



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

### Y ECONÓMICAS

#### CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD

#### SUPERIOR Y AUDITORÍA

#### TRABAJO DE GRADO

#### TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA AMPLIACIÓN DE LA PLANTA Y REESTRUCTURACIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA “TEXTIL ETNIA DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”

**Previo a obtención del título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría CPA**

#### **Autores:**

Alarcón Angulo Marcia Lizeth

Guzmán Garzón William Xavier

#### **Directora de Tesis:**

MSc. Ana Arciniegas

**Ibarra, Septiembre 2016**

## RESUMEN EJECUTIVO

Este estudio constituye para la Empresa Textil Etnia información necesaria para la correcta aplicación del proyecto de ampliación de la planta y reestructuración de los procesos. Los resultados que proporcionó esta investigación fueron positivos para su inversión; mediante, el estudio de mercado, técnico y financiero lo sustentan con sus cálculos realizados, se estableció el financiamiento, estructura organizativa y análisis de impactos. A través de un análisis FODA se encontró el principal problema que afecta a la empresa, como la falta de competitividad y liquidez en efecto al tratarse de una empresa pequeña, tiene graves inconvenientes por falta de clientes permanentes, por tal motivo se plantea incrementar un local comercial en la plaza de los ponchos, para lo cual se empleó el análisis AOOR. Se identificó los principales oponentes para la empresa, de igual manera se logró conocer los gustos y preferencias del mercado objetivo, mediante la aplicación de encuestas. Por otro lado con el estudio técnico se determinó la localización óptima del proyecto es el sector del mercado centenario, en el que posee las condiciones necesarias para que se desarrolle el proyecto sin ningún problema. El recurso financiero y económico en la entidad, es limitado; por lo que, se estudió distintas posibilidades de financiamiento dentro del sistema financiero, la inversión del proyecto es de una considerable suma de dinero. Luego de los respectivos estudios económico-financieros, se llegó a determinar la viabilidad y sustentabilidad del proyecto. Finalmente se analizaron los posibles impactos que generará este proyecto, siendo altamente positivos para su ejecución, se terminó el estudio en conclusiones y recomendaciones.

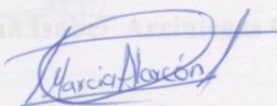
## SUMMARY

This research represents relevant information for ETNIA Textile Factory, so that they can apply a project for the correct enlargement of the plant and the restructuration of its processes. The results provided by this research were positive for its investment; through, a market study, a financial and technical studies, which were sustained with their analysis and calculations, it was established the financing, organizational structure and impact analysis. By means of a SWAT analysis the main problem that affects the enterprise was identified, such as the lack of competitiveness and liquidity, in effect, being Etnia a little enterprise, it has serious drawbacks due to the lack of permanent costumers, for this reason, it was proposed to implement a commercial shop in Ponchos Square, for which a AOOR analysis was used. The main opponents of the enterprise were identified, in the same way, the target market' likes and preferences were recognized through the application of surveys. On the other hand, with the technical study it was determined the optimal location for the project in the Centenario market, which has the necessary conditions to the project's development. The financial and economic resources of the entity are limited; this is why, different financing options were analyzed within the financial system, due to the project's investment is of a considerable amount of money. After the pertinent economic-financial studies, it was determined the project feasibility and sustainability. Finally, the possible impacts generated by this project were analyzed, being highly positive for their performance, the study was completed setting conclusions and recommendations.


## AUTORÍA

Nosotros, MARCIA LIZETH ALARCON ANGULO Y WILLIAM XAVIER GUZMAN GARZON portadores de las cédulas de identidad N° 100402770-0 y N° 100339728-6, declaro bajo juramento que las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de los autores, y el tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACION DE LA PLANTA Y RESTRUCTURACION DE LOS PROCESOS DE PRODUCCION DE LA EMPRESA TEXTIL “ETNIA” DE LA CIUDAD OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

Msc. Ana L. Calderón  
C.I. 10614580



Lizeth Alarcón  
100402770-0



William Guzmán  
100339728-6

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Directora del Trabajo de Grado, presentado por los egresados Marcia Lizeth Alarcón Angulo y William Xavier Guzmán Garzón, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: “Estudio de factibilidad para la ampliación de la planta y reestructuración de los procesos de producción de la Empresa Textil “Etnia” de la Ciudad Otavalo, 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 27 días del mes de febrero del 2016



**Msc. Ana Isabel Arciniegas Calderón**

**C.I. 1001458064**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Nosotros, Marcia Lizeth Alarcón Angulo y William Xavier Guzmán Garzón, con cédulas de ciudadanía N° 100402770-0 y N° 100339728-6, 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 autor del trabajo de grado denominado: “Estudio de factibilidad para la ampliación de la planta y restructuración de los procesos de producción de la Empresa Textil “Etnia” de la Ciudad Otavalo, Provincia De Imbabura”, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

IDENTIDAD:		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Marcia Lizeth Alarcón Angulo	William Xavier Guzmán Garzón
DIRECCIÓN:	Calle Jacinto C. Chuchozo Otavalo	González Suárez
EMAIL:	marcia@utn.edu.ec	will@92.com
TELÉFONO FIJO:	(0885) 6805	(0885) 2745791
TELÉFONO MÓVIL:		
<b>DATOS DE LA OBRA</b>		
TÍTULO:	100402770-0	100339728-6
	Estudio de factibilidad para la ampliación de la planta y restructuración de los procesos de producción de la Empresa Textil “Etnia” de la Ciudad Otavalo, Provincia De Imbabura”	
AUTORES:	Marcia Lizeth Alarcón Angulo - William Xavier Guzmán Garzón	

Ibarra, a los 12 días del mes de septiembre del 2016





# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

#### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA

#### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO				
<b>CÉDULAS DE IDENTIDAD:</b>	100402770-0		100339728-6	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Marcia Lizeth Alarcón Angulo		William Xavier Guzmán Garzón	
<b>DIRECCIÓN:</b>	Cdla, Jacinto Collahuazo primera Etapa- Otavalo		González Suárez	
<b>EMAIL:</b>	lizetalarcon@hotmail.com		willy92@hotmail.com	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0988516805	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0982745791
DATOS DE LA OBRA				
<b>TÍTULO:</b>	“Estudio de factibilidad para la ampliación de la planta y restructuración de los procesos de producción de la Empresa Textil “Etnia” de la Ciudad Otavalo, Provincia De Imbabura”			
<b>AUTORES:</b>	Marcia Lizeth Alarcón Angulo - William Xavier Guzmán Garzón			
<b>FECHA:</b>	2016/09/12			

<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Msc. Ana Isabel Arciniegas Calderón

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

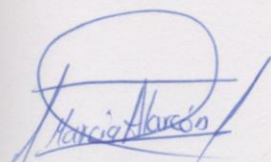
Nosotros, Marcia Lizeth Alarcón Angulo y William Xavier Guzmán Garzón, con cédulas de ciudadanía N° 100402770-0 y N° 100339728-6 en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 12 días del mes de septiembre del 2016

### LOS AUTORES:



Nombre: Lizeth Alarcón

C.C.: 1004027700



Nombre: William Guzmán

C.C.:1003397286

Facultado por resolución de Consejo Universitario



## DEDICATORIA

### ***A Dios***

*Porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para seguir adelante.*

### ***A mis padres***

*Quienes han sido la guía y el camino para llegar a este punto de mi carrera, que con su ejemplo, dedicación y palabras de aliento, para que yo siga adelante cumpliendo cada una de mis metas.*

### ***A mi hermano***

*Que siempre estuve frente a mí y por ser mi apoyo incondicional, gracias por todos los bonitos momentos que pasamos.*

### ***A mi novio***

*Quien me incentivo que la formación profesional es muy importante en nuestras vidas, y darme impulso para seguir adelante.*

### ***A mis tíos***

*Especialmente Hugo Mediavilla y Alicia Angulo quienes fueron un pilar muy importante para mi superación personal y lograr sacar mi carrera, gracias a ellos aprendí lo que cuesta sacar una carrera hoy en día. El apoyo que ellos me brindaron a lo largo de mi carrera fue una bendición para mí.*

### ***A mis amigos.***

*Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos, en especial Gisela Flores.*

**Lizeth**

## AGRADECIMIENTO

*A ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.*

*A la UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.*

*También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación.*

*A mis padres Mario y Lilian Angulo por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcaron, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en todo el transcurso de mi vida.*

*Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.*

*Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.*

**DEDICATORIA**

*Este trabajo dedico a Dios, mi hijo mis padres por haber creído en mí, dándome la oportunidad de crecer en la vida profesional y por darme la paciencia suficiente para lograr alcanzar mis metas; y todas las persona que intervinieron para alcanzar mi meta.*

**William**

## AGRADECIMIENTO

*A Dios por permitirnos culminar nuestros estudios universitarios. A toda nuestra familia, sin excepción, por ser nuestro apoyo constante y darnos siempre fuerzas para seguir adelante.*

*Un especial a la universidad Técnica del Norte por abrirnos las puertas para enriquecer nuestros conocimientos.*

*A mis maestros quienes nos han guiado para ser mejores en la vida y a realizarnos profesionalmente.*

*En general agradecemos a todas y cada una de las personas que han vivido con nosotros en la realización de esta tesis.*

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	i
SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
DEDICATORIA .....	xi
AGRADECIMIENTO .....	xii
ÍNDICE GENERAL .....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xix
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xxiii
PRESENTACIÓN.....	xxv
TÍTULO .....	xxvii
Objetivo General.....	xxvii
Objetivo Específicos .....	xxvii
JUSTIFICACIÓN .....	xxix
CAPÍTULO I .....	30
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	30
Antecedentes .....	30
Identificación de problema .....	32
Objetivos del diagnóstico.....	33
Objetivo General.....	33
Objetivo Especifico.....	33
Establecimiento de las variables .....	33
Indicadores.....	34
Matriz diagnóstica.....	35
Técnicas de investigación .....	37



Entrevista .....	37
Método de observación .....	38
Infraestructura y maquinaria .....	39
Sistema de producción .....	46
Comercialización .....	52
Situación económica .....	64
Legal .....	72
Sistema Organizacional .....	73
Establecer y determinar el análisis FODA .....	73
Matriz FA .....	74
Matriz FO (Fortalezas – Oportunidades) .....	75
Matriz DO (Debilidades y Oportunidades) .....	77
Establecer y determinar el análisis AOOD .....	78
Determinación de la oportunidad de inversión .....	79
CAPÍTULO II .....	80
MARCO TEÓRICO .....	80
Maquinaria de Confección .....	80
Ropa Invernal .....	83
Estudio de Mercado .....	83
Mercado Meta .....	84
Segmento de Mercado .....	85
Oferta .....	85
Demanda .....	85
Comercialización .....	86
Producto .....	86
Precio .....	87
Promoción .....	87
Estudio Técnico .....	88
Localización del proyecto .....	89
Macro y Micro localización .....	89
Tamaño del Proyecto .....	90
Estudio Financiero .....	90
NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) .....	92
Estado de Resultados .....	95

Estado de Flujo del Efectivo .....	100
Indicadores de Evaluación Financiera .....	100
Estudio Organizacional .....	102
Administración .....	102
Empresa .....	103
CAPÍTULO III.....	105
ESTUDIO DE MERCADO .....	105
Introducción .....	105
Objetivo del Estudio de Mercado .....	105
Objetivo General.....	105
Objetivos Específicos.....	105
Matriz diagnóstica del Estudio de Mercado.....	106
Oferta .....	107
Demanda .....	108
Cálculo de la muestra.....	109
Demanda turistas extranjeros.....	125
Mercado Meta .....	126
Producto .....	126
Gorras: .....	127
Chales: .....	127
Bufandas .....	128
Sacos: .....	128
Guantes: .....	129
Empaque .....	130
Precios .....	130
Estrategias de marketing.....	131
Estrategia de comercialización .....	132
Estrategia de publicidad.....	132
Canales de distribución .....	134
Conclusiones de Estudio de Mercado .....	134
CAPÍTULO IV.....	136
ESTUDIO TÉCNICO .....	136
Introducción .....	136
Objetivos.....	136

Objetivo General.....	136
Objetivos Específicos.....	136
Localización.....	137
Macro localización.....	137
Micro localización .....	137
Ingeniería del proyecto .....	139
Distribución de la planta.....	139
Tamaño del proyecto.....	140
Disponibilidad de materia prima.....	140
Disponibilidad de mano de obra directa. ....	142
Disponibilidad de financiamiento .....	142
Capacidad productiva.....	143
Diseño del proceso Productivo .....	144
Diagrama del proceso .....	144
Requerimiento de Maquinaria y Equipo .....	148
Requerimiento de Propiedad, planta y equipo .....	150
Infraestructura .....	150
Equipo de Computo .....	150
Muebles y enseres .....	151
Determinar la cantidad de Materia Prima .....	152
Requerimiento de Mano de Obra.....	153
Determinación de los CIF.....	156
Determinación de los gastos de administración.....	157
Gastos de Ventas.....	158
Capital de trabajo .....	158
Inversión del proyecto.....	159
Financiamiento.....	159
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>161</b>
<b>ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>161</b>
Introducción .....	161
Objetivos.....	161
Objetivo General.....	161
Objetivo Especifico.....	161
Determinación de Ingeniería del proyecto .....	162

Proyección de precios .....	163
Proyección de Ingresos .....	164
Determinación Egresos .....	165
Proyección de la materia prima.....	165
Mano de obra proyectada.....	166
Costos indirectos de fabricación .....	167
Gastos de administración .....	168
Gastos de Ventas.....	169
Gastos financieros .....	169
Abonos de capital.....	170
Depreciación Propiedad planta y equipo .....	170
Amortización gastos de constitución .....	171
Estado de resultado proyectado .....	173
Flujo de caja proyectado .....	175
Costo de capital .....	176
Tasa de rendimiento medio.....	176
Valor actual neto (VAN).....	177
Tasa interna de retorno (TIR) .....	178
Punto de equilibrio.....	181
Punto de equilibrio en unidades.....	182
Indicadores Financieros .....	183
Análisis anterior versus la situación actual .....	184
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>191</b>
<b>ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....</b>	<b>191</b>
Aspectos Estratégicos .....	191
La empresa .....	191
Objetivo del capítulo.....	191
Principios .....	191
Valores .....	192
Políticas .....	193
Organigrama .....	194
Niveles Administrativos.....	195
Funciones y competencias .....	196
Constitución legal .....	203

Tipo de compañía.....	203
Marco legal .....	203
Aspectos legales de funcionamiento .....	204
Aspectos fiscales .....	205
Permiso o Actualización para varios trabajos .....	205
CAPÍTULO VII .....	206
IMPACTOS .....	206
Análisis de Impactos .....	206
Impacto económico .....	206
Impacto Empresarial .....	208
Impacto Ambiental.....	209
Impacto general.....	211
CONCLUSIONES .....	212
RECOMENDACIONES .....	214
BIBLIOGRAFÍA .....	216
ANEXOS .....	219



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables e indicadores .....	34
Tabla 2. Matriz diagnóstica.....	35
Tabla 3. Maquinaria existente.....	42
Tabla 4. Equipo.....	43
Tabla 5. Muebles y enseres .....	43
Tabla 6. Tiempo de funcionamiento .....	44
Tabla 7. Producción diaria por maquinaria.....	45
Tabla 8. Mano de Obra .....	49
Tabla 9. Costo de la materia prima por producto.....	50
Tabla 10. Horas de trabajo .....	51
Tabla 11. Producción .....	52
Tabla 12. Precio de las prendas.....	52
Tabla 13. Tipo de prenda .....	56
Tabla 14. Clientes Frecuentes .....	57
Tabla 15. Países .....	58
Tabla 16. Ventas aproximadas al día .....	59
Tabla 17. Ponchos.....	60
Tabla 18. Precios de Gorras .....	61
Tabla 19. Precios de Sacos.....	62
Tabla 20. Precios de bufandas .....	63
Tabla 22. Tasas de Interés activa .....	67
Tabla 23. Tasas de Interés pasiva .....	68
Tabla 24. Balanza comercial.....	71
Tabla 25. Análisis FODA .....	73
Tabla 26. Matriz FA (Fortaleza – Amenazas) .....	74
Tabla 27. Matriz FA (Fortaleza – Oportunidades).....	75
Tabla 28. Matriz DO (Debilidades y Oportunidades).....	77
Tabla 29. Matriz AOOR (Aliados, Oportunidades, Oponentes, Riesgos) .....	78
Tabla 30. Matriz diagnóstica Estudio de Mercado .....	106
Tabla 31. Cantidad Ofertada plaza de ponchos .....	108
Tabla 32. Cantidad Ofertada plaza de ponchos .....	108
Tabla 33. Muestra de turistas .....	109

Tabla 34_Países de origen que visitan Otavalo .....	110
Tabla 35_Generó.....	112
Tabla 36_Edad .....	113
Tabla 37_Profesión .....	114
Tabla 38_Importante al momento de comprar la ropa.....	115
Tabla 39_Lugares donde compra la ropa.....	116
Tabla 40_Dificultades para encontrar ropa.....	117
Tabla 41_Asistido a un evento de moda a Ecuador .....	118
Tabla 42_Compras por internet .....	119
Tabla 43_Frecuencia de compras.....	120
Tabla 44_Compra ropa tejida a mano .....	121
Tabla 45 Precio de prendas .....	122
Tabla 46_Que material le gustaría .....	123
Tabla 47 Tipo de prendas.....	124
Tabla 48 Aceptación .....	125
Tabla 49 Demanda insatisfecha .....	125
Tabla 50_Demanda insatisfecha por cada producto .....	126
Tabla 51 Proyección de precios .....	130
Tabla 52 Estrategias de comercialización.....	133
Tabla 53_Capacidad productiva .....	139
Tabla 54_Disponibilidad de materia prima.....	142
Tabla 55_Capacidad productiva .....	143
Tabla 56_Símbolo del diagrama de flujo.....	144
Tabla 57_Maquinaria.....	148
Tabla 58_Local comercial.....	150
Tabla 59_Equipo de cómputo .....	150
Tabla 60_Muebles y enseres.....	151
Tabla 61_Materia prima.....	152
Tabla 62_Mano de obra requerida .....	153
Tabla 63_CIF .....	156
Tabla 64_Gastos administrativos.....	157
Tabla 65_Gastos de venta .....	158
Tabla 66_Capital de trabajo.....	158
Tabla 67_Inversión del proyecto para tres meses .....	159

Tabla 68_Financiamiento.....	159
Tabla 69_Cantidad de proyección de ventas .....	162
Tabla 70_Proyección de precios (Expresados en dólares).....	163
Tabla 71_Proyección de ingresos (Expresados en dólares).....	164
Tabla 72_Materia Prima (Expresado en dólares).....	165
Tabla 73_Tasa de crecimiento .....	166
Tabla 74_Proyección de MOD (Expresado en dólares) .....	166
Tabla 76_Costos indirectos de fabricación (Expresado en dólares) .....	167
Tabla 77_Gastos administrativos.....	168
Tabla 78_Gastos de venta .....	169
Tabla 79_Gastos financieros.....	169
Tabla 80_Amortización .....	170
Tabla 81_Depreciación Propiedad planta y equipo .....	170
Tabla 82_Amortización .....	171
Tabla 83_Estado de resultado de proyección (Expresado en dólares).....	173
Tabla 84_Flujo de caja proyectada .....	175
Tabla 85_Costo de capital.....	176
Tabla 86_Valor actual neto.....	177
Tabla 87_VAN con tasa inferior.....	178
Tabla 88_VAN con tasa superior.....	179
Tabla 89_Costo beneficio .....	180
Tabla 90_Flujos netos deflactados.....	181
Tabla 91_Punto de equilibrio en dólares .....	181
Tabla 92_Punto de equilibrio en cantidad .....	182
Tabla 94_Análisis .....	184
Tabla 95_Estrategias para mitigar el riesgo.....	187
Tabla 96_Plan de acción para reducir los riesgos .....	189
Tabla 97_Presupuesto plan de contingencia .....	190
Tabla 98_Manual de funciones Gerente .....	196
Tabla 99_Manual de funciones Secretaria.....	197
Tabla 100_Manual de funciones diseñadora.....	198
Tabla 101_Manual de funciones tejedora .....	199
Tabla 102_Manual de funciones costurera .....	200
Tabla 103_Manual de funciones Bodeguero .....	201

Tabla 104_Manual de funciones vendedor .....	202
Tabla 105 Tabla de valoración de impactos .....	206
Tabla 106_Impacto económico.....	206
Tabla 107_Impacto Empresarial .....	208
Tabla 108_Impacto ambiental.....	209
Tabla 109 Impacto General.....	211

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Ubicación de Otavalo.....	39
Ilustración 2_Distribución de la planta de producción .....	41
Ilustración 3_Procesos Misionales.....	46
Ilustración 4_Procesos de producción de prendas tejidas a mano .....	47
Ilustración 5_Procesos de producción de prendas confeccionada en tela de telar.....	48
Ilustración 6 Canales de distribución.....	53
Ilustración 7_Tipo de prenda .....	56
Ilustración 8_Clientes frecuentes .....	57
Ilustración 9_Países .....	58
Ilustración 10_Cantidad de ventas al día competidores.....	59
Ilustración 11_Precio de los ponchos .....	60
Ilustración 12_Precio de las Gorras .....	61
Ilustración 13_Precio de los sacos .....	62
Ilustración 14_Precio de las bufandas.....	63
Ilustración 15_PIB .....	65
Ilustración 16 Tasas de Interés activa .....	67
Ilustración 17 Tasas de Interés pasiva .....	69
Ilustración 18_Máquina overlock .....	80
Ilustración 19_Máquina Recta .....	81
Ilustración 20 Máquina ojaladora .....	81
Ilustración 21 Máquina recubridora.....	82
Ilustración 22 Máquina Cortadora .....	82
Ilustración 23 Estudio de Mercado .....	83
Ilustración 24_Estudio Técnico .....	88
Ilustración 25 NIIF.....	92
Ilustración 26_Costos de Producción.....	98
Ilustración 27 Elementos básicos de la administración .....	103
Ilustración 28_Países de origen de visitantes a Otavalo .....	111
Ilustración 29_Generó.....	112
Ilustración 30_Edad .....	113
Ilustración 31_Profesión .....	114
Ilustración 32_Importante al comprar la ropa.....	115



Ilustración 33_Lugares donde compra la ropa de vestir .....	116
Ilustración 34_Dificultades para encontrar ropa.....	117
Ilustración 35_ Asistido a un evento de moda en Ecuador.....	118
Ilustración 36_Compras por internet .....	119
Ilustración 37_Frecuencia de compras.....	120
Ilustración 38_Compra ropa tejida a mano .....	121
Ilustración 39 Precio de prendas .....	122
Ilustración 40_Material .....	123
Ilustración 41_Tipo de prendas.....	124
Ilustración 42_Gorras tejidas de alpaca y oveja .....	127
Ilustración 43_Chales tejidas de alpaca y oveja .....	128
Ilustración 44_Bufandas tejidas de alpaca y oveja .....	128
Ilustración 45_Sacos tejidos de alpaca y oveja.....	129
Ilustración 46_Guantes tejidos de alpaca y oveja .....	129
Ilustración 47_Empaque .....	130
Ilustración 48_Canales de distribución venta nacional.....	134
Ilustración 49_Localización Otavalo .....	137
Ilustración 50 Ubicación de la planta de producción y local comercial .....	138
Ilustración 51_Plano ampliación de la distribución de la planta de producción.....	139
Ilustración 52_Plano de la distribución de local de ventas .....	140
Ilustración 53_Materia prima.....	141
Ilustración 54_Procesos de producción de prendas confeccionada en tela de telar.....	145
Ilustración 55_Procesos de producción de prendas tejidas a mano .....	146
Ilustración 56_Procesos de venta.....	147
Ilustración 57 Principios de la empresa .....	191
Ilustración 58 Valores .....	192
Ilustración 59_Organigrama funcional .....	194

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de grado está diseñado con el propósito de ampliar la empresa textil Etnia ubicado en el Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.

El Diagnóstico Técnico Situacional, realizó mediante una investigación de campo, dentro de la empresa, se llegó a construir un Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, en el que se determinó la principal deficiencia que radica en la falta de competitividad y liquidez. Además, se analizó Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos. La empresa enfrenta un estancamiento en su desarrollo; debido a su capacidad instalada es limitada; mediante el cual no logra un posicionamiento en el mercado local e internacional. Después de realizado el diagnóstico técnico situacional, se procedió a definir las bases teórico - científicas que sustentan la elaboración del proyecto; para lo cual, se utilizó investigación bibliográfica de diversos autores, también el uso del internet fue el recurso de mayor importancia en el desarrollo del capítulo.

El Marco Teórico enfocado al sector maquinaria para producción de prendas de vestir, se conceptualizó los temas para la realización del proyecto en que se apoya toda la investigación. En el tercer capítulo se relaciona con el estudio de mercado; el cual, se efectuó mediante el análisis de las variables de la oferta, demanda, demanda insatisfecha, producto, precio, comercialización, y publicidad, establecidas mediante la recolección de información de la muestra de los turistas extranjeros que visitan el cantón Otavalo, con el empleo de muestreo aleatorio estratificado proporcional. En la misma forma se desarrolló las proyecciones a cinco años tanto de oferta como de demanda.

En el estudio de ingeniería del proyecto se determinó el tamaño, localización y distribución de la planta; para ampliación de la empresa. Posteriormente se realizó el estudio económico-financiero para medir la rentabilidad; mediante el empleo de cálculos del punto de

equilibrio, la tasa interna de retorno, el valor actual neto y la relación costo beneficio, que sirven para la toma de decisiones de invertir en este proyecto.

En el estudio organizacional, se formuló objetivos, valores y políticas, como también la estructura orgánica que guiará el desempeño de cada uno de los integrantes de la organización.

Se elaboró el análisis de los impactos en el aspecto social, económico, empresarial y ambiental. Finalmente, se establecieron las conclusiones con sus respectivas recomendaciones para que el propietario pueda tomar en cuenta en la aplicación del proyecto.

## TÍTULO

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA AMPLIACIÓN DE LA PLANTA Y REESTRUCTURACIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA “TEXTIL ETNIA DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**

#### **Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad para la ampliación de la planta y reestructuración de los procesos de producción para la empresa textil “Etnia” de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura, mediante el uso de instrumentos y herramientas de investigación con la finalidad de verificar si es o no rentable.

#### **Objetivo Específicos**

1. Elaborar un diagnóstico interno y externo de la Empresa textil “Etnia” mediante los análisis FODA y AOR que permita determinar la situación actual de la misma, y de la ciudad de Otavalo, para ampliación de la planta de producción y la creación de un local comercial.
2. Elaborar un marco teórico, que permita conocer las bases teóricas y científicas que garantice contar con un amplio conocimiento de los aspectos inherentes al proyecto, a través de la investigación bibliográfica.
3. Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta, demanda potencial e insatisfecha con la finalidad de determinar el nivel de aceptación que tendrá el producto en el mercado, mediante herramientas de investigación.
4. Elaborar el estudio técnico utilizando instrumentos de investigación, para analizar los procesos de producción y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones de la empresa según el proyecto.

5. Realizar el estudio financiero mediante la aplicación de indicadores financieros para la finalidad de determinar la factibilidad del proyecto.
6. Proponer la estructura organizacional óptima para la empresa, planteando las mejoras necesarias en función de los nuevos modelos de administración, que garantizan la realización de proceso en forma ágil y a menor costo.
7. Determinar el impacto que tendrá la empresa, tanto a nivel socio económico, financiero, ambiental y comercial, por medio de indicadores con la finalidad de potenciar los aspectos positivos y mitigar los aspectos negativos que pudiese originar el proyecto.

## JUSTIFICACIÓN

En el presente proyecto tiene como propósito principal determinar la factibilidad técnica, financiera, legal para la ampliación de la planta y reestructuración de procesos, con el incremento áreas para cada una de las actividades, con esto se pretende hacer que los procesos de producción sean eficientes y eficaces.

Al mismo tiempo contar con capital propio para la adquisición de la materia prima y mano de obra, para entregar a tiempo las prendas de vestir tejidas a mano y en telar.

La realización del tema planteado tiene diversos beneficios para los habitantes en el ámbito social y económico, del cantón Otavalo, por lo tanto mejorar la calidad de vida e incrementando fuentes de trabajo.

La elaboración del estudio de factibilidad permitirá poner en práctica los conocimientos técnicos y teóricos obtenidos en la universidad, mediante la comercialización de las prendas, se desarrollará las habilidades de negociación para la empresa.

De igual manera se busca incrementar el mercado nacional, colocando un local comercial ubicado en la plaza de los ponchos, para la producción de todo el año.

Desde el punto de vista económico el incremento de la competitividad permitirá un mejor posicionamiento en el mercado; político y ambiental estableciendo proceso de producción dentro del esquema de desarrollo sostenible que sea favorables al ambiente.

## CAPÍTULO I

### 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

#### 1.1. Antecedentes

*La elaboración textil y tejidos en el Ecuador es una de las actividades artesanales más antiguas, su fabricación tenía gran importancia en la cultura Inca, pues servía para denotar la situación social económica entre sus habitantes. Geográficamente se realizaba cerca de los pueblos indígenas y centros urbanos como Quito, Latacunga y Riobamba. Actualmente la industria textil y de confecciones elabora productos provenientes de todo tipo de fibras como el algodón, poliéster, nylon, lana y seda. A pesar de ser el Ecuador mundialmente conocidos como exportadores de productos naturales. (Direcciones de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012, pág. 2).*

El Ecuador un país con diversidad cultural, una de las actividades artesanales provienen desde la antigüedad, como es la elaboración de las prendas de vestir tejidas a mano, para identificar cultural, específicamente en los pueblos indígenas.

Las exportaciones ecuatorianas de prendas de vestir como son: chaquetas, bufandas y artículos de lana destinados a los países de Europa, Francia, Italia, Alemania, Holanda y Estados Unidos, los cuales presentan un clima templado, húmedo con inviernos moderados.

*En el país la actividad textil se encuentra en las diferentes provincias siendo Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua, Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, el Oro y Manabí, con mayor producción artesanal de prendas de vestir. (Direcciones de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012, pág. 5).*

*La provincia de Imbabura cuenta con la mayor actividad textil, comprendiendo las zonas de Antonio Ante, Cotacachi, Ibarra, Otavalo, Pimampiro y Urcuqui que se dedican a la elaboración de tapices, fajas de telar de cintura así como también la confección de manteles, blusas, sombreros de paño y demás textiles y tejidos autóctonos, aquí se encuentra el 45.99% de los talleres textiles. (Direcciones de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2012, pág. 4).*

*El cantón Otavalo está situado en la zona norte del Ecuador y al sur oriente de la provincia de Imbabura. Tiene una superficie de 579 kilómetros cuadrados, se sitúa al norte a 110 kilómetros de Quito y a 20 kilómetros de la ciudad de Ibarra, con una altura de 2.565 metros sobre el nivel del mar, ubicada geográficamente en las siguientes coordenadas: 78° 15' 49'' longitud oeste, 0° 13' 43'' latitud norte. La temperatura promedio es de 14 grados centígrados. (GAD Municipal del Cantón Otavalo, 2013)*

En la provincia de Imbabura se encuentra el cantón Otavalo, conocido mundialmente por ser un atractivo turístico la visita de los extranjeros es frecuente, por tener varios lugares, como son la plaza de ponchos, mercado de los animales, el lechero, el parque cóndor, cascada de peguche, la laguna de mojanda y san pablo. Además los indígenas realizan prendas confeccionadas en telar de madera, artesanías para la comercialización.

Según una entrevista al Sr. Fernando Chalampunte propietario de la empresa textil “Etnia”. La empresa tiene 14 años, en vista de que existía una demanda de ropa invernal, en los países de Holanda, Francia, Italia, Alemania, Canadá y Estados Unidos.

La empresa “Textil Etnia” se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura del cantón Otavalo en la Avenida 31 de Octubre y Pasaje los Corregimientos; la misma que se dedica a la elaboración de ropa estilo invernal para exportación.



El sistema organizacional y funcional actual de la empresa Etnia es el siguiente: el propietario se encarga de la compra de materia prima, la negociación y exportación de los productos; el área administrativo lleva la contabilidad de la empresa; bodega realiza el control y el cuidado de la materia prima; el área de confección y diseño crea los diseños, corta y arma las prendas, el área de tejeduría realiza los tejidos, el control de calidad, el planchado y empacado de las prenda de vestir para la exportación.

La producción de la empresa es en temporadas de febrero a junio con 10.000 unidades aproximadamente de un costo de producción que bordea 60.000 dólares al año. Para la elaboración de sacos y chales el tiempo empleado es de 16 horas, bufandas 8 horas, gorras 3 horas y guantes 4 horas, tejido a mano y para los chaquetas, capas y abrigos hechos a máquina el tiempo empleado es 2 horas con los acabados.

La empresa cuenta con normas de calidad en la imagen del producto y en su elaboración utiliza accesorios como: botones, cierres y partes de cuero.

## **1.2. Identificación de problema**

Mediante una visita a la planta producción se observó que la empresa textil “Etnia” cuenta con infraestructura y maquinaria. Sin embargo no posee una distribución de áreas para cada una de las actividades de los procesos de fabricación de las prendas.

Por otra parte los pedidos son por temporada de Febrero a Junio por periodo de año, en los meses restantes la empresa deja de producir. No obstante en el tiempo de fabricación antes mencionado, no abastece la totalidad de entrega de las prendas de vestir tejida mano y en telar, por falta de capital para la adquisición de materias primas.

### **1.3. Objetivos del diagnóstico**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Elaborar un diagnóstico interno y externo de la Empresa textil “Etnia” mediante los análisis FODA y AOOR que permita determinar la situación actual de la misma, y de la ciudad de Otavalo, para la creación de un local comercial.

#### **1.3.2. Objetivo Especifico**

- Evaluar la infraestructura y la maquinaria que utiliza actualmente la empresa, mediante herramientas de investigación, para determinar las condiciones reales de la planta de producción.
- Identificar los procesos de producción, a través de una investigación, para diagnosticar la confección de las prendas de vestir.
- Analizar el proceso de comercialización y distribución de los productos, a través de investigación, para determinar los canales de venta de la empresa.
- Analizar la situación económica actual de la empresa, y el nivel socioeconómico de la ciudad de Otavalo a través de investigación, para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Determinar los requisitos legales para la ampliación de la planta y el funcionamiento del local comercial, a partir de una investigación, para adoptar el reglamento vigente.
- Diagnosticar el sistema organizacional de la Empresa Etnia, mediante investigación, para determinar funcionamiento de la estructura administrativa.

### **1.4. Establecimiento de las variables**

- Infraestructura y Maquinaria
- Sistema de producción

- Comercialización
- Situación Económica.
- Legal
- Sistema organizacional

### 1.5. Indicadores

Tabla 1.  
Variables e indicadores

<b>Variable</b>	<b>Indicadores</b>
<b>Infraestructura y Maquinaria</b>	Ubicación Infraestructura Maquinarias Equipo Muebles y enseres Tiempo de Funcionamiento Capacidad de producción
<b>Sistema de producción</b>	Proceso de producción Mano de Obra Materia Prima Capacidad instalada
<b>Comercialización</b>	Precio Canales de Comercialización Principales dificultades Imagen del producto
<b>Situación Económica</b>	Ubicación Capital propio PIB Tasas de interés Número de visitantes Extranjeros Balanza Comercial
<b>Legal</b>	Permiso Bomberos Reglamentación aduanera y permisos aduaneros Patente Permiso sanitario
<b>Sistema Organizacional</b>	Misión Visión

Fuente: Entrevista al propietario  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

## 1.6. Matriz diagnóstica

Tabla 2.  
Matriz diagnóstica

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Técnicas	Fuente De Información
Evaluar la infraestructura y la maquinaria que utiliza actualmente la empresa, mediante herramientas de investigación, para determinar las condiciones reales de la planta de producción.	Infraestructura y Maquinaria	Ubicación	Observación (Anexo 3)	Planta de producción.
		Infraestructura Maquinaria Equipos Muebles y enseres. Tiempo de Funcionamiento Capacidad de producción		
Identificar los procesos de producción, a través de una investigación, para diagnosticar la confección de las prendas de vestir.	Sistema de producción	Proceso de producción	Entrevista (Anexo 1) pregunta 1 pregunta 2 pregunta 3 y 13. pregunta 5	Propietario
		Mano de Obra Materia Prima Capacidad instalada		
Analizar el proceso de comercialización y distribución de los productos, a través de investigación, para determinar los canales de venta de la empresa.	Comercialización	Precio Canales de Comercialización Principales dificultades Imagen del producto Competencia	Entrevista (Anexo 1) 14 Pregunta 6,7 Investigación documental	Propietario  Secretaria Nacional de aduanas del Ecuador y Código del comercio. Propietario

Fuente: Entrevista al propietario  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

<b>Objetivos</b>	<b>Variabes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Fuente De Información</b>
Analizar la situación económica actual de la empresa, y ciudad de Otavalo a través de investigación, para determinar la rentabilidad del proyecto.	Situación Económico	Capital propio	Entrevista Anexo 1 (preguntas 10)	Propietario
		Producto Interno Bruto (PIB) Tasa de interés Número de visitantes Extranjeros Balanza Comercial	Investigación documental	Banco Central del Ecuador GAD Municipal del cantón Otavalo
Determinar los requisitos legales para la ampliación de la planta y el funcionamiento del local comercial, a partir de una investigación, para adoptar el reglamento vigente.	Legal	Permiso Bomberos Reglamentación aduanera y permisos aduaneros Patente Permiso sanitario	Investigación documental	Secretaria Nacional de aduanas del Ecuador y Código del comercio. GAD municipal de Otavalo
Diagnosticar el sistema organizacional de la Empresa Etnia, mediante investigación, para determinar funcionamiento de la estructura administrativa.	Sistema Organizacional	Misión Visión	Entrevista Anexo 1 (pregunta 12)	Propietario

Fuente: Entrevista al propietario  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

## **1.7. Técnicas de investigación**

El presente diagnóstico se realizó utilizando varias técnicas de investigación como es la observación y la entrevista al propietario de la empresa textil Etnia para conocer el funcionamiento de producción y exportación.

### **1.7.1. Entrevista**

La entrevista es una técnica de investigación, con el objetivo de adquirir información sobre la situación actual de la empresa Etnia.

Se realizó una entrevista al Señor Fernando Chalapunte propietario de la Empresa Textil Etnia, se estableció que se dedica a la elaboración de sacos, guantes, gorras y bufandas, para ser exportados a los países de Holanda, Francia, Italia, Alemania, Canadá y Estados Unidos.

El proceso de producción, empieza desde que se adquiere la materia prima, se confecciona las prendas de vestir, se realiza los acabados y finalmente se realiza un control de calidad. Por otra parte la contratación de personal se ha disminuido, porque no se tiene dinero para cumplir con las leyes vigentes en el país, en la actualidad los empresarios buscan poner sus empresas, en países con menor costo de mano de obra y sea más productiva.

Respecto a la materia prima las fibras son importadas desde Perú, Uruguay y Argentina, una vez cada año entre los meses de enero y diciembre, por la cual es muy difícil adquirir por los aranceles e impuestos. El costo de materia prima es de 17,50 dólares por fibra y la tela varía de 8 a 12 dólares.

La producción de los abrigos, gorras, guantes y bufandas es de 10.000 unidades anualmente, para la elaboración de las prendas se utiliza; telas, fibras, lana, botones y cierres.

La exportación de prendas a los países de Holanda, Francia, Italia, Alemania, Canadá y Estados Unidos, se realiza por medio de brókeres que son: SADECOM Y CTS, que transporta por vía marítima o aérea.

La competencia es a nivel internacional, con los países de Perú y Uruguay, que ofertan productos similares, pero a nivel local es la única empresa que produce esta clase de prendas estilo invernal.

La empresa cuenta con capital propio de aproximadamente de 25.000 dólares en la que está invertido en maquinaria, materia prima y cuentas por cobrar.

### **1.7.2. Método de observación**

Según una observación realizada se establece que la planta de producción de la empresa Etnia está distribuida por varios departamentos: el departamento de confección que dispone de una máquina overlock, tres máquinas rectas, una ojaladora, una máquina recubridora y una cortadora, en perfecto funcionamiento. La maquinaria es utilizada para la confección y acabados de los abrigos, chales, chaquetas.

El departamento de tejidos cuenta con una máquina vaporizadora, overlock y una máquina recta, que son utilizadas para el planchado, el etiquetado de las prendas, forrado de las gorras y la bodega tiene a su disposición dos máquinas tejedoras, en la que se produce cuellos, puños y cubre cierres.





promedio del entorno es de 14°C y está situado a una altura de 2566 m.s.n.m. Idioma oficial: Castellano y kichwa

La Plaza de los Ponchos, también conocida como Mercado Centenario, es el escenario de la mayor feria artesanal del norte del Ecuador. Aunque la feria- se realiza todos los días pero en menor escala, de mayor afluencia son los días miércoles y sábados.

