



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

**TEMA:**

**“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA CONFECCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE JUEGOS DE SÁBANAS EN LA CIUDAD DE  
IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**AUTORA: MARÍA JOSÉ VÁSQUEZ ANANGONÓ**

**DIRECTOR: ING. LUIS RODRIGUEZ**

**IBARRA, OCTUBRE DEL 2018**

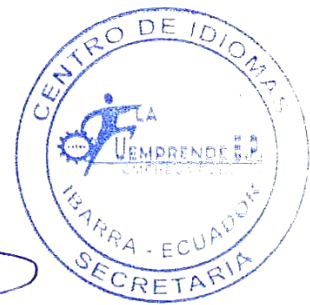
## **RESUMEN EJECUTIVO**

La Creación de una microempresa de confección y comercialización juegos de sábanas, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura se constituye en una gran oportunidad de negocio ya que mediante este se pretende ofrecer un producto con diseños novedosos, creativos y en diferentes gamas telas, colores, diseños, destacando el valor agregado e innovador que va tener el producto teniendo como base fundamental el alto conocimiento en el proceso de la confección de los juegos de sábanas que cada vez se va innovando, y el apoyo de entidades para la capacitación y desarrollo de los mismos mediante la creación de escuelas permanentes. Mediante la investigación se pudo identificar los aliados, oponentes, oportunidades y amenazas que tendría el emprendimiento de confección y comercialización de juegos de sábanas. Además, cabe destacar que en la ciudad son pocos los negocios que se dedican a esta actividad, recalcando que existen más locales comerciales que se dedican solo a la venta del producto y no al proceso de elaboración y los precios que ofrecen son más altos que los precios que ofrecen los fabricantes. Una ventaja que tiene la creación de la empresa de confección y comercialización de juego de sabanas es que por ser un producto confeccionado en la ciudad de Ibarra los costos para el cliente serian adaptables de esa forma las personas que realizan sus compras en la ciudad de Atuntaqui centro principal de la actividad textil, se inclinarían por comprar el producto en la ciudad de Ibarra teniendo como ventaja que se ahorrarían costos de traslados entre otros y pagarían un precio aceptable por el producto. La creación del emprendimiento tiene impactos positivos económicos y sociales que se verán en la ejecución del proyecto.

## ABSTRACT

The Creation of a micro-enterprise for making and marketing sheet sets, in the city of Ibarra, province of Imbabura. Through the research it was possible to identify allies, opponents, opportunities and threats this endeavor would have. In the city of Ibarra there is one factory for the manufacture and commercialization of sheet sets, while there are more commercial premises dedicated only to the sale of the product and not to the manufacturing process with high prices. An advantage of this project are suitable costs for the client in this way people who make their purchases in another city, would be inclined to buy the product in the city of Ibarra. The creation of entrepreneurship has positive economic and social impacts that will be seen in the execution of the project.

Victor Rodriguez  
1715490129  
TUP



## AUTORÍA

Yo María José Vásquez Anangonó, portadora de cedula de ciudadanía 100333795-1, declaro ser autora de las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUEGOS DE SÁBANAS EN LA CIUDAD DE IBARRA. PROVINCIA DE IMBABURA“, es de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



-----  
María José Vásquez Anangonó

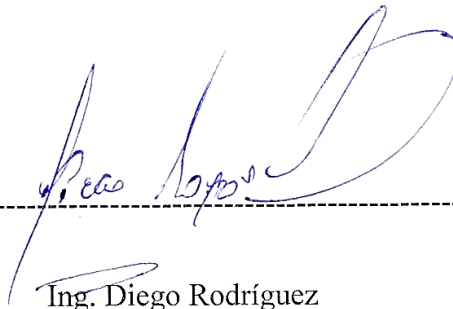
C.I 1003337951

## **INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado, presentado por la egresada MARÍA JOSÉ VÁSQUEZ ANANGONÓ, para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL., cuyo tema es: CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUEGOS DE SÁBANAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, 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.

