Cara con ffo PVC muy resistente, Tamaño 1.20cmx 0.80cm incluye 1 Cajonera Triple en Melaminico Con Seguridad para las llaves gavetas. 1 Porta Teclado de Riel, 1 Pasacable Redondo de Plástico. | 147.32             | 1,178.56        |
| 3   | ARCHIVADOR O CANCEL AÉREO, Fabricados en Melaminico Tamaño 0,90cm de Ancho x0.40cm de Alto x 0,30cm de Profundidad. Con Sistema de riel interno en la Tapa. Con Chapa de Seguridad.   | 66.95              | 200.85          |
| <b>Tiempo de Entrega: 15 Días Laborables</b>                |   | <b>Subtotal \$</b> | <b>2,749.06</b> |
| <b>Forma de Pago: 80% al Pedido y 40% a la Entrega</b>      |   |                    |                 |
| <b>Validez Proforma: Cinco días</b>                         |   | <b>IVA 12%</b>     | <b>329.89</b>   |
| <b>Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación.</b> |   | <b>TOTAL \$</b>    | <b>3,078.95</b> |

LINEA NUEVA  
RUC:1091734547001

Entregué Conforme  
Frente Jativa

*Reinventamos espacios*  
**Muebles para Oficina y Hogar**

Recibí Conforme

**Exhibición:** Pedro Moncayo y Oimeño Esq.  
(Frente al Banco Pacifico) **Tel:** 2953-400 / 2611-107  
**Fábrica:** Juan Montalvo 6-59 y Oviedo  
(Frente Iglesia San Francisco) **Tel:** 2612-791  
**Ibarra - Ecuador**

# ANEXO "G"

6 pc



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión Inteligente



Razón Social para Emisión de Retención: **NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES**

RUC: 0701064121001

**CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resolución N°456 - NO EFECTUAR RETENCIÓN DEL IVA**

Señores : IMPOR/EXI/1145  
Atención : Sr. José Armas  
Teléfono : 062644717  
Dirección : Atunapu  
Fecha de Emisión : 28 de Junio del 2013

## PROFORMA

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN   | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL    |
|----------|---|-----------------|-----------------|
| 6        | <b>Computadores</b><br>Caso ATX<br>Board <b>Intel DH61BF</b> LGA 1155 DDR3<br>Procesador <b>Intel Core i5 3.0 Ghz</b> 3ra Generación<br>Disco duro <b>500 Gb</b> SATA 7200Rpm<br>Memoria RAM <b>4 Gb</b> DDR3 PC-1333Mhz <b>Kingston</b><br>DVD Writer Super Multi 16x SATA<br><b>Monitor 18.5" LED LG 19EN335-B 1360x768</b><br>Teclado Multimedia, Mouse, Parlantes de Marca Genius<br>Regulador de voltaje<br>Pad Mouse y Juego de Copertexes<br>Lic. Original Windows 8 SL 32/64 Bits | 642,86          | 3.857,14        |
| 5        | <b>Multifunción HP2515: Imp, Scanner y copia Negro y color</b>  | 55,36           | 276,79          |
| 1        | <b>Fax Panasonic KX-FP205 Papel Bond AltaVo</b>   | 91,44           | 91,44           |
| 1        | <b>Telefono Panasonic KX-TG4013 3 piezas 6.0 Ghz</b>  | 79,30           | 79,30           |
|          | Subtotal  |                 | <b>4.304,67</b> |
|          | Garantía: 3 años Intel y Kingston y 1 año Accesorios  |                 |                 |
|          | IVA 17%   |                 | <b>516,56</b>   |
|          | Total   |                 | <b>4.821,23</b> |

**La Garantía y Confianza es lo más importante...**

**Contacto: Srta. Tanya Armas Cel. 0994 039 492**

Importante: Si necesita mayor información y asesoramiento no dude en llamarnos.