La actividad de la Plaza de Ponchos está destinada a la comercialización de varios productos artesanales, tanto local, regional, nacional e internacional. La producción artesanal representativa de la feria son los textiles de Otavalo, también hay producción artesanal en barro, pintura, madera, bisutería, orfebrería, talabartería, mazapán, cerámica, etc.

Los puestos de venta son cómodos tanto para el vendedor como para el turista, ya que los productos se exhiben claramente en las “callambas” que son circulares de cemento ubicados en el interior de la plaza.

Hay que destacar que el grupo étnico con mayor representatividad son los Otavalos, existen otros grupos étnicos que también acuden a este lugar como: los Kichwa Cayambis, Kichwa Caranquis, Afro Ecuatorianos, Mestizos, entre otros.

*Entre los productos que ofrece esta feria existen: ponchos, bufandas, guantes, sombreros, gorros, camisas, pantalones, mantelería, hamacas, tapices, bolsos, alpargatas, manillas, collares, aretes, vasijas, cuadros, fajas, anacos, alfombras, sombreros y un sinnúmero de productos más. (GAD Municipal del cantón Otavalo)*

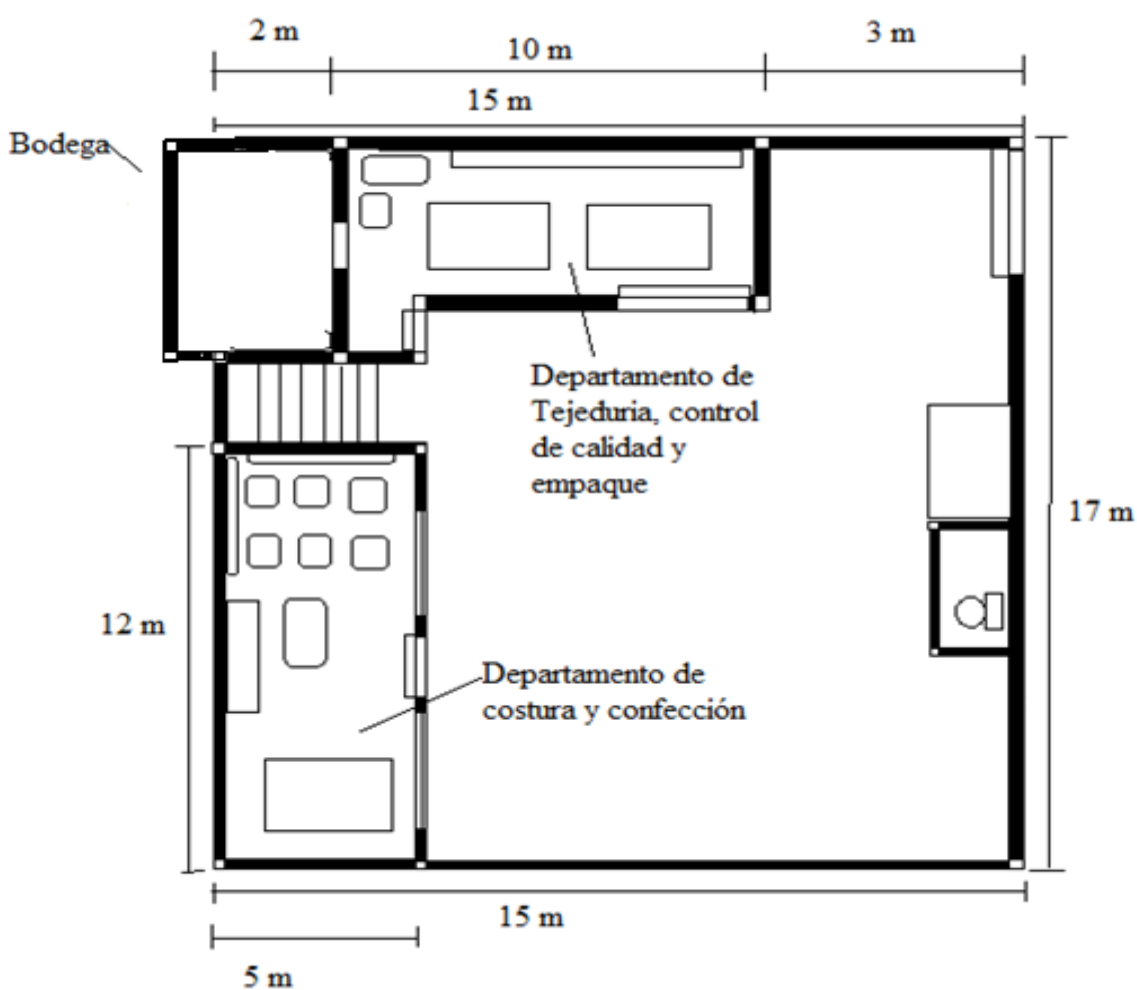
## ▪ Infraestructura

A través del método de observación, se evidencio que la planta de producción de la empresa textil Etnia está situado, en la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura, calle 31 de Octubre y pasaje Los Corregimientos, cuenta con espacio suficiente para su ampliación.

A continuación se muestra la distribución de la planta

Ilustración 2

Distribución de la planta de producción



Fuente: Entrevista al propietario  
 Elaborado por: Los autores  
 Año: 2016

La planta de producción cuenta con el área de diseño y confección, en el que se fabrica la chaqueta tejidas en telar, en el área de tejeduría se realiza el control de calidad, planchado, etiquetado de prendas, y el empaçado. Finalmente el área de bodega se teje los cuellos, puños, cubre cierres y se reparte los hilos en varios conos.

#### ▪ **Maquinaria**

En la siguiente tabla se muestra la maquinaria disponible en cada una de las áreas de producción. La información se obtuvo mediante una ficha de observación de la empresa textil “Etnia”

Tabla 3  
Maquinaria existente

<b>Área</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Maquinaria</b>
<b>Confección y diseño</b>	1	Overlock
	4	Recta
	1	Ojaladora
	1	Recubridora
	1	Cortadora
<b>Tejeduría</b>	1	Recta
	1	Overlock
	1	Vaporizadora
<b>Bodega</b>	2	Telares
	1	Hiladora

Fuente: Ficha de observación (Anexo 3)  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

La maquinaria está ubicada de la siguiente manera: En el área de diseño y confección una máquina overlock, cuatro rectas, una cortadora, una ojaladora y una recubridora para la elaboración de las chaquetas. En tejeduría, una máquina recta para etiquetar las prendas, una overlock para hacer forros de gorras, y la vaporizadora que se utiliza para el planchado de las

telas y de las prendas. En bodega dos telares, que se utilizan para hacer los cuellos, puño y cubre cierres y una hiladora para repartir los hilos en los conos.

## Equipo

En la planta de producción cuenta con un computador para el registro de asistencia diario del personal y de control de producción.

Tabla 4

### Equipo

<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>		
1	Computador	\$	200,00
	<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>200,00</b>

Fuente: Ficha de observación (Anexo 3)

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

## ▪ Muebles y enseres

La empresa cuenta con lo siguiente en el área de producción:

Tabla 5

### Muebles y enseres

<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>		
4	Mesas	\$	200,00
7	Estanterías	\$	490,00
1	Escritorio	\$	100,00
	<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>790,00</b>

Fuente: Ficha de observación (Anexo 3)

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

Las cuatro mesas está ubicado de la siguiente manera, una en el área de diseño y confección para el corte de las prendas, las tres siguiente en el área de tejeduría para el control de calidad de las prendas.

Las estanterías divididas en la siguiente manera en confección, una para colocar los hilos, en el área de tejeduría tres para ubicar las prendas terminadas, y en el bodega tres poner las telas. Un escritorio para el computador de control de producción.

## Tiempo de Funcionamiento

Tabla 6

Tiempo de funcionamiento

Área	Maquina	Horas al día
Diseño y Confección	Cortadora	4
	Overlock	4
	Recta	8
	Recubridora	4
	Ojaladora	4
Tejeduría	Recta	1
	Overlock	
	Vaporizadora	8
Bodega	Telar	4
	Hiladora	1

Fuente: Entrevista empleados pregunta 1 (Anexo 2)

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

El tiempo de funcionamiento de la maquinaria está repartido de la siguiente manera, en el área de diseño y confección, se utiliza la máquina cortadora cuatro horas al día, la máquina overlock cuatro horas, la máquina recta ocho horas, la recubridora ocho horas y en la ojaladora cuatro horas, para la elaboración de chaquetas tejidas en telar.

En el área de tejeduría se utiliza la máquina recta para etiquetar y la máquina overlock para hacer los forros de las gorras una hora, la vaporizadora las ocho horas al día. Por último bodega que está el telar se utiliza las cuatro horas al día.

## Capacidad de producción

Capacidad de producción diaria de la maquinaria está distribuido de la siguiente manera:

Tabla 7  
Producción diaria por maquinaria

Área	Maquina	Cantidad de prendas
Diseño y Confección	Cortadora	12
	Overlock	12
	Recta	4
	Recubridora	12
	Ojaladora	12
Tejeduría	Recta	
	Overlock	4
	Vaporizadora	16
Bodega	Telar	10

Fuente: Entrevista al empleados pregunta 2 (Anexo 2)  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

En el área de diseño y confección la máquina cortadora obtiene patrones de doce prendas, en la maquina overlock se orilla las doce prendas antes mencionada, en la maquina recta se arma cuatro unidades, en la recubridora y en la ojaladora se realiza los acabados y los ojales de doce chaquetas.

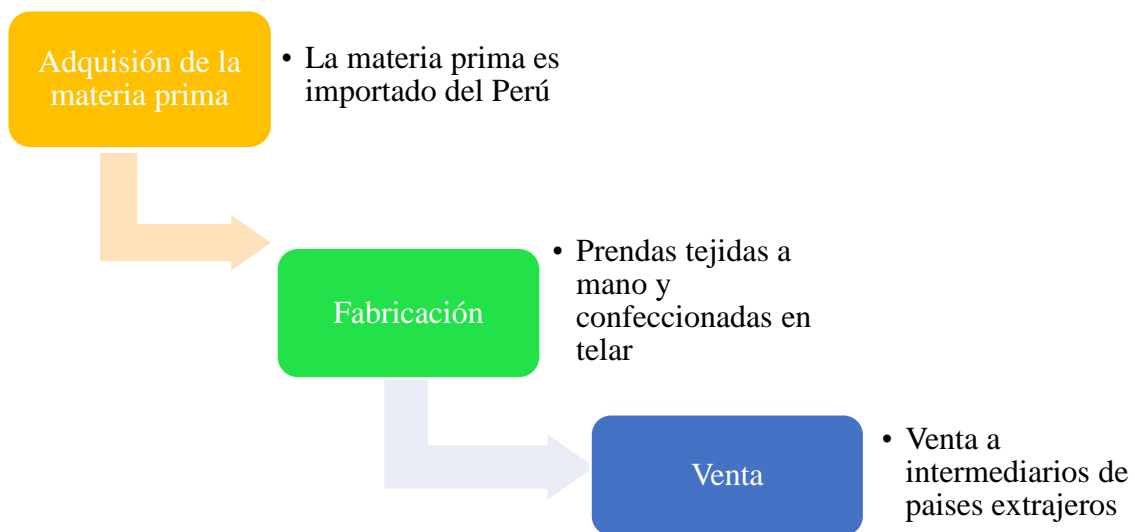
En el área de tejeduría se utiliza una máquina recta para etiquetar cuatro prendas, incluyen los sacos, chales, gorras, bufandas tejidas a mano. La máquina overlock para hacer los forros de las gorras, en la vaporizadora se plancha dieciséis prendas al día. Por último el área de bodega que está el telar, se utiliza para hacer cuellos, puños y cubre cierres 10 unidades.

### 1.7.4. Sistema de producción

#### Proceso de producción

Mediante a una entrevista al propietario de la empresa se obtuvo la siguiente información:

Ilustración 3  
Proceso Misionales



Fuente: Entrevista al propietario (pregunta 3) anexo 1  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

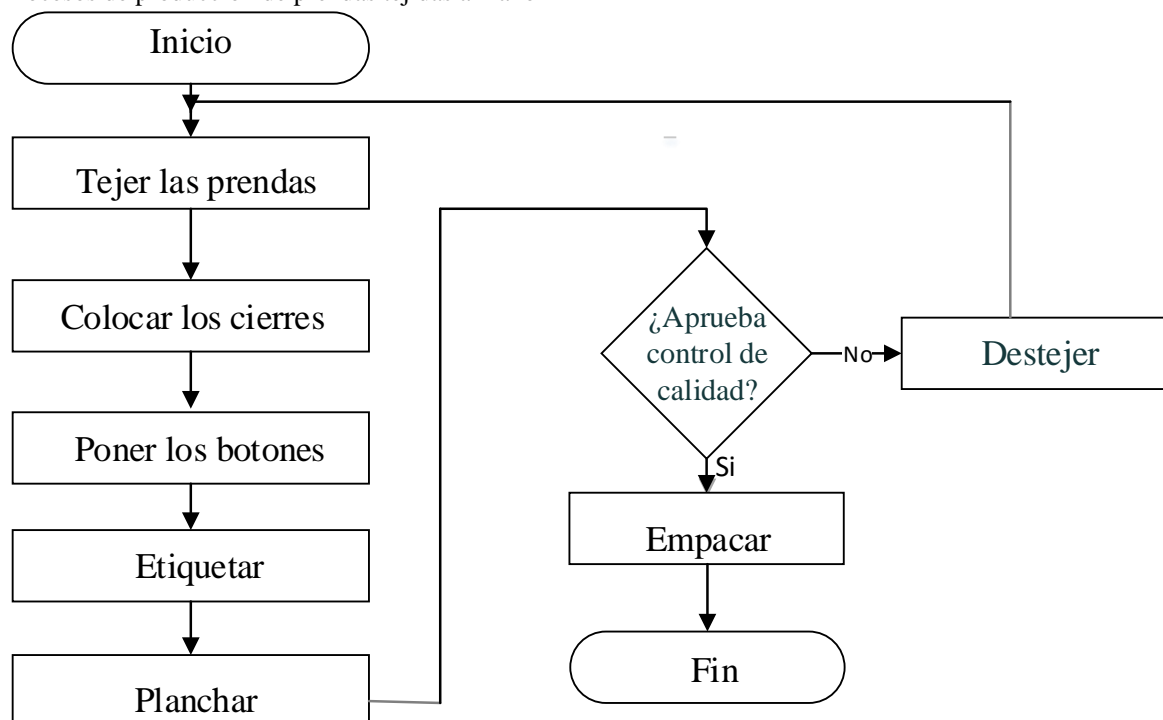
La empresa textil Etnia se dedica a la elaboración de prendas de vestir como son gorras, chales, sacos, guantes y bufandas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar.

A continuación se presenta el proceso de producción para las prendas de vestir tejidas a mano y en telar.

## Los procesos de producción para la elaboración de prendas tejidas a mano

Ilustración 4

Procesos de producción de prendas tejidas a mano



Fuente: Entrevista al propietario  
 Elaborado por: Los autores  
 Año: 2016

El proceso de producción de prendas tejidas a mano es el siguiente sean gorros, sacos, bufandas, guantes o chales, en primer lugar se teje la prenda, se coloca los botones o cierres a los sacos, se etiqueta, se plancha se realiza el control de calidad, verificar si las medidas cumple con cada una de las tallas establecidas por la empresa, si cumple con todos los requisitos se empaca, pero si se encuentra alguna falla, se desteje prenda y se vuelve a tejer según las medidas requeridas en el control de calidad.

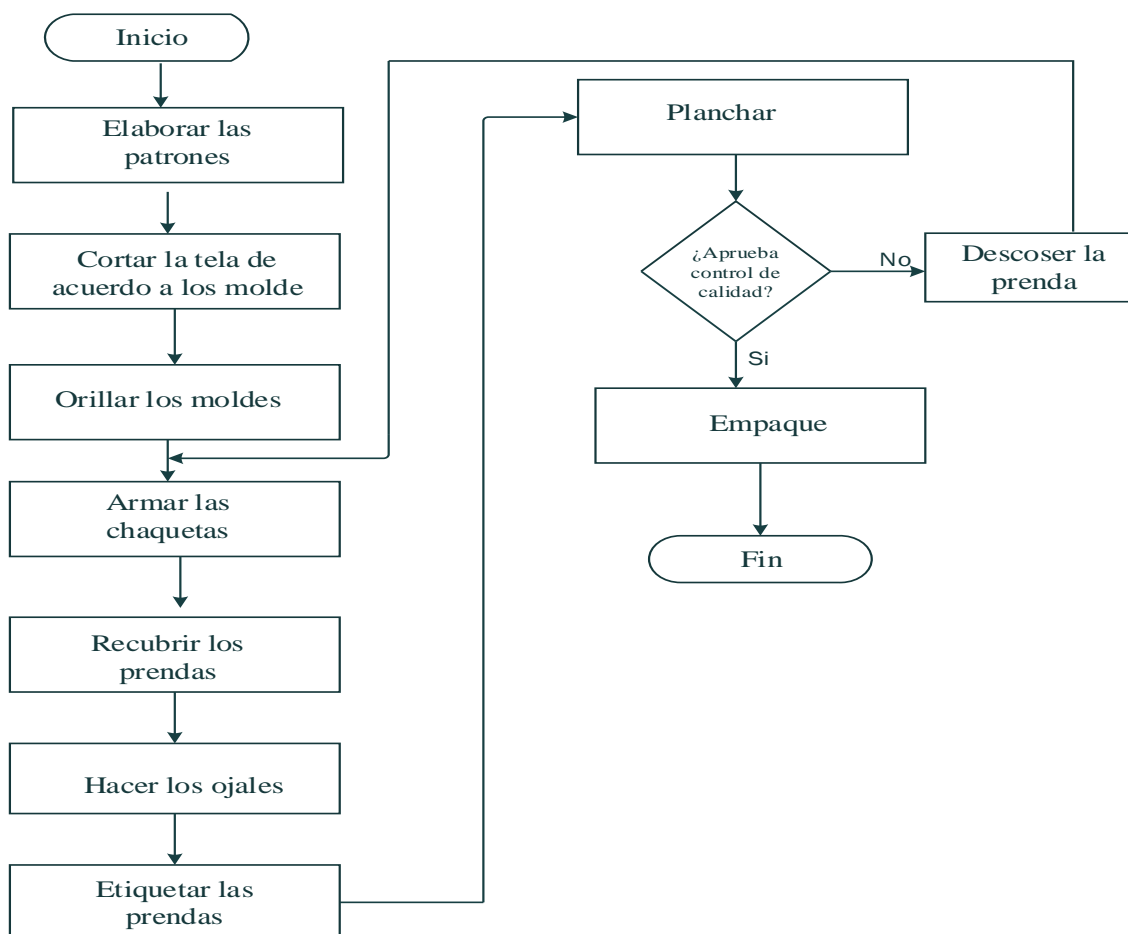


## Procesos de producción de prendas confeccionada en tela de telar

Para la elaboración de las prendas confeccionadas en tela de telar plano, el proceso de producción es el siguiente

Ilustración 5

Procesos de producción de prendas confeccionada en tela de telar



Fuente: Entrevista al propietario  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

El proceso de producción de prendas confeccionadas en tela de telar, sean chaquetas, abrigos y capas en primer lugar se cortan los patrones, y se los orillas, para armar las prendas, recubrir, se hace los ojales, se etiqueta, se plancha, se realizar el control de calidad se verifica las tallas establecidas por la empresa, para cada de una de las prendas, si cumple con todos los requerimientos se empaqa, pero si se encuentra con alguna falla se descose y se lo vuelve armar según las medidas de control de calidad.

## Mano de Obra

La información se obtuvo mediante, una entrevista a los trabajadores de la empresa textil “Etnia”. En el área de diseño y confección laboran cuatro personas, distribuidas de la siguiente manera una persona para el corte y orillado de las prendas, tres personas para el armado de las prendas, recubrir, hacer los ojales y etiquetar las prendas. En el área de tejeduría cinco personas para tejer a mano, etiquetar y forrar las gorras, por último una persona para control de calidad y planchado. En el área de bodega una persona para el tejer en telar los cuello, puños y cubre cierres, para el armado de las prendas.

Tabla 8  
Mano de Obra

Área	Descripción de actividades	Número de persona	Capacidad Diaria
<b>Diseño y confección</b>	Elaborar los patrones de la prendas Orillar	1	12 prendas
	Armado de las prendas Recubrir las prendas Hacer los ojales Etiquetar	3	
<b>Tejeduría</b>	Tejer a mano	5	1 gorras
	Forrar las gorras		½ saco
	Etiquetado		1 bufanda
	Control de calidad		1 par de guantes
	Planchar		½ Chal
<b>Bodega</b>	Tejer los cuellos, puños, cubre cierres	1	10 unidades

Fuente: Entrevista a los trabajadores pregunta 3 (Anexo2)

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

## Materia Prima

La información fue adquirida mediante la entrevista.

Para elaboración los sacos, abrigos, bufandas, chales, gorras y guantes tejidos a mano la materia prima utilizada es lana, cierres, botones e hilos.

A continuación se muestra el costo de producción de la materia prima para cada una de las prendas

Tabla 9  
Costo de la materia prima por producto

<b>Prenda</b>	<b>Materia Prima</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Medida</b>	<b>Costo</b>	<b>Subtotal</b>
<b>Gorras</b>	Lana	100	gramos	1,75	1,75
<b>Sacos</b>	Lana	400	gramos	7	8
	Botones	2	unidad	0,3	
	Cierre	1	unidad	0,7	
<b>Chales</b>	Lana	360	gramos	6,3	
<b>Bufandas</b>	Lana	250	gramos	4,375	4,375
<b>Guantes</b>	Lana	100	gramos	1,75	1,75
<b>Chaquetas (Sacos)</b>	Tela	2,5	metros	22,5	25,35
	Botones	5	unidad	0,75	
	Cierre	1	unidad	0,7	
	Reata	4	metros	1,4	
<b>Abrigos</b>	Tela	4,2	metros	37,8	39,95
	Botones	5	unidad	0,75	
	Reata	4	metros	1,4	
<b>Capas( Chales)</b>	Tela	2	metros	18	20,15
	Botones	5	unidad	0,75	
	Reate	4	metros	1,4	

Fuente: Entrevista al propietario pregunta 13(Anexo 1)  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

## Capacidad instalada

La capacidad productiva de la empresa se toma en cuenta las políticas laborales, del Ministerio de Trabajo.

*Art. 47 del Código del Trabajo. Jornadas Laborales en el Ecuador corresponde a 40 horas de trabajo en la semana, y ocho horas de trabajo diarias, las horas suplementarias y extraordinarias serán percibidas en caso de cumplirlas. (Ministerio de Trabajo, 2015).*

Tabla 10

### Horas de trabajo

Horas de trabajo diurna y por semana	
Jornada diurna normal	8 horas
Semana de trabajo	40 horas

Fuente: Ministerio de Industrias y Competitividad, Ministerio de Trabajo y Empleo

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

*Art.16. del Código de Trabajo. A Contratos por obra cierta, cuando el trabajador toma a su cargo la ejecución de una labor determinada por una remuneración que comprende la totalidad de la misma, sin tomar en consideración el tiempo que se invierta en ejecutarla. (Ministerio de Trabajo, 2015).*

## Horario de trabajo

Lunes a viernes de 8 am a 5 pm. Tiempo de almuerzo de 1 pm a 2 pm.

Con la información anterior se determinará el tiempo normal de producción. La empresa trabaja desde el mes de febrero a junio.

Tabla 11  
Producción

<b>Prendas</b>	<b>Diarias</b>	<b>Anual</b>
<b>Tejidas en telar</b>		
<b>Chaquetas</b>	4 unidades	420
<b>Abrigos</b>	4 unidades	420
<b>Chales</b>	4 unidades	420
<b>Tejidas a mano</b>		
<b>Gorra</b>	1 unidad	105
<b>Sacos</b>	½ unidad	53
<b>Chales</b>	½ unidad	53
<b>Bufandas</b>	1 unidad	105
<b>Guantes</b>	1 unidad	105
<b>Total</b>		1681

Fuente: Entrevista al propietario  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

### 1.7.5. Comercialización

#### Precio

En la siguiente tabla presenta los precios de las prendas de vestir del año 2015, representados en dólares americanos.

Tabla 12  
Precio de las prendas

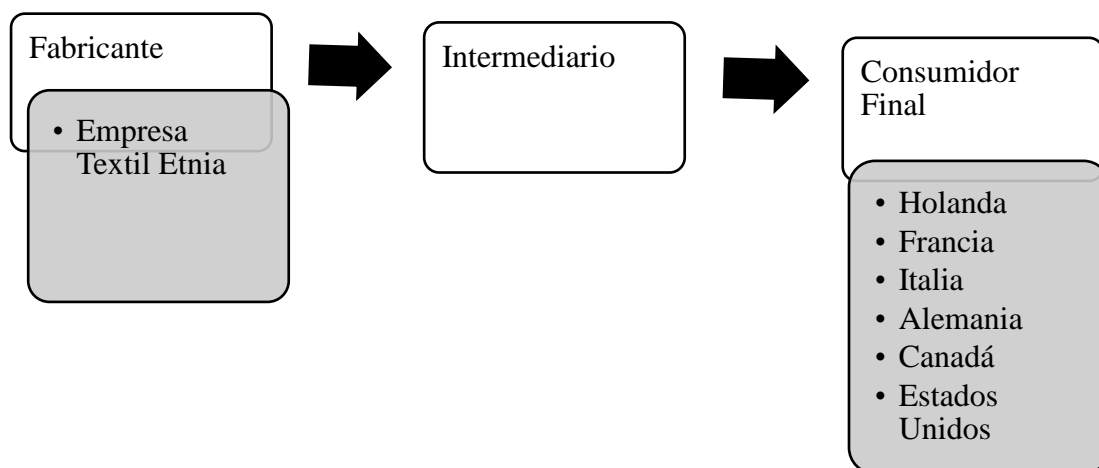
	<b>Prendas</b>	<b>Precio</b>	<b>Tipo de lana</b>
<b>Tejido plano</b>	Chales	25,00	Lana de oveja
	Abrigos	65,00	Lana de oveja
	Chaquetas	45,00	Lana de oveja
<b>Tejido a mano</b>	Chales	35,00	Lana de alpaca
	Bufanda	10,00	Lana de alpaca
	Gorras	10,00	Lana de alpaca
	Guantes	7,00	Lana de alpaca
	Saco	45,00	Lana de alpaca

Fuente: Entrevista al propietario pregunta 14 (Anexo 1)  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

## Los canales de distribución

Mediante la entrevista al Propietario de la empresa, se obtuvo la siguiente información:

Ilustración 6  
Canales de distribución



Fuente: Entrevista al propietario (pregunta 6,7) Anexo 1  
Elaborado por: Los autores  
Año: 2016

Los canales de distribución son fabricante, intermediario y consumidor final. Puesto que la venta de las prendas son a los países de Holanda, Francia, Italia, Alemania, Canadá y Estados Unidos, la exportación se realiza por medio de brókeres como son; SADECOM Y CTS, que transporta por vía marítima o aérea.

### Requisitos para ser Exportador

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
  - Banco Central.
  - Security Data.

### 3. Registrarse como Exportador en Ecuapass

- Actualizar datos en la base
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

El Proceso de Exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas Certificado de Origen electrónico

## Competencia

La información se fue adquirida en la Dirección de Turismo y Desarrollo Económica a través de la coordinación de Mercado del GAD Municipal del Cantón Otavalo. Ver Anexo 4. Resultado de la muestra a los comerciantes de las prendas de vestir, tejidas a mano en la plaza de los ponchos en el cantón de Otavalo.

### Cálculo de la muestra

$n$  = el tamaño de la muestra

$N$  = tamaño de los visitantes extranjeros a Otavalo por cada mes = 45

$\sigma$  = Desviación estándar de la población = 0,5

$Z$  = Nivel de confianza = 1,96

$e$  = Límite de error = 0,06

### Fórmula de cálculo de la muestra

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

Fuente: Estadística práctica: aplicación y análisis para la toma de decisiones en las empresas  
Autor: Water López Moreno

$$n = \frac{45(0,5)^2(1,96)^2}{(45-1)0,06^2 + 0,5^2 1,96^2} \quad n = 40$$

Según el resultado del cálculo de la muestra, se aplica 40 encuesta los comerciantes de la plaza de los pochos.



La presente encuesta tiene por objeto recolectar información respecto a la comercialización de prenda de vestir realizada a los vendedores de la plaza de Ponchos del Cantón Otavalo, se ejecutó en días laborales.

## CUESTIONARIO:

### 1. ¿Qué tipo de prenda hecha a mano usted comercializa?

Tabla 13

Tipo de prenda

<b>Prendas</b>	<b>Número de puestos</b>
Sacos	4
Bufandas	1
Gorros	22
Ponchos	4
Sacos- Gorros	4
Sacos- Ponchos	1
Gorras- Bufandas	4
<b>Total</b>	<b>40</b>

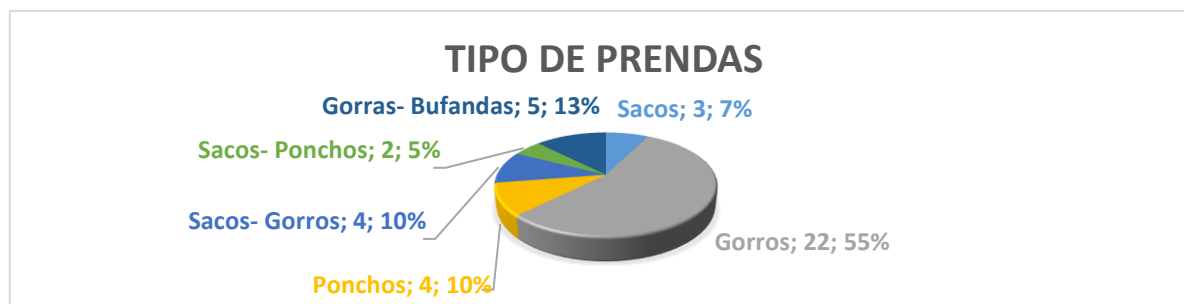
Fuente: Entrevista propietario empresa etnia

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 7

Tipo de prenda



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

## Análisis

Existe una considerable oferta de gorras tejidas a mano, con respecto a las demás prendas, por utilizar menos tiempo para su fabricación. Se propone que la empresa textil Etnia ofrezca todo tipos de prendas tejidas a mano, con altos parámetros de calidad, varios diseños, colores y tallas.

## 2. ¿Cuenta Ud. con clientes permanentes?

Tabla 14  
Clientes Frecuentes

Prendas	Cantidad
Si	38
No	2

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Ilustración 8  
Clientes frecuentes



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Análisis

La plaza de los ponchos es un lugar atractivo, por la constante visita de los turistas extranjeros. Con este dato se muestra que es un mercado tentador para la comercialización de las artesanías, por lo tanto la empresa Etnia tendrá clientes frecuentes.

### 3. ¿De qué países/ provincia/ ciudad son sus potenciales clientes?

Tabla 15

Países

Prendas	Cantidad
Francia	30
Canadá	22
Estados Unidos	19
Alemania	15
Argentina	6
Otros	8

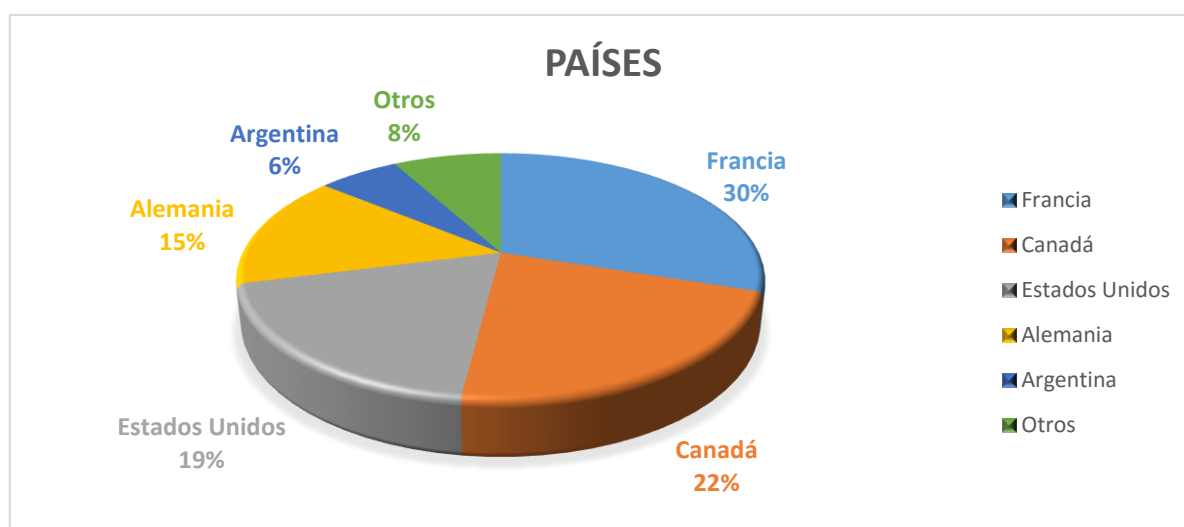
Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 9

Países



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los clientes potenciales son los turistas que visitan la plaza de ponchos, de países de Francia, Canadá y Estados Unidos. La empresa textil "Etnia", con más de 14 años en el mercado extranjeros con la venta de prendas de vestir, lo cual posee una gran ventaja en el mercado centenario del cantón Otavalo.

#### 4. ¿Cuántas prendas vende al día aproximadamente en unidades?

Tabla 16

Ventas aproximadas al día

Prendas	Ventas a día
Sacos	21
Bufandas	13
Gorras	161
Poncho	7
Total	202

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 10

Cantidad de ventas al día competidores



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

#### Análisis

En la plaza de los ponchos, la venta de las gorras tejidas a mano es alta, porque los comerciantes ofertan una amplia gama de diseños, colores y tallas. Se espera introducir dicho producto en un bajo porcentaje en este mercado, la venta de ponchos, bufandas y sacos tejidos a mano no es muy alta, porque los vendedores no ofertan una amplia gama de diseños, colores y tallas. Tomando en cuenta que existen pocos puestos de venta que elabora este tipo de prenda, en la que muestra una carencia. Esto ayudará a proponer que la empresa Etnia oferte una variedad de este tipo de ropa.

## ¿Cuál es el precio aproximado de cada prenda por unidades? (Ponchos)

Tabla 17  
Ponchos

Precio	Número de puestos
USD 15,00	1
USD 18,00	1
USD 20,00	1
USD 25,00	2

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Ilustración 11  
Precio de los ponchos



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Análisis

Los precios propuestos por los comerciantes, para la venta de ponchos tejidos a mano, están entre los 15 a 25 dólares, está por debajo de los precios históricos de la empresa. Sin embargo para los precios proyectados, se realizará mediante los costos de fabricación de cada producto. Además se plantea elaborar productos de calidad, buena presentación.

## ¿Cuál es el precio aproximado de cada prenda por unidades? (Gorras)

Tabla 18  
Precios de Gorras

Precio	Número de puestos
USD 2,00	2
USD 2,50	4
USD 3,00	10
USD 3,50	5
USD 5,00	3
USD 7,00	1
USD 8,00	4
USD 12,00	1

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Ilustración 12  
Precio de las Gorras



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los gorros  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Análisis

Los precios propuestos por los comerciantes, para la venta de gorras tejidos a mano, está entre los 2 a 12 dólares, el estimado está representado según el diseño del gorro, son similares a los precios históricos de la empresa. Sin embargo para los precios proyectados se realizará mediante los costos de fabricación de cada producto. Además se plantea elaborar productos de calidad, buena presentación.

## 5. ¿Cuál es el precio aproximado de cada prenda por unidades? (Sacos tejidos a mano y en telar)

Tabla 19  
Precios de Sacos

Precio	Número de locales comerciales
USD 20,00	3
USD 22,00	4
USD 22,50	1
USD 25,00	1

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Ilustración 13  
Precio de los sacos



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Análisis

Los precios propuestos por los comerciantes, para la venta de sacos tejidos a mano, esta desde los 20 a 25 dólares, está por debajo de los precios históricos planteados por la empresa. Sin embargo para los precios proyectados se realizará mediante los costos de fabricación de cada producto. Además se plantea elaborar productos de calidad, buena presentación.

Tabla 20  
Precios de bufandas

Precio	Número de locales
USD 6,00	2
USD 8,00	3

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Ilustración 14  
Precio de las bufandas



Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Análisis

Los precios propuestos por los comerciantes, para la venta de bufandas tejidas a mano, está entre los 6 y 8 dólares, el estimado está representado según el diseño de la prenda. Sin embargo los por debajo de los precios históricos de la organización, para los precios proyectados se realizará mediante los costos de fabricación de cada producto. Además se plantea elaborar productos de calidad, buena presentación.



## **Principales dificultades**

La empresa textil “Etnia” sus principales dificultades son; obtener clientes, contratar trabajadores con experiencias en tejido y confección.

En el ámbito financiero, el difícil acceso de los recursos provenientes de apoyo de instituciones de crédito y falta de liquidez.

La planta de producción no cuenta con la materia prima a tiempo, para competir frente a demás empresas, y no tendrá la capacidad suficiente para abastecer el mercado actual de la empresa.

Por otro lado falta de una gestión empresarial enfocada a un mundo global con una economía abierta.

## **Imagen del producto**

Son prendas tejidas a mano como chales, sacos, bufandas, gorras y guantes. Además la línea de confección que comprenden en la elaboración de prendas en tela de telar, lo que predomina en la empresa es brindar un producto de calidad, con excelente acabado.

### **1.7.6. Situación económica**

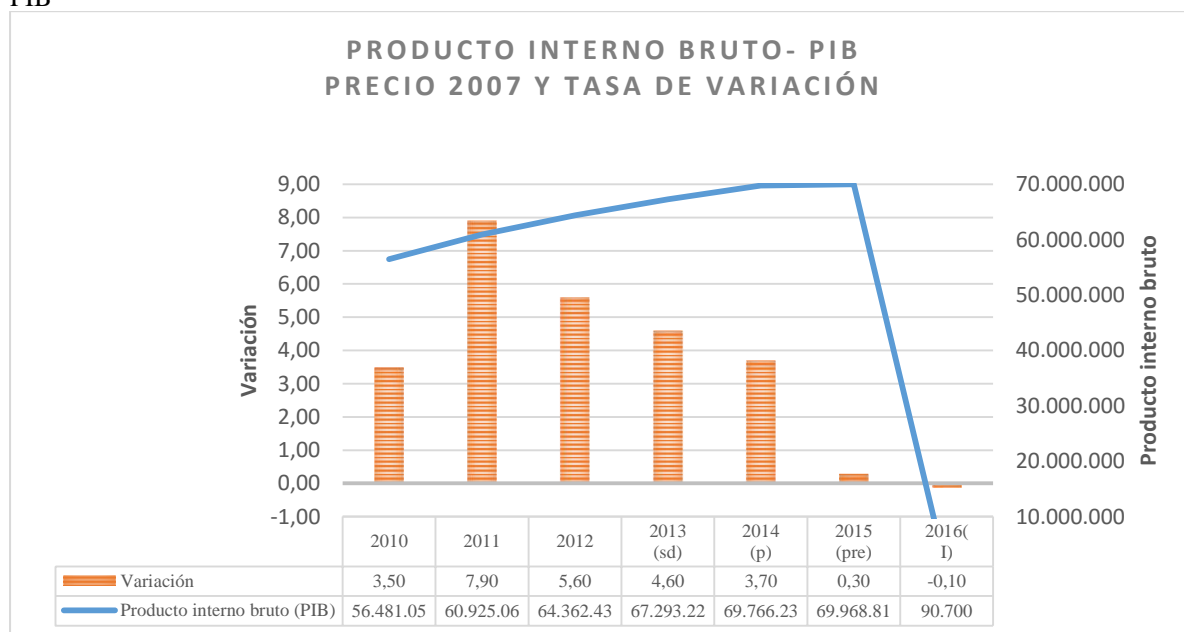
#### **Capital Propio**

La empresa cuenta con capital propio de aproximadamente de 25.000 dólares en la que está invertido en maquinaria, materia prima y cuentas por cobrar.