Ibarra, 25 de Octubre del 2018

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Diego Rodríguez', is written over a horizontal dashed line. The signature is stylized and cursive.

Ing. Diego Rodríguez

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO**

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

Yo, María José Vásquez Anangonó , con cédula de ciudadanía N° 100333795-1, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUEGOS DE SÁBANAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL 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.



María José Vásquez Anangonó

C.I 100333795-1



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

### 1. Identificación de la obra

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

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

<b>DATOS DE CONTACTO</b>	
<b>CEDULA DE IDENTIDAD</b>	100333795-1
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	Vásquez Anangonó María José
<b>DIRECCIÓN</b>	Ibarra, Barrio Azaya Babahoyo 8-48 y Riobamba
<b>EMAIL</b>	<a href="mailto:majito47@live.com">majito47@live.com</a>
<b>TELÉFONO FIJO</b>	062558-488
<b>TELÉFONO MOVIL</b>	0981915410
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TEMA</b>	<b>"CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUEGOS DE SÁBANAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA".</b>
<b>AUTOR</b>	Vásquez Anangonó María José
<b>FECHA</b>	25 de Octubre del 2018
<b>PROGRAMA</b>	Pregrado
<b>TITULO POR EL QUE OPTA</b>	Ingeniera Comercial
<b>DIRECTOR</b>	Ing. Diego Rodríguez

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

Yo, María José Vásquez Anangonó, con cédula de identidad Nro. 100333795-1, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en forma 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 titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá de defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 25 días del mes de Octubre del año 2018

La Autora:



María José Vásquez Anangonó

C.I 100333795-1



## DEDICATORIA

*El presente trabajo va dedicado principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme fuerza y vida para nunca rendirme y continuar y así poder culminar con mi carrera universitaria permitiéndome cumplir una meta más en el transcurso de mi vida.*

*A mis padres, Luis y Margarita por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo soy, son los mejores padres.*

*A mis queridos hermanos Fernando, Marco, Santiago y a mis hermanas Diana y Tatiana que durante todo este trayecto me brindaron su apoyo y atención estando siempre presentes.*

*Al amor de mi vida mi querida hija Dalin que ha sido mi fuente de inspiración durante todo el tiempo y el mejor regalo que Dios me ha dado.*

*María José Vásquez*

## AGRADECIMIENTOS

*Agradezco a Dios por bendecir mi vida con mi familia y mi hija, por permitirme cumplir mi objetivo y por guiarme en cada paso que doy.*

*A todos los docentes de la Universidad Técnica del Norte, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de mi profesión, de manera especial, al Ing. Luis Rodríguez Director del proyecto, al Ingeniero Luis Calderón y al Ing. Cesar Pinto quienes me han guiado con su paciencia, y su rectitud como docente hasta la finalización y presentación del mismo.*

*María José Vásquez*

## **PRESENTACIÓN**

Para la realización del emprendimiento de creación de una empresa dedicada a la confección y comercialización de sabanas en la ciudad de Ibarra, se realizará un estudio detallado de todos los componentes que se encuentran integrados.

Empezando por el análisis de los antecedentes que me dará una visión de cómo las empresas han cambiado con el transcurso del tiempo y así poder determinar un diagnóstico situacional que permitirá conocer la situación actual de las empresas de confección y comercialización de juegos de sabanas en la ciudad de Ibarra.

El estudio de mercado nos arrojará datos importantes basándose en los principales elementos del mercado como, la oferta, la demanda. En el estudio técnico se realizará el análisis de los recursos a utilizar para la implantación del emprendimiento localización, infraestructura y otros.

El estudio económico permitirá saber si es conveniente o no implantar el emprendimiento basado en datos monetarios y financieros analizando las fuentes de financiamiento, en el estudio técnico se determinará la localización, tamaño y la distribución de la planta para definir las necesidades del personal y su funcionamiento.

En el sexto capítulo se verá reflejada la organización administrativa y funcional de la microempresa, así como los objetivos de la misma y por último un análisis detenido sobre los principales impactos y sus efectos en la creación de la microempresa.

## INDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
ABSTRACT.....	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	vi
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTOS.....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE DE CUADROS.....	xviii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xxi
CAPITULO I.....	22
1 DIAGNOSTICO SITUACIONAL.....	22
1.1 Antecedentes.....	22
1.2 Objetivos del diagnóstico.....	23
1.2.1 Objetivo General.....	23
1.2.2 Objetivos específicos.....	23
1.3 Variables Diagnosticas.....	23
1.3.1 Variables.....	24
1.3.2 Indicadores.....	24
1.4 Matriz de relación diagnostica.....	25
1.5 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNOSTICAS.....	26
1.5.1 Aspectos Sociales.....	26
1.5.2 Datos Económicos.....	27
1.5.3 Aspectos Políticos.....	29
1.5.4 Talento Humano.....	30
1.6 Matriz AOOR.....	32
1.6.1 Construcción de la Matriz AOOR.....	32
1.7 Identificación de la Oportunidad de Inversión.....	32
CAPITULO II.....	34
2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	34
2.1 MARCO TEÓRICO.....	36
2.1.1 La empresa.....	36
2.1.2 Importancia.....	36
2.1.3 Clasificación de las empresas.....	36
Por su naturaleza.....	37

Según al sector al que pertenecen .....	37
Por la integración del capital.....	37
2.1.4 Microempresa.....	37
2.1.5 Emprendimiento.....	38
2.1.6 Perfil del microempresario.....	38
2.1.7 Industria textil .....	39
2.1.8 Característica de la Pequeña Industria Textil.....	39
2.1.9 Tela .....	39
2.1.10 Sabanas .....	40
2.2 Máquina de coser .....	40
2.2.1 Maquinaria y Tecnología .....	40
2.2.2 Proceso de Producción .....	41
2.2.3 Producción .....	41
2.2.4 La manufacturera como parte de la producción. ....	41
2.2.5 Bordados a mano.....	42
2.2.6 Talento Humano.....	42
2.2.8 Comercialización .....	43
2.2.9 Promoción y publicidad .....	43
2.2.10 Viabilidad.....	44
CAPITULO III.....	45
3 ESTUDIO DE MERCADO .....	45
3.1 Presentación .....	45
3.2 Objetivos .....	45
3.2.1 Objetivo General .....	45
3.2.2 Objetivos Específicos.....	46
3.3 Variables de Estudio .....	46
3.4 Matriz del Estudio de mercado .....	48
3.5 Identificación del producto .....	49
3.5.1 Diseño del producto .....	49
3.6 Población y cálculo de la muestra.....	52
3.6.1 Identificación de la población .....	52
3.6.2 Fórmula .....	52
3.6.3 Cálculo de la muestra.....	53
Datos: .....	53
3.7 Resultados obtenidos de las encuestas realizadas .....	54
3.7.1 Encuesta a las Familias de la ciudad de Ibarra.....	54

3.8	Identificación de la Demanda .....	66
3.8.1	Comportamiento de la Demanda.....	66
3.9	Determinación del Precio.....	67
3.9.1	Fabricas sugeridas por las familias encuestadas .....	67
3.10	Formula de Precio de venta.....	68
3.11	Identificación de la Oferta.....	69
3.11.1	Fábricas de Confección y Comercialización.....	69
3.12	Estrategias de Comercialización .....	70
3.12.1	Producto .....	70
3.12.2	Precio .....	70
3.12.3	Plaza.....	71
3.12.4	Publicidad .....	71
3.13	Conclusiones del Estudio de Mercado .....	73
CAPITULO IV.....		74
4	ESTUDIO TECNICO .....	74
4.1	Presentación .....	74
4.2	Objetivo.....	74
4.3	Localización.....	74
4.4	Macro Localización .....	75
4.5	Factores determinantes para la ubicación de la empresa .....	77
4.6	Micro localización .....	78
4.7	Análisis de Factores .....	78
4.7.1	Disponibilidad de Materia Prima .....	78
4.7.2	Disponibilidad de Mano de Obra .....	78
4.7.3	Servicios Básicos .....	79
4.7.4	Movimiento Peatonal .....	79
4.7.5	Factores Comerciales .....	79
4.8	El tamaño del proyecto .....	80
4.8.1	Inversión o Financiamiento.....	80
4.8.2	Tecnología.....	81
4.9	Distribución del local.....	82
4.10	Diseño del Local .....	82
4.11	Simbología de flujograma de producción .....	83
4.12	Flujograma de producción de sábanas y tiempo de duración de procesos.....	84
4.13	Proceso de Producción .....	85
4.14	Flujograma de procesos de Confección de Juegos de Sábanas .....	85