ESTAMOS A SU SERVICIO



**23 AÑOS DE EXPERIENCIA SERIEDAD Y CONSTANCIA**

**Pedro Moncayo 3-53 y Rocafuerte**

Teléfonos: 2608-010 / 2 640-333 / 2950-008 / 2 640-444 Telefax 2 643 036

ANEXO "H"



## Resolución No. 06.Q.ICI-004 (Adopción de las NIIF)

Enviado por Víctor Macías en Vie, 06/08/2012 - 08:27

Resolución No. 06.Q.ICI-004

Fabián Albuja Chaves

### **SUPERINTENDENTE DE COMPAÑÍAS**

Considerando:

Que, la Federación Nacional de Contadores del Ecuador y el Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, mediante comunicación de 22 de febrero del 2006, solicitan la sustitución de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC por las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF";

Que, el Comité Técnico del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, en comunicación de 5 de junio del 2006, recomienda la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF", emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad "IAS";

Que, el Comité Técnico del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, en la comunicación mencionada en el considerando anterior, adicionalmente recomienda que las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" deberían adoptarse durante el año 2006, sin embargo, debido a que el proceso requiere de amplia divulgación y capacitación, su aplicación obligatoria se implementaría a partir del ejercicio económico del año 2009;

Que, las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF", se actualizan constantemente por existir una comisión internacional permanente, dedicada exclusivamente a este fin, lo cual permite analizar la nueva problemática contable que se presenta en la evolución de las transacciones económicas empresariales y gubernamentales;

Que, los sistemas de modernización, competitividad, globalización, transparencia, integración vigentes y otros que pudieren devenir a futuro, requieren contar de información contable uniforme, que facilite la medición y comparación;

Que, es fundamental para el desarrollo empresarial del país, actualizar las normas de contabilidad, a fin de que éstas armonicen con principios, políticas, procedimientos y normas universales para el adecuado registro de transacciones, la correcta preparación y presentación de estados financieros y una veraz interpretación de la información contable;

Que, mediante oficio No. SBS-INJ-SN-2006-0455 de 13 de junio del 2006, la Superintendencia de Bancos y Seguros, manifiesta que procederá a adoptar, de manera supletoria, las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF", en razón de que el artículo 78 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, dispone que las instituciones financieras se someterán, en todo momento, a las normas contables dictadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, independientemente de la aplicación de las disposiciones tributarias, las que se expidan mediante resolución de carácter general, siguiendo los estándares internacionales; y,

En ejercicio de las atribuciones que le confiere la ley,

Resuelve:

Art. 1.- Adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera, "NIIF".

Art. 2.- Disponer que las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF", sean de aplicación obligatoria por parte de las entidades sujetas a control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros, a partir del 1 de enero del 2009.

Art. 3.- Derogado en la Resolución 08.G.DSC.010, R.O. # 498, 31-12-2008

Art. 4.- Esta resolución entrará en vigencia a partir de la fecha de su publicación en el Registro Oficial.

Dada y firmada en el Distrito Metropolitano de Quito, el 21 de agosto del 2006.

## ANEXO "I"



# SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS RESOLUCIÓN SC.ICI.CPAIFRS.G.11.010

Expídase el Reglamento para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" Completas y de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), para las compañías sujetas al control y vigilancia de esta Superintendencia

Para efectos del registro y preparación de estados financieros, la Superintendencia de Compañías califica como Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES), a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:

- a) Monto de activos inferiores a CUATRO MILLONES DE DÓLARES;
- b) Registren un valor bruto de ventas anuales de HASTA CINCO MILLONES DE DÓLARES; y,
- c) Tengan menos de 200 trabajadores (personal ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Se considerará como base los estados financieros del ejercicio económico anterior al período de transición.

### **Comentario:**

De acuerdo con la Sección I de la Norma NIIF para las PYMES, las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas, y
- (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Sin embargo, para el Ecuador debemos seguir esta disposición de la Superintendencia de Compañías para la aplicación de la NIIF PYMES, que si bien es clara, genera costos altos de aplicación para las empresas que por algún motivo superan estos techos, pero que de acuerdo a la Norma Internacional son PYMES.

Aplicarán las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” completas, aquellas compañías que no cumplan con una de las tres condiciones antes referidas.

**Las compañías y entes definidos en el artículo primero, numerales 1 y 2 de la Resolución No. 08.G.DSC.010 de 20 de noviembre del 2008, publicada en el Registro Oficial No. 498 de 31 de diciembre del 2008, aplicarán las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” completas.**

**Comentario:**

En la Sección 35 de la NIIF PYMES se aclara el procedimiento para la adopción de esta norma. Este procedimiento tiene que ver con el denominado “cambio contable” que amerita que el efecto del cambio se considere en los estados financieros del período anual inmediato anterior.