## Producto Interno Bruto

El crecimiento de la economía ecuatoriana para el año 2015 presenta un crecimiento positivo (0.3%). (FMI, BM, CEPAL, CORDES y BCE, 2016)

Ilustración 15  
PIB



Elaborado por: Banco Central del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Año: 2016

Tabla 21  
PIB (Producto Interno Bruto) millones de dólares

	2010	2011	2012	2013 (sd)	2014 (p)	2015 (pre)	2016(I)
<b>Variación</b>							
Producto interno bruto (PIB)	56.481,0	60.925,0	64.362,4	67.293,2	69.766,2	69.968,8	90,7
Variación	3,5	7,9	5,6	4,6	3,7	0,3	-0,1

Elaborado por: Banco Central del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Año: 2016

“El PIB es la medida que identifica el valor total de la producción de un país a precios del mercado, considerando todos los sectores productivos del mismo: primarios con la utilización de los recursos naturales, secundarios con la industria manufacturera y construcción y el sector terciaria con todos los servicios. El valor total de la producción se

puede cuantificar tanto en valores corrientes como en valores constantes y son evaluados trimestralmente por la institución encargada que es el Banco Central del Ecuador”

Como se puede apreciar, las tasas de crecimiento de la economía han venido presentando una tendencia creciente desde el año 2010. El crecimiento es 0,3% para el año 2015, el primer trimestre del 2016 decreció en un 0,01%

El PIB per cápita tomando en cuenta la proyección de poblacional dado por el INEC; de 16'278.844, dividido para el PIB de 69.968.813, para el año 2015, se obtiene 42,99 dólares.

El proyecto está enfocado a los turistas extranjeros que visitan el cantón Otavalo por motivos del decrecimiento del producto interno bruto en el país, en los últimos años, por lo que el cliente nacional no sería el principal demandante del producto a ofrecer.

## **Tasa de interés**

### **Tasa activa**

Hasta julio de 2015, según el Título Sexto: Sistema de Tasas de Interés, del Libro I, Política Monetaria-Crediticia de la Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador, establece que: "**La Tasa Activa Efectiva Referencial** corresponde a la tasa activa efectiva referencial del segmento productivo corporativo.

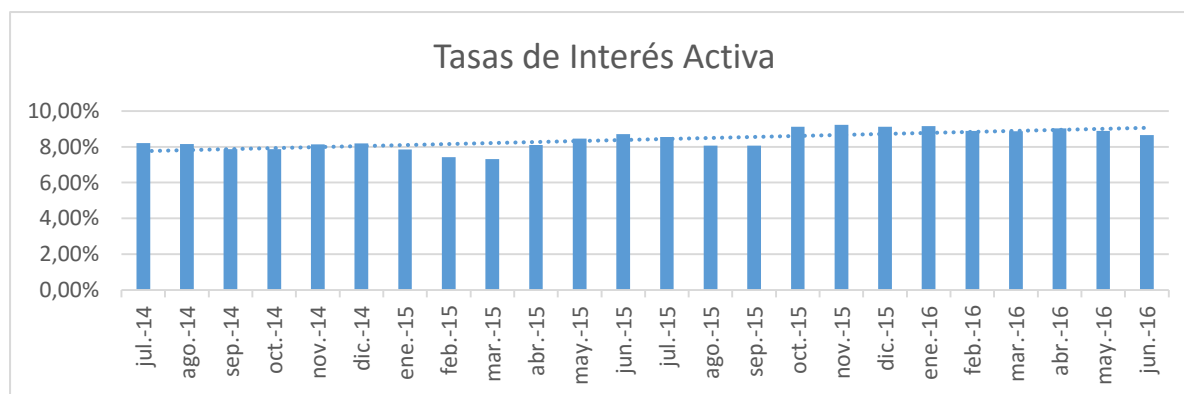
Con la Resolución 133-2015-M de 29 de septiembre de 2015 indica que: "La Tasa Activa Efectiva Referencial corresponde a la tasa de interés activa efectiva referencial del segmento comercial prioritario corporativo".

Tabla 22  
Tasas de Interés activa

FECHA	VALOR
Junio-30-2016	8.66 %
Mayo-31-2016	8.89 %
Abril-30-2016	9.03 %
Marzo-31-2016	8.86 %
Febrero-29-2016	8.88 %
Enero-31-2016	9.15 %
Diciembre-31-2015	9.12 %
Noviembre-30-2015	9.22 %
Octubre-31-2015	9.11 %
Septiembre-30-2015	8.06 %
Agosto-31-2015	8.06 %
Julio-31-2015	8.54 %
Junio-30-2015	8.70 %
Mayo-31-2015	8.45 %
Abril-30-2015	8.09 %
Marzo-31-2015	7.31 %
Febrero-28-2015	7.41 %
Enero-31-2015	7.84 %
Diciembre-31-2014	8.19 %
Noviembre-30-2014	8.13 %
Octubre-31-2014	8.34 %
Septiembre-30-2014	7.86 %
Agosto-31-2014	8.16 %
Julio-30-2014	8.21 %

Elaborado por: Banco Central del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Año: 2016

Ilustración 16  
Tasas de Interés activa



Elaborado por: Banco Central del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Año: 2016

La tasa de interés activa es lo que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Lo que cobra el banco por el dinero que presta.

El en Ecuador desde el año 2014 al 2015 existió un decrecimiento en la tasa activa, mientras que en el año 2016 sostiene con pequeñas variaciones, por lo que es favorable realizar un crédito para la ampliación de la planta de producción.

### **Tasa Pasiva**

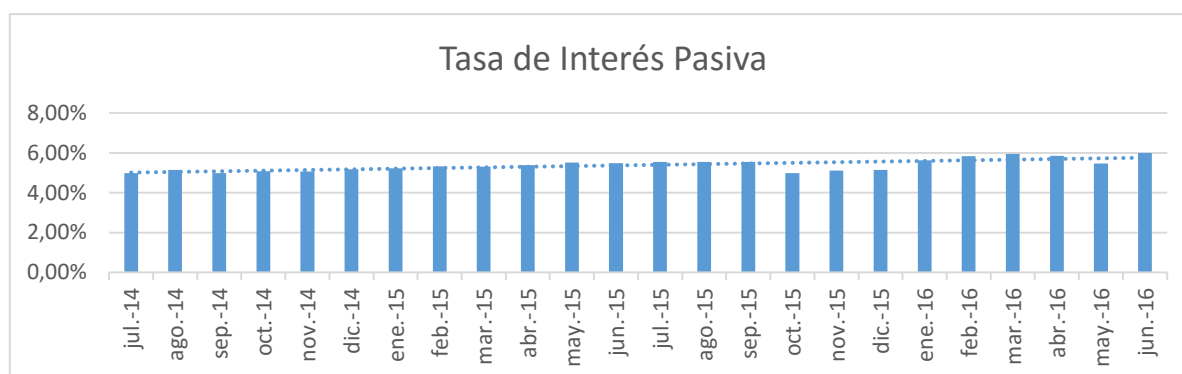
La Tasa Pasiva Efectiva Referencial corresponde al promedio pondera por monto, de las tasas de interés efectivas pasivas remitidas por las entidades del sistema financiero nacional al Banco Central del Ecuador, para todos los rangos de plazos.

Tabla 23  
Tasas de Interés Pasiva

FECHA	VALOR
Junio-30-2016	6.00 %
Mayo-31-2016	5.47 %
Abril-30-2016	5.85 %
Marzo-31-2016	5.95 %
Febrero-29-2016	5.83 %
Enero-31-2016	5.62 %
Diciembre-31-2015	5.14 %
Noviembre-30-2015	5.11 %
Octubre-31-2015	4.98 %
Septiembre-30-2015	5.55 %
Agosto-31-2015	5.55 %
Julio-31-2015	5.54 %
Junio-30-2015	5.48 %
Mayo-31-2015	5.51 %
Abril-30-2015	5.39 %
Marzo-31-2015	5.31 %
Febrero-28-2015	5.32 %
Enero-31-2015	5.22 %
Diciembre-31-2014	5.18 %
Noviembre-30-2014	5.07 %
Octubre-31-2014	5.08 %
Septiembre-30-2014	4.98 %
Agosto-31-2014	5.14 %

Elaborado por: Banco Central del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Año: 2016

Ilustración 17  
Tasas de Interés pasiva



Elaborado por: Banco Central del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Año: 2016

La tasa de interés pasiva es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado, el que paga el banco por los depósitos.

La tasa de interés pasiva, desde octubre del año 2014 se observa un leve crecimiento hasta octubre del 2015, sin embargo en los últimos meses existe una variaciones notables, para se considera la inversión en el proyecto se invierte 155.537,39 dólares.

P = Capital o suma prestada, el valor inicial

n= Números de periodos

i= Interés por cada período

F=Cantidad final

Valor futuro

$$F=P(1+ni)$$

Fuente: Matemáticas Financieras  
Autores: Leonor Cabeza de Vergara – Jaime Castrillón Cifuentes  
Año 2013

El valor futuro que obtendría la empresa si invirtiera a plazo, con una tasa efectiva de 6% recibirá un monto de 160.203,52 dólares al final de los 5 años.

$$F=155.537,39(1+5(0,06))$$

$$F=160.203,52 \text{ dólares}$$

#### ▪ **Número de visitantes Extranjeros**

En el año 2.013 llegaron al Ecuador 1'366.269 turistas internacionales (Mintur, 2014), de los cuales según estimaciones del Ministerio de Turismo visitaron la ciudad de Otavalo un 21,44%. Esto equivale a unos 292.928 visitantes extranjeros. Una importante cantidad de visitantes nacionales llega también Otavalo de manera permanente por sus propios medios, tanto en vehículos propios como en transporte público; se estima aproximadamente en 32% del total. Es decir se estima un total de 306.590 extranjeros y 137.848 dando un consolidado de 430.776 visitantes para el año 2013.

Esto equivale a un universo de estudio identificado de 35.898 visitantes mensuales en promedio, que corresponde al período en que se aplicó el sondeo de mercado. Si bien la estacionalidad de visita es variable durante los distintos meses del año, el mayor flujo de visitantes principalmente se da durante el segundo semestre del año por motivos de período vacacional, especialmente en los meses de Julio y Agosto. Sin embargo Otavalo recibe visitantes todos los días del año, especialmente fines de semana. (GAD MUNICIPAL DE OTAVALO, 2014)

## Balanza Comercial

Tabla 24

Balanza comercial

<b>Balanza Comercial</b>					
<b>Valor USD FOB (en millones) -</b>					
	Ene - Abr 2013 USD FOB	Ene - Abr 2014 USD FOB	Ene - Abr 2015 USD FOB	Ene - Abr 2016 USD FOB	Variación 2016 - 2015 USD FOB
Exportaciones totales	8.076	8.528	6.402	4.891	-23,6%
No petroleras	3.519	4.103	4.070	3.609	-11,3%
Importaciones totales	8.409	8.274	7.621	4.842	-36,5%
Materias primas	2.597	2.452	2.495	1.784	-28,5%
Balanza Comercial – Total	-333,2	253,7	-1.219,1	48,5	104,0%
Bal. Comercial - Petrolera	2.602,6	2.313,4	874,3	572,1	-34,6%
Exportaciones petroleras	4.556,7	4.424,3	2.331,4	1.281,5	-45,0%
Importaciones petroleras	1.954,0	2.110,9	1.457,1	709,5	-51,3%
Bal. Comercial - No petrolera	-2.935,8	-2.059,6	-2.093,5	-523,5	75,0%
Exportaciones no petroleras	3.519,2	4.103,4	4.070,2	3.609,3	-11,3%
Importaciones no petroleras	6.455,0	6.163,0	6.163,7	4.132,8	-32,9%

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador

Año: 2016

Las exportación desde el 2015 a 2016 tuvieron un decrecimiento de 23,6%, y las importaciones de la materia prima 28,5%. Por lo que plantea vender a los turistas que visitan la ciudad de Otavalo, específicamente la plaza de los ponchos.



### **1.7.7. Legal**

#### **Permisos de bomberos**

Pasos para la Inspección y autorización del Cuerpo de Bomberos de Otavalo, para el Permiso de Funcionamiento de locales comerciales:

- Solicitud verbal y registro de dirección del establecimiento.
- Verificación del cumplimiento de las medidas de seguridad contra incendios del local, realizada por personal.
- Si cumple con las medidas de seguridad contra incendios conforme a la actividad económica y las características del establecimiento, el inspector entregará al momento el informe general con el que debe presentarse en las oficinas, para tramitar el Permiso de funcionamiento.

#### **Requisitos para obtener Permisos de Funcionamiento**

- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación, si es Compañía copia cédula y papeleta de votación del representante legal y copia del nombramiento.
- Copia del RUC o RISE
- Copia del impuesto predial de la casa donde funciona el local del año 2016
- Formulario de inspección aprobada del Cuerpo de Bomberos de Otavalo
- Copia de la calificación artesanal si es artesano calificado.
- Original o copia del último permiso del Cuerpo de Bomberos de Otavalo.

### 1.7.8. Sistema Organizacional

#### Misión y visión

La empresa nació en 1993, teniendo como visión y misión el mejorar la calidad del producto, mejorando los procesos de producción, con una gestión de alta calidad.

### 1.8. Establecer y determinar el análisis FODA

Tabla 25

Análisis FODA

<b>FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidad, Amenazas)</b>	
<b>Fortalezas(Internas)</b>	<b>Debilidades(Internas)</b>
<p>Las prendas son tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar. Tiene claro el perfil de sus clientes actuales y sus necesidades. Elaboran diseños únicos Experiencia en realizar las prendas de vestir. Maquinaria en buen funcionamiento Buena calidad e imagen de los productos Conocimientos de exportación Tener la misión y visión establecido Cuenta con infraestructura</p>	<p>No posee una distribución adecuado para cada una de las áreas de producción. No dispone de un manual de funciones. No se ha implementado un plan de mejora en el tiempo que lleva en el mercado La falta de publicidad de los productos, equipos de venta, promociones y servicios. Falta de liquidez La exportación de las prendas se redujo Costos unitarios muy altos</p>
<b>Oportunidades(Externas)</b>	<b>Amenazas(Externas)</b>
<p>Entrar al nuevo mercado. Posibilidad de incrementar la producción y ventas. Las tendencias de moda del mercado Ampliación de los productos para satisfacer las necesidades del cliente Utilizar nuevos canales para la venta Posibilidades de establecer alianzas estratégicas. Un aumento de compras por internet</p>	<p>La fuerte competencia principalmente por los bajos precios. La creación de otras empresas dedicadas a la elaboración del mismo producto Cambios políticos en el país que afectan al sector textil. Crecimiento lento en el mercado. La materia prima es importada de otros países y se ve afectada por el pago impuesto y aranceles, para su nacionalización. Cambio de necesidades del cliente</p>

### 1.8.1. Matriz FA

A continuación se detalla los cruces estratégicos FA (Fortaleza y Amenazas), para identificar posibles acciones, que ayude a la solución del problema

Tabla 26

Matriz FA (Fortaleza – Amenazas)

<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<p>Las prendas son tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar.            Tiene claro el perfil de sus clientes actuales y sus necesidades.            Elaboran diseños únicos            Experiencia en realizar las prendas de vestir.            Maquinaria en buen funcionamiento            Buena calidad e imagen de los productos            Conocimientos de exportación e importación            Tener la misión y visión establecido            Cuenta con infraestructura</p>	<p>La fuerte competencia principalmente por los bajos precios.            La creación de otras empresas dedicadas a la elaboración del mismo producto            Cambios políticos en el país que afectan al sector textil.            Crecimiento lento en el mercado.            La materia prima es importada de otros países y se ve afectada por el pago impuesto y aranceles, para su nacionalización.            Cambio de necesidades del cliente</p>

#### **Cruce estratégico**

La materia prima es importa de otros países y se ve afecta por las nuevas disposiciones arancelarias del estado, provocando un aumentó el pago impuesto para la adquisición, al mismo tiempo las prendas de vestir son tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar. La empresa dedicada a las exportación de las prendas de vestir e importación de la materia prima, tiene conocimientos, en el manejo de los impuestos, aranceles, para las negociaciones con los países extranjeros.

Al elaborar diseños únicos, con una buena calidad e imagen. Se contrarresta la fuerte competencia principalmente por los bajos precios.

Los cambios políticos en el país han afectado al sector textil, sin embargo la empresa tiene claro el perfil de cliente y las necesidades, permitiéndole que se introduzca en el mercado internacional.

La empresa tiene maquinaria en buen funcionamiento lo hace competitiva frente a la existencia de empresas textiles a nivel nacional e internacional.

Con la experiencia de realizar prendas se pretende satisfacer las necesidad cambiantes del cliente,

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

La materia prima es importa de otros países y se ve afecta por las nuevas disposiciones arancelarias del estado, provocando un aumento el pago impuesto para la adquisición. La empresa dedicada a las exportación de las prendas de vestir e importación de la materia prima, tiene conocimientos, en el manejo de los impuestos, aranceles, para las negociaciones con los países extranjeros.

Los cambios políticos en el país han afectado al sector textil, sin embargo la empresa tiene claro el perfil de cliente y las necesidades, permitiéndole que se introduzca en el mercado internacional. Al elaborar diseños únicos, con una buena calidad e imagen. Se contrarresta la fuerte competencia principalmente por los bajos precios.

La empresa tiene maquinaria en buen funcionamiento lo hace competitiva frente a la existencia de empresas textiles a nivel nacional e internacional.

### 1.8.2. Matriz FO (Fortalezas – Oportunidades)

Tabla 27  
Matriz FA (Fortaleza – Oportunidades)

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
Las prendas son tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar.	Entrar al nuevo mercado.
Tiene claro el perfil de sus clientes actuales y sus necesidades.	Posibilidad de incrementar las ventas.
Elaboran diseños únicos	Las tendencias de moda del mercado
Experiencia en realizar las prendas de vestir.	
Maquinaria en buen funcionamiento	Ampliación de los productos para satisfacer las necesidades del cliente
Buena calidad e imagen de los productos	Un aumento de compras por internet
Conocimientos de exportación	Utilizar nuevos canales para la venta
Tener la misión y visión establecido	Posibilidades de establecer alianzas estratégicas.
Cuenta con infraestructura	

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

---

**Cruce estratégico (FO)**

Las prendas son tejidas a manos y confeccionadas en tela de telar, por lo que tiene una oportunidad en entrar a un nuevo mercado como es la plaza de los ponchos.

La posibilidad de incrementar la producción y ventas, aprovechar el conocimiento del perfil de los actuales clientes y sus necesidades.

Mediante la experiencia en la elaboración de prendas y diseños únicos se está a la tendencia de moda en el mercado

Con la disponibilidad de maquinaria en buen funcionamiento, se ofrecerá una variedad de productos, satisfaciendo las necesidades de los clientes

Con el aumento de ventas por internet, la excelente calidad y buena presentación de producto

Con en conocimiento de negociaciones internacionales, añadiéndole otros canales de comercialización

Con la visión y misión establecidas por la empresa incrementar estratégicas, para oferta de los producto en el aumento de compras por internet

---

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Mediante la experiencia en la elaboración de prendas y diseños únicos se está a la tendencia de moda en el mercado. Con la disponibilidad de maquinaria en buen funcionamiento, se ofrecerá una variedad de productos con la posibilidad de incrementar la producción y venta, aprovechar el conocimiento del perfil de los clientes y sus necesidades. Las prendas son tejidas a manos y confeccionadas en tela de telar, por lo que tiene una oportunidad en entrar a un nuevo mercado como es la plaza de los ponchos. Con el aumento de ventas por internet, la excelente calidad y buena presentación del producto. Con el conocimiento de negociaciones internacionales, añadiéndole otros canales de comercialización. Finalmente con la visión y misión establecidas por la empresa incrementar estratégicas de ventas para oferta de los productos

### 1.8.3. Matriz DO (Debilidades y Oportunidades)

Tabla 28

Matriz DO (Debilidades y Oportunidades)

<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>
No posee una distribución adecuado para cada una de las áreas de producción.	Posibilidad de incrementar ventas.
No dispone de un manual de funciones.	Entrar al nuevo mercado.
No se ha implementado un plan de mejora en el tiempo que lleva en el mercado	Las tendencias de moda del mercado
La falta de publicidad de los productos, equipos de venta, promociones y servicios.	Ampliación de los productos para satisfacer las necesidades del cliente
Falta de liquidez	Utilizar nuevos canales para la venta
La exportación de las prendas se redujo	Posibilidades de establecer alianzas estratégicas.
Costos unitarios muy altos	Un aumento de compras por internet

#### **Cruce estratégico**

Con el incremento de venta, se pretende una distribución adecuada de las la planta de producción.

Entrar al nuevo mercado, implementar publicidad que dé a conocer el producto a los futuros clientes

Con el aumento de compras por internet , se contrarresta la reducción de las exportaciones

---

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

La empresa con más de 14 años satisfaciendo las necesidades de prendas de vestir tejidas a mano y confeccionadas de telas al mercado extranjero, adquirido gran experiencia tanto en la fabricación del producto, y en las negociaciones con países internacionales como también al contar con una planta de producción y maquinaria en buenas condiciones, tiene una gran posibilidad de incrementar la producción, venta, e implementado un manual de funciones.

## 1.9. Establecer y determinar el análisis AOOD

Tabla 29

Matriz AOOD (Aliados, Oportunidades, Oponentes, Riesgos)

<b>Matriz AOOD( Aliados, Oportunidades, Oponentes, Riesgos)</b>	
<b>Aliados</b>	<b>Oportunidades</b>
Existencia de turistas en el cantón Otavalo lo que permite ofertar las prendas de vestir tejidas a mano	Entrar al nuevo mercado. Posibilidad de incrementar las ventas.
Proveedores de la materia Prima de Calidad	Las tendencias de moda del mercado
Talento humano con experiencia	Ampliación de los productos para satisfacer las necesidades del cliente  Utilizar nuevos canales para la venta Posibilidades de establecer alianzas estratégicas.  Un aumento de compras por internet
<b>Oponentes</b>	<b>Riesgos</b>
La Organización Mundial del Comercio (OMC)	Financieros, variación en las tasa de interés
Los comerciantes de productos similares	Legislativos; Cambios de normativa que afecte a la empresa.
Empresa posesionadas, con marca	Comerciales: falta de estrategia.  Competencia: entrada potencial en el mercado de empresas muy fuertes.  Mercado: comportamiento de compra de los cliente.
	Riesgos organizativo dificultad en cumplir los plazos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Con la afluencia de comerciantes de productos similar en la plaza de ponchos, la empresa tiene la ventaja al elaborar prendas con una materia prima de calidad, que tiene una gran aceptación por las turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo. Una vez fijado

las oportunidades se considera necesario analizar las estrategias de comercialización, ofreciendo un producto de buena calidad a un buen precio. Uno de los principales riesgos es la variación de intereses, en las instituciones financieras otorgan de créditos comerciales, la oportunidad es que la empresa textil, cuenta con planta producción e instalaciones para el local de venta, podrán ser aprovechada.

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

Después de realizar el análisis Fortaleza, Oportunidad, Debilidades y Amenazas, mediante de una investigación en la planta de producción de la empresa textil “Etnia”. Se establece que la realización del Estudio de Factibilidad para Ampliación de la Planta y Reestructuración de los proceso de producción de la empresa Textil Etnia de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura es de suma importancia, por cuánto se va a provechar la planta de producción, maquinaria existente, y la experiencia en la elaboración de las prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar, lo que le ha permitido introducirse en el mercado internacional.

Con el análisis aliados, oportunidades, oponentes y riesgos La inversión del proyecto de factibilidad básicamente generar desarrollo económico y social del cantón Otavalo, con la creación de un local comercial, con productos de calidad y atractivos.

Con la afluencia de comerciantes de productos similar en la plaza de ponchos en el cantón de Otavalo, se propone que empresa ofrezca una variedad de diseños, colores y talla en cada una de las prendas y sean elaborados en el país, así fortalecer la matriz productiva del Ecuador, sin necesidad de importación de este tipo de producto. Se colocará un local comercial en el mercado centenario, se aprovechará la oportunidad de la visita de los turistas extranjeros al cantón Otavalo.



## CAPÍTULO II


### 2. MARCO TEÓRICO

Marco Teórico que no es más que una revisión exhaustiva de las teorías más recientes que describen todo lo que se sabe o se ha investigado ya sobre el fenómeno o evento a investigar. Lo cual acondiciona para trabajar de una manera más rigurosa con los conceptos científicos, por lo cual tiene como propósito dar a la investigación un sistema coordinado, coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema.












#### 2.1. Maquinaria de Confección

*Overlock: Este tipo de máquina termina bordes del material para que no se deshilachan máquinas de coser overlock / seguridad -puntada se utilizan para casi todos los productos de costura que van desde pañuelos, prendas de jeans y alfombras de peso pesado. (Juki Mind & Technology).*


Ilustración 18  
Maquina overlock





K40

<b>747DRT-514M2-24</b>	2	4	2	4   6	0.7-2	3.6	6	DCX27#9	5000
<b>757DRT-516M2-35</b>	2	5	3	5   8	0.7-2	3.6	6	DCX27#14	5000
<b>757DRT-516M2-56</b>	2	5	5	6   11	0.7-2	3.6	6	DCX27#14	5000







Elaborado por: Siruba  
Fuente: Siruba  
Año: 2012

**Recta:** *Esto está pensado para las costuras rectas. Dado que se requiere este tipo de máquina para proporcionar un aumento de la velocidad y durabilidad, diversos artificios se introducen en muchas partes de la máquina y su volumen de ventas es grande. (Juki Mind & Technology)*

Ilustración 19  
Maquina Recta



Elaborado por: Juki Mind y Technology  
Fuente: Juki  
Año: 2012

**Ojaladora:** *estas son utilizadas para realizar los hojaldres y una vez hechos la misma máquina los corta de manera automática, Se utiliza para los pantalones vaqueros, pantalones de tela de algodón, para hombres y chaquetas de mujer. La máquina ofrece un ajuste fácil y rápido cuando se cambia el tamaño del ojal para que coincida con el tamaño del botón. (Juki Mind & Technology).*

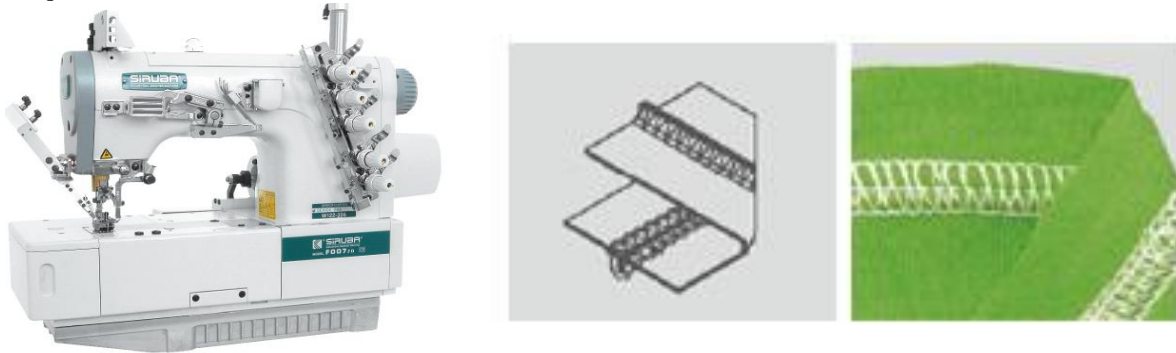
Ilustración 20  
Maquina ojaladora



Elaborado por: Sirius  
Fuente: Sirius  
Año: 2012

**Máquina recubridora:** La recubridora es una máquina que se usa como su buen nombre indica para recubrir y hacer dobladillos. Se usa sobre todo para coser el género de punto y camisetas, también se pueden acoplar embudos para poner tiras o cintas al bias. (Juki Mind & Technology).

Ilustración 21  
Maquina recubridora



Elaborado por: Siruba  
Fuente: Siruba  
Año: 2012

**Máquina Cortadora:** El diseño especial de la base del soporte y cuchillo, es lisa y para el corte de la tela de ahorro de mano de obra. Y no hay ninguna inexactitud de corte durante el corte de ambos lados. (Siruba Sew Reach, 2016).

Ilustración 22  
Maquina Cortadora



Elaborado por: Siruba  
Fuente: Siruba  
Año: 2012

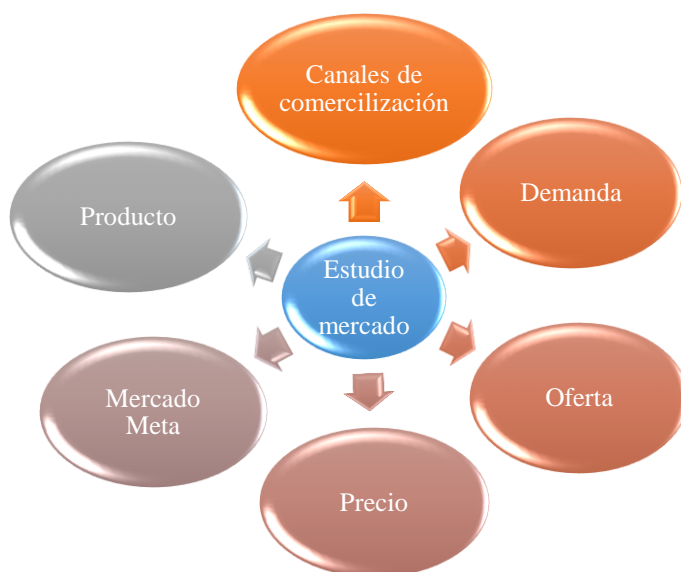
## 2.2.Ropa Invernal

*El invierno es una de cuatro estaciones que se suceden durante el año los días comienzan a hacerse más cortos, mientras que las noches son largas y lo más destacado es que las temperaturas resultan ser muy bajas, por debajo de los 10°. Por esta razón es que los seres humanos debemos abrigarnos muchísimo cada vez que salimos de casa, con tapados, sacos especialmente confeccionados para soportar las bajísimas temperaturas, gorros, bufandas, guantes, medias, porque de no hacerlo inevitablemente nos afectarán las enfermedades respiratorias que se suceden casi como una epidemia durante esta estación del año.*(Heading,2012, pag13)

La empresa “Etnia” se dedica a la elaboración de prendas de vestir estilo invernal las cuales son confeccionadas a mano y tienen una gran aceptación en el mercado Europeo, en especial los países con condiciones húmedas de clima frío, por tal motivo la empresa produce la prendas para la venta, ofertando en el mercado nacional a los visitantes extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo en la Plaza de Ponchos.

## 2.3.Estudio de Mercado

Ilustración 23  
Estudio de Mercado



Fuente: Van Laethem  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2014

*Estudio de mercado se efectúa al analizar el potencial de un mercado nuevo, al diversificarse. Se actualiza periódicamente mediante una vigilancia activa o estudios puntuales. Es una etapa indispensable para decidir. (Van Laethem, 2014, pag. 22)*

- *La oferta*
- *Las acciones comerciales*
- *Los objetivos realizables*
- *La comunicación prevista*

Mediante el estudio de mercado se recolectará y se analizará la información adquirida sobre los clientes potenciales, que tendrá la empresa textil “Etnia”. Además se investigará sobre los productos que ofertan los comerciantes del mercado centenario.

Por otro lado los datos terminaran la aceptación de las prendas tejidas a mano y confeccionada en tela de telar, por parte de a los turistas extranjeros, que visitan el cantón Otavalo.

### **2.3.1. Mercado Meta**

*La noción de mercado meta, mercado objetivo o target hace referencia al destinatario ideal de un producto o servicio. El mercado meta, por lo tanto, es el sector de la población al que está dirigido un bien. (Van Laethem, 2014, pág. 29).*

El mercado meta para el proyecto está dirigido los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo, tratando de conocer los gustos y preferencias para adaptar en las prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar.

### **2.3.2. Segmento de Mercado**

*El segmento de mercado es un grupo de consumidores que muestran el mismo comportamiento en el mercado. Se trata de una segmentación mercadológica la cual tiene un fin triple:*

- *Creación de productos.*
- *Conocimiento de los mercados (potenciales y Reales)*
- *Adaptación de las variables de la mezcla a los segmentos (Van Laethem, 2014, pág. 52)*

El segmento de mercado está enfocado a los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo hombres y mujeres, desde los 19 años, en adelante por ser un mercado concurrente por los visitantes extranjeros.

### **2.3.3. Oferta**

*Se entiende por oferta la cantidad de un bien que las empresas productoras están dispuestas a producir en una unidad de tiempo. En primer lugar e igual que la demanda tiene una gran influencia el precio del bien que se oferta. Mayor sea el precio mayor será la cantidad ofertada y mientras sea menor el precio menor será la cantidad ofertada. (Hoyo Aparicio, 2014, pag 22).*

La oferta está enfocada a la cantidad y al precio que brindan los comerciantes de la plaza de los ponchos, de productos similares a los que produce la empresa textil “Etnia”.

### **2.3.4. Demanda**

*Se entiende por demanda la cantidad de un bien que los consumidores están dispuestos a adquirir en una unidad de tiempo. La demanda de un bien depende, en primer lugar, de su precio. Y en función de esta dependencia entre cantidad demandada de un bien y el precio de ese bien, fácil de*

*percibir una correlación inversa o decreciente: cuando el precio desciende, la demanda aumenta, y cuando el precio aumenta, la demanda desciende.* (Hoyo Aparicio, 2014, pág. 16)

Con el análisis de la demanda se establecerá si en el mercado de la plaza de los ponchos, existe la oportunidad de la colocar un local comercial dirigido a los turistas extranjeros, mediante el ofrecimiento de productos de calidad con varios diseños a un buen precio.

### **2.3.5. Comercialización**

*La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.* (Hoyo Aparicio, 2014, pág. 29)

En la comercialización se determinará los canales de distribución para la venta de los prendas de vestir tejidas a mano y confeccionadas en telar, de la misma manera planteando una relación directa entre fabricante y consumidor final.

### **2.3.6. Producto**

*El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien, para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un empresario, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización.* (Hoyo Aparicio, 2014, pág. 29)

El producto está enfocado a satisfacer las necesidades de los clientes potenciales, mediante la elaboración de prendas tejidas a mano o confeccionadas en tela de telar en varios diseños, colores y tallas, con la vanguardia de la moda actual en sacos, gorras, guantes bufandas y chales.

### **2.3.7. Precio**

*El precio como un valioso instrumento para identificar la aceptación o rechazo del mercado hacia el "precio fijado" de un producto o servicio. De esa manera, se podrá tomar las decisiones más acertadas, por ejemplo, mantener el precio cuando es aceptado por el mercado, o cambiarlo cuando existe un rechazo. (Hoyo Aparicio, 2014, pág. 30)*

Para la determinar los precios de cada producto, se realizará mediante todos los costos incurridos en la producción incrementado el margen de utilidad.

### **2.3.8. Promoción**

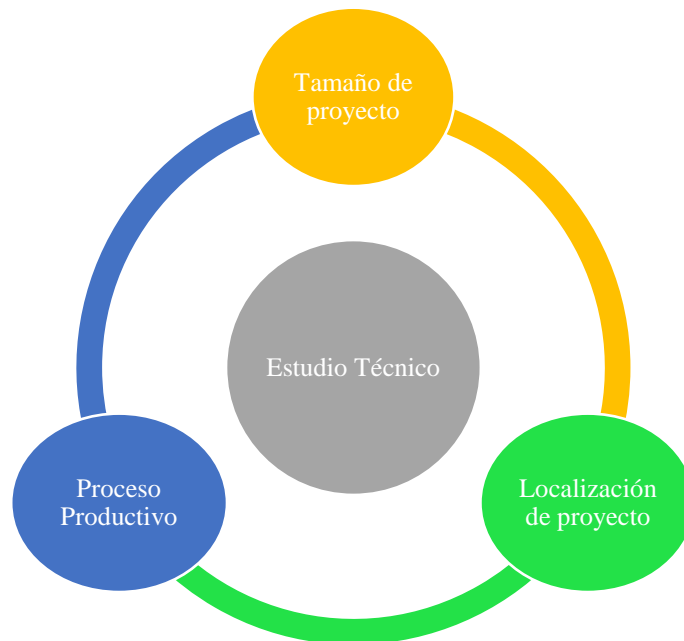
*La promoción consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos". A esto añaden algo a tomar en cuenta: "La función principal del director de marketing consiste en comunicar a los consumidores meta que el producto idóneo se encuentra disponible en el lugar adecuado al precio correcto". (Van Laethem, Nathalie, Lebon, Yvelise, Béatrice, 2014, pág. 45)*

La promoción es una base fundamental para la venta, mediante la aplicación de estrategias que permita dar a conocer las prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar, a los posibles clientes los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo.



## 2.4. Estudio Técnico

Ilustración 24  
Estudio Técnico



Fuente: Viera 2013  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

*Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. (Viera, 2013)*

El proyecto reestructurará los procesos de producción, mejorando la capacidad de la empresa para la elaboración de las prendas de vestir, con la finalidad de satisfacer la demanda

de los clientes actuales y potenciales logrando el crecimiento la empresa con visión hacia el futuro.

#### **2.4.1. Localización del proyecto**

*La localización es otro tema del estudio técnico de proyecto. El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas de localizaciones con el fin de buscar el lugar propicio en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario. (Pérez & Miguel, 2012, pág. 20)*

La localización del proyecto se enfoca a las oportunidades que brinda el entorno, para la comercialización las prendas dirigidas al mercado extranjero que visitan la ciudad de Otavalo.

#### **2.4.2. Macro y Micro localización**

- **Macro localización**

*Facilidades y costos del transporte. Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos, materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc. Localización del mercado. Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos. Facilidades de distribución. Comunicaciones Condiciones de vida Leyes y reglamentos Clima Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo Actitud de la comunidad Zonas francas Condiciones sociales y culturales. (Viera, 2013, pág. 56)*

- **Micro localización**

*Localización urbana, o suburbana o rural Transporte del personal Policía y bomberos Costo de los terrenos Cercanía a carreteras Cercanía al aeropuerto Disponibilidad de vías férreas Cercanía al centro de la ciudad Disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico) Tipo de drenajes Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras Disponibilidad de restaurantes*

*Recolección de basuras y residuos Restricciones locales Impuestos Tamaño del sitio Forma del sitio Características topográficas del sitio Condiciones del suelo en el sitio. (William, 2007, pág. 321)*

La micro localización y macro localización se refiere a los factores que interviene en la ejecución del proyecto como factores climáticos, políticos, culturales. La finalidad de este estudio es ver la viabilidad para la ampliación de la planta de producción de ropa estilo invernal y su promoción al mercado internacional mediante su localización estratégica en la ciudad con excelente afluencia de turistas del mundo.

### **2.4.3. Tamaño del Proyecto**

*Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de producción (Van Laethem, 2014, pág. 46)*

Se espera aprovechar la capacidad de producción instalada en la empresa, en todo el año y no esporádica como años atrás, sin obtener resultados positivos, los cuales no han dado una mayor captación en el mercado, provocando un descenso en sus ventas.

### **2.5. Estudio Financiero**

*El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa. (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 84)*

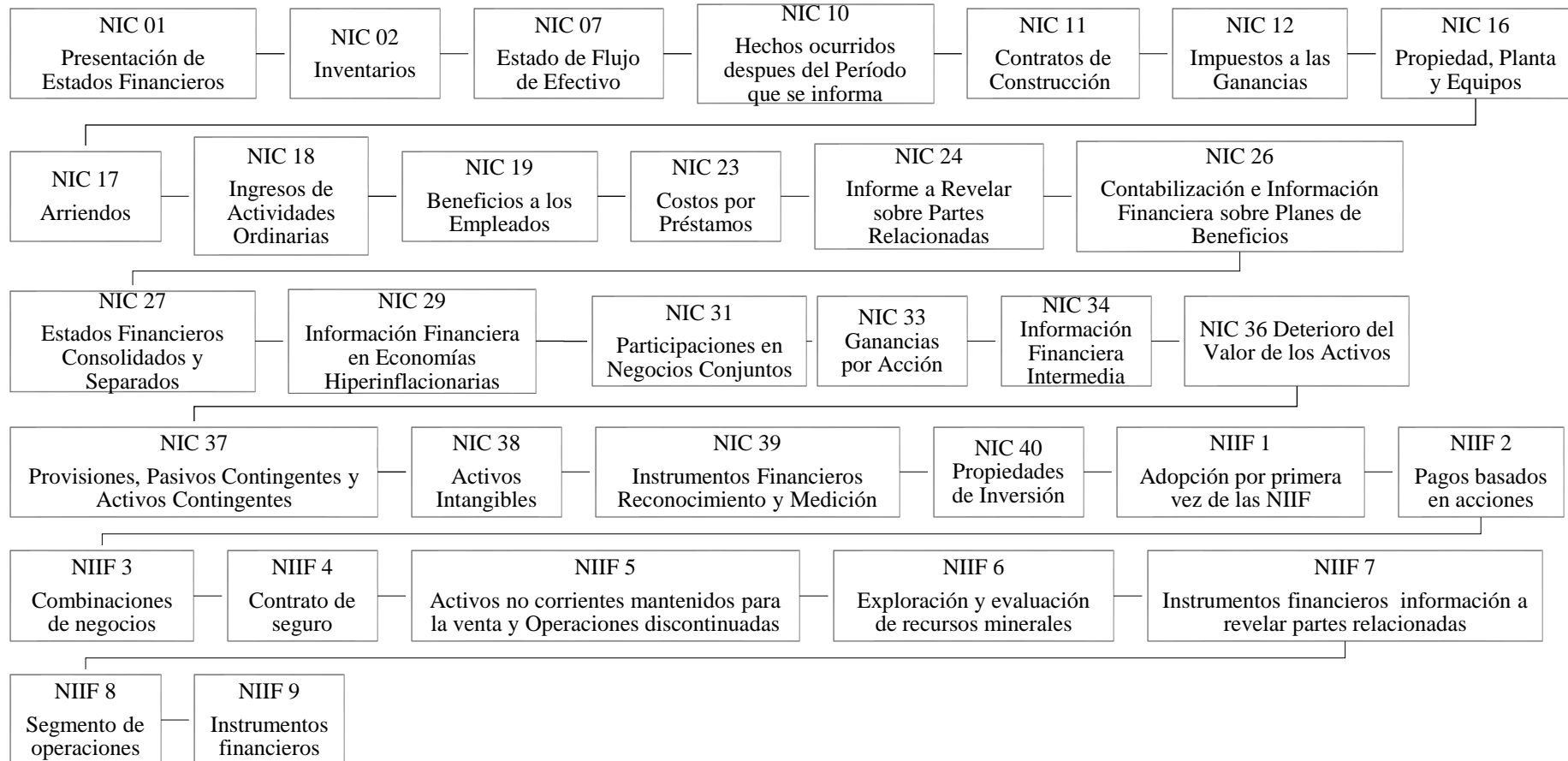
El estudio financiero que tiene por objeto determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, los costos totales de operación del proceso productivo y el monto de los ingresos que aspira a recibir en la ejecución del mismo.