4.14.1	Descripción del Proceso.....	86
4.15	Capacidad de Producción.....	87
4.16	Inversión Fija .....	87
4.16.1	Requerimiento de Maquinaria y equipos .....	88
4.16.2	Requerimiento de Muebles y enseres.....	88
4.16.3	Requerimiento de Equipo de Computo .....	88
4.16.4	Requerimiento de Equipo de Oficina.....	89
4.17	Inversión a Diferir.....	89
4.18	Capital de Trabajo.....	89
4.18.1	Requerimiento de Materia prima directa.....	90
4.18.2	Requerimiento de Talento Humano .....	90
4.18.3	Costos Indirectos de Fabricación .....	91
4.18.4	Gastos Administrativos .....	91
4.19	Resumen Capital de Trabajo .....	91
CAPITULO V.....		93
5	ESTUDIO ECONÓMICO .....	93
5.1	Presupuesto de Inversión .....	93
5.2	Ingresos .....	94
5.3	Egresos.....	96
5.4	Costos Materia Prima Directa.....	98
5.5	Mano de Obra Directa.....	100
5.6	Costos Indirectos de Fabricación.....	100
5.7	Gastos Administrativos.....	100
5.8	Financiamiento.....	101
5.8.1	Tabla de Amortización.....	102
5.9	Depreciación .....	103
5.10	Estados Financieros .....	104
5.10.1	Balance de Situación Inicial.....	104
5.10.2	Estado de Resultados .....	105
5.10.3	Presupuesto de Caja .....	107
5.11	Punto de Equilibrio en Productos.....	108
Elaborado por: La Autora .....		108
CAPITULO VI.....		109
6	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	109
6.1	Nombre o razón social de la Micro-empresa .....	109

6.2	Diseño del Logo.....	109
6.3	Tipo de empresa.....	110
6.4	Misión.....	110
6.5	Visión.....	110
6.6	Objetivos.....	111
6.7	Principios.....	111
6.8	Organización de la Micro-empresa.....	112
6.8.1	Organigrama Estructural.....	112
6.9	Niveles jerárquicos de la microempresa.....	112
6.9.1	Nivel Ejecutivo.....	112
6.9.2	Nivel Apoyo.....	113
6.9.3	Nivel Operativo.....	113
6.10	Manual de Funciones.....	113
6.10.1	Puestos.....	113
6.10.2	Funciones Gerente Propietario.....	114
6.10.3	Funciones Contador.....	115
6.10.4	Funciones de Operaria.....	116
6.11	Base Legal.....	117
6.11.1	Compañía de responsabilidad limitada.....	117
6.11.2	Creación de la empresa Unipersonal.....	117
6.11.3	Aspectos Fiscales.....	118
CAPITULO VII.....		120
7	PRINCIPALES IMPACTOS.....	120
7.1	IMPACTOS.....	120
7.1	Evaluación de Impactos.....	120
7.2	Impacto social.....	121
7.2.1	Satisfacción de necesidades mediante estrategias.....	121
7.2.2	Generar Fuentes de trabajo.....	121
7.2.3	Brindar Estabilidad Laboral.....	122
7.3	Impacto económico.....	123
7.3.1	Rentabilidad.....	123
7.3.2	Innovación Empresarial.....	124
7.3.3	Mejorar los ingresos.....	124
7.4	Impacto Cultural.....	125
7.4.1	Generación de Ideas.....	125
7.4.2	Aplicación de Conocimientos Adquiridos.....	125