Se aclara en la resolución que el período de transición para las compañías que cambiaron su situación, será el año del cambio.

Una empresa puede cambiar solo una vez a NIIF PYMES. Esto es lógico para aquellas situaciones de disminución significativa de operaciones, sin embargo no debe ser una condición repetible.

**Toda compañía sujeta al control de la Superintendencia, que optare por la inscripción en el Registro de Mercado de Valores, aplicará las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” completas; por lo que, si alguna compañía del tercer grupo; es decir, de acuerdo a lo indicado en el artículo precedente, decidiere inscribirse en el mismo, deberá aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” completas, con la normativa contemplada en la NIIF 1 “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”.**

**Comentario:**

Si primero se definió a la empresa como PYMES pero ahora decide inscribirse para registrar una obligación en el Mercado de Valores, entonces deberá aplicar las NIIF FULL.

Si constituye un fideicomiso o es el originador también deberá aplicar las NIIF FULL.

Sin embargo se aclara que si se cancela su inscripción podrá regresar a NIIF PYMES, siguiendo la indicado en la Sección 35.

**Si la institución, ejerciendo los controles que le facultan la Ley de Compañías y la Ley de Mercado de Valores, estableciere que los datos y cifras que constan en los estados financieros presentados a la Superintendencia de Compañías, no responden a la realidad financiera de la empresa, se observará al representante legal, requiriéndole que presente los respectivos descargos, para cuyo efecto se concederá hasta el plazo máximo previsto en la Ley de Compañías y Ley de Mercado de Valores; de no presentar los descargos requeridos, se impondrán las sanciones contempladas en las leyes de la materia y sus respectivos reglamentos.**

**Comentario:**

Se hace necesario asegurar que los ajustes por conversión hayan sido revisados por personal experto para disminuir contingencias.

**Las compañías del tercer grupo que cumplan las condiciones señaladas en el artículo primero de la presente resolución, en el período de transición (año 2011), dentro de los plazos previstos en el artículo segundo de la Resolución No. 08.G.DSC.010 de 20 de noviembre del 2008, publicada en el Registro Oficial No. 498 el 31 de diciembre del mismo año, elaborarán obligatoriamente el cronograma de implementación y las conciliaciones referidas en el precitado artículo. Los ajustes efectuados al inicio y al término del período de transición, deberán contabilizarse el 1 de enero del 2012.**

**Comentario:**

Para el caso de las PYMES los ajustes se contabilizarán al 1 de enero del 2012 que es el fin del período de transición para aquellas empresas. Ya en el año 2012 ninguna empresa podrá aplicar las NEC.

**Cuando una compañía se constituya, a partir del año 2011, deberá aplicar directamente las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” completas o la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), de acuerdo a lo establecido en numeral 3 del artículo primero de la Resolución No. 08.G.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008, publicada en el Registro Oficial No. 498 del 31 de diciembre del 2008, reformado con el artículo tercero de la presente resolución, en cuyo caso no tendrá período de transición, por tanto no está obligada a presentar las conciliaciones, ni elaborar el cronograma de implementación de las NIIF.**

**Comentario:**

Ya no aplica proceso de transición para las nuevas empresas constituidas a partir del 2011, por lo tanto todas iniciarán con NIIF FULL o PYMES dependiendo de sus características.

**Aquellas compañías que por efectos de esta resolución deben aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” completas o la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), prepararán la información contenida en el artículo segundo de la Resolución No. 08.G.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008 y remitirán a la Superintendencia, hasta el 31 de octubre del 2011, el cronograma de implementación aprobado por la junta general de socios o accionistas, o por el organismo que estatutariamente esté facultado para tales efectos; y, hasta el 30 de noviembre del 2011, la conciliación del patrimonio neto al inicio del período de transición, aprobada por el Directorio o por el organismo que estatutariamente estuviere facultado.**

## ANEXO "J"



### INSTRUCTIVO FORMULARIOS DE PRESENTACION DEL JUEGO COMPLETO DE ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES BAJO NIIF

Los formularios de los estados financieros bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) pueden ser llenados por la Compañía, tanto en original como en las copias, sin contener manchones o enmendaduras, ya que de existir las mismas, los formularios no serán receptados.