Para lo cual utiliza los estados de situación financiera como son el Estado de Situación Financiera; Estado de Resultados; Estado Flujo del Efectivo para evaluar el rendimiento de la empresa y la salud económica de la misma, con el objetivo de brindar al propietario la información acerca de la situación de la empresa tanto en las actividades de operación, inversión y financiamiento con el fin de tomar la mejor decisión frente a los sucesos económicos que surjan dentro de la empresa textil “Etnia”.

### 2.5.1. NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

Ilustración 25

NIIF



Para la elaboración del Estudio Financiero se aplicará las NIC y NIIF. En la NIC 1, la presentación de los estados financieros, comprendiendo el estado de situación financiera al final del periodo, el estado de resultado y otro resultado integral del periodo, estado de cambio de patrimonio del periodo, estado de flujo de efectivo del periodo, notas que incluyan un resumen de las políticas contable más significativas y otra información explicativa. Con la elaboración de los estados financieros la gerencia evaluara la capacidad que tiene la empresa para seguir en funcionamiento.

NIC 2 determina el tratamiento contable de los inventarios, reconocimiento de gastos incluyendo cualquier deterioro que rebaje el importe en libro al valor neto realizable. El valor neto razonable, es el precio estimado para la venta de un activo en cursos normal de operación menos los costos estimados para determinar la producción y los necesarios para llevar a cabo la venta. El costo de inventario será aplicado el método FIFO (primero en entrar y primeros en salir), o promedio ponderado.

NIC 7 Estado de flujo de efectivo, son entrada y salidas del efectivo y equivalente, al efectivo. Comprende como caja y deposito bancarios a la vista, los equivalente de efectivo son inversiones a corto plazo de gran liquidez, están sujetos a un riesgo poco significativos a un estado de valor, la información de los flujos de efectivo, es útil para evaluar la capacidad de que tiene la empresa para generar efectivo, y así como también la necesidad de liquidez.

NIC 12 manifiesta sobre el tratamiento del impuesto a las ganancias, incluye a todos los impuestos ya sean nacionales o extranjeros, tales como retenciones de dividendos.

NIC 16 expresa sobre propiedad, planta y equipo, donde los usuarios de los estados financieros puedan conocer la inversión que tiene la empresa.

Las propiedades, planta y equipo son activos tangible que posee la entidad para el uso de producción , se espera usar más de un periodo, se reconocerá como activo si la entidad tiene obtenga beneficios económicos a futuro, derivadas del mismo. El costo del activo de ser valorado con fiabilidad.

NIC 19 corresponde los beneficios a los empleados contraprestaciones concebidas por la empresa a cambio de servicios prestado por empleados.

NIC 23 Costos por préstamos, una empresa capitalizará los costos por préstamos que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos aptos.

Un activo apto es aquel que requiere, necesariamente, de un periodo sustancial antes de estar listo para el uso al que estaba destinado o para la venta.

NIC 36 Deterioro del valor de los activos, la empresa al final de cada periodo sobre el que se informa, si existe algún indicio de deterioro del valor algún activo. Si existirá tal indicio, la entidad estimará el importe recuperable del activo.

### **2.5.2. Estado de Situación Financiera**

*“El Estado de Situación Financiera comúnmente denominado Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su estructura la conforman cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital contable”.* (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 94).

El estado de situación financiera brinda la información financiera con la que inicia el proyecto es decir todos los activos, pasivos y patrimonio que posee la compañía.

## - **Activo**

*Se reconoce un activo en el balance cuando es probable que se obtengan de los mismos beneficios económicos futuros para la entidad, y además el activo tiene un costo o valor que puede ser medido con fiabilidad. (IFRS, 2014, pág. 16)*

El activo dentro del proyecto indicará el total de recursos que posee la empresa para llevar a cabo sus operaciones, representa todos los bienes y derechos que son propiedad del negocio.

## - **Pasivo**

*Se reconoce un pasivo en el balance cuando sea probable que, del pago de esa obligación presente, se derive la salida de recursos que lleven incorporados beneficios económicos. (IFRS, 2014, pág. 17)*

Dentro del proyecto la identificación de los pasivos es fundamental y reconocer el total de deudas y obligaciones contraídas por la empresa.

## - **Patrimonio**

El patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos. (IFRS, 2015, Normas Internacionales De Información Financiera, pag. 13)

El patrimonio será una parte fundamental dentro del proyecto porque sirve para reflejar los hechos pasados de la entidad.

## **2.6.Estado de Resultados**

*El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos,*



*los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio. (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 47)*

El estado de resultados mostrará las operaciones efectuadas durante el periodo contable de esta manera se obtiene la utilidad o pérdida restando los ingresos y egresos por giro del negocio.

#### - **Ingresos**

*La definición de ingresos incluye tanto 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 dominaciones, tales como ventas, honorarios intereses, dividendos, alquileres y regalías. (IFRS, 2014, pág. 17)*

Los ingresos correspondientes se obtendrán por giro del negocio que es la venta de las prendas estilo invernal, es importante tener un control de ingresos por cuanto serán los que afronten las obligaciones de la empresa.

#### - **Gastos**

*La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. (IFRS, 2014, pág. 17)*

Los gastos son aquellos que se efectuarán de acuerdo al giro del negocio para su buen funcionamiento, tratando de evitar gastos innecesarios que disminuyan la liquidez de la empresa.

- **Costos de administración**

*Son los que se originan en el área administrativa. (Ricardo Alfredo Rojas Medina, 2011, pág. 11)*

La aplicación de los gastos administrativos, en el proyecto está en el área administrativa que compone el gerente, la secretaria e insumos de oficina.

- **Costos de ventas**

*Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el consumidor final. (Ricardo Alfredo Rojas Medina, 2011, pág. 11)*

En el proyecto se aplicará los gastos de venta, por consecuencia de la ubicación de un local comercial, ubicado en la plaza de los ponchos en el cantón Otavalo.

**2.6.2. Costos de Producción**

*Es la valoración monetaria de los costos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y el costo indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios. (Ricardo Alfredo Rojas Medina, 2011, pág. 10).*

Ilustración 26  
Costos de Producción



Fuente: Investigación Documental Libro Sistema de producción  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2011

Se determinará los costos de producción, calculado según la mano de obra, materiales, los costos indirectos de fabricación, para la elaboración de las prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar.

#### - **Materia prima**

Es todo el material que hace parte integrante del producto terminado y se puede identificar de manera clara dentro del mismo. La materia prima se divide en dos grupos a saber:

**Material directo:** Es aquella parte del material que se puede identificar cuantitativamente dentro del producto terminado y cuyo importe es considerable.

**Material indirecto:** Es aquel material que no se identifica cuantitativamente dentro del producto o aquel que identificándose, no presenta un importe considerable. (Ricardo Alfredo Rojas Medina, 2011, pág. 11)

La materia prima es la de alpaca o merino, para la producción de las prendas con normas de calidad que aseguran una correcta producción en cada proceso a los que es sometida para la elaboración de las prendas de vestir.

#### - **Mano de Obra**

*Es la remuneración en dinero o en especie que se da al personal que labora en la planta productora. Se divide en dos grupos a saber: mano de obra directa y, mano de obra indirecta.*

*Mano obra directa: Es la remuneración que se ofrece en dinero o en especie al personal que efectivamente ejerce un esfuerzo físico dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto final.*

*Mano obra indirecta: Es la remuneración del personal que laborando en la planta productora, no interviene directamente dentro de la transformación de la materia 3 prima en un producto final. Como ejemplo están: Supervisores, jefes de producción, aseadores de planta, vigilantes de planta, personal de mantenimiento. (Ricardo Rojas, 2014, pág. 5)*

La mano de obra para la producción de las prendas de vestir es calificada con experiencia en el ámbito de la confección a mano y manejo de lana de alpaca, que serán importantes en los procesos de producción.

#### - **Costos Indirectos de Fabricación**

*Denominados también carga fabril, gastos generales de fábrica o gastos de fabricación. Son aquellos costos que intervienen dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto final y son distintos al material directo y mano de obra directa. (Ricardo Alfredo Rojas Medina, 2011, pág. 11)*

Los costos indirectos de fabricación ayuda a la culminación del producto y dando un acabado único a las prendas de vestir que se distinguen de los competidores.

## **2.7. Estado de Flujo del Efectivo**

*Es un estado que permite medir la capacidad de la empresa, entidad o persona para generar el efectivo que le permita cumplir con sus obligaciones inmediatas y directas, para sus proyectos de inversión y expansión. Además, este flujo de efectivo permite hacer un análisis de cada una de las partidas que inciden en la generación de efectivo, el cual puede ser de gran utilidad para elaborar políticas y estrategias que permitan a la empresa utilizar óptimamente sus recursos. (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 47).*

Para la elaboración del Estado de flujo de efectivo en el proyecto se aplicará la NIC 7, lo cual será útil para evaluar la capacidad de que tiene la empresa textil “Etnia”, para generar efectivo, y así como también la necesidad de liquidez.

### **2.7.1. Indicadores de Evaluación Financiera**

*A la hora de analizar la conveniencia o no de realizar un proyecto de inversión, es necesario utilizar ciertos indicadores financieros que nos permiten tomar una decisión objetiva. Estos indicadores nos dicen si el proyecto es viable o no. (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 45)*

#### **- Valor Actual Neto**

*El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas. (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 46)*

El Van servirá para medir los flujos de los ingresos futuros y egresos que tendrá el proyecto, para luego determinar, si después de descontar la inversión inicial, obtienen ganancia. Si el resultado es positivo el proyecto es viable.

- **Tasa Interna de retorno**

*La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje. (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 34)*

La Tasa interna de retorno permitirá medir los rendimientos futuros esperados de la inversión que implica la oportunidad para reinvertir.

- **Periodo de Recuperación**

*El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial de un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo". (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 24)*

El periodo de recuperación permitirá saber en cuanto tiempo se recuperar la inversión inicial y después de ese tiempo si hay rentabilidad en el proyecto puesto en marcha.

- **Costo Beneficio**

*El análisis coste beneficio es una técnica que permite valorar inversiones teniendo en cuenta aspectos, de tipo social y medioambiental, que no son considerados en las valoraciones puramente financieras" (Wanden Berghe Lozano, 2012, pág. 34)*

El análisis de costo beneficio permitirá saber con exactitud si la ejecución es factible para la inversión en un tiempo determinado el costo Beneficio.

## **2.8. Estudio Organizacional**

*En el estudio organizacional se define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización, necesaria para la puesta en marcha y ejecución de un proyecto. Incluye organigramas, descripción de cargos y funciones y los gastos administrativos necesarios para el posterior estudio económico y financiero. (Maricela Sánchez Delgado, 2014, pág. 23)*

Mediante el estudio organizacional, se analizará y el nivel de responsabilidad de cada una de las personas que conforma la empresa Textil Etnia, incluyendo una estructura organizacional, para el buen funcionamiento de la organización.

### **2.8.1. Administración**

*Es el proceso integral para plantear, organizar e integrar una actividad o relación de trabajo, la que se fundamenta en la utilización de recursos para alcanzar un fin determinada (Maricela Sánchez Delgado, 2014, pág. 58)*

#### **- Elementos Básicos de la Administración**

*En cualquier organización en la que esté presente la administración siempre se encontrarán el siguiente elemento*

Ilustración 27  
Elementos básicos de la administración



Fuente: Admiración 1  
Elaborado por: Maricela Sánchez Delgado  
Año: 2014

El estudio organizacional se refiere a los niveles jerárquicos de la organización, se describe los cargos y estructura funcional, para la puesta en marcha de la empresa. Con administración lograr que se utilice de manera eficiencia los recursos, se cumpla con los objetivos en el determinado tiempo. Enfatizar los elementos básicos en el talento humano, actividades, objetivos, recursos financieros, equipo y maquinaria.

### 2.8.2. Empresa

*Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicado a actividades industriales, mercantiles o de presentación de servicio con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad.*



- **Definición**

*Se puede definir la empresa como una organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. (Pérez & Miguel, 2012, pág. 12)*

- **Clasificación**

*Tamaño: pequeñas, medias, grandes, actividad, del sector primario (agrícola, ganadera y pesquera, del sector secundario (minerías, industriales y de construcción., del sector terciario (servicios)*

*Ámbito: locales, provinciales, regionales, nacionales, multinacional, propiedad, privadas y públicas mixtas. (Pérez & Miguel, 2012, pág. 12)*

Etnia es una empresa privada dedicada actividades de producción y comercialización, de prendas de vestir tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar, con fines lucrativos.

## **CAPÍTULO III**

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

#### **3.1.Introducción**

El estudio de mercado es una herramienta para obtener información que permitirá determinar la oferta y demanda que existente de las prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar, en el mercado la plaza de los Pochos, en la ciudad de Otavalo. Mediante el análisis de precio y estrategias en la publicidad de las prendas, se pretende atraer a los posibles clientes.

#### **3.2.Objetivo del Estudio de Mercado**

##### **3.2.1. Objetivo General**

Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta, demanda potencial e insatisfecha con la finalidad de determinar el nivel de aceptación que tendrá el producto en el mercado, mediante herramientas de investigación

##### **3.2.2. Objetivos Específicos**

- Establecer la existencia de demanda insatisfecha para conocer el grado de aceptación de las prendas de vestir en el mercado de la plaza de los ponchos, mediante herramientas de investigación.
- Determinar la oferta mediante la cantidad de bienes que brindan los comerciantes, para conocer el nivel competitivo.

- Determinar los precios de las prendas de vestir, mediante el cálculo de los costos de producción, para ubicación en el mercado meta.
- Determinar las características generales del producto mediante una investigación para identificar la presentación y el uso.
- Establecer los canales de distribución para la venta del producto, mediante la aplicación del sistema de comercialización.
- Determinar la publicidad para venta de las prendas de vestir a través de diversidad propagandas.

### 3.3. Matriz diagnóstica del Estudio de Mercado

Tabla 30  
Matriz diagnóstica Estudio de Mercado

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Técnicas	Fuente de información
Establecer la existencia de demanda insatisfecha para conocer el grado de aceptación de las prendas de vestir en el mercado de la plaza de los ponchos, mediante herramientas de investigación.	Demanda	Análisis y proyección de la demanda Análisis de gustos y preferencias Frecuencia de compra	Encuesta Preguntas 12, 13 y 14	Potenciales Clientes
Determinar la oferta mediante la cantidad de bienes que brindan los comerciantes, para conocer el nivel competitivo.	Oferta	Análisis y proyección de la oferta Competencia Productos sustitutos	Encuesta Pregunta 4	Comerciantes
Determinar los precios de las prendas de vestir, mediante el cálculo de los costos de producción, para ubicación en el mercado meta	Precio	Costo de producción Margen de utilidad Precios históricos Precio Competencia	Investigación Documental Encuesta pregunta 5	Comerciante

<b>Objetivos</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Fuente de información</b>
Determinar las características generales del producto mediante una investigación para identificar la presentación y el uso.	Producto	Características de las prendas de vestir Uso del producto Diseño y presentación	Entrevista Anexos1 pregunta 9	Propietario de la empresa
Establecer los canales de distribución para la venta del producto, mediante la aplicación del sistema de comercialización.	Canales de distribución	Transporte Almacén Cliente	Investigación Documental	Aduanas del Ecuador
Determinar la publicidad para venta de las prendas de vestir a través de diversidad propagandas.	Publicidad	Revistas Show de moda Catalogo electrónicos	Investigación Documental	Sitios Web

Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Autores  
Año: 2016

### **3.4.Oferta**

Los comerciantes de la plaza de los ponchos, se encuentran en circunstancias de libre competencia, con oferta de productos similares a la que produce la empresa textil “Etnia.

Según la cámara de turismo y desarrollo económico local, existen 45 puestos de venta en el mercado centenario del cantón Otavalo, mediante la aplicación del cálculo de la muestra se obtuvo 40 puesto para realizar la encuesta.

A continuación se muestra en la siguiente tabla la cantidad ofertada

Tabla 31

Cantidad Ofertada plaza de ponchos

<b>Plaza de los ponchos</b>			
<b>Prendas</b>	<b>Ventas a día</b>	<b>Ventas al mes</b>	<b>Ventas al Año</b>
Sacos	21	630	7560
Bufandas	13	390	4680
Gorras	161	4830	57960
Poncho	7	210	2520
<b>Total</b>	<b>202</b>	<b>6060</b>	<b>72720</b>

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos pregunta 4

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### **Análisis**

Los datos recopilados muestra la cantidad ofertado, que existe en la plaza de ponchos del cantón Otavalo. Presenta una variedad de prendas de vestir tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar como; sacos, bufandas, gorros y ponchos. El producto que se oferta son las gorras.

### **3.5. Demanda**

Demanda está dirigida principalmente a los turistas extranjeros que visitan la plaza de los ponchos, con respecto a las prendas tejidas a mano o confeccionadas en tela de telar, para lograr la satisfacción de los posibles clientes.

Tabla 32

Cantidad Ofertada plaza de ponchos

<b>Año</b>	<b>Llegadas al Ecuador</b>	<b>Según el Ministerio de turismo</b>	
		21,44%	
<b>2.011</b>	1.141.037	244.638	10,29%
<b>2.012</b>	1.271.901	272.695	6,76%
<b>2.013</b>	1.364.057	292.453	12,39%
<b>2.014</b>	1.557.006	333.822	13,00%
<b>2.015</b>	1.759.416	377.218	
			10,61%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Autores

Año: 2016

### 3.5.1. Cálculo de la muestra

Según Cámara de Turismo de la ciudad de Otavalo. El número de turistas extranjeros que visitan Otavalo es de 377.218 aproximadamente en el año.

Tabla 33  
Muestra de turistas

<b>Simbología</b>	<b>Significado</b>	<b>Datos</b>
<b>n</b>	Tamaño de la muestra	
<b>N</b>	Tamaño de los visitantes extranjeros a Otavalo por cada año	377.218
<b><math>\sigma</math></b>	Desviación estándar de la población	0,5
<b>Z</b>	Nivel de confianza	1,96
<b>E</b>	Límite de error	0,06

Fuente: Encuesta a los Comercializadores de la plaza de los ponchos  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Fórmula de cálculo de la muestra

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

Fuente: Estadística práctica: aplicación y análisis para la toma de decisiones en las empresas  
Autor: Water López Moreno

$$n = \frac{377.218(0,5)^2(1,96)^2}{(377.218 - 1)(0,05)^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = 384$$

Para el cálculo de la muestra se aplicó, el número de turistas extranjeros que visitan Otavalo en el año, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 0,05%, por la variación de la cifra de turistas que visita a Otavalo. Según el cálculo de la muestra es de 384.

Las encuestas fueron aplicadas aleatoriamente.

## ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE ROPA DE TIPO INVERNAL

Objetivo: La presente encuesta tiene por objeto recolectar información respecto a la aceptación de ropa invernal de lana de alpaca y merino por parte de los compradores. Resultados que servirán como base para la elaboración y desarrollo ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA PLANTA Y REESTRUCTURACION DE PROCESO DE LA EMPRESA ETNIA EN LA "CIUDAD DE OTAVALO PROVINCIA IMBABURA"

### 1. ¿De qué país es usted?

Tabla 34

Países de origen que visitan Otavalo

País	Número de personas
Estados Unidos	116
Canadá	53
Argentina	52
Alemania	40
Reino Unido	19
Francia	19
Suecia	15
México	4
Romania	4
Unión Europea	15
Holanda	9
Taiwán	4
Países Sudamérica	34
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>

Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 28  
Países de origen de visitantes a Otavalo



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### Análisis

Los turistas extranjeros que visitan la plaza de ponchos del cantón Otavalo, provienen de todos los lugares del mundo así como países de Estados Unidos, Canadá, Argentina, Alemania, Reino Unido, Francia, Suecia, México, Unión Europea, Romania, Holanda, Taiwán, y demás países sudamericanos, por ser un atractivo turístico y conocido mundialmente.

Con la información recolectada, la empresa aprovechará la experiencia adquirida durante el tiempo de fabricación de prendas de vestir enfocado a países extranjeros, al mismo tiempo se garantiza la calidad de la confección de cada uno de productos.



## 2. ¿Cuál es su género?

Tabla 35

Generó

<b>Femenino</b>	<b>215</b>
<b>Masculino</b>	169
<b>Total</b>	<b>384</b>

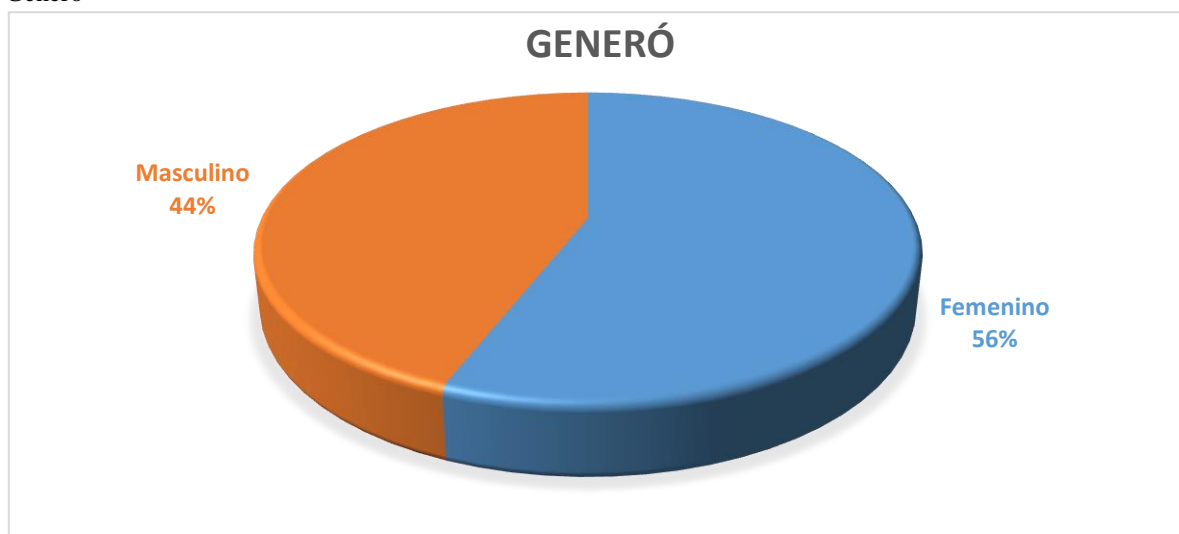
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 29

Generó



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

La mayor parte de turistas que visitan la ciudad de Otavalo son de género femenino, esto direcciona a fabricar más productos orientados a la mujer, con variedad de diseños, tallas y colores.

Para la atracción de los visitantes extranjeros se producirá sacos, chaquetas, abrigos, capas, gorras, bufandas, chales, y guantes, además se pretende satisfacer las necesidades de los viajeros.

### 3. ¿Cuál es su edad?

Tabla 36

Edad

Edad	Número de personas
19 – 25	166
26-33	64
34-41	45
Mayor de 42	109
<b>Total</b>	<b>384</b>

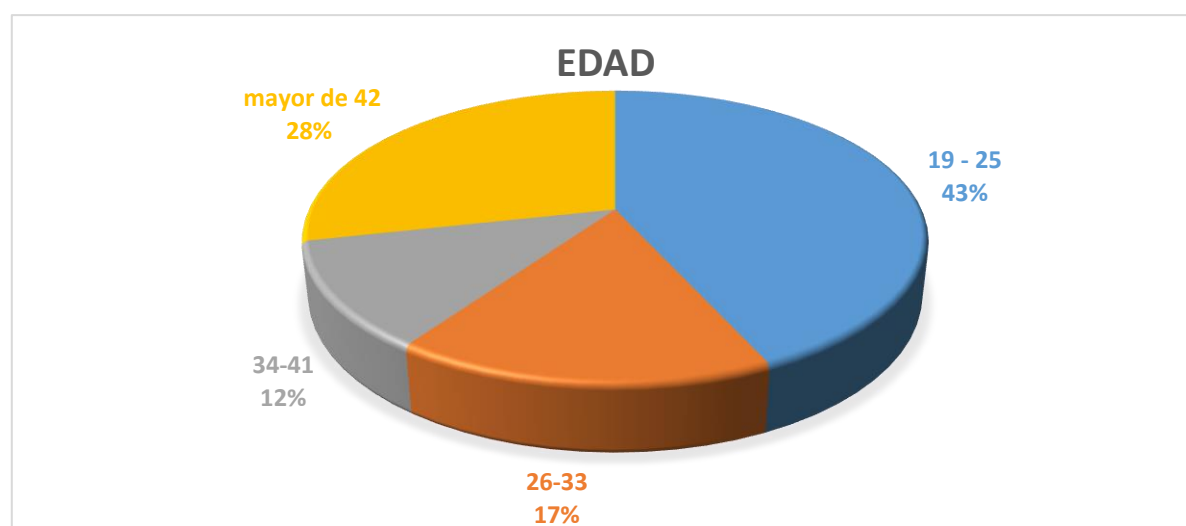
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 30

Edad



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

La mayor parte de turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo, está entre las edades de 19 a 25 años, siguiendo los mayores de 42 años en adelante.

El mercado potencial está enfocado a jóvenes y adultos, por consecuencia la empresa ofrecerá una amplia gama de prendas de vestir, para todas las edades.

#### 4. ¿Cuál es su profesión?

Tabla 37

Profesión

Profesión	Número de personas
Estudiante	173
Empleado	128
Jubilado	45
Dueño de Negocio	38
<b>Total</b>	<b>384</b>

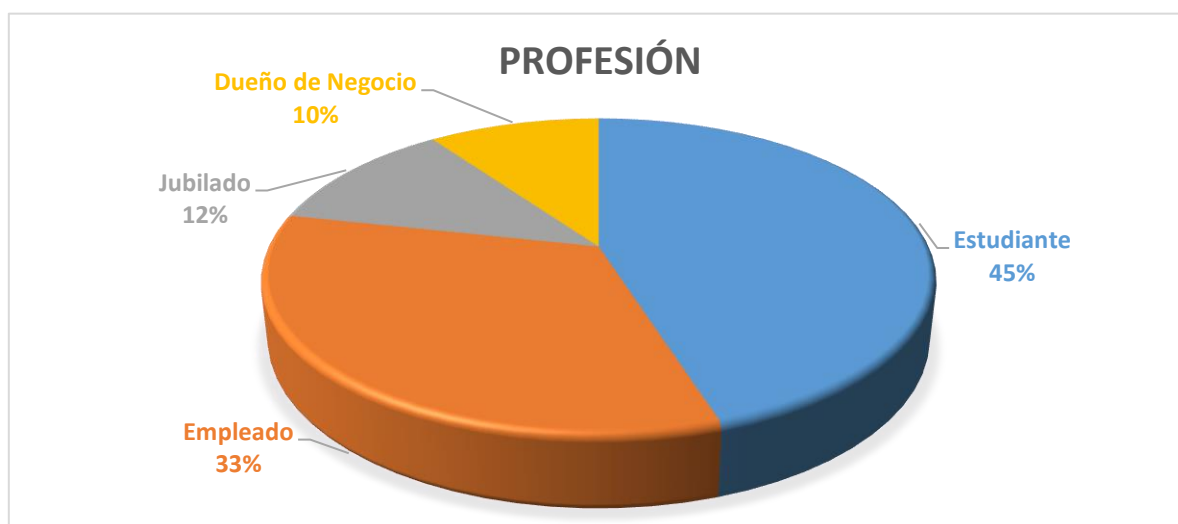
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 31

Profesión



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

#### Análisis

El 45% de los turistas que visitan la ciudad de Otavalo son estudiantes, es regularmente por giras académicas, con un porcentaje menor del 33% está representado por empleado, el 12% son jubilados y 10% dueños de negocios quienes buscan lugares con diversidad natural para descansar y desarrollar varias actividades en el entorno; por tanto existe una variada de turistas que visitan la ciudad de Otavalo.

## 5. ¿Qué es más importante al momento de comprar ropa?

Tabla 38

Importante al momento de comprar la ropa

Cualidad	Número de personas
Precio	161
Calidad	222
varios diseños	90
Otros	8

Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 32

Importante al comprar la ropa



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los turistas extranjeros al momento de comprar las prendas de vestir se guían por la calidad y el precio.

La empresa ofrecerá un producto de excelente calidad a un buen precio, cumpliendo las expectativas del cliente, y distinción entre la competencia.

## 6. ¿Dónde suele comprar ropa?

Tabla 33

Lugares donde compra la ropa

Donde compra la ropa	Número de personas
Centro comerciales	143
Tiendas independientes	230
Mercado	49
Otros ( internet)	15

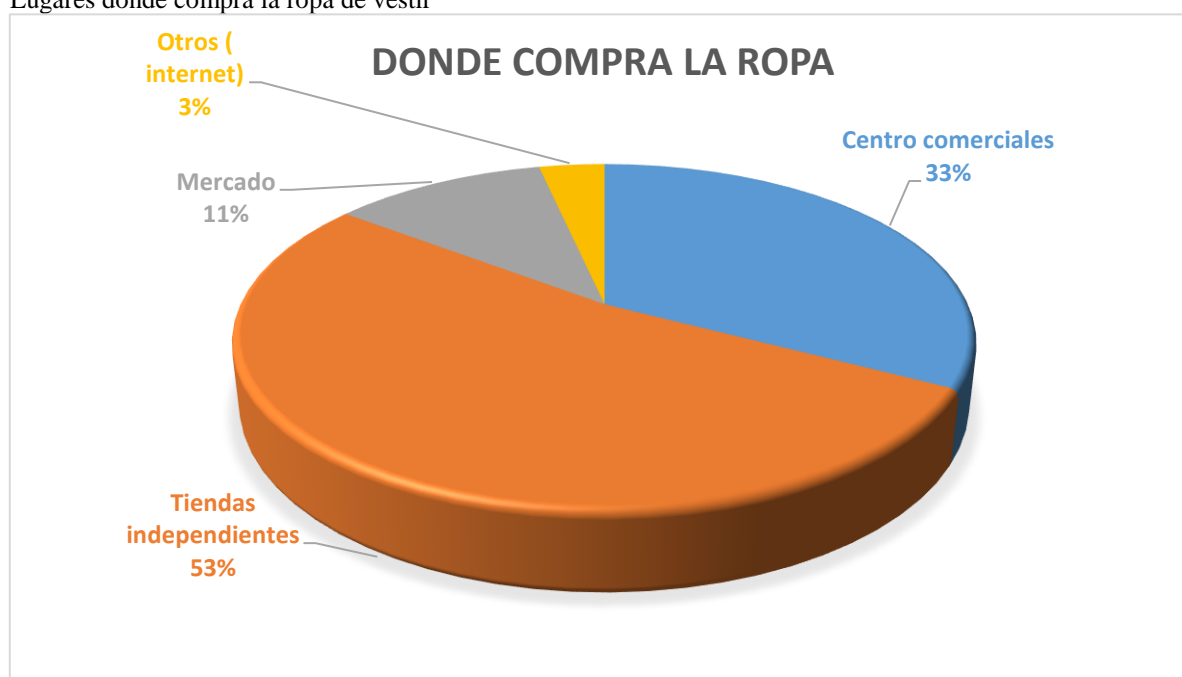
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 33

Lugares donde compra la ropa de vestir



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los turistas extranjeros prefieren comprar la ropa en tiendas independientes, distinguiendo la calidad, modelos exclusivos, diseños, tallas y colores de las prendas. Por lo que, la empresa Etnia debe considerar la apertura de un local comercial ubicado en la plaza de los ponchos para la venta directa al cliente.

## 7. ¿Qué dificultades encuentra al comprar ropa?

Tabla 40

Dificultades para encontrar ropa

Dificultades	Número de personas
Tener que visitar muchas tiendas	177
Falta de tiempo	105
Incomodidades en las prendas	67
Otros	37

Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 34

Dificultades para encontrar ropa



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los turistas extranjeros tienen dificultades para compra de la ropa, una de las principales es tener que visitar varias tiendas, por no encontrar la prenda adecuada para su uso, se desea plantear la elaboración de prendas con variedad de colores, diseños y tallas.

## 8. ¿Ha asistido alguna vez a un evento de moda en el Ecuador?

Tabla 41

Asistido a un evento de moda a Ecuador

Evento de moda	Número de personas
Si	26
No	358
<b>Total</b>	<b>384</b>

Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 35

Asistido a un evento de moda en Ecuador



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los turistas extranjeros no han asistido a un evento de moda en el Ecuador. Se plantea a realizar un evento de moda que ayudará a promocionar y dar conocer las prendas de vestir a nivel nacional e internacional.

Se ofertará prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar de alta calidad y con buenos acabados, siguiendo los gustos y preferencias de los clientes potenciales, mediante con la organización de un desfile de modas en el cantón Otavalo.

## 9. Ha realizado compras por internet

Tabla 42

Compras por internet

Compras por internet	Número de personas
Si	316
No	68
<b>Total</b>	<b>384</b>

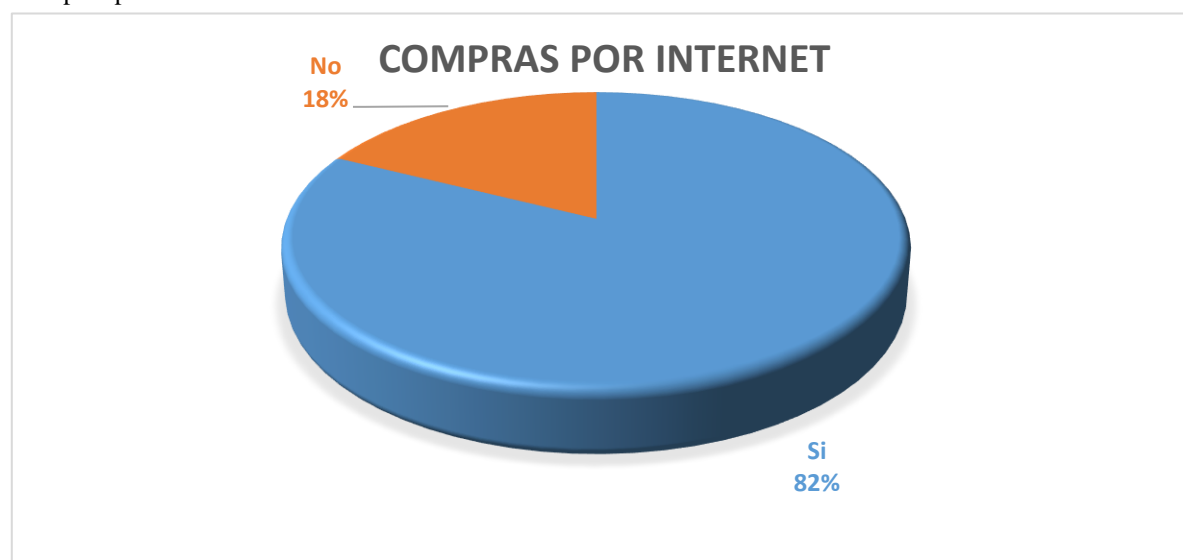
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 36

Compras por internet



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

La mayor parte de turistas que visitan el cantón Otavalo, no realizan compras por internet, se recomienda implementar una tienda donde se exponga las prendas tejidas a mano fabricadas por la empresa “Etnia.



## 10. ¿Con que frecuencia compra prendas de vestir en el año?

Tabla 43

Frecuencia de compras

Frecuencia de compra	Número de personas
1-2	94
4-5	154
Más de 5	136
<b>Total</b>	<b>384</b>

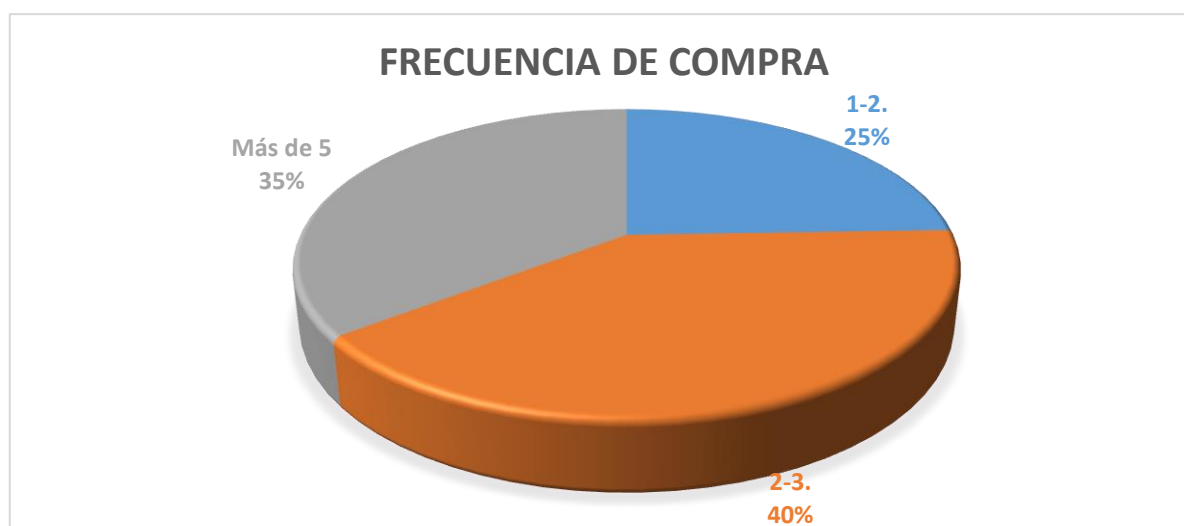
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 37

Frecuencia de compras



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los turistas extranjeros realizan compras de prendas de vestir de 2 a 3 veces en el año.

Se considera una oportunidad en el mercado por medio de los catálogos electrónicos, daría a conocer a nivel nacional e internacional y al mismo tiempo realizar las ventas.

## 11. ¿Has comprado alguna ropa hecha a tejida a mano de lana de alpaca o merino?

Tabla 44

Compra ropa tejida a mano

Compra de tejida a mano	Número de personas
<b>Si</b>	132
<b>No</b>	252
<b>Total</b>	384

Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 38

Compra ropa tejida a mano



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los turistas no han comprado la ropa de vestir tejidas a mano de alpaca o merino (oveja) por el desconocimiento de la existencia de estas prendas y se pretende realizar publicidad por parte de la empresa “Etnia”, para la exposición del producto.