Todos los valores consignados deben ser ingresados con los signos correspondientes a cada casillero de acuerdo a lo descrito en el formulario, utilizando el punto para separar miles y la coma para separar los decimales (incluyendo siempre dos decimales). Para los casilleros no utilizados consignar con cero o con una línea horizontal.

| CODIGO            | CUENTA   | REFERENCIA A LA NORMATIVA              |
|-------------------|--|--|
|                   | <b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>  |  |
| <b>1</b>          | <b>ACTIVO</b>  |  |
| <b>101</b>        | <b>ACTIVO CORRIENTE</b>  |  |
| 10101             | <b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO:</b> Registra los recursos de alta liquidez de los cuales dispone la entidad para sus operaciones regulares y que no está restringido su uso, se registran en efectivo o equivalente de efectivo partidas como: caja, depósitos bancarios a la vista y de otras instituciones financieras, e inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. (menores a 3 meses).                  | NIC 7 p.7, p.48                        |
| 10102             | <b>ACTIVOS FINANCIEROS:</b> Es cualquier activo que posea un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; o a intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad; o un instrumento de patrimonio neto de otra entidad. Tales como: acciones y bonos de otras entidades, depósitos a plazo, derechos de cobro – saldos comerciales, otras cuentas por cobrar, etc..   | NIC 32 p.11 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9 |
| 1010205 - 1010208 | <b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR:</b> Se reconocerán inicialmente al costo. Después de su reconocimiento inicial, las cuentas por cobrar se medirán al costo amortizado, que es no es otra cosa que el cálculo de la tasa de interés efectiva, que iguala los flujos estimados con el importe neto en libros del activo financiero (VP).   | NIC 32 p.11 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9 |
| 1010209           | <b>(-) PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES:</b> Cuando existe evidencia de deterioro de las cuentas por cobrar, el importe de esta cuenta se reducirá mediante una provisión, para efectos de su presentación en estados financieros. Se registrará la provisión por la diferencia entre el valor en libros de las cuentas por cobrar menos el importe recuperable de las mismas.  | NIC 39, p.55 – NIIF 9, p.4             |
| 10103             | <b>INVENTARIOS:</b> Inventarios son activos: (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, el menor.   | NIC 2, p.6                             |
| 1010312           | <b>(-)PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR DETERIORO FISICO:</b> Esta provisión se puede dar por obsolescencia, como resultado del análisis efectuado a cada uno de los rubros que conforman el grupo inventarios. Es una cuenta de valuación del activo, de naturaleza crédito.   | NIC 2, p.1                             |
| 10106             | <b>ACTIVOS NO CORRIENTES DISPONIBLES PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS:</b> Una entidad clasificará a un activo no corriente (o un grupo de activos para su disposición) como mantenido para la venta, si su importe en libros se recuperará fundamentalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado.  | NIIF 5, p.6                            |
| 10107             | <b>OTROS ACTIVOS CORRIENTES:</b> Registra otros conceptos de activos corrientes que no hayan sido especificados en las categorías anteriores.  |  |
| <b>102</b>        | <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>   |  |
| 10201             | <b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO:</b> Se incluirán los activos de los cuales sea probable obtener beneficios futuros, se esperan utilicen por más de un período y que el costo pueda ser valorado con fiabilidad, se lo utilicen en la producción o suministro de bienes y servicios, o se utilicen para propósitos administrativos. Incluye bienes recibidos en arrendamiento financiero. Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, se reconocerá, en el estado de situación financiera del arrendatario, como un activo y un pasivo por el mismo importe. | NIC 16, p.6 - NIC 17, p.20             |
| 1020112           | <b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA:</b> Es el saldo acumulado a la fecha, de la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil, considerando para el efecto el período durante el cual se espera utilizar el activo por parte de la entidad; o el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de la entidad.   | NIC 16, p.6 - NIC 16, p.43             |