## 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la ropa hecha a mano?

Tabla 45

Precio de prendas

Precio	\$5- \$15	\$15 -\$30	\$30-\$60	\$60- \$90	\$90- \$120	\$120 - \$150	\$150- \$180
<b>Prendas</b>							
Gorras	248	83	53				
Bufandas	230	86	49	11	8		
Guantes	225	66	45	8			
Sacos	4	256	90	23		4	7
Chales		11	271	64	19	8	11
Abrigos		11	249	68	34	11	11

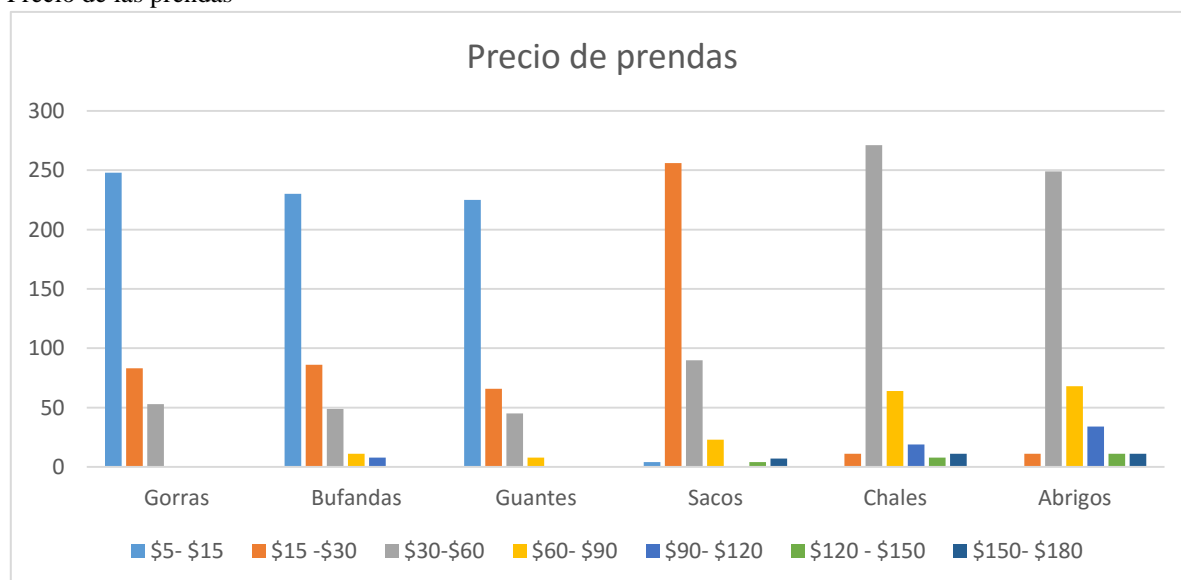
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 39

Precio de las prendas



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

Los precios de que los turistas extranjeros, estaría dispuestos a pagar por cada una de las prendas de vestir son los siguientes, las gorras, guantes, bufandas entre 5 a 15 dólares, los sacos de 15 a 30 dólares, los chales y abrigo dentro de los 30 a 60 dólares.

### 13. Le gustaría comprar ropa tejida a mano de:

Tabla 46

Que material le gustaría

Material	Número de personas
Lana alpaca	275
Lana merino	26
Ninguno	83

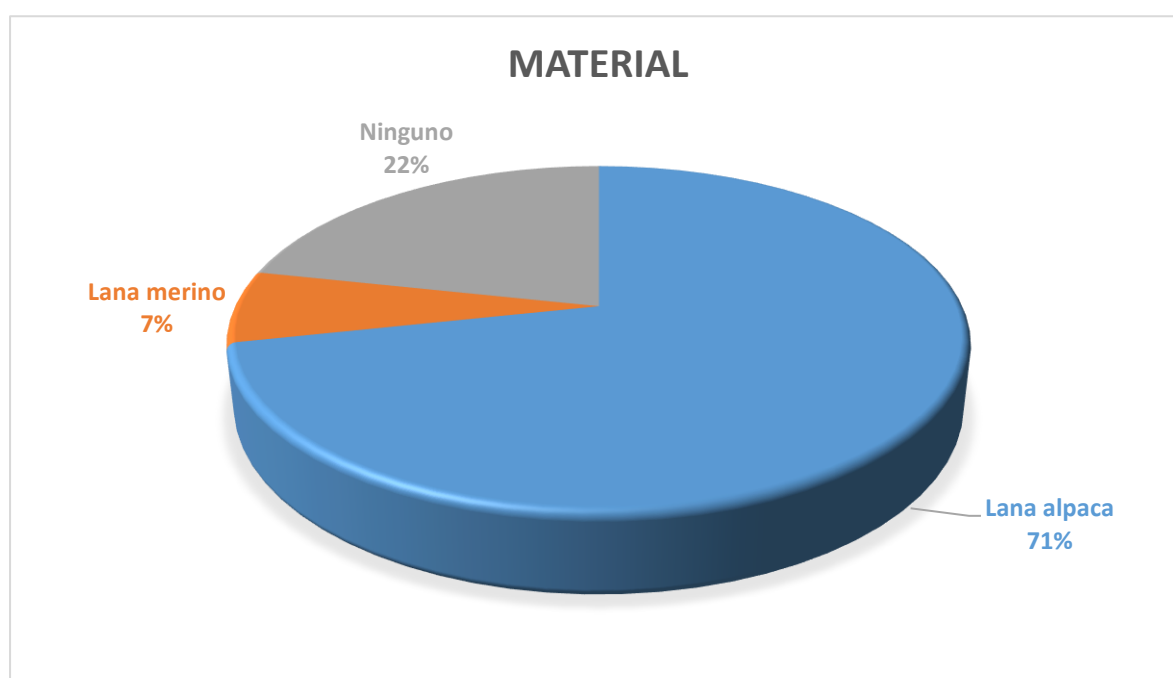
Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 40

Material



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

### Análisis

A los turistas extranjeros, les gustaría comprar ropa tejida a mano de fibra de alpaca, por tener una textura suave y de mejor calidad. La empresa se encaminará a producir más prendas de vestir de este tipo de material, lo que contribuye al análisis de la demanda que existe actualmente, para la elaboración del proyecto.

#### 14. ¿Qué tipo de prendas usted compra con frecuencia?

Tabla 47

Tipo de prendas

Prendas	Número de personas
Gorras	115
Bufandas	50
Guantes	56
Sacos	68
Chales	49
Abrigos	46

Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Ilustración 41

Tipo de prendas



Fuente: Encuesta a los turistas extranjeros de la ciudad de Otavalo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

#### Análisis

Los turistas extranjeros compran con más frecuencia las gorras, seguido los sacos, las bufandas, guantes, chales y abrigos. Se utilizará para el cálculo de la demanda, para cada una de las prendas.

### 3.5.2. Demanda turistas extranjeros

Se determinó la demanda según los datos recopilados en la encuesta realizada a los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo. Aplicando la pregunta 14 de la encuesta tenemos una aceptación del 78% de turistas extranjeros que desean adquirir la ropa hecha a mano estilo invernal se multiplica  $377.219 \times 78\%$  que da como resultado 291.930 turistas a quienes les gusta las prendas.

Tabla 48  
Aceptación

<b>Preferencias de Tipo de Lana</b>			
<b>Material</b>	<b>Número de personas</b>	<b>Porcentaje</b>	
<b>Lana alpaca</b>	275	71%	267.825
<b>Lana merino</b>	26	7%	26.405

Fuente: Ministerio de Turismo  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Tabla 49  
Demanda insatisfecha

<b>Demanda Insatisfecha</b>			
<b>Prendas</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
<b>Gorras</b>	108.639	57.960	50.679
<b>Bufandas</b>	47.077	4.680	42.397
<b>Guantes</b>	50.698		50.698
<b>Sacos</b>	65.183	5.040	60.143
<b>Chales</b>	47.077	2.520	44.557
<b>Abrigos</b>	43.456		43.456
<b>Total</b>	362.130	70.200	291.930

Elaborado por Los Autores  
Fuente: Propietario de la empresa  
Año: 2016

La demanda insatisfecha se obtuvo mediante el número de visitantes la ciudad de Otavalo turistas extranjeros restando la oferta que existe en la plaza de los ponchos.

Tabla 50  
Demanda insatisfecha por cada producto

<b>Demanda Insatisfecha</b>			
<b>Prendas</b>	<b>Número de personas</b>	<b>Porcentaje</b>	
<b>Gorras</b>	115,00	71%	35.982,13
<b>Bufandas</b>	50,00		30.101,82
<b>Guantes</b>	56,00		35.995,74
<b>Sacos</b>	68,00		42.701,84
<b>Chales</b>	49,00		31.635,42
<b>Abrigos</b>	46,00		30.853,49
			207.270,44
<b>Gorras</b>	115,00	7%	3.547,53
<b>Bufandas</b>	50,00		2.967,78
<b>Guantes</b>	56,00		3.548,88
<b>Sacos</b>	68,00		4.210,04
<b>Chales</b>	49,00		3.118,98
<b>Abrigos</b>	46,00		3.041,89
			20.435,11

Elaborado por Los Autores  
Fuente. Propietario de la empresa  
Año: 2016

El 71% representa el porcentaje la aceptación de la lana de alpaca, mientras el 7% de oveja, en el mercado de la plaza de los ponchos, para la división de las prendas se estableció mediante la compra más frecuente que realizan los turistas extranjeros.

### 3.6.Mercado Meta

El mercado meta está ubicado en la plaza de los ponchos, por ser un lugar turístico y visitados por los turistas extranjeros, de todo los países, hombre y mujer desde los 19 años hasta los 60 años.

### 3.7.Producto

Las prendas de vestir son elaboradas con lana de alpaca o de oveja se toma cuenta parámetros calidad como grosor, color, diámetros, longitudes y alta durabilidad. La ropa se realizan de dos formas, una es tejida a mano y el otro confeccionado en tela de telar.

La confección de modelos son inspirados por culturas de Italia, Francia, Holanda, Canadá y Estados Unidos. Con una variedad de diseños, colores y tallas. A continuación se presentan algunas de las prendas de vestir de la empresa textil “Etnia”:

### 3.7.1. Gorras:

Son prendas de vestir tejidas a mano de lana oveja o alpaca, tallas únicas, con variedad de colores y diseños, para hombre y mujer.

Ilustración 42

Gorras tejidas de alpaca y oveja



Fuente: La empresa Etnia

Elaborado por: Las empresa textil Etnia

Año: 2016

### 3.7.2. Chales:

Son prendas de vestir tejidas a mano o confeccionada tela de telar, de lana oveja o alpaca, varias tallas, colores y diseños, para mujer. Siguiendo los gustos y preferencias de los clientes, con diseños únicos y atractivos.



Ilustración 43  
Chales tejidas de alpaca y oveja



Fuente: La empresa Etnia  
Elaborado por: Las empresa textil Etnia  
Año: 2016

### 3.7.3. Bufandas

Son prendas de vestir tejidas a mano de lana oveja o alpaca, tallas únicas, con variedad de colores y diseños, para hombre y mujer.

Ilustración 44  
Bufandas tejidas de alpaca y oveja



Fuente: La empresa Etnia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### 3.7.4. Sacos:

Son prendas de vestir tejidas a mano y telar de madera, de lana oveja o alpaca, tallas desde XS hasta la XXL, con variedad de colores y diseños, para hombre y mujer.

Ilustración 45  
Sacos tejidos de alpaca y oveja



Fuente: La empresa Etnia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### 3.7.5. Guantes:

Son prendas tejidas a mano, de lana oveja o alpaca, las tallas únicas, con variedad de colores y diseños, para hombre y mujer.

Ilustración 46  
Guantes tejidos de alpaca y oveja

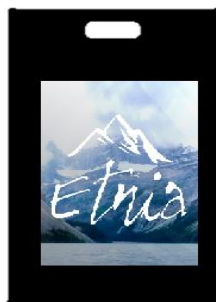


Fuente: La empresa Etnia  
Elaborado por: Propietario  
Año: 2016

### 3.8.Empaque

Para la comercialización de las prendas en el local de ventas, se necesita de un empaque. A continuación se muestra un modelo económico y a la vez ecológico. Contiene el nombre de la empresa, el logotipo “El arte de vestir”.

Ilustración 47  
Empaque



Fuente: Empresa textil Etnia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### 3.9.Precios

Tabla 51  
Proyección de precios

<b>Prendas</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Lana de alpaca</b>					
<b>Gorras</b>	30,00	29,31	28,64	28,01	27,41
<b>Bufandas</b>	69,38	67,87	66,44	65,07	63,77
<b>Guantes</b>	36,83	35,93	35,07	34,25	33,46
<b>Sacos</b>	131,25	128,39	125,67	123,07	120,60
<b>Chales</b>	45,91	45,36	44,87	44,42	44,03
<b>Abrigos</b>	134,74	132,02	129,44	126,99	124,67
<b>Lana oveja</b>					
<b>Gorras</b>	27,71	26,92	26,17	25,44	24,74
<b>Bufandas</b>	63,65	61,92	60,25	58,64	57,09
<b>Guantes</b>	34,54	33,55	32,60	31,68	30,79
<b>Sacos</b>	102,44	101,58	101,01	100,69	100,63
<b>Chales</b>	92,07	90,81	89,81	89,07	88,56
<b>Abrigos</b>	131,58	131,84	132,43	133,33	134,53

Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El precio se determinó según los costos utilizados en la fabricación de los productos, como materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación incremento con un margen de utilidad del 85%.

### **3.10. Estrategias de marketing.**

La estrategia de marketing tiene el objetivo de atraer clientes, siendo los turistas extranjeros que visitan la ciudad Otavalo.

Mantener y mejorar la calidad de las prendas de vestir estilo invernal, ofrecer a los turistas extranjeros una variedad, de diseños, colores a un precio accesible. Obteniendo una imagen, prestigio, experiencia y confianza de los clientes

#### **Plan de acción**

##### **Estrategia para el producto**

Las prendas son tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar siguiendo un control de calidad, en diversidad de colores, y diseños.

La presentación del producto es atractiva para el cliente.

Incremento de políticas de devolución.

##### **Estrategia de precio**

Reducir los precios por debajo de la competencia con el fin bloquearla y ganar mercado.

Ofrecer descuentos por pronto pago por volumen o por temporada

### **Estrategia para la plaza de distribución**

Hacer uso de intermediarios con el fin de lograr una mayor cobertura del producto

Crear una página web o tienda virtual para ofrecer las prendas de vestir

Ofrecer o vender los productos a través de llamadas telefónicas o de envíos de correos electrónicos.

### **Estrategia para la promoción o comunicación**

Ofrecer la compra de dos por el precio de uno. Realizar cupones o valores de descuentos.

Ofrecer un descuento especial en determinadas fechas.

Participar en una feria o exportación de negocios

Imprimir y repartir folletos, volantes, tarjeta de presentación.

### **3.11. Estrategia de comercialización**

El sistema de comercialización de la empresa se la realizara directamente, se venderá el producto a los consumidores a través de un local comercial ubicado en la plaza de los ponchos.

### **3.12. Estrategia de publicidad**

Mediante un catálogo de ropa ya sea digital o físico se mostrará las prendas de vestir los diseños, colores y tallas. Por otro lado un shows de moda en el local comercial puede crear una reputación de la marca de la empresa textil Etnia. Anunciar futuros desfile de moda con volantes, publicando la ubicación de la tienda de ropa.

Tabla 52  
Estrategias de comercialización

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Fecha</b>	<b>Costo(USD)</b>	<b>Impactos</b>	<b>Impacto</b>
Catalogo electrónico	Cada mes	1 días de cada mes	150	Medio	Se actualizará una vez por mes el catalogo, electrónico para promocionar las prendas.
Show de moda	Cada año	En el mes de julio	1000	Alto	El show de moda se realizará en las instalaciones, del local con el fin de mostrar las prendas.
Volantes	Cada mes	Últimos días de mes	50	Medio	Los volantes se realizará, cada mes para dar a conocer lo turistas extranjeros
Ofrecer descuento / cupones de descuento	Cada año	Mes de diciembre		Medio	Ofreciendo productos a mitad de precio.

Fuente Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Para la estrategia de descuento, tener en cuenta el precio mínimo para cubrir el costo de fabricación de las prendas.

### 3.13. Canales de distribución

Los canales de distribución son el conjunto de actividades que se encargan de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final, con las distintas funciones y tareas, facilitando el traslado en este caso de las prendas de vestir.

#### Estructura de los canales de distribución para venta nacional

Ilustración 48

Canales de distribución venta nacional



Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El canal de distribución está conformado en primer lugar por el fabricante, seguido el local de ventas y finalmente el consumidor final. Por la razón que el mismo fabricante se encargará de la venta de los prendas en un local comercial.

### 3.14. Conclusiones de Estudio de Mercado

El presente estudio de mercado está vinculado a la plaza de los ponchos, de la ciudad de Otavalo, mediante la información adquirida a través de herramientas de investigación, se estableció la demanda, oferta, producto, precio, plaza y publicidad.

En el análisis de la demanda en la plaza de ponchos, se determinó que existe una gran influencia de turistas extranjeros que visitan el cantón Otavalo, según con la encuesta aplicada, el 77% le gustaría adquirir este tipo de prendas.

En el mercado centenario se determinó la existencia de la demanda insatisfecha, este dato se obtuvo restando la demanda y oferta teniendo un valor de 291.930, según con la demanda capacidad de la empresa 1% de este total.

El mercado centenario al ser un lugar turístico, existe un gran porcentaje de comerciantes que brindan productos similares, sin embargo las gorras tejidas a mano son las más comercializadas por ser vendidas a un bajo precio.

Las prendas de vestir son fabricadas con materia prima de calidad, siguiendo los gustos, y preferencias de los clientes como son variedad de tallas, colores y diseños. El material que se utiliza para la confección de las prendas es la lana de alpaca y de oveja por tener una textura suave, pero los clientes potenciales se inclinan por la fibra de alpaca por lo cual la empresa se encaminará a producir más prendas de vestir de este tipo de material, lo que contribuye al análisis de la demanda que existe actualmente, para la elaboración del proyecto.

Los canales de distribución están establecido fabricante, local comercial y consumidor final. Lo que se busca es tener un contacto directo con el consumidor final.

El precio se determina mediante los costos de producción que incurren en la elaboración de las prendas, como la materia prima, mano de obras y costos indirectos de fabricación. Incrementando el 85% en el producto.

La comercialización se realizará mediante una página web, llamadas telefónicas, volantes y show de modas que permite dar a conocer la calidad de las prendas, a los potenciales clientes, se ofrecerá diversidad de tallas, colores, y diseños, además con realización de descuentos pronto pago, por volumen o temporadas.



## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1.Introducción**

El estudio técnico tiene como objetivo hacer un análisis sobre los procesos de producción, incluyendo materia prima, mano de obra, maquinaria, instalaciones, localización, para obtener un producto de buena calidad.

#### **4.2.Objetivos**

##### **4.2.1. Objetivo General**

Elaborar el estudio técnico mediante el análisis de procesos de producción y herramientas de investigación que permita determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones de manera que facilite la ejecución del proyecto.

##### **4.2.2. Objetivos Específicos.**

- Analizar tamaño óptimo del proyecto, para determinar capacidad de producción, mediante la determinación de la demanda insatisfecha.
- Investigar de la disponibilidad maquinaria para la elaboración del producto mediante la capacidad productiva
- Describir el proceso de producción, mediante flujo gramas de proceso, para identificar la mano de obra.
- Determinar la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto, mediante herramientas de investigación.

### 4.3. Localización

Para determinar la localización del proyecto, es necesario realizar un análisis de la macro y micro localización.

#### 4.3.1. Macro localización

Este proyecto estará ubicado en la provincia Imbabura, cantón Otavalo a 110 kilómetros de la capital Quito y 20 kilómetros de la ciudad de Ibarra y cuenta con una superficie de 579km<sup>2</sup> y su altitud es de 2.565 metros sobre el nivel del mar.

Ilustración 49  
Localización Otavalo



Elaborado: Instituto Geográfico Militar, GAD municipal de Otavalo  
Fuente: Instituto Geográfico Militar, GAD municipal de Otavalo  
Año: 2016

#### 4.3.2. Micro localización

##### Micro localización de la planta de producción y local de ventas

La micro-localización tiene como objetivo conjugar los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re-limitación precisa del área.

La localización de la planta de producción de la empresa “Textil Etnia” ubicada en el Cantón Otavalo, parroquia el Jordán, en las calle 31 de Octubre y Corregimientos.

Por otra parte el local de ventas se propone ubicar en el sector de la plaza de los ponchos por el motivo que el propietario de la empresa “Etnia” posee un local, situado en las calles Modesto Jaramillo y Salinas. Donde existe gran afluencia de turistas extranjeros, que son quienes adquieren prendas hechas a mano entre ellos: sacos, bufandas, chales, guantes y gorras diseño único e incomparable calidad.

Ilustración 50  
Ubicación de la planta de producción y el local comercial



Elaborado: GAD Municipal del Cantón Otavalo  
Fuente: Cámara de Turismo Otavalo  
Año: 2016

## 4.4. Ingeniería del proyecto

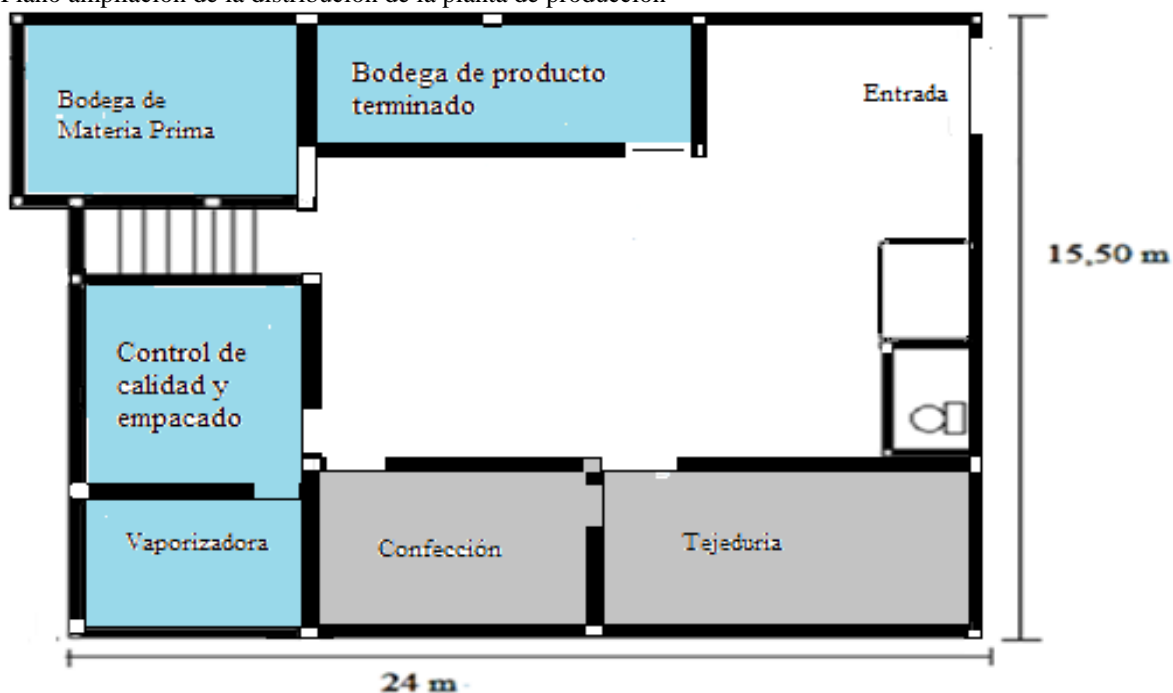
### 4.4.1. Distribución de la planta

#### Plano de la planta de producción

En la siguiente Ilustración muestra la ampliación de la planta de producción de la empresa textil Etnia, incrementados 4 metros x 12 metros de construcción, que está dividido áreas de confección y tejeduría.

Ilustración 51

Plano ampliación de la distribución de la planta de producción



Elaborado por Los Autores  
Fuente: Visita a la planta de producción  
Año: 2016

Tabla 53

Capacidad productiva

Áreas		Color
Área existente	99m <sup>2</sup>	
Ampliación	48m <sup>2</sup>	
<b>Total</b>	<b>147m<sup>2</sup></b>	

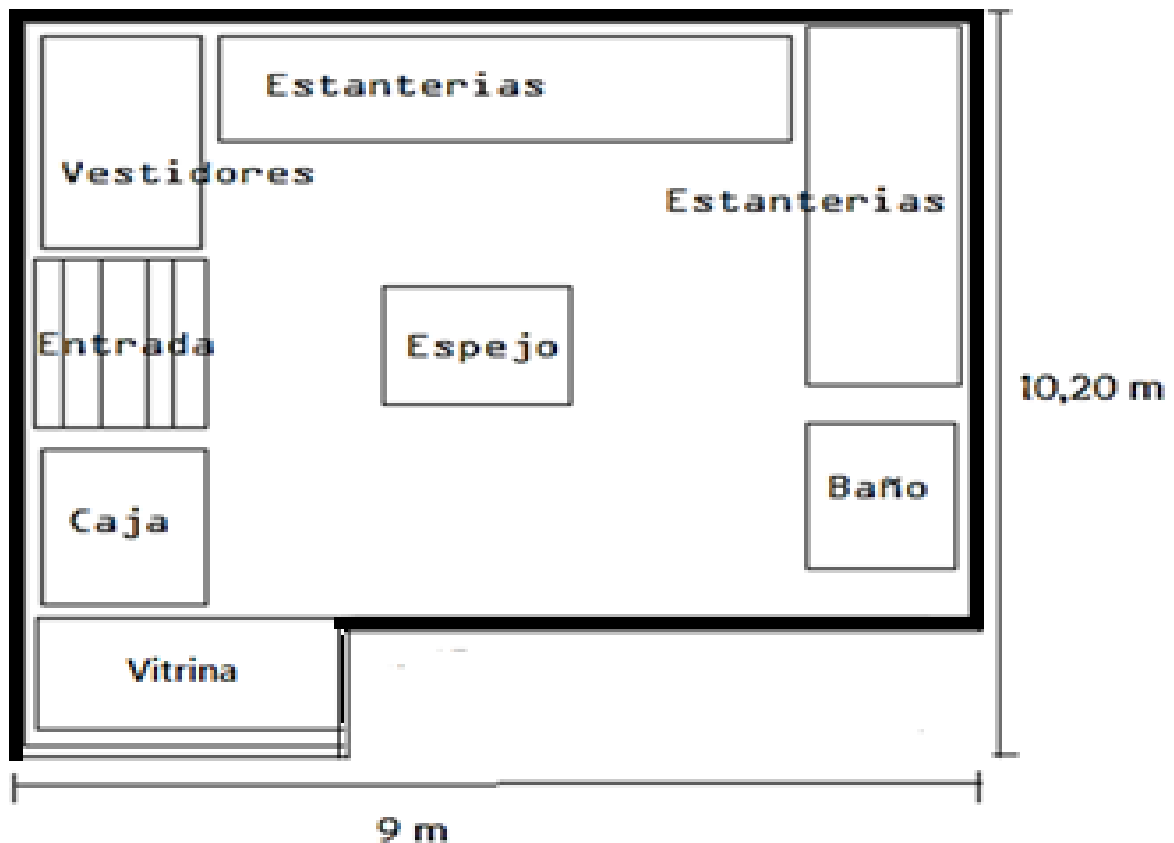
Elaborado por Los Autores  
Fuente: Visita a la planta de producción  
Año: 2016

## Plano del local de ventas

A continuación se muestra la distribución del local de venta propuesto, la ubicación en la plaza de los ponchos.

Ilustración 52

Plano de la distribución de local de ventas



Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

### 4.5. Tamaño del proyecto.

#### 4.5.1. Disponibilidad de materia prima.

**Lana de alpaca.-** Una vez retirada del animal, es lavada, inmediatamente se pone a secar, para posteriormente ser cepillada, como resultado se obtiene el algodón de alpaca.

El propietario de la empresa Etnia compra el algodón, para ser enviada a hilar a una empresa independiente obteniendo la lana, de dicho material es utilizada para el tejido a mano

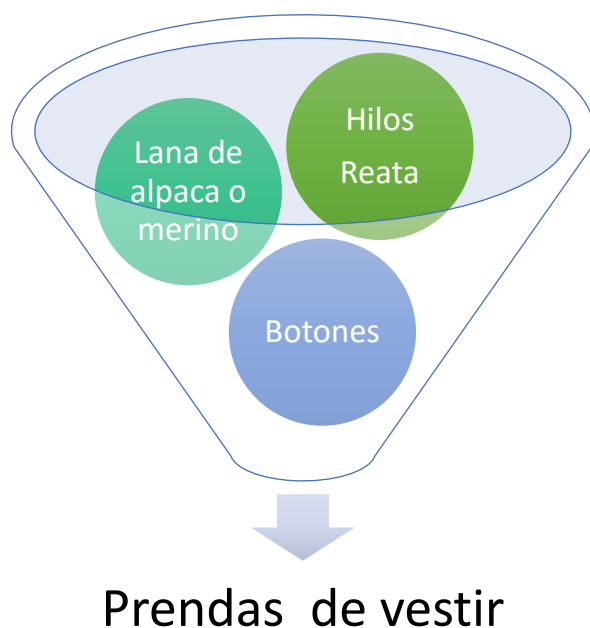
**Lana de merino (ovejas).**- Este tipo de lana es utilizada para tejer a mano y en telar de madera.

**Hilos.**- Son utilizados para coser las prendas de vestir, poner los botones, cierres y otros adornos dependiendo de la prenda a elaborar, son de diferentes colores, los mismos que son adquiridos en el cantón Otavalo.

**Botones.**- Los botones son adquiridos en la ciudad de Ibarra, pues estos son hechos de tagua, dándole un acabado distintivo a las prendas de vestir.

**Reata.**- Es una tela que se le utiliza para tapar los bordes de las prendas de vestir como son los puños, cuellos o bolsillos, según el modelo.

Ilustración 53  
Materia prima



Elaborado por: Los Autores  
Fuente: Empresa textil Etnia  
Año: 2016

En la siguiente tabla se demuestra la disponibilidad de la materia prima por cada una de las prendas, para la ropa tejida a mano la materia prima más relevante es la lana de oveja y de alpaca. Mientras que para los tejidos en telar de madera es la lana de oveja por ser una fibra es más resistente que la de alpaca.

Tabla 54  
Disponibilidad de materia prima

<b>Tejidos a mano</b>				
Sacos	Lana	Cierres	Hilos	
Abrigos	Lana	Cierres	Hilos	
Bufandas	Lana			
Chales	Lana	Botones	Hilos	
Gorras	Lana		Hilos	
Guantes	Lana		Hilos	
<b>Tejidos en telar</b>				
Sacos	Tela	Botones	Hilos	Reata
Abrigos	Tela	Botones	Hilos	Reata
Chaquetas	Tela	Botones	Hilos	Reata

Elaborado por Los Autores  
Fuente. Propietario de la empresa  
Año: 2016

#### 4.5.2. Disponibilidad de mano de obra directa.

La mano de obra que requiere la empresa textil “Etnia” en la producción de las prendas de vestir estilo invernal, deben poseer conocimiento en diseño, confección y tejido de ropa hechas a mano.

La mano de obra es difícil de adquirir, puesto que no existen muchas personas que tienen conocimiento en la elaboración de prendas hechas a mano, con la exigencia de una alta calidad.

#### 4.5.3. Disponibilidad de financiamiento

El financiamiento para la producción de las prendas de tejidas a mano, y confeccionadas en tela de telar, se contará con capital propio y privado, previo un análisis de las instituciones financieras que otorguen los créditos sin mayores garantías y tasas de interés superiores para lo cual se ha realizado un estudio de las instituciones que existen en la ciudad de Otavalo que puedan ayudar con el financiamiento.

#### 4.6.Capacidad productiva

Tabla 55  
Capacidad productiva

<b>Capacidad productiva</b>			
<b>Prendas</b>	<b>Tiempo empleado (horas)</b>	<b>Unidades diaria</b>	<b>Unidades anuales</b>
<b>Lana de alpaca</b>			
<b>Gorras</b>	3	3	640
<b>Bufandas</b>	8	1	240
<b>Guantes</b>	4	2	480
<b>Sacos</b>	16	0,5	120
<b>Chales</b>	4	2	480
<b>Abrigos</b>	16	0,5	120
<b>Lana oveja</b>			
<b>Gorras</b>	3	3	640
<b>Bufandas</b>	8	1	240
<b>Guantes</b>	4	2	480
<b>Sacos</b>	4	2	480
<b>Chales</b>	4	2	480
<b>Abrigos</b>	4	2	480
<b>TOTAL</b>	<b>78</b>	<b>20</b>	<b>4880</b>

Elaborado por Los Autores  
Fuente. Propietario de la empresa  
Año: 2016

La capacidad de producción de la empresa es de 4880 unidades en el año los cuales se encuentran sacos, bufandas, guantes, gorros, abrigos. Con los recursos que posee actualmente la empresa mejorando los procesos de producción de la mejor manera para que su entrega este justo a tiempo. La empresa Etnia producirá el 1% de la demanda insatisfecha de los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.


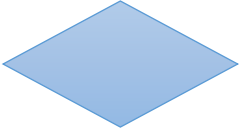





## 4.7. Diseño del proceso Productivo

### 4.7.1. Diagrama del proceso

La simbología que se utilizó para la elaboración de los procesos de producción es la siguiente, con el fin de mostrar el procedimiento que aplica la fabricación de las prendas tanto como tejidas a mano como confeccionadas en tela de telar. Metodología de National Standards Institute (ANSI)

Tabla 56  
Símbolo del diagrama de flujo

Simbología	Significado
	Inicio y fin de los procesos
	Decisor
	Proceso
	Verificación
	Documentos

Elaborado: American National Standards Institute (ANSI)  
Fuente: American National Standards Institute  
Año: 2016

## Descripción del proceso de producción

### Flujograma de producción

Ilustración 54

Procesos de producción de prendas confeccionada en tela de telar

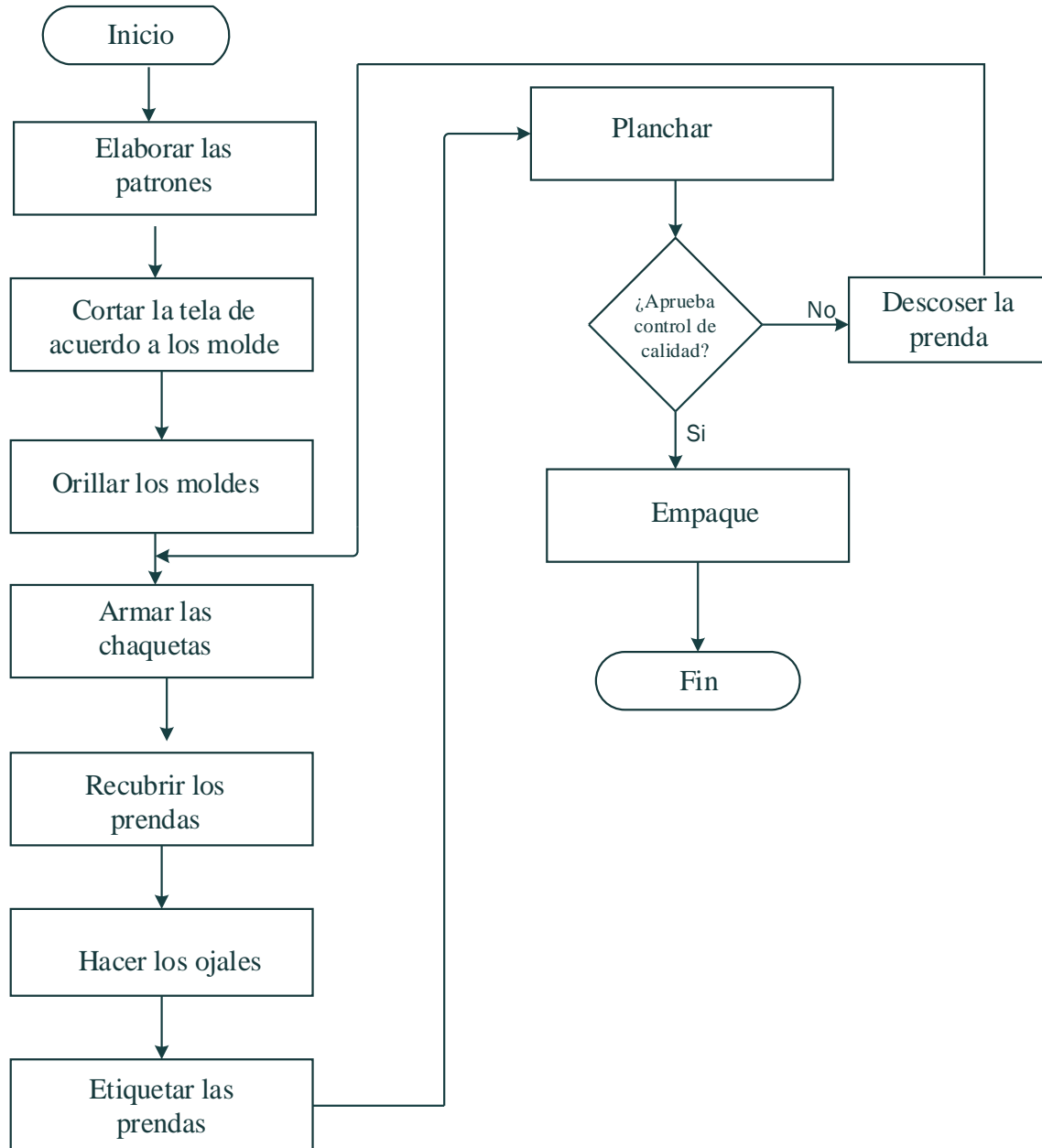
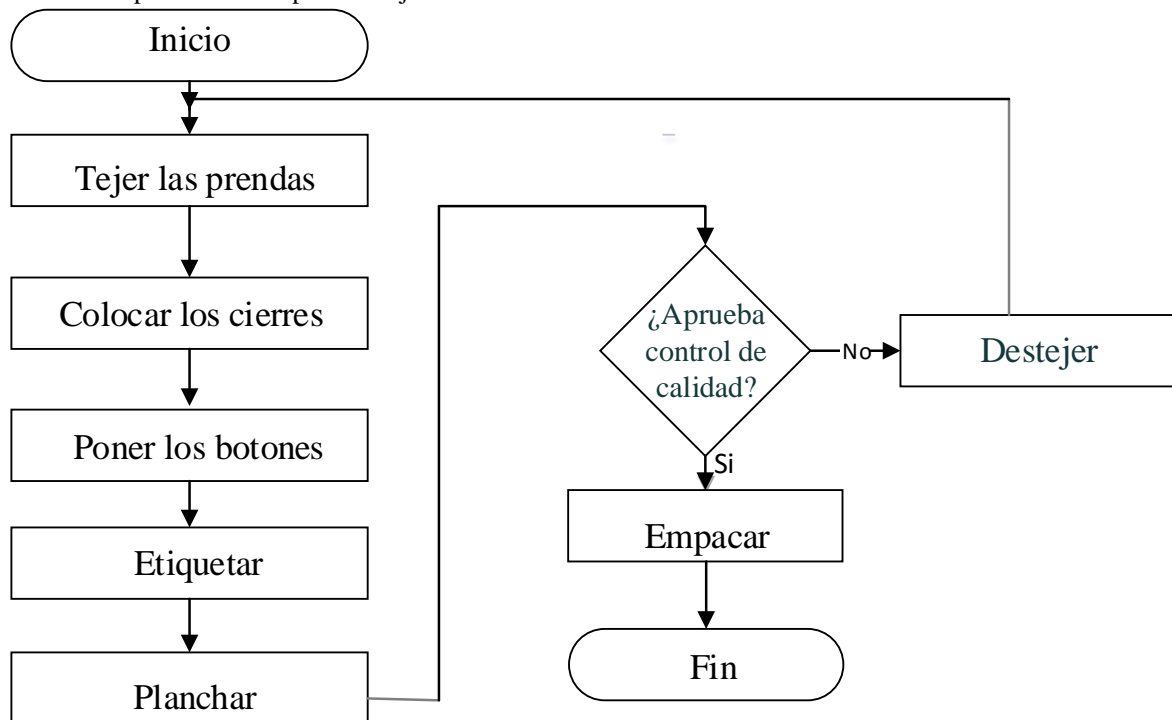


Ilustración 55

Procesos de producción de prendas tejidas a mano



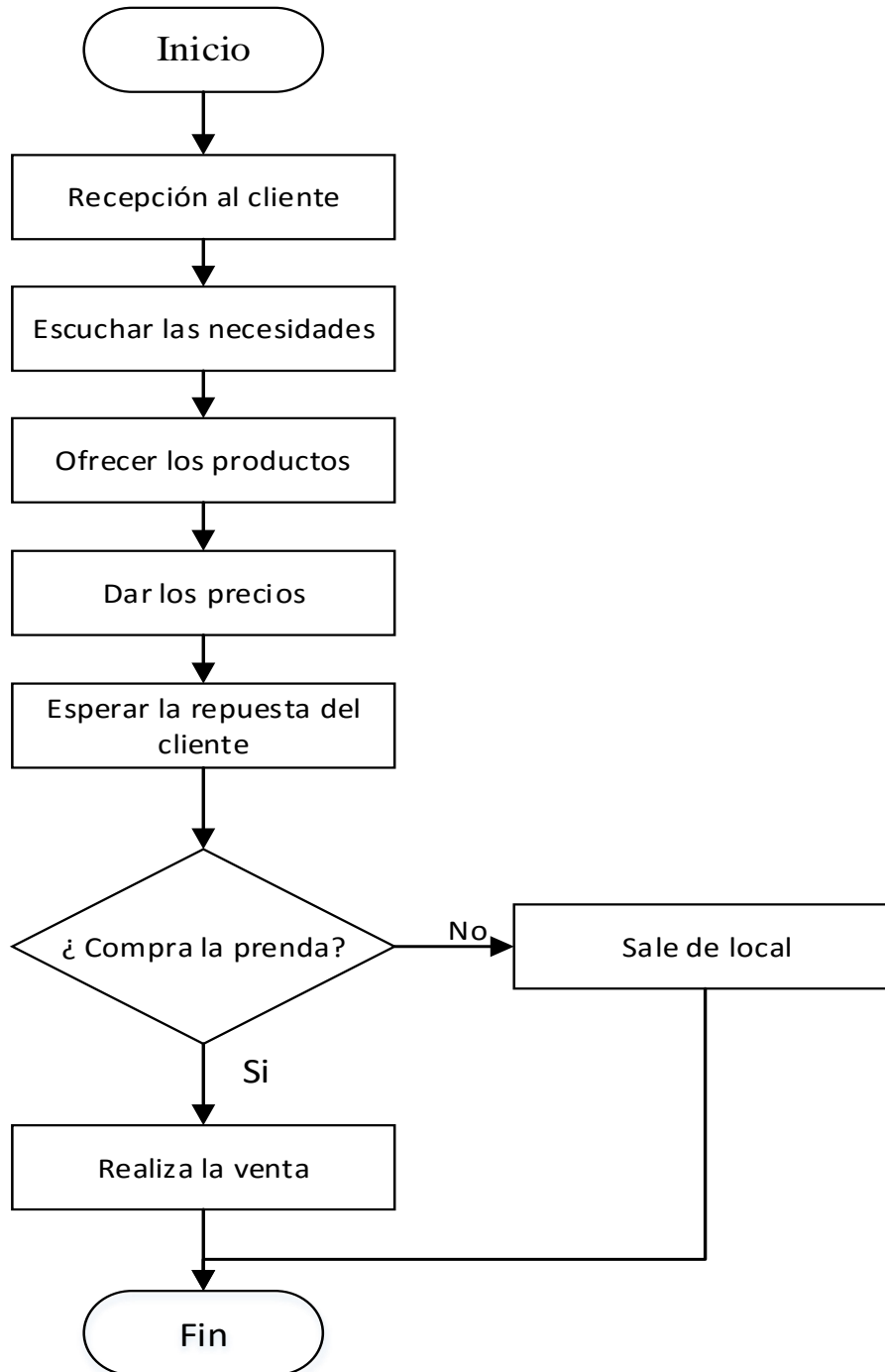
Fuente: Entrevista al propietario  
 Elaborado por: Los autores  
 Año: 2016

Los procesos de producción presentados en la ilustración 54 y 55, son los que la empresa textil Etnia utiliza actualmente, para la elaboración de las prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar.