|         |  |  |
|---------|--|--|
| 1020404 | (-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA: Sólo se amortizarán aquellos activos cuya vida útil es finita y en función de dichos años. El importe amortizable de un activo intangible con una vida útil finita, se distribuirá sobre una base sistemática a lo largo de su vida útil. La amortización comenzará cuando el activo esté disponible para su utilización, es decir, cuando se encuentre en la ubicación y condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la gerencia. | NIC 38, p.97                               |
| 10206   | <b>ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES : Incluye otros activos no corrientes no incluidos en las cuentas anteriores.</b>   |  |
| 2       | <b>PASIVO</b>  |  |
| 201     | <b>PASIVO CORRIENTE</b>  |  |
| 20103   | <b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR:</b> Obligaciones provenientes exclusivamente de las operaciones comerciales de la entidad en favor de terceros, así como los préstamos otorgados por bancos e instituciones financieras, con vencimientos corrientes y llevadas al costo amortizado.  | NIC 32 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9          |
| 20104   | <b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS:</b> En esta cuenta se registran las obligaciones con bancos y otras instituciones financieras, con plazos de vencimiento corriente, y llevados al costo amortizado utilizando tasas efectivas. En esta cuenta se incluirán los sobregiros bancarios.  | NIC 32 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9          |
| 20105   | <b>PROVISIONES:</b> Se registra el importe estimado para cubrir obligaciones presentes como resultado de sucesos pasados, ante la posibilidad de que la empresa, a futuro, tenga que desprenderse de recursos.   | NIC 37, p.13 - p.15                        |
| 20108   | <b>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS:</b> Obligaciones con entidades relacionadas, que no provienen de operaciones comerciales. Las obligaciones con entidades relacionadas se reconocerán inicialmente por el costo de la transacción, posteriormente se medirán a su costo amortizado, utilizando el método de la tasa de interés efectiva, menos los pagos realizados.  | NIC 32 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9 - NIC 24 |
| 202     | <b>PASIVO NO CORRIENTE</b>   |  |
| 20201   | <b>PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO:</b> Porción no corriente de las obligaciones por contratos de arrendamiento financiero.  | NIC 17                                     |
| 20202   | <b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR:</b> Porción no corriente de las obligaciones provenientes exclusivamente de las operaciones comerciales de la entidad a favor de terceros, así como los préstamos otorgados por bancos e instituciones financieras; llevadas al costo amortizado.   | NIC 32 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9          |
| 20206   | <b>ANTICIPOS DE CLIENTES:</b> Se registrará la porción no corriente de los fondos recibidos anticipadamente por parte de los clientes, en las cuales se debe medir el costo del dinero en el tiempo (interés implícito) de generar dicho efecto.   | NIC 32 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9          |
| 20207   | <b>PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS:</b> Incluye la porción no corriente de provisiones por beneficios a empleados, incluyendo los beneficios post-empleo, o aquellos generados por beneficios pactados durante la contratación del personal la compañía, así como los originados de contratos colectivos de trabajo.  | NIC 19                                     |
| 2020901 | <b>INGRESOS DIFERIDOS:</b> Se incluye un importe específico por servicios subsiguientes que deben ser diferidos y reconocidos como ingreso de actividades ordinarias a lo largo del periodo durante el cual se ejecuta el servicio comprometido. El importe diferido es el que permite cubrir los costos esperados de los servicios a prestar según el acuerdo, junto con una porción razonable de beneficio por tales servicios.  | NIC 18, p.11                               |
| 3       | <b>PATRIMONIO NETO</b>   |  |
| 30101   | <b>CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO:</b> En esta cuenta se registra el monto total del capital representado por acciones o participaciones en compañías nacionales, sean estas anónimas, limitadas o de economía mixta, independientemente del tipo de inversión y será el que conste en la respectiva escritura pública inscrita en el Registro Mercantil. También registra el capital asignado a sucursales de compañías extranjeras domiciliadas en el Ecuador.                            | NIC 32 - NIC 39 - NIIF 7 - NIIF 9          |
| 302     | <b>APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN:</b> Comprende los aportes efectuados por socios o accionistas para futuras capitalizaciones que tienen un acuerdo formal de capitalización a corto plazo, y que por lo tanto califican como patrimonio.   | NIC 32, p.11                               |
| 304     | <b>RESERVAS:</b> Representan apropiaciones de utilidades, constituidas por Ley, por los estatutos, acuerdos de accionistas o socios para propósitos específicos de salvaguarda económica.  |  |
| 30401   | <b>RESERVA LEGAL:</b> De conformidad con los artículos 109 y 297 de la Ley de Compañías, se reservará un 5 o 10 por ciento de las utilidades líquidas anuales que reporte la entidad.  |  |
| 30402   | <b>RESERVAS FACULTATIVA, ESTATUTARIA:</b> Se forman en cumplimiento del estatuto o por decisión voluntaria de los socios o accionistas.  |  |
| 30403   | <b>RESERVA DE CAPITAL:</b> Saldo proveniente de la corrección monetaria y aplicación de la Norma Ecuatoriana de Contabilidad 17 (hasta año 2000), el mismo que puede ser utilizado en aumentar el capital o absorber pérdidas.   |  |
| 306     | <b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>   |  |
| 30601   | <b>GANANCIAS ACUMULADAS:</b> Contiene las utilidades netas acumuladas, sobre las cuales los socios o accionistas no han dado un destino definitivo.  | NIC 1, p.54 (r)                            |