## Proceso de venta

Para el local comercial se implementa el siguiente proceso de venta.

Ilustración 56  
Procesos de venta








## 4.8.Requerimiento de Maquinaria y Equipo

### 4.8.1. Maquinaria existente

En la siguiente tabla muestra la maquinaria que dispone actualmente la empresa Etnia., para la elaboración de las prendas de vestir.

Tabla 57  
Maquinaria

Maquinaria	Cantidad	Uso de la Maquinaria	Fotografía
Overlock	2	Cubrir los fillos de la prenda para que no se deshilen	
Recta	4	Es utilizado para el armado de las prendas	
Ojaladora	1	Sirve para hacer ojales en las prendas de vestir	

<b>Maquinaria</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Uso de la Maquinaria</b>	<b>Fotografía</b>
<b>Recubridora</b>	1	Esta máquina sirve para sobrepasar las costuras, doblados y filos de las prendas de vestir.	
<b>Cortadora</b>	1	Sirve para cortar las telas que se adicionan a las prendas de vestir	
<b>Vaporizador a</b>	1	Sirve para el planchado de la prenda, para tener un producto de calidad	
<b>Recta</b>	1	Es utilizado Para el armado de las prendas	
<b>Tejedora de madera</b>	2	Con esta máquina se realiza los cubre cierres en la prenda de vestir.	

## 4.9.Requerimiento de Propiedad, planta y equipo

### 4.9.1. Infraestructura

En la siguiente tabla muestra costo que tiene la ampliación de la planta.

Tabla 58

Local comercial

<b>DETALLE</b>	<b>PREC. TOTAL</b>
Ampliación de la planta de producción	20.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>20.000,00</b>

Elaborado por Los Autores

Fuente. Propietario de la empresa

Año: 2016

En la planta de producción se ampliará la planta de producción, para fines de tener una mayor producción y así abastecer los clientes potenciales

### 4.9.2. Equipo de Computo

Tabla 59

Equipo de cómputo

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PREC. UNIT</b>	<b>PREC. TOTAL</b>
<b>Computadora</b>	2	500	1000
<b>Impresora</b>	1	80	80
<b>Caja registradora</b>	1	300	300
<b>TOTAL</b>			USD 1.380,00

Elaborado por Los Autores

Fuente. Propietario de la empresa

Año: 2016

Para el funcionamiento del local de ventas se necesitan los equipos de cómputo, como es una impresora, caja registradora y dos computadoras.

### 4.9.3. Muebles y enseres

Se presenta a continuación los muebles y enseres que se necesitara para la conformación del local de ventas en la ciudad de Otavalo provincia Imbabura

Tabla 60  
Muebles y enseres

<b>Producción</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PREC. UNIT</b>	<b>Precio total</b>
<b>Mesas</b>	4	\$ 50,00	\$ 200,00
<b>Estanterías</b>	7	\$ 70,00	\$ 490,00
<b>Escritorio</b>	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>Total</b>			\$ 790,00
<b>Ventas</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PREC. UNIT</b>	<b>PREC. TOTAL</b>
<b>Escritorios</b>	2	200	400
<b>Sillas giratorias</b>	3	65	195
<b>Sillas de espera</b>	4	35	140
<b>Archivadores madera</b>	2	70	140
<b>Sillas de trabajo</b>	4	35	140
<b>Mesas de trabajo</b>	2	60	120
<b>Perchas de madera para bodega</b>	4	100	400
<b>Anaqueles con 6 cajoneras</b>	1	70	70
<b>Vitrinas metálicas</b>	2	70	140
<b>Plancha para estantería de ropa</b>	2	90	180
<b>TOTAL</b>			1925

Elaborado por Los Autores  
Fuente. Carpintería de lacado fino  
Año: 2016



#### 4.10. Determinar la cantidad de Materia Prima

A continuación en la siguiente tabla se muestra la materia prima utilizada y el costo para cada una de las prendas de vestir.

Tabla 61  
Materia prima

	<b>Materia Prima</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Medida de medida</b>	<b>Costo</b>	<b>Subtotal</b>
				USD	USD
<b>Alpaca</b>					
<b>Gorras</b>	Lana	100	gramos	1,75	1,75
<b>Sacos</b>	Lana	400	gramos	7,00	8,00
	Botones	2	unidad	0,30	
	Cierre	1	unidad	0,70	
<b>Chales</b>	Lana	360	gramos	6,30	6,30
<b>Bufandas</b>	Lana	250	gramos	4,38	4,38
<b>Guantes</b>	Lana	100	gramos	1,75	1,75
<b>Abrigos</b>	Lana	500	gramos	8,75	9,75
	Botones	2	unidad	0,30	
	Cierre	1	unidad	0,70	
<b>Oveja</b>					
<b>Gorras</b>	Lana	100	gramos	0,60	0,60
<b>Sacos</b>	Tela	3	metros	22,50	25,35
	Botones	5	unidad	0,75	
	Cierres	1	unidad	0,70	
	Reata	4	metros	1,40	
<b>Chales</b>	Tela	2	metros	18,00	20,15
	Botones	5	unidades	0,75	
	Reata	4	metros	1,40	
<b>Abrigos</b>	Tela	5	unidades	37,80	39,95
	Botones	5	unidad	0,75	
	Reata	4	metros	1,40	
<b>Bufandas</b>	Lana	250	gramos	1,50	1,50
<b>Guantes</b>	Lana	100	gramos	0,60	0,60

Elaborado por Los Autores  
Fuente. Entrevista con el propietario de la empresa  
Año: 201

#### 4.11. Requerimiento de Mano de Obra

Para el requerimiento de la mano de obra se necesita, una persona en el área de diseño y confección permanente, 8 en tejeduría, 1 en etiquetado, en control de calidad, en vaporizar. Teniendo un total de 12 personas. Ver Anexo 7

Tabla 62  
Mano de obra requerida

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Sueldo total</b>	56.563,33	60.705,26	65.150,49	69.921,24	75.041,32
<b>IESS patronal</b>	6306,81	6768,64	7264,28	7796,22	8367,11
<b>Décimo tercero</b>	4713,61	5058,77	5429,21	5826,77	6253,44
<b>Décimo cuarto</b>	4713,61	5058,77	5429,21	5826,77	6253,44
<b>Fondo de reserva</b>	4711,73	5056,75	5427,04	5824,44	6250,94
<b>TOTAL DE REMUNERACIÓN</b>	<b>77.009,09</b>	<b>82.648,19</b>	<b>88.700,23</b>	<b>95.195,43</b>	<b>102.166,26</b>

Fuente: Investigación Propia  
Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

El pago de los sueldos de la mano de obra directa de la empresa textil etnia, se realizó mediante el reglamento vigente en el código de trabajo.

Derecho a la décima tercera remuneración o bono navideño. Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.

Art. 112.- Exclusión de la décima tercera remuneración. El goce de la remuneración no se considerará como parte de la remuneración anual para el efecto del pago de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, ni para la determinación del fondo de reserva y jubilación, ni para el pago de las indemnizaciones y vacaciones prescritas. Tampoco se tomará en cuenta para el cálculo del impuesto a la renta del trabajo.

Art. 113.-Derecho a la decimocuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tienen derecho, una bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que será pagada hasta el 15 de marzo en las regiones de la Costa e Insular, y hasta el 15 de agosto en las regiones de la Sierra y Amazónica. Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunscripciones territoriales.

La bonificación a la que se refiere el inciso anterior se pagará también a los jubilados por sus empleadores, a los jubilados del IESS, pensionistas del Seguro Militar y de la Policía Nacional.

Si un trabajador, por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la décima cuarta remuneración al momento del retiro o separación.

El IESS es recaudador del fondo de reserva de los empleados, obreros, y servidores públicos, afiliados al Seguro General Obligatorio, que prestan servicios por más de un (1) año para un mismo empleador, de acuerdo con el Código del Trabajo.

Según la reforma a la "LEY PARA EL PAGO MENSUAL DEL FONDO DE RESERVA Y EL RÉGIMEN SOLIDARIO DE CESANTÍA POR PARTE DEL ESTADO", publicada en el Registro Oficial No. 644, de 29 de julio del 2009.

Los que no deciden ahorrar en el IESS, reciben conjuntamente con el salario o remuneración, un valor equivalente al ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración de aportación.

Si el afiliado decide que el empleador deposite en el IESS el valor mensual del fondo de reserva. En ese caso el empleador depositará en el IESS, mensualmente, el ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración de aportación, conjuntamente con la planilla mensual de aportes.

Art. 117.- Remuneración Unificada.- Se entenderá por tal la suma de las remuneraciones sectoriales aplicables para los distintos sectores o actividades de trabajo, así como a las remuneraciones superiores a las sectoriales que perciban los trabajadores, más los componentes salariales incorporados a partir de la fecha de vigencia de la Ley para la Transformación Económica del Ecuador.

El Estado, a través del Consejo Nacional de Salarios (CONADES), establecerá anualmente el sueldo o salario básico unificado para los trabajadores privados.

La fijación de sueldos y salarios que realice el Consejo Nacional de Salarios, así como las revisiones de los salarios o sueldo por sectores o ramas de trabajo que propongan las Comisiones Sectoriales, se referirán exclusivamente a los sueldos o salarios de los trabajadores sujetos al Código del Trabajo del sector privado.

#### 4.12. Determinación de los CIF

Tabla 63  
CIF

<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (representado en dólares americanos)</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Energía</b>	1035,54	1075,51	1117,03	1160,15	1204,93
<b>Agua</b>	388,33	403,32	418,89	435,05	451,85
<b>Mantenimiento</b>	258,89	268,88	279,26	290,04	301,23
<b>Depreciaciones</b>	1250,00	1250,00	1250,00	1250,00	1250,00
<b>Sueldo total</b>	4.713,61	5.058,77	5.429,21	5.826,77	6.253,44
<b>IESS patronal</b>	525,57	564,05	605,36	649,68	697,26
<b>Décimo tercero</b>	392,80	421,56	452,43	485,56	521,12
<b>Décimo cuarto</b>	392,80	421,56	452,43	485,56	521,12
<b>Fondo de reserva</b>	392,64	421,40	452,25	485,37	520,91
<b>TOTAL</b>	9350,18	9885,06	10456,86	11068,19	11721,86

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

Para de los costos indirectos se calculó se toma en base, mano de obra indirecta, la depreciación de la maquinaria, y demás costo que interviene en el proceso productivo, como el agua y energía. **Ver Anexo 8**

#### 4.13. Determinación de los gastos de administración

Para la determinación de los gastos administrativos se necesita contratar una contadora y el gerente que es el propietario de la empresa.

Tabla 64  
Gastos administrativos

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año5</b>
<b>Sueldo total</b>	9865,10	10587,48	11362,77	12194,82	13087,81
<b>IESS patronal</b>	1099,96	1180,50	1266,95	1359,72	1459,29
<b>Décimo tercero</b>	822,09	882,29	946,90	1016,24	1090,65
<b>Décimo cuarto</b>	822,09	882,29	946,90	1016,24	1090,65
<b>Fondo de reserva</b>	821,76	881,94	946,52	1015,83	1090,21
<b>Teléfono</b>	623,16	647,21	672,20	698,14	725,09
<b>Materiales de Oficina</b>	1495,58	1553,31	1613,27	1675,54	1740,22
<b>Total</b>	15549,75	16615,03	17755,50	18976,53	20283,93

Fuente: investigación propia  
Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

Los beneficios sociales corresponden exactamente a aquellos derechos reconocidos a los trabajadores y que también son de carácter obligatorio que van más allá de las remuneraciones normales y periódicas que reciben por su trabajo.

**Afiliación a la Seguridad Social:** El trabajador debe ser afiliado (por parte del empleador) desde el primer día de trabajo.

**Pago del décimo tercero y décimo cuarto sueldo:** El trabajador tiene derecho a percibir el pago del décimo tercer sueldo en las fechas establecidas.

**Pago del fondo de reserva:** El trabajador tiene derecho a percibir los Fondos de Reserva a partir del segundo año de trabajo. (Ministerio de relaciones laborales)

#### 4.14. Gastos de Ventas

Para los gastos de venta se necesita de un vendedor, para el local comercial, el empaque y la publicidad.

Tabla 65  
Gastos de venta

Detalle	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Sueldo total</b>	6417,42	6887,35	7391,69	7932,95	8513,85
<b>IESS patronal</b>	715,54	767,94	824,17	884,52	949,29
<b>Décimo tercero</b>	534,79	573,95	615,97	661,08	709,49
<b>Décimo cuarto</b>	534,79	573,95	615,97	661,08	709,49
<b>Fondo de reserva</b>	534,57	573,72	615,73	660,81	709,20
<b>Empaque</b>	1182,47	1228,12	1275,52	1324,76	1375,89
<b>Publicidad</b>	1246,32	1294,43	1344,39	1396,29	1450,18
<b>Total</b>	11165,90	11899,44	12683,45	13521,50	14417,41

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

#### 4.15. Capital de trabajo

Tabla 66  
Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
DESCRIPCIÓN	1 MES		3 MESES	
<b>Materia prima directa</b>	USD	1.391,19	USD	4.173,58
<b>Mano de obra directa</b>	USD	6.417,42	USD	19.252,27
<b>Cif</b>	USD	40,54	USD	121,63
<b>Gastos administrativos</b>	USD	1.295,81	USD	3.887,44
<b>Gastos ventas</b>	USD	930,49	USD	2.791,48
<b>Gasto financiero</b>	USD	162,67	USD	488,00
<b>TOTAL</b>	USD	10.238,13	USD	30.714,39

Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

El capital de trabajo necesario para el funcionamiento de la empresa Etnia es de 30.714,39 dólares, en los tres primeros meses para abastecer a los clientes extranjeros a los futuros clientes en el mercado nacional.

#### 4.16. Inversión del proyecto

Tabla 67

Inversión del proyecto para tres meses

<b>INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	
<b>Inversión fija</b>	USD	124.295,00
<b>Inversión diferida</b>	USD	528,00
<b>Capital de Trabajo</b>	USD	30.714,39
<b>TOTAL</b>	USD	155.537,39

Fuente: Investigación propia  
 Elaborado por Los Autores  
 Año: 2016

La inversión para el primer año se estableció mediante Inversión fija, los gastos de constitución, y el capital de trabajo que se requiere para el funcionamiento del proyecto. No obstante para la ampliación de la planta de producción se necesita 20.000 dólares, el mismo que se refleja en la inversión fija.

#### 4.17. Financiamiento

Tabla 68

Financiamiento

<b>FINANCIAMIENTO</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>	
<b>Propia</b>	87,14%	USD	135.537,39
<b>Financiada</b>	12,86%	USD	20.000,00
<b>TOTAL</b>	100%	USD	155.537,39

Fuente: investigación propia  
 Elaborado por Los Autores  
 Año 2016

La inversión del proyecto está dividida en 87,18%, en inversión propia con 135.537,39 dólares, y de 12,86% la inversión financiada, a una tasa de interés del 9,76 % tasa anual. Reflejando una inversión total de 155.537,39 dólares.



## Resumen

Mediante el estudio técnico se determinó la macro localización del proyecto está ubicado en Ecuador, provincia de Imbabura, cantón Otavalo. La micro localización está localizado la planta de producción en las calles 31 de Octubre y Pasajes Los Corregimientos y la local de ventas en la plaza delos ponchos. La ampliación de la planta se realizará dentro de las instalaciones de producción la empresa, por existencia de espacio en el sitio.

La capacidad producción de la empresa es del uno por ciento del total de la demanda insatisfecha. La maquinaria para la confección de las prendas será la existe actualmente en la empresa, máquina recta, ojaladora, recubridora, cortadora, vaporizadora, y telares de madera.

La materia prima utilizada es repartida según las prendas a fabricar, siendo el material principal la lana de oveja y alpaca, por ser prendas tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar. El requerimiento de la mano de obra, se utilizará mediante en nivel de producción, por ser el elemento primordial para la fabricación del producto. En los costos indirectos de fabricación se tomó en cuenta la mano de obra indirecta, energía, agua, teléfono y depreciación de maquinaria y el mantenimiento de la maquinaria

Para el local comercial se requiere computadoras, impresora y caja registradora, además muebles y enseres como perchas, anaqueles, vitrinas, sillas y archivadores.

La determinación de gastos esta incluidos administración, ventas y financiero. El capital de trabajo propuesto para tres meses tiene un monto de 30.714,39 dólares, inversión fija de 124.295,00

## **CAPÍTULO V**

### **5. ESTUDIO FINANCIERO**

#### **5.1.Introducción**

En el presente estudio muestra los estados financieros, permite evaluar la factibilidad y la rentabilidad del proyecto a través de la aplicación de diferentes herramientas financieras como: el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Costo Beneficio y el Período de Recuperación.

#### **5.2.Objetivos**

##### **5.2.1. Objetivo General**

Realizar el estudio financiero mediante la aplicación de herramientas e indicadores financieros con la finalidad de determinar la factibilidad del proyecto.

##### **5.2.2. Objetivo Especifico**

- Conocer, estudiar, comparar mediante el analizar las tendencias de las diferentes variables financieras que intervienen o son producto de las operaciones económicas de una empresa
- Evaluar la situación financiera de la organización; a través la solvencia y liquidez así como la capacidad para generar recursos.
- Verificar la coherencia de los datos informados en los estados financieros con la realidad económica y estructural de la empresa
- Tomar decisiones de inversión y crédito, con el propósito de asegurar su rentabilidad y recuperabilidad, mediante los indicadores financieros.

- Determinar el origen y las características de los recursos financieros de la empresa para conocer rendimiento generan.

### 5.3.Determinación de Ingeniería del proyecto

#### 5.3.1. Cantidad de proyección de ventas

Tabla 69

Cantidad de proyección de ventas

<b>Prendas</b>	<b>Cantidad Proyectadas</b>					
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Lana de alpaca</b>						
<b>Gorras</b>	360	398	440	487	539	596
<b>Bufandas</b>	301	333	368	407	451	498
<b>Guantes</b>	360	398	440	487	539	596
<b>Sacos</b>	427	472	522	578	639	707
<b>Chales</b>	316	350	387	428	474	524
<b>Abrigos</b>	309	341	377	418	462	511
<b>Lana oveja</b>						
<b>Gorras</b>	35	39	43	48	53	59
<b>Bufandas</b>	30	33	36	40	44	49
<b>Guantes</b>	35	39	43	48	53	59
<b>Sacos</b>	42	47	52	57	63	70
<b>Chales</b>	31	34	38	42	47	52
<b>Abrigos</b>	30	34	37	41	46	50
<b>Total</b>	<b>2.277</b>	<b>2.519</b>	<b>2.786</b>	<b>3.081</b>	<b>3.408</b>	<b>3.770</b>

Fuente: Datos históricos de la empresa y la cámara de turismo

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

#### **Análisis**

Se tomó como base la capacidad productiva que tiene la empresa siendo el 1% de la demanda insatisfecha, para la proyección de cantidad demandada se realizó mediante el crecimiento de visitantes extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.

## 5.4. Proyección de precios

Tabla 70

Proyección de precios (Expresados en dólares)

<b>PRECIOS UNITARIOS</b>						
<b>Prendas</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Lana de alpaca</b>						
<b>Gorras</b>	30,48	30,00	29,31	28,64	28,01	27,41
<b>Bufandas</b>	70,52	69,38	67,87	66,44	65,07	63,77
<b>Guantes</b>	37,51	36,83	35,93	35,07	34,25	33,46
<b>Sacos</b>	133,53	131,25	128,39	125,67	123,07	120,60
<b>Chales</b>	45,93	45,91	45,36	44,87	44,42	44,03
<b>Abrigos</b>	136,77	134,74	132,02	129,44	126,99	124,67
<b>Lana oveja</b>						
<b>Gorras</b>	28,35	27,71	26,92	26,17	25,44	24,74
<b>Bufandas</b>	65,20	63,65	61,92	60,25	58,64	57,09
<b>Guantes</b>	35,39	34,54	33,55	32,60	31,68	30,79
<b>Sacos</b>	81,17	102,44	101,58	101,01	100,69	100,63
<b>Chales</b>	71,55	92,07	90,81	89,81	89,07	88,56
<b>Abrigos</b>	108,18	131,58	131,84	132,43	133,33	134,53
<b>Total</b>	844,58	900,09	885,51	872,38	860,66	850,27

Fuente: Investigación Propia  
 Elaborado por: Los Autores  
 Año: 2016

### Análisis

Para la proyección de precios se tomó en cuenta en base a todos los costos de fabricación de cada una de las prendas incrementado el margen de utilidad de un 85%.

Para los cálculos de la materia prima directa se realizó en base a la cantidad utilizada por prenda, añadiéndole la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, todo esto dividido para el número de prendas se obtuvo así el costo unitario que servirá como base para la proyección del precio.

## 5.4. Proyección de Ingresos

Tabla 71  
Proyección de ingresos (Expresados en dólares)

<b>Ingresos</b>	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Prendas</b>					
<b>Lana de alpaca</b>					
<b>Gorras</b>	11.940,85	12.901,04	13.946,52	15.085,82	16.328,45
<b>Bufandas</b>	23.101,49	24.996,70	27.062,83	29.317,23	31.779,24
<b>Guantes</b>	14.664,11	15.823,75	17.083,29	18.452,32	19.941,53
<b>Sacos</b>	61.990,14	67.076,42	72.619,15	78.664,33	85.263,22
<b>Chales</b>	16.064,99	17.556,88	19.206,91	21.033,98	23.059,49
<b>Abrigos</b>	45.981,73	49.834,06	54.042,57	58.644,44	63.681,19
<b>Lana oveja</b>					
<b>Gorras</b>	1.087,22	1.168,49	1.256,17	1.350,81	1.453,01
<b>Bufandas</b>	2.089,28	2.248,11	2.419,62	2.604,90	2.805,15
<b>Guantes</b>	1.355,67	1.456,60	1.565,38	1.682,67	1.809,17
<b>Sacos</b>	4.770,42	5.232,36	5.754,53	6.345,29	7.014,17
<b>Chales</b>	3.176,15	3.465,11	3.790,76	4.158,12	4.572,91
<b>Abrigos</b>	4.427,08	4.906,71	5.451,55	6.070,88	6.775,30
<b>Total</b>	190.649,12	206.666,23	224.199,28	243.410,79	264.482,83

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: los Autores  
Año: 2016

### Análisis

Para el cálculo de la proyección de ingresos se tomó en cuenta la cantidad proyectada por el precio unitario de cada una de las prendas proyectadas para cada año.

## 5.5.Determinación Egresos

### 5.5.1. Proyección de la materia prima

La materia prima utilizada para cada una de las prendas es la lana de oveja o de alpaca, la tela hecha en telar, cierres, botones y reata.

Tabla 72  
Materia Prima (Expresado en dólares)

Prendas	Costo Total (Materia Prima)				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Lana de alpaca</b>					
<b>Gorras</b>	751,30	863,08	991,50	1.139,02	1.308,50
<b>Bufandas</b>	1.571,30	1.805,09	2.073,67	2.382,20	2.736,65
<b>Guantes</b>	751,58	863,41	991,88	1.139,46	1.308,99
<b>Sacos</b>	4.075,91	4.682,36	5.379,04	6.179,38	7.098,79
<b>Chales</b>	2.377,95	2.731,76	3.138,21	3.605,14	4.141,54
<b>Abrigos</b>	3.589,20	4.123,23	4.736,71	5.441,48	6.251,11
<b>Lana oveja</b>					
<b>Gorras</b>	25,40	29,17	33,52	38,50	44,23
<b>Bufandas</b>	53,11	61,02	70,10	80,53	92,51
<b>Guantes</b>	25,41	29,19	33,53	38,52	44,25
<b>Sacos</b>	1.273,36	1.462,83	1.680,48	1.930,51	2.217,75
<b>Chales</b>	749,85	861,42	989,59	1.136,83	1.305,98
<b>Abrigos</b>	1.449,94	1.665,67	1.913,50	2.198,21	2.525,28
<b>Total</b>	16.694,31	19.178,23	22.031,72	25.309,78	29.075,57

Fuente: Datos históricos de la empresa  
Elaborado por: los Autores  
Año: 2016

Para la proyección de materia prima se realizó mediante la cantidad utilizada por cada prenda, multiplicando por la cantidad proyectada en unidades, para la proyección de los siguientes años utilizó la proyección de inflación para la vida útil del proyecto.

### 5.5.2. Mano de obra proyectada

Se realiza el cálculo de la tasa de crecimiento según los sueldos básicos unificados de los 6 años anteriores incluyendo el del año 2016.

Tabla 73

Tasa de crecimiento

<b>AÑO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2.010</b>	240,00	
<b>2.011</b>	264,00	10%
<b>2.012</b>	292,00	11%
<b>2.013</b>	318,00	9%
<b>2.014</b>	340,00	7%
<b>2.015</b>	354,00	4%
<b>2.016</b>	366,00	3%
<b>PROMEDIO</b>		<b>7,32%</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborables  
Elaborado por: los Autores  
Año: 2016

Tabla 74

Proyección de MOD (Expresado en dólares)

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Sueldo total</b>	56.563,33	60.705,26	65.150,49	69.921,24	75.041,32
<b>IESS patronal</b>	6306,81	6768,64	7264,28	7796,22	8367,11
<b>Décimo tercero</b>	4713,61	5058,77	5429,21	5826,77	6253,44
<b>Décimo cuarto</b>	4713,61	5058,77	5429,21	5826,77	6253,44
<b>Fondo de reserva</b>	4711,73	5056,75	5427,04	5824,44	6250,94
<b>TOTAL DE REMUNERACIÓN</b>	<b>77.009,09</b>	<b>82.648,19</b>	<b>88.700,23</b>	<b>95.195,43</b>	<b>102.166,26</b>

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: los Autores  
Año: 2016

Para el cálculo la mano de obra directa se utilizó la proyección la tasa promedio de crecimiento sueldos en los últimos 5 años, para realizar la proyección del salario básico unificado para la vida útil del proyecto.

### 5.5.3. Costos indirectos de fabricación

A continuación se presenta los costos indirectos de fabricación calculados con la tasa de inflación promedio, deducida mediante datos estadísticos del Banco Central del Ecuador

#### Tabla de inflación

Tabla 75

Tasa de inflación

<b>Tasa De Inflación Datos Del Banco Central Del Ecuador</b>	
<b>Año</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2011</b>	5,41
<b>2012</b>	4,16
<b>2013</b>	2,7
<b>2014</b>	3,67
<b>2015</b>	3,38
	19,32
	3,86
<b>Tasa de inflación promedio</b>	<b>3,86%</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

#### Proyección de costos indirectos de fabricación

Tabla 76

Costos indirectos de fabricación (Expresado en dólares)

<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Energía</b>	1035,54	1075,51	1117,03	1160,15	1204,93
<b>Agua</b>	388,33	403,32	418,89	435,05	451,85
<b>Mantenimiento</b>	258,89	268,88	279,26	290,04	301,23
<b>Depreciaciones</b>	1250,00	1250,00	1250,00	1250,00	1250,00
<b>Sueldo total</b>	4.713,61	5.058,77	5.429,21	5.826,77	6.253,44
<b>IESS patronal</b>	525,57	564,05	605,36	649,68	697,26
<b>Décimo tercero</b>	392,80	421,56	452,43	485,56	521,12
<b>Décimo cuarto</b>	392,80	421,56	452,43	485,56	521,12
<b>Fondo de reserva</b>	392,64	421,40	452,25	485,37	520,91
<b>TOTAL</b>	<b>9350,18</b>	<b>9885,06</b>	<b>10456,86</b>	<b>11068,19</b>	<b>11721,86</b>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016



Para el cálculo de los costos indirectos de fabricación que intervienen en el proceso productivo, se contratará un bodeguero que se encargara del almacenamiento de los materiales, se incluyó la depreciación de la maquinaria, la energía, agua y el mantenimiento de la maquinaria necesaria para los 5 años que dura el proyecto.

#### 5.5.4. Gastos de administración

Para la determinación de los gastos administrativos se necesita contratar una contadora y el gerente.

Tabla 77  
Gastos administrativos

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año5</b>
<b>Sueldo total</b>	9865,10	10587,48	11362,77	12194,82	13087,81
<b>IESS patronal</b>	1099,96	1180,50	1266,95	1359,72	1459,29
<b>Décimo tercero</b>	822,09	882,29	946,90	1016,24	1090,65
<b>Décimo cuarto</b>	822,09	882,29	946,90	1016,24	1090,65
<b>Fondo de reserva</b>	821,76	881,94	946,52	1015,83	1090,21
<b>Teléfono</b>	623,16	647,21	672,20	698,14	725,09
<b>Materiales de Oficina</b>	1495,58	1553,31	1613,27	1675,54	1740,22
<b>Total</b>	15549,75	16615,03	17755,50	18976,53	20283,93

Fuente: investigación propia  
Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

Los beneficios sociales corresponden exactamente a aquellos derechos reconocidos a los trabajadores y que también son de carácter obligatorio que van más allá de las remuneraciones normales y periódicas que reciben por su trabajo.

Afiliación a la Seguridad Social: El trabajador debe ser afiliado (por parte del empleador) desde el primer día de trabajo.

Pago del décimo tercero y décimo cuarto sueldo: El trabajador tiene derecho a percibir el pago del décimo tercer sueldo en las fechas establecidas.

Pago del fondo de reserva: El trabajador tiene derecho a percibir los Fondos de Reserva a partir del segundo año de trabajo. (Ministerio de relaciones laborales)

### 5.5.5. Gastos de Ventas

Para los gastos de venta se tomó se necesita de un vendedor, para el local comercial, el empaque y la publicidad.

Tabla 78  
Gastos de venta

Detalle	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Sueldo total</b>	6417,42	6887,35	7391,69	7932,95	8513,85
<b>IESS patronal</b>	715,54	767,94	824,17	884,52	949,29
<b>Décimo tercero</b>	534,79	573,95	615,97	661,08	709,49
<b>Décimo cuarto</b>	534,79	573,95	615,97	661,08	709,49
<b>Fondo de reserva</b>	534,57	573,72	615,73	660,81	709,20
<b>Empaque</b>	1182,47	1228,12	1275,52	1324,76	1375,89
<b>Publicidad</b>	1246,32	1294,43	1344,39	1396,29	1450,18
<b>Total</b>	11165,90	11899,44	12683,45	13521,50	14417,41

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por Los Autores  
Año: 2016

### 5.5.6. Gastos financieros

Tabla 79  
Gastos financieros

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
<b>AÑO</b>	<b>INTERESES</b>
<b>1</b>	\$ 1.808,62
<b>2</b>	\$ 1.475,58
<b>3</b>	\$ 1.108,54
<b>4</b>	\$ 704,02
<b>5</b>	\$ 258,21
<b>TOTAL</b>	\$ 5.354,98

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Para obtener la inversión financiada se realizó un préstamo al ban ecuador, por el monto de 20.000 dólares, con una tasa de 9,76%, anual a 5 años plazo. Ver anexo 9

### 5.5.7. Abonos de capital

Tabla 80  
Amortización

<b>ABONOS DE CAPITAL</b>	
<b>AÑO</b>	<b>ABONOS DE CAPITAL</b>
<b>1</b>	\$ 3.262,37
<b>2</b>	\$ 3.595,42
<b>3</b>	\$ 3.962,46
<b>4</b>	\$ 4.366,97
<b>5</b>	\$ 4.812,78
<b>TOTAL</b>	\$ 20.000,00

Fuente: Tabla de amortización  
Elaborado por: Los Autores  
Año 2015

### 5.5.8. Depreciación Propiedad planta y equipo

Tabla 81  
Depreciación Propiedad planta y equipo

<b>Depreciaciones</b>							
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje legal</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Edificio</b>	100.000	5%	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
<b>Muebles y enseres</b>	2.715	10%	271,50	271,50	271,50	271,50	271,50
<b>Equipo de computación</b>	1.580	33%	521,40	521,40	521,40		
<b>Total</b>	104.295		5.792,90	5.792,90	5.792,90	5.271,50	5.271,50

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

La depreciación de la propiedad, planta y equipo de la empresa, se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual. Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual. Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual. Equipos de cómputo y software 33% anual. (Ley Organica de regimen tributaria interno, 2013)

La pérdida por deterioro del valor se reconocerá inmediatamente en el resultado del periodo, a menos que el activo se contabilice por su valor revaluado de NIC 16. Propiedad, Planta y

Equipo. Cualquier pérdida por deterioro del valor, en los activos revaluados, se tratará como un decremento de la revaluación efectuada.

### **Análisis**

Se utilizó el método de depreciación por consecuencia del uso, por el paso del tiempo, desgaste, por la que disminuye su capacidad productiva o utilidad económica, limitando los años de vida o pérdida en la capacidad de generar beneficios económicos, por lo tanto la depreciación contable genera un gasto.

### **5.6. Amortización gastos de constitución**

Tabla 82  
Amortización

<b>Amortización de gastos de constitución</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<b>Gastos de constitución</b>	528,00

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Los gastos de constitución, es de carácter obligatorio y son indispensables para la empresa o su ampliación de capital, por cumplir con todos los permisos de funcionamiento es de naturaleza jurídica como escrituras notariales, registros mercantiles, e impuestos.

NIC 38 Activos Intangibles. Esta Norma es de aplicación al comienzo de la actividad o de la entidad. Por tanto, aunque de este tipo de actividades pueda derivarse un activo con apariencia física (por ejemplo, un prototipo), la sustancia material del elemento es de importancia secundaria con respecto a su componente intangible, que viene constituido por el conocimiento incorporado al activo en cuesti



El Estado De Situación Financiera de la Empresa Textil Etnia informa la situación económica, de la misma, como activos muestra un total de 167.509,39 dólares, en pasivos 20.000,00 dólares, y en patrimonio 147.509,39 dólares.

### 5.8.Estado de resultado proyectado

Tabla 83

Estado de resultado de proyección (Expresado en dólares)

Estado De Resultados					
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas proyectadas	190.649,12	206.666,23	224.199,28	243.410,79	264.482,83
Total Ingresos	190.649,12	206.666,23	224.199,28	243.410,79	264.482,83
(-) Costos de producción					
Materia prima directa	16.694,31	19.178,23	22.031,72	25.309,78	29.075,57
Mano de obra directa	77.009,09	82.648,19	88.700,23	95.195,43	102.166,26
Costos indirectos de fabricación	9.350,18	9.885,06	10.456,86	11.068,19	11.721,86
Total costos de producción	103.053,58	111.711,48	121.188,80	131.573,40	142.963,69
(=) UTILIDAD BRUTA	87.595,54	94.954,75	103.010,48	111.837,39	121.519,14
(-) Gastos operacionales					
Gastos administra.	15.549,75	16.615,03	17.755,50	18.976,53	20.283,93
Gastos en ventas	11.165,90	11.899,44	12.683,45	13.521,50	14.417,41
Depreciación	5.793,56	5.793,56	5.793,56	5.271,50	5.271,50
Gastos diferidos	528,00				
Total gastos	33.037,21	34.308,04	36.232,51	37.769,53	39.972,83
(=) UTILIDAD OPERATIVA	54.558,33	60.646,72	66.777,97	74.067,86	81.546,31
(-) Gastos financieros					
(=) Utilidad antes de obligaciones	52.749,71	59.171,14	65.669,44	73.363,84	81.288,09
(-) 15% Part. Trabajadores	7.912,46	8.875,67	9.850,42	11.004,58	12.193,21
(=) Utilidad antes de impuestos	44.837,25	50.295,47	55.819,02	62.359,26	69.094,88
(-) Impuesto a la renta	9.864,20	11.065,00	12.280,18	13.719,04	15.200,87
(=) UTILIDAD NETA PROYECTADA	34.973,06	39.230,46	43.538,84	48.640,22	53.894,01

Fuente: investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El Estado Resultados muestra la rentabilidad o la capacidad de producir y utilidades de la empresa durante los 5 años de vida útil del proyecto, asimismo trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables, y determinar si hubo utilidad o pérdida y el pago del impuesto.

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

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

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

El reparto se hará por intermedio de la asociación mayoritaria de trabajadores de la empresa y en proporción al número de estas cargas familiares, debidamente acreditadas por el trabajador ante el empleador. De no existir ninguna asociación, la entrega será directa.

Quienes no hubieren trabajado durante el año completo, recibirán por tales participaciones la parte proporcional al tiempo de servicios.

En las entidades de derecho privado en las cuales las instituciones del Estado tienen participación mayoritaria de recursos públicos, se estará a lo dispuesto en la Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector.

Cuando a la base imponible del impuesto a la renta de la sociedad, en el ejercicio fiscal al que correspondan los dividendos o utilidades que ésta distribuyere, se le haya aplicado una tarifa proporcional por haber tenido una composición societaria correspondiente a paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición inferior al 50%, el impuesto atribuible a los dividendos que correspondan a dicha composición será del 25%, mientras que el impuesto atribuible al resto de dividendos será del 22%.

### 5.9. Flujo de caja proyectado

Tabla 84  
Flujo de caja proyectada

DESCRIPCIÓN	Flujo De Caja					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Inversión propia</b>	135.537,39					
<b>Inversión financiada</b>	20.000,00					
<b>INGRESOS</b>						
<b>Utilidad neta proyectada</b>		34.973,06	39.230,46	43.538,84	48.640,22	53.894,01
<b>Depreciación</b>		5.793,56	5.793,56	5.793,56	5.271,50	5.271,50
<b>TOTAL INGRESOS</b>		40.766,62	45.024,02	49.332,40	53.911,72	59.165,51
<b>EGRESOS</b>						
<b>Pago de la deuda</b>		3.262,37	3.595,42	3.962,46	4.366,97	4.812,78
<b>TOTAL EGRESOS</b>		3.262,37	3.595,42	3.962,46	4.366,97	4.812,78
<b>FLUJO NETO</b>	155.537,39	37.504,24	41.428,61	45.369,94	49.544,75	54.352,72

Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El flujo de caja proyectado muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades operacionales de la empresa textil “Etnia” además muestra la inversión propia y financiada.

Teniendo como inversión propia 135.537,39 dólares de inversión propia e inversión financiada de 20.000,00 dólares.



## 5.10. Evaluadores Financieros

### 5.10.1. Costo de capital

Tabla 85  
Costo de capital

Descripción	Valor	Porcentaje	Tasa de rendimiento	Valor ponderado
<b>Inversión propia</b>	USD 135.537,39	87,14%	6,00%	5%
<b>Inversión financiada</b>	USD 20.000,00	12,86%	9,76%	1%
<b>TOTAL</b>	USD 155.537,39	100,00%		6,48%

Fuente: Estudio financiero, BCE, BNF  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

La estructura de capital de la empresa etnia está conformada por 87,14% de inversión propia y un 12,86% de inversión financiada Con el costo de capital y se obtuvo una tasa de rendimiento del 6,48%

### 5.10.2. Tasa de rendimiento medio

$$\text{TRM} = (1 + \text{CK}) (1 + \text{In}) - 1$$

Fuente: Estadística práctica: aplicación y análisis para la toma de decisiones en las empresas  
Autor: Water López Moreno

$$\text{CK} = \text{costo del capital} = 6,48\%$$

$$\text{In} = 3,86\%$$

$$\text{TRM} = (1 + 0,0648) (1 + 0,0386) - 1$$

$$\text{TRM} = 0,1059$$

$$\text{TRM} = 10,59\%$$

Utilidad mínima en condiciones reales que debe rendir por lo menos el 10,59% tomando el valor de desgaste que es la inflación, es decir cuando la inflación sube los proyectos se convierten en inviables, se desgasta la utilidad.

### 5.10.3. Valor actual neto (VAN)

En el VAN se compara los desembolsos necesarios para producir las ganancias en un momento actual o tiempo cero.

$$VAN = \sum \frac{FCN}{(1 + TRM)^N} + (-INVERSION INICIAL)$$

Fuente: Estadística práctica: aplicación y análisis para la toma de decisiones en las empresas  
Autor: Water López Moreno

#### Cálculo del VAN

Tabla 86

Valor actual neto

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO	FLUJOS NETOS DEFLACTADOS
<b>0</b>	\$ (155.537,39)		
<b>1</b>	\$ 37.504,24	1,105937475	\$ 33.911,72
<b>2</b>	\$ 41.428,61	1,223097699	\$ 33.871,87
<b>3</b>	\$ 45.369,94	1,352669582	\$ 33.541,04
<b>4</b>	\$ 49.544,75	1,495967982	\$ 33.118,86
<b>5</b>	\$ 54.352,72	1,654447054	\$ 32.852,50
<b>Sumatoria flujos netos deflactados</b>			\$ 167.295,99
<b>VAN</b>			\$ 11.758,59

Fuente: Flujo de Caja  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El valor actual neto es 11.758,59 de con un rendimiento medio de 10,59%, por lo cual se apreció que el proyecto es rentable de acuerdo a este evaluador financiero, además cabe destacar que el VAN es positivo lo cual significa que se recibe más dinero del que se invierte lo cual representa atractivo el proyecto.

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

Tabla 87

VAN con tasa inferior

<b>VAN con tasa inferior</b>		<b>13%</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>TASA DE REDESCUENTO</b>	<b>FLUJOS NETOS DEFLACTADOS</b>
<b>0</b>	\$ (155.537,39)		
<b>1</b>	\$ 37.504,24	1,13	\$ 33.189,60
<b>2</b>	\$ 41.428,61	1,2769	\$ 32.444,68
<b>3</b>	\$ 45.369,94	1,442897	\$ 31.443,64
<b>4</b>	\$ 49.544,75	1,63047361	\$ 30.386,72
<b>5</b>	\$ 54.352,72	1,842435179	\$ 29.500,48
<b>Sumatoria flujos netos deflactados</b>			\$ 156.965,12
<b>VAN con tasa inferior</b>			\$ 1.427,73

Elaborado por: Los Autores  
Año 2016

Si la tasa interna de retorno es inferior a 13,35 %, el valor actual neto disminuiría por lo que hace que el proyecto no se totalmente rentable.

Tabla 88  
VAN con tasa superior

<b>VAN con tasa superior</b>		<b>14%</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>TASA DE REDESCUENTO</b>	<b>FLUJOS NETOS DEFLACTADOS</b>
<b>0</b>	\$ (155.537,39)		
<b>1</b>	\$ 37.504,24	1,14	\$ 32.898,46
<b>2</b>	\$ 41.428,61	1,2996	\$ 31.877,97
<b>3</b>	\$ 45.369,94	1,481544	\$ 30.623,42
<b>4</b>	\$ 49.544,75	1,68896016	\$ 29.334,47
<b>5</b>	\$ 54.352,72	1,925414582	\$ 28.229,10
<b>Sumatoria flujos netos deflactados</b>			\$ 152.963,42
<b>VAN con tasa superior</b>			\$ (2.573,98)

Elaborado por: Los Autores  
Año 2016

Si la tasa interna de retorno es superior a 13,35 %, el valor actual neto disminuiría por lo que hace que el proyecto no se totalmente rentable.

Ti= 13%

Ts= 14%

VAN Ti= 1.427,73

VAN Ts= - 2.573,98

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[ \frac{VAN Ti}{(VAN Ti - VAN Ts)} \right]$$

Fuente: sistema de costos  
Autor: Alfredo Rojas

TIR= 13,35%

Si el Tir es el porcentaje del 13,35% esto significa que la inversión inicial rendirá durante la vida útil del proyecto

### Relación costo beneficio

Tabla 89

Costo beneficio

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	TASA DE REDESCUENTO	INGRESOS DEFLACTADOS	EGRESOS DEFLACTADOS
1	40.766,62	3.262,37	1,11%	36.861,59	2.949,87
2	45.024,02	3.595,42	1,22%	36.811,47	2.939,60
3	49.332,40	3.962,46	1,35%	36.470,40	2.929,36
4	53.911,72	4.366,97	1,50%	36.038,02	2.919,16
5	59.165,51	4.812,78	1,65%	35.761,50	2.909,00
<b>TOTAL</b>				181.942,98	14.646,99

Fuente: Flujo de Caja  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Se aplica la fórmula:

$$B/C = \frac{\Sigma \text{Ingresos Deflactados} - \Sigma \text{Egresos Deflactados}}{\text{inversion inicial}}$$

Fuente: Contabilidad Financiera  
Autor: Wanden Lozano

$$B/C = 1,08$$

Se puede observar que cada dólar invertido se tiene 0,08 centavos de ingreso el valor que tiene el proyecto en relación a los beneficios y costo determinado.

## Periodo de recuperación

### Flujos netos deflactados

Tabla 90

Flujos netos deflactados

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>TASA DE REDESCUENTO</b>	<b>FLUJOS NETOS DEFLACTADOS ACTUALIZADOS</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS</b>
<b>0</b>	\$ (155.537,39)			
<b>1</b>	\$ 37.504,24	1,105937475	\$ 41.477,35	
<b>2</b>	\$ 41.428,61	1,223097699	\$ 50.671,24	\$ 92.148,59
<b>3</b>	\$ 45.369,94	1,352669582	\$ 61.370,54	\$ 153.519,12
<b>4</b>	\$ 49.544,75	1,495967982	\$ 74.117,36	\$ 227.636,48
<b>5</b>	\$ 54.352,72	1,654447054	\$ 89.923,70	\$ 317.560,19
<b>Sumatoria flujos netos deflactados</b>			\$ 317.560,19	\$ 317.560,19

Fuente: Flujo de Caja  
 Elaborado por: Los Autores  
 Año: 2016

La inversión se recupera en el tiempo el 3 año, 1 meses, 18 días, según el flujo netos deflactados.

### 5.11. Punto de equilibrio

Tabla 91

Punto de equilibrio dólares

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>Gastos administra.</b>	15.549,75
<b>Gastos en ventas</b>	11.165,90
<b>Depreciación</b>	5.793,56
<b>Gastos diferidos</b>	528,00
<b>Gastos financieros</b>	1.808,62
<b>MOD</b>	77.009,09
<b>CIF</b>	9.350,18
<b>TOTAL</b>	121.205,10
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
<b>MPD</b>	16.694,31
<b>VENTAS</b>	190.649,12
<b>PE (\$)</b>	121.205,01

Elaborado por: Los Autores  
 Año: 2016

$$PE (\$) = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}\right)}$$

Fuente: sistema de costos  
Autor: Alfredo Rojas

$$PE (\$) = \frac{121.205,10}{1 - \left(\frac{16.694,31}{\$ 190.649,12}\right)}$$

$$PE (\$) = 121.205,01$$

Al obtener USD 121.205,01 en ventas el proyecto no tiene ni ganancias ni pérdidas, cubre su nivel de costos totales, cabe destacar que es el primer año de funcionamiento del proyecto de inversión.

### Punto de equilibrio en unidades

Tabla 92

Punto de equilibrio cantidades

<b>Gorra</b>	
<b>Bufandas</b>	253
<b>Guantes</b>	212
<b>Sacos</b>	253
<b>Chales</b>	300
<b>Abrigos</b>	222
	217
<b>Lana de oveja</b>	
<b>Gorra</b>	
<b>Bufandas</b>	25
<b>Guantes</b>	21
<b>Sacos</b>	25
<b>Chales</b>	30
<b>Abrigos</b>	22
<b>TOTAL</b>	1580

Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

Se debe producir 1580 productos para no tener ni pérdidas, ni ganancias en el proyecto, el porcentaje para cada prenda de obtuvo del total de proyección ingresos de ventas del año 1 dividiendo para cada prenda.

## 5.12. Indicadores Financieros

Tabla 93

Datos para obtener el punto de equilibrio

<b>VAN</b>	\$ 11.758,59
<b>TIR</b>	13.59%
<b>COSTO BENEFICIO</b>	1,08
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	1580

Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El análisis financiero de esta propuesta de negocio se centra en observar el comportamiento de los principales indicadores financieros y la búsqueda de un mejoramiento de los mismos con estrategias al interior de la empresa y estrategias de mercado. Inicialmente se busca una inversión personal del propietario de USD 135.537,39 dólares y un préstamo a largo plazo por USD 20.000, con los cuales se pretende comenzar la operación y asegurar el pago de la mano de obra, materia prima y gastos administrativos, del primer año.

Con un Van de 11.758,59 con una tasa de rendimiento del 13.59% se aprecia con el van positivo es rentable de acuerdo al evaluador financiero, por tal motivo recibió más dinero se invirtió en los 5 años de vida útil del proyecto.

Después de haber analizado el Van y la Tir se procede hacer la relación costo beneficio con los ingresos netos deflactados- inversión inicial que dio como resultado que por cada dólar invertido en el proyecto se devuelve 1,08 lo que representa que el proyecto es rentable.

Y por finalizado procede al cálculo del punto de equilibrio donde se obtuvo que al vender 121.205,10 dólares en 1580 unidades entre sacos, bufandas, gorras, abrigos, chales y guantes, el proyecto no tiene ni pérdidas ni ganancias.



## Análisis anterior versus la situación actual

Tabla 94

Análisis

<b>Inflación del 2015</b>	<b>3,38%</b>	<b>Inflación proyectada</b>	<b>3,86%</b>
<b>TRM</b>	10,08%		10,59%
<b>VAN</b>	14.089,87		11.758,59
<b>TIR</b>	13,35%		13,35%
<b>TASA DE RENDIMIENTO COSTO-BENEFICIO</b>	1,09		1,08
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (DOLARES)</b>	121.205,01		121205,0122
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (CANTIDAD)</b>	1580		1580

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Con la inflación del 2015 versus la inflación del 2016 se observa cambios en la tasa de rendimiento medio aumenta de 10,08% a 10,59%. En el valor actual neto con respecto a la inflación del 2015 disminuye. La tasa interna de retorno refleja la misma rentabilidad en el 2015 y en la proyección. En el costo beneficio en el 2015 se ganara 0,09 centavos por cada dólar invertido, mientras que en la proyección 0,08 centavos.

En el punto de equilibrio tanto en dólares como en cantidad no tiene ningún cambio.

### Plan de contingencia

#### Introducción

En el presente plan de contingencia ha sido desarrollado en concordancia a los riesgos encontrados en empresa textil “Etnia”, para prevenir, controlar, recolectar y mitigar los riesgos.

#### Objetivo General

Evaluar los riesgos encontrados que afectan a la empresa “Etnia”, para mitigarlos mediante, en análisis de cada uno de ellos.

**Objetivos específicos.**

- Analizar los riesgos financieros mediante la variación de la tasa de interés para prevenirlos.
- Evaluar los riesgos legislativos a través de cambio de normativa que afecte a la empresa para mitigarlos.
- Analizar el riesgo comercial mediante la falta de estrategias comerciales para minimizar la falta de ventas.
- Incrementar estrategias de mercado para mitigar el riesgo de la competencia a través de publicidad, precio, promoción de la prendas de vestir.
- Brindar un producto de calidad con excelentes acabados para mitigar el riesgo de mercado mediante la satisfacción de las necesidades de los clientes.
- Capacitar permanentemente al personal de la empresa para el cumplimiento de las obligaciones mediante reuniones.

**Descripción de las operaciones**

La empresa textil Etnia es un establecimiento cuyo principal objetivo es la producción de prendas de vestir tejidas a mano y confeccionadas en tela de telar de madera el representante legal es el Sr. Fernando Chalampunte. La ubicación de la empresa está en la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura, específicamente en las calles 31 de Octubre y Pasajes los Corregimientos.

**Estudio de Riesgos**

Riesgo Financiero variación en tasa de interés, la incertidumbre que tiene un inversionista cuando aporta recursos a una inversión y no tiene seguridad sobre la cantidad que obtendrá al final de dicha operación. En el presente proyecto se pretende, que el inversionista

se introduzca en el mercado nacional específicamente a los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.

Riesgo legislativo, en el cambio de normativa que afectan a la empresa, para mitigar el riesgo se plantea fuertes contratos comerciales, se regulará con entidades extranjeras, por lo que las represalias pueden ser eficaces, deben ser monitoreados constantemente desde la capacidad de gestionar el aumento de riesgo y, sobre todo, mantener la confianza de los clientes.

Riesgo comercial para reducir se tiene la posibilidad de incrementar la venta de los productos, utilizando canales de comercialización, para establecer las alianzas estratégicas de negociación.

Riesgo de mercado se mitigará mediante la estrategia de publicidad, de una manera frecuente, para atraer a los clientes y dar conocer los productos.

Riesgo organizacional dificultad de cumplir los plazos, con un cronograma de actividades, estableciendo responsabilidades a cada uno de los integrantes de la empresa, para el cumplimiento de objetivos.

## Estrategias para mitigar los riesgos.

Tabla 95  
Estrategias para mitigar los riesgos

<b>Riesgo</b>	<b>Estrategias</b>
<b>Financiero</b>	Disponibilidad de capital para la inversión La capacidad de utilizar el dinero en efectivo de manera planeada. La posibilidad de incrementar el capital.
<b>Legislativo</b>	Aprovechar el desarrollo económico del país.
<b>Comercial</b>	Conocer las necesidades del cliente. Analizar las formas de pago más frecuentes. Proteger las cuentas por cobrar. Establecer alianzas estratégicas para la comercialización de las prendas.
<b>Competencia</b>	Contrarrestar las ofertas de la competencia. Implementar estrategias direccionadas a los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.
<b>Mercado</b>	Penetrar al mercado por medio de productos de calidad. Satisfacer el constante cambio de las necesidades del consumidor. Buscar la aceptación del producto para los clientes potenciales.
<b>Organizativos</b>	Formación de trabajadores. Planificación de lugares de trabajo. Utilización de las herramientas de trabajo. Condiciones adecuadas. Protección del personal.

Elaborado por: los Autores  
Fuente: Plan de mitigación de riesgos  
Año: 2016

El riesgo Financiero mediante la disponibilidad de capital para la inversión se pretende utilizar el dinero en efectivo de manera planeada, para la posibilidad de incrementar el capital.

El riesgo Legislativo aprovechará el desarrollo económico del país, mediante políticas establecidas internamente en la organización.

El riesgo Comercial da a conocer las necesidades del cliente, estableciendo formas de pago más frecuentes, además protegiendo las cuentas por cobrar y establecer alianzas estratégicas para la comercialización de las prendas.

El riesgo de la Competencia será contrarrestar las ofertas de la competencia e implementar estrategias direccionadas a los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.

El riesgo de Mercado se mitigará a través de la inserción en el mercado por medio de productos de calidad, satisfacción constante en el cambio de las necesidades del consumidor y lograr la aceptación del producto para los clientes potenciales.

El riesgo organizativo se mitigará mediante la formación de trabajadores, planificación de lugares de trabajo y un adecuado manejo de herramientas de trabajo en condiciones adecuadas para el bienestar del personal.

### Plan de acción para reducir los riesgos identificados.

Tabla 96

Plan de acción para reducir los riesgos

<b>Riesgo</b>	<b>Actividad</b>	<b>Responsable</b>
<b>Las variaciones de las tasa de interés</b>	Realizar un diagnóstico externo de las tasas de interés tanto pasivas como activas	Contador
<b>Cambios de normativa que afecte a la empresa</b>	Analizar la políticas Arancelarias, el incremento de impuestos, la inflación	Gerente
<b>Falta de estrategia comercial</b>	Analizar el segmento de mercado que se pretende llegar.	Analista de publicidad
<b>Entrada potencial en el mercado de empresas fuertes.</b>	Ofrecer un producto con buena presentación y calidad.	Talento humano que conforma la empresa.
<b>Comportamiento de compra de los clientes</b>	Determinar los gusto y preferencias de los clientes potenciales, siendo los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo	Vendedor
<b>Dificultad en cumplir los Plazos</b>	Establecer un nivel jerárquico de funciones para cada uno de los miembros de la organización	Gerente

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Documental Bibliográfica

Año 2016

La tasa de interés que pagan los intermediarios financieros desde el 2014 ha crecido levemente sin embargo en los últimos meses del año 2016 han existido variaciones notables.

A través de los cambios en las políticas arancelarias las exportaciones han ido decreciendo considerable, por lo que se pretende lograr una estrategia comercial a nivel nacional mediante la oferta de prendas de vestir a los turistas extranjeros.

Con un enfoque claro del segmento de mercado se tratará de ofrecer productos de buena calidad para enfrentar a la competencia además con la estrategia de publicidad, precio y promoción.

Para mitigar el riesgo se ha tomado en cuenta estrategias, actividades y responsables para cada riesgo encontrado.

### Presupuesto de plan de contingencia

Tabla 97

Presupuesto plan de contingencia

Actividad	Detalle	Total
Realizar un diagnóstico externo de las tasas de interés tanto pasivas como activas	Personal Calificado	100
Analizar la políticas Arancelarias, el incremento de impuestos, la inflación	Provisión	500
Analizar el segmento de mercado que se pretende llegar	Viáticos personal	100
Ofrecer un producto con buena presentación y calidad.	Capacitación sobre moda	300-
Determinar los gusto y preferencias de los clientes potenciales, siendo los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo	Encuestas	50-
Establecer un nivel jerárquico de funciones para cada uno de los miembros de la organización	Capacitación	100-
<b>Total</b>		<b>700</b>

Elaborado por: Los Autores  
Fuente: Documental Bibliográfica  
Año 2016

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

#### 6.1. Aspectos Estratégicos

##### 6.1.1. La empresa

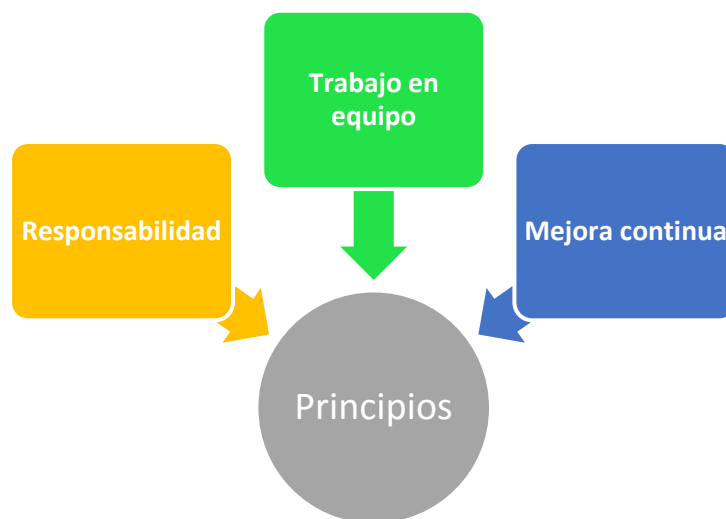
La empresa textil Etnia está dedicada a producción de ropa estilo invernal para hombres y mujeres, realizara una inversión para reavivar la producción de este estilo de ropa, con la finalidad de obtener rentabilidad en los años futuros.

##### 6.1.2. Objetivo del capítulo

Proponer la estructura organizacional óptima para la empresa, plantear las mejoras necesarias en función de los nuevos modelos de administración, que garantizan la realización de proceso en forma ágil y a menor costo.

##### 6.1.3. Principios

Ilustración 57  
Principios de la empresa



Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016



**Responsabilidad.** Este principio es de gran importancia ya que es la base del cumplimiento de las tareas diarias que se le asigna al personal.

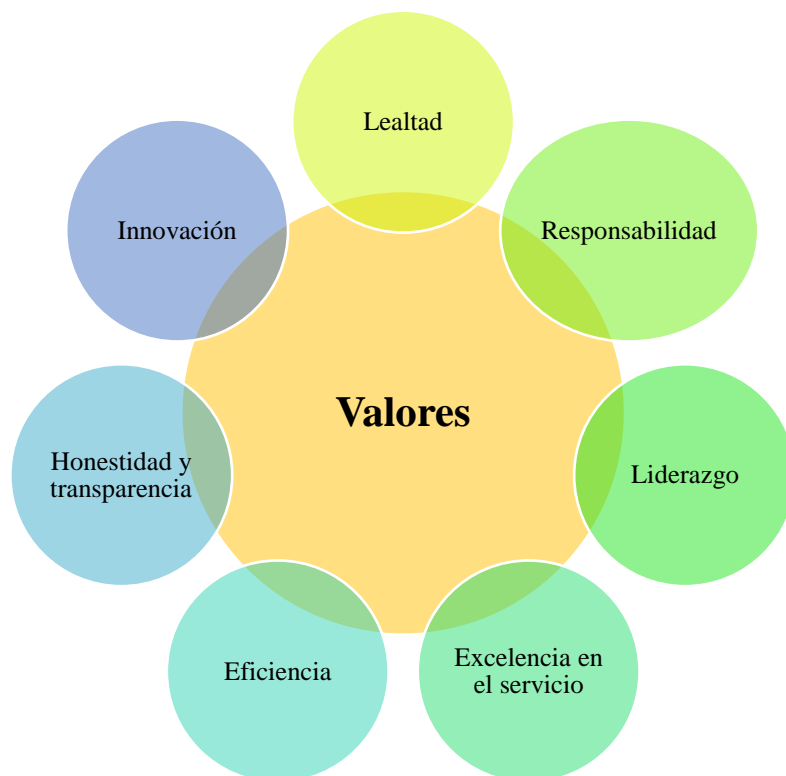
**Trabajo en equipo.** Para brindar un producto de calidad se debe trabajar en equipo y ayudar a los compañeros de trabajo, para mejorar los procesos productivos y obtener eficiencia en las actividades.

**Mejora continua.-** busca la calidad y eficiencia de la empresa a través de acciones correctivas.

#### 6.1.4. Valores

Los valores de la empresa son los pilares más importantes de cualquier organización, porque permiten desarrollar virtudes como la templanza, la prudencia, la justicia y la fortaleza.

Ilustración 58  
Valores de la empresa



Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

**Lealtad:** Los colaboradores trabajan en equipo, demuestran compromiso y respeto a los valores de la empresa.

**Responsabilidad:** Mediante la realización de sus labores con compromiso y acorde con las características de control de calidad. Asume y reconoce las consecuencias de sus acciones.

**Liderazgo:** La empresa está comprometida a dar ejemplo, influyendo positivamente en el trabajo de equipo que produce resultados exitosos.

**Excelencia en el servicio:** La empresa se considera competente para satisfacer continuamente las expectativas de los clientes, con actitud y agilidad.

**Eficiencia:** Utiliza de forma adecuada los medios y recursos, para alcanzar sus objetivo y metas programadas, con la optimización del uso de los recursos y el tiempo disponible.

**Honestidad y transparencia:** Son la base de la relación de clientes y proveedores, garantizado y la integridad

**Innovación:** Poner en práctica la creatividad de personal

**Excelencia:** Todo el personal es altamente calificado, capacitado y especializado en su labor, para ofrecer al cliente una prenda de vestir de calidad buscando la excelencia.

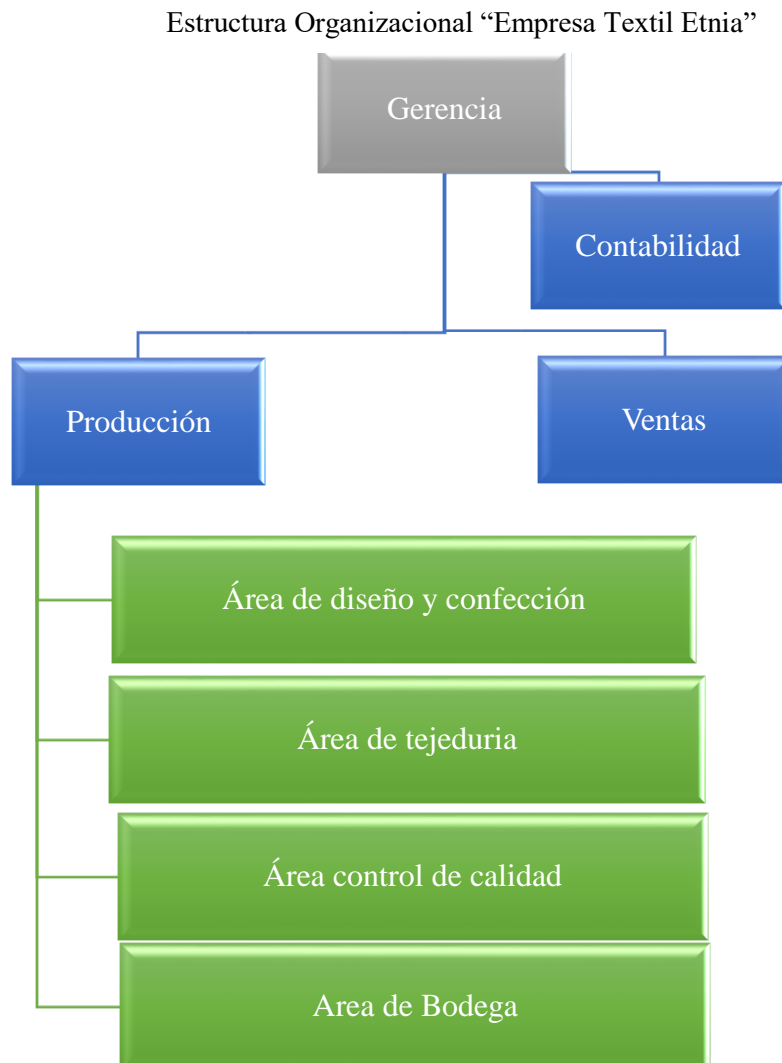
#### **6.1.5. Políticas**

- Entregar prenda de vestir de calidad a los clientes de la empresa.
- Mantener la innovación tanto en la tecnología como en el diseño de los productos.
- Fomentar la unión y el compañerismo entre los trabajadores de la microempresa.
- Monitorear los procesos productivos de los productos, para mejorar la eficiencia.
- Brindar condiciones laborales adecuadas para los trabajadores.

- Fomentar el compromiso en la empresa para mantener el prestigio.

## 6.2. Organigrama

Ilustración 59  
Organigrama funcional



Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Los Autores  
Año: 2016

El organigrama que se presenta es de tipo vertical, debido la empresa es pequeña, por lo que su ejecución se facilita para los trabajadores.

A continuación describiré las partes que conforman dicho organigrama.

**Gerencia:** Encargado de supervisar y coordinar todas las operaciones en las que se rige la empresa. Este será apoyado por un auxiliar administrativo (secretaria contable).

**Ventas:** Esta área dependen los ingresos que está obtendrá en base a las estrategias implementadas.

**Bodega:** Su cargo es registro y organizar de la materia prima y los productos terminados, realizar inventario, y órdenes de pedidos.

**Diseño y confección:** Se encarga de diseñar y elaborar los modelos de las prendas confeccionadas en telar.

**Tejido:** En esta área se realiza las prendas tejidas de lana de alpaca y merino.

**Control de calidad:** Se verifica los terminados de cada producto, siguiendo los estándares de calidad, requeridos por la empresa.

### 6.2.1. Niveles Administrativos

Se establece una división de trabajo, para el alcance de los objetivos:

- Directivo: Gerente
- De apoyo: Secretaria
- Operativo: Tejedora, Costurera Diseñadora, Bodeguero y Vendedor,

## 6.2.2. Funciones y competencias

### Manual de funciones de Gerencia

Tabla 98

Manual de funciones Gerente

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Gerente**

---

#### OBJETIVO:

Representar a la empresa en todos los ámbitos internos y externos, dirigir, controlar, administrar y evaluar la producción y comercialización a fin de lograr el posicionamiento en el mercado, siguiendo las políticas establecidas.

#### ÁREA

Administrativo

#### SUBORDINADO:

Secretaria

#### PERFIL PROFESIONAL DEL GERENTE :

Formación Profesional Universitario carreras afines a administración

#### EXPERIENCIAS:

Experiencia en cargos similares. de un año en adelante

#### FUNCIONES:

- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Dirigir y controlar el funcionamiento de la compañía
- Representar a la compañía en todos los negocios y contratos con terceros en relación con el objeto de la sociedad.
- Apoyar las actividades de la Empresa.
- Dirigir los labores de la unión Empresarial
- Ejercer las demás atribuciones que le correspondan según políticas establecidas

#### REQUISITOS

- Excelentes relaciones humanas
  - Disposición para apoyar y brindar soporte al equipo de trabajo
  - Capacidad para delegar y empoderar al grupo de trabajo
  - Buenas relaciones familiares y laborales
  - Conocimiento en procesos de producción de la prendas hechas a mano
-

**Manual de funciones de secretaria**

Tabla 99

Manual de funciones Secretaria

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Secretaría**

---

**OBJETIVO:**

Brindar apoyo al gerente en las diversas actividades, facilitando el acceso a los materiales, personas e instancias que permitan la obtención de resultados ágiles y óptimos para la toma de decisiones.

**JEFE INMEDIATO**

Gerente

**PERFIL PROFESIONAL :**

Licenciatura en contabilidad

**EXPERIENCIAS:**

- Experiencia mínimo tres años.
- Cursos en tributación y legislación laboral.
- Uso de paquetes informáticos.

**FUNCIONES:**

- Brinda apoyo la organización y ejecución de reuniones y eventos.
- Convoca a reuniones de la unidad.
- Archiva la correspondencia enviada y/o recibida.
- Actualiza el archivo de la unidad.
- Distribuye la correspondencia de la unidad.
- Elabora, desgloses y entrega cheques.
- Llevar control de caja chica.

**REQUISITOS**

- Buena presencia.
- Edad de 22 a 27 años.

---

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La Autores

Año: 2016

## Manual de funciones diseñadora

Tabla 100

Manual de funciones diseñadora

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Diseñadora**

---

**OBJETIVO:**

Se encarga del diseño de ropa y accesorios dentro de las culturas para quienes están dirigida

**ÁREA**

Confección

**JEFE INMEDIATO**

Gerente

**SUBORDINADO**

Tejedoras y costureras

**PERFIL PROFESIONAL:**

- Estudios en diseño de moda y textil
- Conocimientos corte y confección.
- Destreza motriz desarrollada.
- Capacidad para dibujar.
- Sentido crítico.
- Tener creatividad.
- Gusto por el mundo de la moda.
- Mostrar interés por desarrollar productos
- Contar con conocimientos básicos en computación.

**EXPERIENCIAS:**

Experiencia mínimo un año.

**FUNCIONES:**

- Realiza diseño de vestuario de alta costura, casual, formal, en vestuario masculino, dama, moda infantil.
- Desarrolla productos de diseño textil como telas tejidas de punto, calada y tejeduría plana.
- Efectúa el moldaje, la confección de prototipos y accesorios.
- Analiza la evolución del mercado de la moda para localizar las tendencias futuras y anticiparlas.
- Visualiza ideas, propuestas e iniciativas que generen valor agregado a la creatividad del sector textil, la indumentaria y accesorios.

**REQUISITOS**

Edad de 22 a 40 años

---

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

## Manual de funciones tejedora

Tabla 101

Manual de funciones tejedora

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Tejedora**

---

**OBJETIVO:**

Se encarga del tejer las prendas de vestir de alpaca y de oveja siguiendo los parámetros dados por la diseñadora.

**ÁREA**

Confección

**JEFE INMEDIATO**

Diseñadora

**PERFIL PROFESIONAL:**

- Estudios secundarios.
- Destreza motriz desarrollada.
- Mostrar interés por desarrollar productos con calidad

**EXPERIENCIAS:**

Experiencia mínimo más de 5 años.

**FUNCIONES:**

Tejer las prendas con acabados de calidad

**REQUISITOS**

Edad de 22 a 40años

---

Elaborado por Los Autores

Año: 2016



## Manual de funciones de la costurera

Tabla 102

Manual de funciones tejedora

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Costurera**

---

**OBJETIVO:**

Se encarga de coser las prendas de vestir de lana oveja siguiendo los parámetros dados por la diseñadora.

**ÁREA**

Confección

**JEFE INMEDIATO**

Diseñadora

**PERFIL PROFESIONAL:**

- Estudios secundarios.
- Destreza motriz desarrollada.
- Mostrar interés por desarrollar productos

**EXPERIENCIAS:**

Experiencia mínimo más de 5 años.

**FUNCIONES:**

- Tejer las prendas con acabados de calidad
- Poner botones
- Ovillar

**REQUISITOS**

Edad de 22 a 45 años

---

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La Autores

Año: 2016

## Manual de funciones de bodeguero

Tabla 103

Manual de funciones bodeguero

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Bodeguero**

---

**OBJETIVO:**

Mantener el resguardo de los bienes materiales adquiridos por la elaboración de las prendas, para ser utilizados en labores propias de la organización.

**ÁREA:**

Bodega

**JEFE INMEDIATO:**

Gerente

**PERFIL PROFESIONAL:**

Estudios secundarios.

Conocimientos en contabilidad, facturación, ventas.

**EXPERIENCIAS:**

Experiencia mínimo un año bodega.

**FUNCIONES:**

- Mantener los registros de ingreso y salida de materiales, equipos, herramientas y otros, que permanecen en bodegas del servicio, actualizados.
- Mantener al día los archivos de documentos que acreditan la existencia de materiales en bodega, tales como: resoluciones u órdenes de compras, copias de facturas y guías de despacho.
- Mantener actualizadas, las tarjetas de control de existencias.
- Preocuparse de mantener aislados aquellos elementos combustibles e inflamables, para prevención de riesgos.
- Firmar las respectivas facturas en trámite, acreditando con su firma la recepción de los bienes.
- Mantener actualizado el inventario general de bodegas, informando de este inventario trimestralmente a su jefatura directa, a fin de evitar la mantención de stock inutilizables y la sobre adquisición de bienes.
- Informar oportunamente a su jefatura directa, en caso de pérdidas de especies detectadas en el ejercicio de sus funciones.

**REQUISITOS**

- Buena presencia.
- Edad de 22 a 30 años.

---

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La Autores

Año: 2016

## Manual de funciones del vendedor

Tabla 104

Manual de funciones vendedor

---

**Empresa textil Etnia**  
**Manual de funciones**  
**Vendedor**

---

**OBJETIVO:**

Brindar un buen servicio que permita lograr y retener a los clientes actuales, captar nuevos clientes.

**ÁREA**

Venta

**JEFE INMEDIATO**

Gerente

**PERFIL PROFESIONAL:**

- Estudios secundarios.
- Conocimientos en contabilidad, facturación y ventas
- Dominar el idioma ingles

**EXPERIENCIAS:**

Experiencia mínimo un año en ventas

**FUNCIONES:**

- Adaptación para trabajar en las distintas áreas con personas y grupos diversos.
- Brindar un buen servicio.
- Ofrecer los productos a los clientes.
- Tener buenas relaciones cordiales con personas externas e internas de la organización.
- Emitir facturas y realizar cobros.
- Realizar cierre de caja diaria.
- Mantener un stock de la mercadería.
- Realizar los cobros respetivos.

**REQUISITOS**

Buena presencia.

Edad de 22 a 30 años

---

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La Autores

Año: 2016

### **6.3. Constitución legal**

#### **6.3.1. Tipo de compañía**

Es una empresa conformada, la cual aporta con todo el capital propio y limitando su responsabilidad civil en el monto del capital.

#### **6.3.2. Marco legal**

Para la constitución de la empresa se realiza la escritura pública en la que consta:

Razón social.- Empresa Textil “ETNIA”

Propietario.- Sr. Fernando Chalampunte

Estado civil: Casado

Nacionalidad: Ecuatoriana

Domicilio: Avenida 31 de Octubre y los corregimientos Otavalo

Objetivo social.- Producción y comercialización de ropa tejido a mano de lana de alpaca y de oveja para mujer, con diseños exclusivos.

Inversión propio.- Es de un valor de USD 135.537,39 aportado por su propietario

Financiamiento.- El monto del préstamo corresponde a USD 20.000,00 financiado por la BanEcuador

Tiempo para la que se constituye.- El tiempo estimado será de acuerdo al mercado.

### **6.7.1. Aspectos legales de funcionamiento**

Para apertura del local de ventas los requisitos son los siguientes:

#### **Patente municipal del local**

- Formulario de solicitud y declaración de patente.
- Formulario de patente municipal.
- Certificado de no adeudar al Municipio.
- Copias de CI, nombramiento del representante legal y certificado de votación.
- Copia del RUC
- Copia de escritura de constitución.
- Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- Copia del permiso de cuerpo de Bomberos de Otavalo

#### **Permiso del cuerpo de bomberos**

- Un Extintor de cinco libras
- Un detector de humo
- Numero de emergencia ECU - 911
- Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
- Copia del RUC.
- Copia de la Patente Municipal.

#### **6.4. Aspectos fiscales**

- Normativa Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (El IEPI tiene como política apoyar al desarrollo de pequeñas y medianas empresas (PYMES), a través del aprovechamiento de los sistemas de propiedad intelectual
- Requisitos para obtener la patente de marca:
  - El comprobante de pago de la tasa correspondiente
  - Copia de la primera solicitud de registro de marca presentada en el exterior, cuando se reivindique prioridad
  - Los demás documentos que establezca el reglamento.

Para la ampliación de la planta de producción de empresa los requisitos son los siguientes:

#### **6.5. Permiso o Actualización para varios trabajos**

- Formulario de solicitud de varios trabajos.
- Certificado no adeudar al municipio actualizado
- Copia de la cedula y certificado de votación del propietario
- Copia de la escritura debidamente inscrita en el registro de la propiedad
- Planos aprobados y permiso de construcción en caso de derrocamiento
- Adjuntar planos con el diseño en caso de muros y medias aguas con instalaciones (Realizados por un profesional)
- Copia del permiso anterior en caso de actualización

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

#### 7.1. Análisis de Impactos

Tiene como principal objetivo identificar las necesidades del negocio en términos de recuperación. Sobre todo aquellas que considera indispensables o “servicios mínimos” para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 105

Tabla de valoración de impactos

Número	Valoración
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

#### 7.1.1. Impacto económico

Tabla 106

Impacto económico

<b>Impacto: económico</b>								<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Beneficio Económico							X	3
Aporte al desarrollo económico del cantón						X		2
Estabilidad económica para los miembros de la empresa						X		2
Creación de nuevos proyectos							X	3
<b>Total parcial</b>								<b>10</b>
<b>Promedio</b>								<b>2,5</b>

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

$$\text{Impacto económico} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto económico} = \frac{10}{4} = 2,5 \quad \text{Impacto alto positivo}$$

### **Beneficio Económico**

En impacto es alto positivo por la implementación de un local de venta en la plaza de ponchos de los turistas extranjeros se puede brindar, estabilidad económica, lo cual contribuye que la empresa oferte su producto.