|                          |   |                  |
|--------------------------|---|------------------|
| 30602                    | (-) <b>PÉRDIDAS ACUMULADAS:</b> Se registran las pérdidas de ejercicios anteriores, que no han sido objeto de absorción por resolución de junta general de accionistas o socios.  |                  |
| 30603                    | <b>RESULTADOS ACUMULADOS POR ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF:</b> Se registra el efecto neto de todos los ajustes realizados contra Resultados Acumulados, producto de la aplicación de las NIIF por primera vez, conforme establece cada una de las normas.   | NIIF 1           |
| 307                      | <b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>   |                  |
| 30701                    | <b>GANANCIA NETA DEL PERIODO:</b> Se registrará el saldo de las utilidades del ejercicio en curso después de las provisiones para participación a trabajadores e impuesto a la renta.   |                  |
| 30702                    | (-) <b>PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO:</b> Registra las pérdidas provenientes del ejercicio en curso.   |                  |
| 4                        | <b>INGRESOS</b><br>Incluye tanto a los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad, y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías. Son ganancias otras partidas que, cumpliendo la definición de ingresos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias llevadas a cabo por la entidad. Las ganancias suponen incrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de los ingresos de actividades ordinarias. Los ingresos se registrarán en el período en el cual se devengan.   | MC p.74 - p.77   |
| 41                       | <b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS:</b> Son aquellos que surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías.   | NIC 18           |
| 4106                     | <b>INTERESES:</b> Los intereses deben reconocerse utilizando el método del tipo de interés efectivo.  | NIC 18, p.30 (a) |
| 4108                     | <b>OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS:</b> Incluyen el monto de otros ingresos ordinarios que no estuvieran descritos en los anteriores.  |                  |
| 51                       | <b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION:</b> Comprende el costo de los inventarios vendidos, que comprende todos los costos derivados de la adquisición y transformación, así como otros costos indirectos de producción necesarios para su venta.  |                  |
| 42                       | <b>GANANCIA BRUTA:</b> Es la diferencia de los ingresos de operaciones continuadas menos los costos y gastos, antes del cálculo de la participación trabajadores e impuesto a la renta.   |                  |
| 43                       | <b>OTROS INGRESOS:</b> Comprenden otros ingresos que no son del curso ordinario de las actividades de la entidad, entre los que se incluyen: dividendos para empresas que no son holding, ingresos financieros, etc.  |                  |
| 52                       | <b>GASTOS</b><br>La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. Entre los gastos de la actividad ordinaria se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación. Usualmente, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo. Son pérdidas otras partidas que, cumpliendo la definición de gastos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias de la entidad. Incluye todos los gastos del período de acuerdo a su función distribuidos por: gastos de venta, gastos de administrativos, gastos financieros y otros gastos. Los gastos deben ser reconocidos de acuerdo a la base de acumulación o devengo. | MC p.78 - p.80   |
| Subtotal B (A + 42 - 52) | <b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS:</b> Es el importe residual que queda tras haber deducido de los ingresos los gastos, antes de la deducción de participación trabajadores e impuesto a la renta.   | MC p.105         |
| 61                       | (-) <b>15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES:</b> Valor de la participación en ganancias de operaciones continuadas a favor de trabajadores, de conformidad con el Código de Trabajo.  |                  |
| 62                       | <b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS:</b> Es el importe residual de la ganancia en operaciones continuadas que queda tras haber deducido de los ingresos los gastos, antes de la deducción de impuesto a la renta.  |                  |
| Subtotal C (B-61)        |   |                  |
| 63                       | (-) <b>IMPUESTO A LA RENTA:</b> Es el impuesto corriente o la cantidad a pagar (recuperar) por el impuesto a las ganancias relativo a la ganancia (pérdida) fiscal del período en operaciones continuadas.  | NIC 12, p.5      |