### **Aporte al desarrollo económico del cantón**

Al incrementar un local de ventas en el cantón Otavalo se contribuye al desarrollo económico, que genera ingresos y se contribuye con la matriz productiva, además de dar reconocimiento a la ciudad como un sector artesanal y comercial.

### **Estabilidad económica para los miembros de la empresa**

El impacto es medio positivo ya que brinda estabilidad económica no solo al propietario de la Empresa, sino también a los miembros que conforman Etnia, por perciben un sueldo.

### **Creación de nuevos proyectos**

El impacto es positivo alto por la expansión de la empresa Etnia contribuye a proyectos que permitan la creación de nuevas empresas que esté relacionado con un criadero de alpaca y ovejas en los alrededores de la ciudad, para la extracción de la materia prima y fomentar la visita de los lugares turísticos para los turistas extranjeros.



### 7.1.2. Impacto Empresarial

Tabla 107  
Impacto Empresarial

<b>Impacto: empresarial</b>								<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Definición de una estructura organizacional							X	3
Mejoramiento de los procesos						X		2
Desarrollo del sector productivo y comercial de la ciudad de Otavalo						X		2
Innovación							X	3
<b>Total parcial</b>								10
<b>Promedio</b>								2,5

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{10}{4} = 2,5 \text{ Impacto positivo}$$

#### **Definición de una estructura organizacional**

De acuerdo con la estructura organizacional, con la implementación de las normas y manuales de funciones, los miembros que conforman la empresa tienen la iniciativa de cumplir y respetar a todos colaboradores por tal motivo se le califica como un impacto positivo

#### **Mejoramiento de los procesos**

El impacto es medio positivo por la gama de actividades que la empresa posee, la implementación de nueva tecnologías, una de adecuada capacitación y entrenamiento del personal se obtiene una eficiencia en la productividad y mejoramiento continuo

## Desarrollo del sector productivo y comercial de la ciudad de Otavalo

El impacto es medio positivo por el incremento de la producción de prendas hechas a mano y fomentar el turismo de la ciudad.

### Innovación

El impacto es alto positivo al innovar no solo la tecnología, sino también los procesos productivos, diseños mejorar la calidad del producto y servicio, cumpliendo el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes, y el crecimiento empresarial.

### 7.1.3. Impacto Ambiental

Tabla 108  
Impacto ambiental

<b>Impacto: ambiental</b>								<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Desechos			x					-1
Contaminación del aire			x					-1
Impacto sobre el agua			x					-1
Contaminación de ruido			x					-1
Energía			x					-1
<b>Total parcial</b>								<b>-5</b>
<b>Promedio</b>								<b>-1</b>

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autores  
Año: 2016

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{\mathbf{E}}{\mathbf{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{-5}{5} = -1 \text{ Impacto bajo negativo}$$

**Desechos**

De acuerdo a la producción la cantidad de desechos es mínima y se comercializa a la fábrica San Pedro, por lo que se calificó con bajo negativo, así disminuir el impacto ambiental.

**Contaminación del aire**

No existe contaminación del aire para la titulación de la lanas son con productos naturales con corteza, las hojas, raíces, las flores, y son hervidos con sal, vinagre, piedra lumbre o sulfato de cobre, penetran en la lana para tinturar.

**Impacto sobre el agua**

Se ha dado una calificación impacto bajo negativo, por la utilización de agua en los proceso de fabricación de la lana de alpaca y oveja, es decir la producción no genera ninguna clase de aguas residuales en gran cantidad, cabe recalcar que la empresa no realiza el proceso de elaboración de la lana.

**Contaminación de ruido**

La contaminación del ruido es baja no afecta a los trabajadores, se utiliza máquinas de coser que no son muy ruidosas, porque la mayor parte de las prendas se trabaja a mano

**Energía**

La energía con la cual van a funcionar las maquinas será la energía eléctrica, y produce un gran impacto por la que se calificó como impacto medio negativo.

## 7.2. Impacto general

Tabla 109  
Impacto General

<b>IMPACTO: GENERAL</b>								<b>TOTAL</b>
<b>INDICADORES</b>	-3	-2	-1	0	1	2	3	
<b>Económico</b>							x	3
<b>Empresarial</b>							x	3
<b>Ambiental</b>			x					-1
<b>TOTAL PARCIAL</b>								5
<b>PROMEDIO</b>								1,66

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: La Autora  
Año:2016

$$\text{Impacto general} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$$

$$\text{Impacto general} = \frac{5}{3} = 1,66 \text{ Impacto medio positivo}$$

### Análisis

De acuerdo a la matriz se observa que ampliación de la empresa etnia genera un impacto medio positivo, es decir que no solo beneficiará al propietario, sino también a los trabajadores, clientes y a la población del cantón Otavalo, tanto en el sector económico, empresarial y ambiental, mediante la apertura de fuentes de empleo, incentivar la creación de nuevos proyectos y fortaleciendo el turismo extranjero en la ciudad.

## CONCLUSIONES

Después de haber diseñado el Estudio de Factibilidad para Ampliación de la Planta y Reestructuración de los Procesos de Producción de la Empresa “Textil Etnia de la ciudad de Otavalo, Provincia De Imbabura”. Se puede concluir

Mediante la elaboración de los análisis FODA y AOR se determinó que la empresa textil Etnia tiene infraestructura, maquinaria, en buen funcionamiento para abastecer el segmento de mercado al que se está enfocado con la creación de un local comercial ubicado en la ciudad de Otavalo.

En la elaboración del marco teórico se conoció las bases para la realización del proyecto, enfocados a la empresa textil, como también a la maquinaria, además aspectos legales, para apoyo de la investigación.

Con el estudio de mercado se determinó la existencia de una demanda insatisfecha además se conoció los gustos y preferencias de los turistas extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo, por otra parte se estableció canales de comercialización, estrategia de marketing y publicidad.

Con el estudio técnico se determinó los procesos de producción, comercialización, la capacidad productiva y las instalaciones que tiene la empresa actualmente. Además se determinó la ampliación de la planta de producción, para distribución de cada áreas, para un orden en el proceso de fabricación de la prendas.

Al realizar el estudio financiero se estableció la factibilidad del proyecto mediante los indicadores financieros como el Van de 11.758,59 y el TIR de 13,59%, el costo beneficio de 8 centavos por cada dólar invertido, y el tiempo de recuperación de 3 años, 1 mes y 18 días Con una inversión del proyecto de 155.537,39 .

Se definió la misión, visión, funciones y responsabilidades de cada integrante o empleado de la organización, con la finalidad de que se coordinen las diferentes acciones que sirven para la toma de decisiones.

Los impactos encontrados son económico, empresarial y ambiental, se beneficiara tanto al propietario como los trabajadores y a la población del cantón Otavalo .

## RECOMENDACIONES

Después de efectuar el diagnóstico situacional se pudo evidenciar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa textil “Etnia” para buscar las posibles soluciones a los problemas encontrados para así mitigar y evaluar los riesgos potenciales, que entorpezcan el funcionamiento de la misma.

Se recomienda usar el marco teórico propuesto en el proyecto por que servirá como base para el efecto de una mejor comprensión a lo largo de la vida útil.

Aprovechar la demanda insatisfecha de la ropa estilo invernal, y tener mayor apoyo por parte del gobierno, ya que muchos de los proyectos no se llevan a cabo por falta de capital.

Para lograr posicionarse en el mercado, deberá mantenerse una actitud versátil, apegada a los cambios de moda, gustos preferencias de los turistas extranjeros, además una herramienta indispensable para darse a conocer, es la publicidad en los diferentes medios de comunicación.

La empresa cuenta con un proyecto rentable, por ende, si se incrementa la producción dentro de la planta se puede cumplir con los estándares y normas de calidad para la elaboración de las prendas que ofrecen la empresa.

Siempre estar innovando tanto en la tecnología como en el diseño de los productos, para ofrecer bienes de calidad y satisfacer a los clientes, por ende se obtendrá mayor rentabilidad.

Buscar proveedores a gran escala, para minimizar los costos y cumplir con toda la normativa legal para el buen funcionamiento de la organización y no obtener inconvenientes con la ley, ya que desprestigian a la empresa y se genera pérdidas.

Buscar alternativas de comercialización que ayuden a maximizar las ventas, y posteriormente incursionar en la expansión de la empresa.

Entregar al personal de la empresa la nueva estructura administrativa con manuales de funciones, para obtener mayor eficiencia en las actividades.

Dar seguimiento a los impactos del proyecto para que no surja una tendencia negativa, orientándose al impacto ambiental, mediante la capacitación sobre correcto uso de residuos que genera la empresa.



## BIBLIOGRAFÍA

Chalampunte, S. F. (noviembre de 2015). Situacion de la empresa. (L. Alarcon, & W. Guzman, Entrevistadores)

Direcciones de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2012). *Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones*.

*Enciclopedia de Clasificaciones*. (2016). Obtenido de Tipos de máquinas de coser:  
<http://www.tiposde.org>

FMI, BM, CEPAL, CORDES y BCE. (2016). *PIB*.

GAD MUNICIPAL DE OTAVALO. (2014). *ESTUDIO DEL PERFIL DE VISITANTES QUE LLEGAN A OTAVALO*. Otavalo.

GAD Municipal del Cantón Otavalo. (7 de Enero de 2013). *GAD Municipal del Cantón Otavalo*.

GAD Municipal del cantón Otavalo. (s.f.). *Otavalo travel*.

Hoyo Aparicio, A. (2014). Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria/El precio de mercado: ejemplos de aplicación en el análisis histórico.

Hoyo Aparicio, A. (2014). Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.

Hoyo Aparicio, A. (2014). *El precio de mercado: ejemplos de aplicación en el análisis histórico*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.

Hoyo Aparicio, A. (2014, pag 22). Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria/ El precio de mercado: ejemplos de aplicación en el análisis histórico.

IFRS. (2014). Normas Internacionales de informacion Financiera.

Juki Mind & Technology. (s.f.). *Industrial Sewing Machine*.

*Ley Organica de regimen tributaria interno*. (17 de Diciembre de 2013). Obtenido de Registro Oficial 145

Maricela Sánchez Delgado. (2014). *Administración I*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Miinisterio de relaciones laborales. (s.f.). *Relaciones laborales*.

Ministerio de Trabajo. (2015). *Codigo del trabajo*. Ecuador.

Peréz, J. J., & Miguel, S. G. (2012). *Empresa y Adminisración*. Macmillan Iberia, S.A.

Ricardo Alfredo Rojas Medina. (2007). *Sistema de Costos*. Colombia: Centro de Publicaciones.

Rivadeneira, D. (Enero de 2014). *Empresa & Actulidad*. Obtenido de <http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>

Siruba Sew Reach. (2016). *Siruba Sew Reach*.

Van Laethem, N. L.-M. (2014). mexico: La caja de herramientas... Mercadotecnia.

Van Laethem, N. L.-M. (2014). mexico: La caja de herramientas... Mercadotecnia.

Van Laethem, N. L.-M. (2014, pag. 22). Mexico: Grupo Editorial Patria La Caja de Herramientas Mercadotecnia.

Van Laethem, Nathalie, Lebon, Yvelise, Béatrice. (2014). *La Caja de Herramientas Mercadotecnia*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Viera, D. (2013). *Preparacion y Evaluacion de Proyectos para pequeñas y medianos inversionistas*.

Wanden Berghe Lozano, J. L. (2012). *Contabilidad financiera II*. Madrid: Larousse - Ediciones Pirámide.

William, M. J. (2007). *Marketing*. McGraw-Hill Interamericana,.

# ANEXOS

## **Anexo 1. Entrevista Propietario de la empresa**

1. ¿Cuáles es su proceso de producción para la elaboración?

El proceso de producción empieza desde que se adquiere la materia prima, se confecciona la prenda, se realiza los acabados y al final se realiza un control de calidad.

2. ¿Se le es fácil encontrar mano de obra para su empresa?

No, porque con las nuevas leyes es difícil contratar personal.

3. ¿Cuáles la materia prima que utiliza para la elaboración de las prendas de vestir?

La materia prima que son las fibras es importada desde Perú, Uruguay y Argentina una vez cada año en los meses de enero y diciembre. Para la elaboración de prendas de vestir se utiliza; telas, fibras, lana, botones y cierres

4. ¿Cuánto paga por los servicios básicos?

En luz 80 dólares, en agua 30 dólares, teléfono 150 dólares.

5. ¿Cuáles es el volumen de producción anual?

Entre abrigos, gorras, guantes y bufandas es de 10.000 unidades anualmente

6. ¿Cuáles son los canales de distribución que usted utiliza para la exportación de los productos?

Las exportaciones se realizan por medios de brókeres que son SADECOM y CTS, que transportan los productos por vía marítima y aérea.

7. ¿Su producto a que países están dirigidos?

Se produce para los países de Holanda, Francia, Italia, Alemania, Canadá y Estados Unidos.

8. ¿Usted tiene conocimiento de sus posibles competidores a nivel nacional e internacional?

Los principales competidores son Perú y Uruguay, realizan los mismos productos para la exportación, pero aquí en la ciudad es la única empresa que oferta este producto.

9. ¿Cómo capto a sus clientes actuales?

A los clientes actuales se captó gracias a que se ofrece un producto de calidad y buenos acabados.

10. ¿Usted cuenta con capital propio?

Por el momento todo el capital esta invertida en la maquinaria y cuenta por cobrar aproximadamente de 25.000 dólares

11. ¿Cuál es el nivel de endeudamiento que tiene actualmente?

El nivel de endeudamiento es del 60% sobre el capital que posee la empresa, con los proveedores de la materia prima.

12. ¿Cuál es su misión, visión?

Misión: buscar el posicionamiento del producto en el mercado internacional.

Visión: Obtener nichos de mercados en los países de Europa, Estados Unidos y Canadá

13. ¿Cuál es la materia prima que se utiliza para cada prenda?

<b>Prenda</b>	<b>Materia Prima</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Medida</b>	<b>Costo</b>	<b>Subtotal</b>
<b>Gorras</b>	Lana	100	gramos	1,75	1,75
<b>Sacos</b>	Lana	400	gramos	7	8
	Botones	2	unidad	0,3	
	Cierre	1	unidad	0,7	
<b>Chales</b>	Lana	360	gramos	6,3	
<b>Bufandas</b>	Lana	250	gramos	4,375	4,375
<b>Guantes</b>	Lana	100	gramos	1,75	1,75
<b>Chaquetas (Sacos)</b>	Tela	2,5	metros	22,5	25,35
	Botones	5	unidad	0,75	
	Cierre	1	unidad	0,7	
	Reata	4	metros	1,4	
<b>Abrigos</b>	Tela	4,2	metros	37,8	39,95
	Botones	5	unidad	0,75	
	Reata	4	metros	1,4	
<b>Capas( Chales)</b>	Tela	2	metros	18	20,15
	Botones	5	unidad	0,75	
	Reate	4	metros	1,4	

14. ¿Cuál es el precio de cada una de las prendas?

	<b>Prendas</b>	<b>Precio</b>	<b>Tipo de lana</b>
<b>Tejido plano</b>	Chales	25,00	Lana de oveja
	Abrigos	65,00	Lana de oveja
	Chaquetas	45,00	Lana de oveja
<b>Tejido a mano</b>	Chales	35,00	Lana de alpaca
	Bufanda	10,00	Lana de alpaca
	Gorras	10,00	Lana de alpaca
	Guantes	7,00	Lana de alpaca
	Saco	45,00	Lana de alpaca

## **Anexo 2. Entrevistas a los trabajadores de la Empresa Textil Etnia**

1. ¿Cuántas horas al día se utiliza cada una de las máquinas para la elaboración de las prendas de vestir?

En el área de confección

La máquina cortadora se utiliza cuatro horas al día, para cortar los patrones de las prendas.

La máquina overlock cuatro horas al día, se utiliza para coser los filos de los patrones para que no se deshile.

La máquina recta las ocho horas al día y es utilizada para el armado de las prendas.

La ojaladora cuatro horas al día, y se utiliza para hacer los ojales de las prendas.

En el área de tejeduría

La máquina recta es utilizada para etiquetar las prendas, tejidas a mano una hora diaria.

La máquina overlock es utilizado para elaborar forros de los gorros, una hora diaria.

La máquina vaporizadora ocho horas al día, para el planchado de las prendas.

Bodega

Telar tiempo de utilización cuatro horas al día, se realiza los cubre cierres, puños y cuellos.

La máquina hiladora se utiliza una hora al día, para repartir los hilos de los conos grandes a unos más pequeños.



¿Cuál es la cantidad de prendas elaboradas por maquina al día?

En el área de confección y diseño.

La máquina cortadora se utiliza por la diseñadora, para cortar la tela de acuerdo a los moldes, se elabora doce al día.

La máquina overlock se utiliza por las costureras, se recubre los filos para que no se deshilen, se realizan doce al día.

La máquina recta, se utiliza para la unión de los moldes de la prenda de vestir, se obtiene cuatro al día por máquina.

La máquina recubridora se utiliza para realizar los acabados doce al día.

La máquina ojaladora se utiliza para realizar los ojales en las prendas, tejidas a mano  
12 prendas al día

En el área de tejeduría

La máquina recta se utiliza para el etiquetado de las prendas.

La máquina de overlock para hacer los forros de las gorras tejidas a mano, doce al día

La vaporizadora, se utiliza para el planchado de las prendas de vestir, dieciséis por día.

En el área de bodega

En la máquina del telar se realiza los puños, cubre cierres, y cuellos 10 unidades entres los mencionados.

¿Cuál es la mano de obra utilizada para elaborar las prendas de vestir?

En el área de diseño y confección existen cuatro personas, distribuidas en una persona para el corte y orillado de las prendas, tres personas para el armado de las prendas, recubrir, hacer los ojales y etiquetar las prendas. En el área de tejeduría cinco personas para tejer a mano, etiquetar y forrar las gorras, por último una persona para control de calidad y planchado. En el área de bodega una persona para el tejer en telar los cuello, puños y cubre cierres, para el armado de las prendas.

### Anexo 3. Ficha de observación

Ficha de observación

<b>Fecha: 18 de noviembre del 2015</b>	<b>Hora de Inicio: 9:30 am</b>	<b>Horade final: 11:00 am</b>
<b>Observaciones: la capacidad productiva de la empresa Etnia</b>		
<b>Maquinaria</b>	<b>Cantidad ( unidades)</b>	<b>Tipo de producción (horas al día)</b>
<b>Departamento confección</b>		
<b>Overlock</b>	1	6
<b>Recta</b>	3	8
<b>Ojaladora</b>	1	2
<b>Recubridora</b>	1	4
<b>Cortadora</b>	1	2
<b>Departamento de tejidos</b>		
<b>Vaporizadora</b>	1	2
<b>Recta</b>	1	8
<b>Bodega</b>		
<b>Tejedora</b>	1	4

<b>Equipos</b>	<b>Detalle</b>		
1	Computador	\$	200,00
	<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>200,00</b>

<b>Muebles enseres</b>			
4	Mesas	\$	200,00
7	Estanterías	\$	490,00
1	Escritorio	\$	100,00
	<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>790,00</b>

#### Anexo 4. Base de datos comerciantes del Mercado Centenario

La información se fue adquirida en la Dirección de Turismo y Desarrollo Económica a través de la coordinación de Mercado del GAD Municipal del Cantón Otavalo.

Base de datos de Vendedores de ropa en el mercado centenario

<b>Base de datos del Mercado Centenario (Plaza de los ponchos)</b>									
No.	Código Mercado	No Registro Puesto	Puesto	Actividad	Propietario Nombre	Propietario Apellidos	Propietario Cédula RUC	Propietario Dirección	Propietario Teléfono
1	007	0	0	Ropa	Gladis	Saraino	0	Otavalo	0
2	007	0	0	Ropa	Oscar	Cordova	100186585-3	Otavalo	0
3	007	0	0	Ropa	Vicky Andrea	Fuentes Lema	100326831-5	Otavalo	0
4	007	0	0	Ropa	Ñusta	Farinango Salavino	0	Otavalo	0
5	007	0	0	Ropa	Blanca	Saraino	0	Otavalo	0
6	007	0	0	Ropa	Maria Rosa Elena	Campo	0	Otavalo	0
7	007	0	0	Ropa	Cesar	Maldonado	100188800-4	Otavalo	062916082
8	007	0	0	Ropa	Vicky	Lema	0	Otavalo	062921364
9	007	0	0	Ropa	Enrique	Lema	0	Otavalo	0
10	007	0	0	Ropa	Esthela	Morales	0	Otavalo	0
11	007	0	0	Ropa	Jose Enrique	Males	0	Cotacachi	062916697
12	007	0	0	Ropa	Josefina	Morales Males	0	Cotacachi	062916697
13	007	0	0	Ropa	Sheila	Muenala	0	Otavalo	062924331
14	007	0	0	Ropa	Jumandy	Lema	0	Otavalo	0

<b>Base de datos del Mercado Centenario (Plaza de los ponchos)</b>									
<b>No.</b>	<b>Código Mercado</b>	<b>No Registro Puesto</b>	<b>Puesto</b>	<b>Actividad</b>	<b>Propietario Nombre</b>	<b>Propietario Apellidos</b>	<b>Propietario Cédula RUC</b>	<b>Propietario Dirección</b>	<b>Propietario Teléfono</b>
<b>15</b>	007	0	0	Ropa	Alex	Caceres	0	Otavalo	062921671
<b>16</b>	007	0	0	Ropa	Priscila	Vega		Otavalo-La Joya	062921330
<b>17</b>	007	0	0	Ropa	Martha	Morales	100111877-3	Cotacachi	062916000
<b>18</b>	007	0	0	Ropa	Rocio	Maigua		Otavalo	062921354
<b>19</b>	007	13	13	Ropa	Carmen Sofía	Conejo Torres	100735700-0	Calle Sucre	0
<b>20</b>	007	78	78	Ropa	Mauricio Cristóbal	Otavalo Quishpe	171882170-0	Calle Sucre	0
<b>21</b>	007	75	75	Ropa	Ramiro Carlos	Tituaña Torres	100735670-1	González Suárez	0
<b>22</b>	007	62	62	Ropa	Carmen Luisa	Anrrango Anrrango	100736301-1	Ilumán	0
<b>23</b>	007	0	0	Ropa	Diana María	Torres Cañarejo	172668780-0	Ilumán	0
<b>24</b>	007	73	73	Ropa	María Eugenia	Tituaña Lema	172324780-1	Ilumán	0
<b>25</b>	007	88	88	Ropa	Diana Carolina	Achina Conejo	100735470-1	González Suárez	0
<b>26</b>	007	48	48	Ropa	Juan Carlos	Torres Tituaña	172686100-1	Eugenio Espejo	0
<b>27</b>	007	43	43	Ropa	Francisco	Gómez Torres	170866271-0	González Suárez	0
<b>28</b>	007	55	55	Ropa	Sonia María	Rojas Torres	171332810-1	Eugenio Espejo	0
<b>29</b>	007	52	52	Ropa	Henry Emilio	Conejo Ushiña	170735478-2	Quichinche	0

<b>Base de datos del Mercado Centenario (Plaza de los ponchos)</b>									
<b>No.</b>	<b>Código Mercado</b>	<b>No Registro Puesto</b>	<b>Puesto</b>	<b>Actividad</b>	<b>Propietario Nombre</b>	<b>Propietario Apellidos</b>	<b>Propietario Cédula RUC</b>	<b>Propietario Dirección</b>	<b>Propietario Teléfono</b>
<b>30</b>	007	37	37	Ropa	Israel Marcelo	Acelga Tutillo	171448101-2	Quichinche	0
<b>31</b>	007	44	44	Ropa	Jaime Rafael	Lema Toapanta	100758440-0	Quichinche	0
<b>32</b>	007	18	18	Ropa	Soffa Elizabeth	Tabango Tabango	100744570-1	Quichinche	0
<b>33</b>	007	34	34	Ropa	Carolina Dayana	Ushiña Chávez	171440010-2	Quichinche	0
<b>34</b>	007	33	33	Ropa	Byron Mauricio	Lechón Imbago	171888010-2	Quiroga	0
<b>35</b>	007	29	29	Ropa	Rosario del Carmen	Bedoya Quishpe	172060151-0	Quiroga	0
<b>36</b>	007	24	24	Ropa	Edison Ramiro	Achina Castillo	100757001-1	Cotacachi	0
<b>37</b>	007	11	11	Ropa	Selena Mariela	Chávez Ushiña	172550706-2	Ilumán	0
<b>38</b>	007	17	17	Ropa	Rosa	Montenegro Flores	100175681-0	Ilumán	0
<b>39</b>	007	18	18	Ropa	Carmelina del Rocío	Guzmán Quishpe	100156610-0	Cotacachi	0
<b>40</b>	007	19	19	Ropa	Julio Enrique	Quishpe Quishpe	100257102-0	Cotacachi	0
<b>41</b>	007	20	20	Ropa	Gonzalo Fabricio	Ushiña Piedra	172600781-0	Ilumán	0
<b>42</b>	007	21	21	Ropa	Rodrigo Mauricio	Gonza Gonza	170758801-0	Espejo	0
<b>43</b>	007	28	28	Ropa	Herlinda	Toapanta Gómez	172500896-5	Cotacachi	0
<b>44</b>	007	30	30	Ropa	Josefina Rosario	Cañarejo Guzmán	173801000-1	González Suárez	0
<b>45</b>	007	23	23	Ropa	Carmen Mercedes	Piedra Hidalgo	171688012-1	Cdla. Imbaya	0

Fuente: Entrevista al propietario  
 Elaborado por: Turismo y Desarrollo Económico Local  
 Año: 2016

## Anexo 5. Encuesta a los turistas de Otavalo

### SURVEY

We are a 5th year University. We are studying accounting. For my thesis project. I am doing FEASIBILITY STUDY FOR THE RESTRUCTURING PRODUCTION PROCESSES OF THE "ETNIA" ENTERPRISE IN OTAVALO CITY, IMBABURA PROVINCE.

I appreciate your participation

Instructions: Answer the questions presented below. Choose only one answer unless indicated

**Where are you from? \***

.....

**GENDER \***

• Female

• Male

**AGE: \***

19-25

• 34-41

• 26-33

• 42 and up

**Profession: \***

Student

• Employee

• Retired

• Business owner

**What is more important for you when buying clothes? \***

• Price

• Quality

• Variety of designs

• Other.....

**Where do you often buy clothes? \***

- Malls
- Independent shops
- Market
- Other.....

**What difficulties you find when purchasing clothes? \***

- Having to visit many shops to find something
- Lack of time
- Discomfort in stores
- Other .....

**Have you ever purchased online? \***

- Yes
- No

**Have you ever attended to a fashion event in Ecuador? \***

- yes
- no

**How often do you buy clothing in the year? \***

- 1 to 2
- 3 to 4
- More than 5

**Have you ever bought handmade clothing of alpaca wool or sheep's wool? \***

- yes
- no



**How much money would you pay for handmade clothing? American dollars \***

	<b>\$ 30</b>	<b>\$ 60</b>	<b>\$ 90</b>	<b>\$ 120</b>	<b>\$ 150</b>	<b>\$ 180</b>
<b>Jacket</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	\$ 5	\$ 10	\$20	\$ 30	\$ 40	\$ 50
<b>Caps</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	\$ 30	\$ 60	\$ 90	\$ 120	\$ 150	\$ 180
<b>Shawls</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	\$ 5	\$ 10	\$20	\$ 30	\$ 40	\$ 50
<b>Gloves</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	\$ 5	\$ 10	\$20	\$ 30	\$ 40	\$ 50
<b>Scarves</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	\$ 30	\$ 60	\$ 90	\$ 120	\$ 150	\$ 180
<b>Coats</b>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Would you like to buy handmade clothing made of?: \***

Alpaca wool

sheep wool

**What do you prefer?**

Jacket

Caps

Shawls

Gloves

Scarves

Coats

**THANK YOU**

**Anexo 6. ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR HECHAS A MANO EN LA PLAZA DE LOS PONCHOS EN OTAVALO.**

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene por objeto recolectar información respecto a la comercialización de prenda hechas a mano de lana de alpaca y lana de oveja a los vendedores de la plaza de Ponchos en la ciudad de Otavalo, la misma que servirá con fines académicos

**INSTRUCCIONES:** Señale con una X en el cuadro, según la respuesta que usted crea conveniente.

**CUESTIONARIO:**

**1. ¿Qué tipo de prenda hecha a mano usted comercializa?**

- Sacos
- Bufandas
- Gorras
- Guantes
- Ponchos

**2. ¿Cuenta Ud. con clientes permanentes?**

- Si
- No

**3. ¿De qué países/ provincia/ ciudad son sus potenciales clientes?**

- Francia
- Canadá
- Italia
- Estados Unidos
- Alemania
- Argentina
- Otros .....

**4. ¿Cuántas prendas vende al día aproximadamente en unidades?**

- Sacos
- Bufandas
- Gorras
- Guantes
- Ponchos

**5. ¿Cuál es el precio de venta de las siguientes prendas?**

- Sacos
- Bufandas
- Gorras
- Guantes
- Ponchos

**Gracias por su ayuda**

## Anexo 7. Mano de Obra

<b>11,15%</b>								
<b>Mensual</b>								
<b>Detalle</b>	Número de personas	SUELDO POR PERSONA	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	TOTAL REMUNERACIÓN
<b>Diseño y confección</b>	1	\$ 366,00	\$ 366,00	\$ 40,81	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,49	\$ 498,30
<b>Tejeduría</b>	8	\$ 366,00	2.928,00	\$ 326,47	244,00	244,00	\$ 243,90	\$ 3.986,37
<b>Etiquetado</b>	1	\$ 366,00	\$ 366,00	\$ 40,81	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,49	\$ 498,30
<b>Control de calidad y empacado</b>	1	\$ 366,00	\$ 366,00	\$ 40,81	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,49	\$ 498,30
<b>Vaporizar</b>	1	\$ 366,00	\$ 366,00	\$ 40,81	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,49	\$ 498,30
<b>Total</b>	12	\$ 1.830,00	\$ 4.392,00	\$ 489,71	\$ 366,00	\$ 366,00	\$ 365,85	\$ 5.979,56

## Anexo 8

<b>CIF</b>								
<b>Rol de pagos</b>								
<b>Detalle</b>	Número de personas	SUELDO POR PERSONA	SUELDO TOTAL	IESS PATRONAL	Decimo tercero	Decimo cuarto	Fondos de reserva	TOTAL REMUNERACIÓN
<b>Bodeguero</b>	1	366,00	366,00	40,81	30,50	30,50	30,49	498,30
		Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Sueldo total	4.392,00	4.713,61	5.058,77	5.429,21	5.826,77	6.253,44
		IESS patronal	489,71	525,57	564,05	605,36	649,68	697,26
		Décimo tercero	366	392,80	421,56	452,43	485,56	521,12
		Décimo cuarto	366,00	392,80	421,56	452,43	485,56	521,12
		Fondo de reserva	365,85	392,64	421,40	452,25	485,37	520,91
		<b>TOTAL DE REMUNERACIÓN</b>	<b>5.979,56</b>	<b>6.417,42</b>	<b>6.887,35</b>	<b>7.391,69</b>	<b>7.932,95</b>	<b>8.513,85</b>

			<b>10%</b>				
			Depreciaciones				
<b>Maquinaria</b>	Detalle	Precio	Año 1	año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>1</b>	Overlock	\$ 1.200,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
<b>1</b>	Recta	\$ 4.000,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
<b>1</b>	Ojaladora	\$ 1.500,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
<b>1</b>	Recubridora	\$ 1.500,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
<b>1</b>	Cortadora	\$ 200,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
<b>1</b>	Overlock	\$ 600,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
<b>1</b>	Vaporizadora	\$ 600,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
<b>2</b>	Telares	\$ 1.900,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00
<b>1</b>	Hiladora	\$ 600,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
<b>1</b>	Recta	\$ 400,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
	<b>Total</b>	<b>\$ 12.500,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.250,00</b>

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR TRIMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Energía</b>	80,00	240,00	960,00	1.035,54	1.075,51	1.117,03	1.160,15	1.204,93
<b>Agua</b>	30,00	90,00	360,00	388,33	403,32	418,89	435,05	451,85
<b>Mantenimiento de maquinaria</b>	20,00	60,00	240,00	258,89	268,88	279,26	290,04	301,23
<b>TOTAL</b>	130,00	390,00	1.560,00	1.682,76	1.747,71	1.815,17	1.885,24	1.958,01

## Anexo 9. Tabla de Amortización

Periodos		Inicial		Interés	Amort	Cuota		Final
<b>0</b>							USD	20.000,00
<b>1</b>	USD	20.000,00	USD	162,67	\$ 259,92	\$ 422,58	USD	19.740,08
<b>2</b>	USD	19.740,08	USD	160,55	\$ 262,03	\$ 422,58	USD	19.478,05
<b>3</b>	USD	19.478,05	USD	158,42	\$ 264,16	\$ 422,58	USD	19.213,89
<b>4</b>	USD	19.213,89	USD	156,27	\$ 266,31	\$ 422,58	USD	18.947,58
<b>5</b>	USD	18.947,58	USD	154,11	\$ 268,48	\$ 422,58	USD	18.679,11
<b>6</b>	USD	18.679,11	USD	151,92	\$ 270,66	\$ 422,58	USD	18.408,45
<b>7</b>	USD	18.408,45	USD	149,72	\$ 272,86	\$ 422,58	USD	18.135,59
<b>8</b>	USD	18.135,59	USD	147,50	\$ 275,08	\$ 422,58	USD	17.860,51
<b>9</b>	USD	17.860,51	USD	145,27	\$ 277,32	\$ 422,58	USD	17.583,19
<b>10</b>	USD	17.583,19	USD	143,01	\$ 279,57	\$ 422,58	USD	17.303,61
<b>11</b>	USD	17.303,61	USD	140,74	\$ 281,85	\$ 422,58	USD	17.021,77
<b>12</b>	USD	17.021,77	USD	138,44	\$ 284,14	\$ 422,58	USD	16.737,63
<b>13</b>	USD	16.737,63	USD	136,13	\$ 286,45	\$ 422,58	USD	16.451,18
<b>14</b>	USD	16.451,18	USD	133,80	\$ 288,78	\$ 422,58	USD	16.162,40
<b>15</b>	USD	16.162,40	USD	131,45	\$ 291,13	\$ 422,58	USD	15.871,27
<b>16</b>	USD	15.871,27	USD	129,09	\$ 293,50	\$ 422,58	USD	15.577,77
<b>17</b>	USD	15.577,77	USD	126,70	\$ 295,88	\$ 422,58	USD	15.281,89
<b>18</b>	USD	15.281,89	USD	124,29	\$ 298,29	\$ 422,58	USD	14.983,60
<b>19</b>	USD	14.983,60	USD	121,87	\$ 300,72	\$ 422,58	USD	14.682,88
<b>20</b>	USD	14.682,88	USD	119,42	\$ 303,16	\$ 422,58	USD	14.379,72
<b>21</b>	USD	14.379,72	USD	116,96	\$ 305,63	\$ 422,58	USD	14.074,09
<b>22</b>	USD	14.074,09	USD	114,47	\$ 308,11	\$ 422,58	USD	13.765,98
<b>23</b>	USD	13.765,98	USD	111,96	\$ 310,62	\$ 422,58	USD	13.455,36
<b>24</b>	USD	13.455,36	USD	109,44	\$ 313,15	\$ 422,58	USD	13.142,21



---

<b>25</b>	USD	13.142,21	USD	106,89	\$ 315,69	\$ 422,58	USD	12.826,52
<b>26</b>	USD	12.826,52	USD	104,32	\$ 318,26	\$ 422,58	USD	12.508,26
<b>27</b>	USD	12.508,26	USD	101,73	\$ 320,85	\$ 422,58	USD	12.187,41
<b>28</b>	USD	12.187,41	USD	99,12	\$ 323,46	\$ 422,58	USD	11.863,95
<b>29</b>	USD	11.863,95	USD	96,49	\$ 326,09	\$ 422,58	USD	11.537,86
<b>30</b>	USD	11.537,86	USD	93,84	\$ 328,74	\$ 422,58	USD	11.209,12
<b>31</b>	USD	11.209,12	USD	91,17	\$ 331,42	\$ 422,58	USD	10.877,71
<b>32</b>	USD	10.877,71	USD	88,47	\$ 334,11	\$ 422,58	USD	10.543,59
<b>33</b>	USD	10.543,59	USD	85,75	\$ 336,83	\$ 422,58	USD	10.206,77
<b>34</b>	USD	10.206,77	USD	83,02	\$ 339,57	\$ 422,58	USD	9.867,20
<b>35</b>	USD	9.867,20	USD	80,25	\$ 342,33	\$ 422,58	USD	9.524,87
<b>36</b>	USD	9.524,87	USD	77,47	\$ 345,11	\$ 422,58	USD	9.179,75
<b>37</b>	USD	9.179,75	USD	74,66	\$ 347,92	\$ 422,58	USD	8.831,83
<b>38</b>	USD	8.831,83	USD	71,83	\$ 350,75	\$ 422,58	USD	8.481,08
<b>39</b>	USD	8.481,08	USD	68,98	\$ 353,60	\$ 422,58	USD	8.127,48
<b>40</b>	USD	8.127,48	USD	66,10	\$ 356,48	\$ 422,58	USD	7.771,00
<b>41</b>	USD	7.771,00	USD	63,20	\$ 359,38	\$ 422,58	USD	7.411,62
<b>42</b>	USD	7.411,62	USD	60,28	\$ 362,30	\$ 422,58	USD	7.049,32
<b>43</b>	USD	7.049,32	USD	57,33	\$ 365,25	\$ 422,58	USD	6.684,07
<b>44</b>	USD	6.684,07	USD	54,36	\$ 368,22	\$ 422,58	USD	6.315,85
<b>45</b>	USD	6.315,85	USD	51,37	\$ 371,21	\$ 422,58	USD	5.944,64
<b>46</b>	USD	5.944,64	USD	48,35	\$ 374,23	\$ 422,58	USD	5.570,40
<b>47</b>	USD	5.570,40	USD	45,31	\$ 377,28	\$ 422,58	USD	5.193,13
<b>48</b>	USD	5.193,13	USD	42,24	\$ 380,35	\$ 422,58	USD	4.812,78
<b>49</b>	USD	4.812,78	USD	39,14	\$ 383,44	\$ 422,58	USD	4.429,34
<b>50</b>	USD	4.429,34	USD	36,03	\$ 386,56	\$ 422,58	USD	4.042,79
<b>51</b>	USD	4.042,79	USD	32,88	\$ 389,70	\$ 422,58	USD	3.653,08
<b>52</b>	USD	3.653,08	USD	29,71	\$ 392,87	\$ 422,58	USD	3.260,21

---

<b>53</b>	USD	3.260,21	USD	26,52	\$ 396,07	\$ 422,58	USD	2.864,15
<b>54</b>	USD	2.864,15	USD	23,30	\$ 399,29	\$ 422,58	USD	2.464,86
<b>55</b>	USD	2.464,86	USD	20,05	\$ 402,54	\$ 422,58	USD	2.062,32
<b>56</b>	USD	2.062,32	USD	16,77	\$ 405,81	\$ 422,58	USD	1.656,51
<b>57</b>	USD	1.656,51	USD	13,47	\$ 409,11	\$ 422,58	USD	1.247,40
<b>58</b>	USD	1.247,40	USD	10,15	\$ 412,44	\$ 422,58	USD	834,97
<b>59</b>	USD	834,97	USD	6,79	\$ 415,79	\$ 422,58	USD	419,17
<b>60</b>	USD	419,17	USD	3,41	\$ 419,17	\$ 422,58	USD	(0,00)

**COMPUSYSTEM** Mayoristas en computación Distribución

SERVICIO TÉCNICO GARANTIZADO - SERVICIO A DOMICILIO - NUESTRA EXPERIENCIA NOS GARANTIZA

**CÁMARAS DE SEGURIDAD DESDE \$299.00**

**COMPUTADORAS DESDE \$389.00**

**IMPRESORAS CON TINTA CONTINUA DESDE \$99.00**

**TABLETS DESDE \$75.00**

**LAPTOPS DESDE \$399.00**

**CELULARES DESDE \$30.00**

**COMO LLEGAR OFICINA OTAVALO**

CALLE ATAHUALPA  
CALLE QUITO

**SERVICIO TÉCNICO ELECTRONICA COMPUTADORAS**

ALLE ATAHUALPA Y QUITO ( Cerca al Terminal) TELF. 062 922 322 - 062 922 655  
0988 494 091 - 0991 934 182 mail-skype\_compusystem8otavalo@hotmail.com  
Otavalo - Ecuador

Anexo



Gorra Boina



Gorra



Etiquetado



Área de confección



Fuente: La empresa Etnia  
Elaborado por: Propietario  
Año: 2016





Planta de producción

Fuente: La empresa Etnia  
Elaborado por: Propietario  
Año: 2016