ANEXO "K"



# REGISTRO OFICIAL

## ORGANO DEL GOBIERNO DEL ECUADOR

Administración del Sr. Ec. Rafael Correa Delgado  
Presidente Constitucional de la República

Año II -- Quito, Miércoles 29 de Diciembre del 2010 -- Nº 351

**ING. HUGO ENRIQUE DEL POZO BARREZUETA**  
**DIRECTOR**

Quito: Avenida 12 de Octubre N 16-114 y Pasaje Nicolás Jiménez  
Dirección: Telf. 2901 - 629 -- Oficinas centrales y ventas: Telf. 2234 - 540  
Distribución (Almacén): 2430 - 110 -- Mañosca N° 201 y Av. 10 de Agosto  
Sucursal Guayaquil: Malecón N° 1606 y Av. 10 de Agosto - Telf. 2527 - 107  
Suscripción anual: US\$ 400 + IVA -- Impreso en Editora Nacional  
1.250 ejemplares -- 56 páginas -- Valor US\$ 1.25 + IVA

### S U P L E M E N T O

#### SUMARIO:

##### ASAMBLEA NACIONAL

##### CÓDIGO:

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

##### ASAMBLEA NACIONAL

Of. No. SAN-010-2038

Quito, 22 DIC 2010

Señor Ingeniero  
Hugo Del Pozo  
DIRECTOR DEL REGISTRO OFICIAL  
En su despacho

Señor Presidente:

La Asamblea Nacional, de conformidad con las atribuciones que le confiere la Constitución de la República del Ecuador y la Ley Orgánica de la Función

Legislativa, discutió y aprobó el Proyecto de **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES**.

En sesión efectuada el 16 de diciembre de 2010, el Pleno de la Asamblea Nacional conoció y se pronunció sobre la objeción parcial presentada por el Presidente Constitucional de la República.

Por lo expuesto; y, tal como dispone el artículo 138 de la Constitución de la República del Ecuador y 64 de la Ley Orgánica de la Función Legislativa, remito el Auténtico y copia certificada del texto del proyecto de Ley aprobado, así como también la certificación de las fechas de su tratamiento, para su publicación en el Registro Oficial.

Atentamente,

f.) Dr. Francisco Vergara O., Secretario General.

##### ASAMBLEA NACIONAL

##### CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Secretario General de la Asamblea Nacional, me permito **CERTIFICAR** que el Proyecto de Ley - **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES**, fue discutido y aprobado en las siguientes fechas:

emitirá una liquidación complementaria. Las liquidaciones complementarias se podrán hacer hasta antes del pago de los tributos, en caso contrario se someterá el trámite a control posterior. En las mismas condiciones, y siempre que no exista presunción fundada de delito, se podrán admitir correcciones a la declaración aduanera y sus documentos de soporte, excepto en los casos que establezca la normativa aduanera dictada para el efecto.

En todo caso de correcciones a una declaración aduanera el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador conservará un registro de la información inicialmente transmitida o presentada, de todos los cambios que se efectúen y las servidoras o servidores públicos que intervinieren en dicho proceso.

**Art. 145.- Control Posterior.-** Dentro del plazo de cinco años contados desde la fecha de pago de los tributos al comercio exterior el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá someter a verificación las declaraciones aduaneras, así como toda información que posea cualquier persona natural o jurídica que guarde relación con mercancías importadas. Para la determinación de las declaraciones aduaneras sujetas al control posterior se emplearán sistemas de gestión de riesgo.

Si se determina que la declaración adoleció de errores, que den lugar a diferencias a favor del sujeto activo, se procederá a la rectificación respectiva sin perjuicio de las demás acciones que legalmente correspondan, la rectificación de tributos en firme, será título ejecutivo y suficiente para ejercer la acción coactiva.

El sujeto pasivo podrá presentar una declaración sustitutiva a fin de corregir los errores de buena fe en las declaraciones aduaneras cuando éstos impliquen una mayor recaudación o inclusive si no modifican el valor a pagar, dentro del plazo de cinco años contados desde la aceptación de la declaración, siempre que la administración no hubiese emitido una rectificación de tributos por el mismo motivo o no se hubiere iniciado formalmente el proceso control posterior. La declaración sustitutiva será validada y aceptada del mismo modo que la declaración aduanera.

De considerarlo necesario el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá disponer la realización de auditorías a los regímenes especiales dentro de un plazo de cinco años contados a partir de la fecha de la declaración aduanera, para lo cual se podrá efectuar todo tipo de constataciones, sean estas documentales, contables o físicas.

Además, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a través de sus unidades operativas, tiene la atribución para investigar las denuncias por infracciones aduaneras que se le presenten, así como para realizar los controles que considere necesarios dentro del territorio aduanero en el ámbito de su competencia, para asegurar el cumplimiento del presente Código y su reglamento, adoptando las medidas preventivas y las acciones de vigilancia necesarias.

Perfiles de riesgo.- Consisten en la combinación predefinida de indicadores de riesgo, basada en información que ha sido recabada, analizada y jerarquizada.

## Capítulo VII

### Regímenes Aduaneros

#### Sección I

##### Regímenes de Importación

**Art. 147.- Importación para el consumo.-** Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

**Art. 148.- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.-** Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

**Art. 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.-** Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Podrán autorizarse instalaciones industriales, que al amparo de una garantía general, operen habitualmente bajo este régimen, cumpliendo con los requisitos previstos en el reglamento al presente Código.

Los productos compensadores que se obtengan aplicando este régimen podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el consumo, pagando tributos sobre el componente importado de dicho producto compensador.

**Art. 150.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.-** Régimen aduanero que permite importar, con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

**Art. 151.- Transformación bajo control aduanero.-** Es el régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a la naturaleza arancelaria del producto termin





## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por los egresados **Andrade Arias Esteban Eduardo y Arias Espinoza José Ricardo**, para optar por el Título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la Ciudad de Atuntaqui; provincia de 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 15 días del mes de julio del 2013.

Firma

  
Ing. Marcelo Vallejos.

C.I.1001813821

v



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Nosotros, Andrade Arias Esteban Eduardo y Arias Espinoza José Ricardo, con cédulas de ciudadanía Nro.100351295-9 y 100221037-3 respectivamente, manifestamos nuestra 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 autores del trabajo de grado denominado: "Estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de materias primas e insumos textiles en la Ciudad de Atuntaqui; provincia de Imbabura", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Andrade Arias Esteban Eduardo

100351295-9

Arias Espinoza José Ricardo

100221037-3

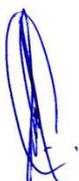
Ibarra, a los 20 días del mes de junio del 2014

### 3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra, objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de los mismos.

Ibarra, a los 15 días del mes de Julio de 2013

**LOS AUTORES:**



Andrade Arias Esteban Eduardo  
100351295-9

**ACEPTACIÓN:**

Mgs. Ximena Vallejos  
**JEFE DE BIBLIOTECA**



Arias Espinoza José Ricardo  
100221037-3

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## AUTORÍA

Nosotros, Esteban Eduardo Andrade Arias y José Ricardo Arias Espinoza portadores de la cédula de ciudadanía # 1003512959 y 100221037-3 respectivamente, declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría y los resultados de investigación son de nuestra autoría y los resultados de investigación son de nuestra total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que hemos respetado las diferentes fuentes de información.



Esteban Eduardo Andrade Arias  
100351295-9



José Ricardo Arias Espinoza  
100221037-3