7.4.3	Realización de la investigación.....	126
7.4.4	Impacto General.....	127
CONCLUSIONES .....		128
RECOMENDACIONES.....		130
BIBLIOGRAFÍA .....		131
LINKOGRAFIA .....		132
ANEXOS .....		134

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1: Población por sexo niveles de instrucción primaria y secundaria del cantón Ibarra .....	26
Cuadro N° 2: Categorías de Ocupación cantón Ibarra .....	26
Cuadro N° 3: Actividades económicas según la PEA cantón Ibarra .....	27
Cuadro N° 4: Actividades económicas .....	28
Cuadro N° 5: Población del cantón Ibarra según sexo .....	28
Cuadro N° 6: PEA según sector cantón Ibarra .....	29
Cuadro N° 7: Diseños de telas para juegos de sábanas .....	50
Cuadro N° 8 Adquisición de juegos de sábanas .....	54
Cuadro N° 9: Cantidad que adquiere .....	55
Cuadro N° 10: Frecuencia de compra .....	56
Cuadro N° 11: Medidas de los juegos de sábanas .....	57
Cuadro N° 12: Características de preferencia.....	58
Cuadro N° 13: Lugares de compra .....	59
Cuadro N° 14: Tipo de tela.....	60
Cuadro N° 15: Disposición de pago .....	61
Cuadro N° 16: Forma de pago.....	62
Cuadro N° 17: Redes Sociales.....	63
Gráfico N° 10: Redes Sociales .....	63
Cuadro N° 18: Competencia.....	64
Cuadro N° 19 Aceptación de la creación de microempresa .....	65
Cuadro N° 20: Identificación de la Demanda actual .....	66
Cuadro N° 21: Frecuencia de compra .....	67
Cuadro N° 22: Precios Establecidos por Confecciones Margarita .....	68
Cuadro N° 23: Precios manejados por la fábrica El Cisne .....	68
Cuadro N° 24: Análisis de la oferta.....	69
Cuadro N° 25: Método Cualitativo por puntos.....	77
Cuadro N° 26: Distribución de Áreas.....	82
Cuadro N° 27: Capacidad de Producción .....	87
Cuadro N° 28 Maquinaria y Equipos .....	88
Cuadro N° 29: Muebles y Enseres.....	88

Cuadro № 30: Equipo de Computación .....	89
Cuadro № 31: Equipo de Oficina .....	89
Cuadro № 32 Gastos de Constitución .....	89
Cuadro № 33 Materia Prima Directa .....	90
Cuadro № 34 Talento Humano .....	90
Cuadro № 35 Costos Indirectos de Fabricación .....	91
Cuadro № 36 Gastos Administrativos .....	91
Cuadro № 37 Resumen Capital de Trabajo .....	92
Cuadro № 38 Inversión Inicial.....	93
Cuadro № 39 Ingresos sábanas de 1 ½ plazas .....	94
Cuadro № 40 Ingresos sábanas de 2 plazas .....	95
Cuadro № 41 Ingresos sábanas de 2 ½ plazas .....	95
Cuadro № 42 Ingresos sábanas de 3 plazas .....	96
Cuadro № 43 Egresos sábanas de 1 ½ plazas .....	96
Cuadro № 44 Egresos juegos de sábanas de 2 plazas.....	97
Cuadro № 45: Egresos juegos de sábanas de 2 ½ plazas.....	97
Cuadro № 46 Egresos juegos de sábanas de 3 Plazas.....	98
Cuadro № 47 Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 1 ½ Plazas .....	98
Cuadro № 48 Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 2 Plazas .....	99
Cuadro № 49 Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 2 ½ Plazas .....	99
Cuadro № 50 Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 3 Plazas .....	99
Cuadro № 51 Costo Materia Prima Directa .....	100
Cuadro № 52 Costos Indirectos de Fabricación .....	100
Cuadro № 53 Gastos Administrativos .....	101
Cuadro № 54 Estructura del Financiamiento.....	101
Cuadro № 55 Tabla de Amortización .....	102
Cuadro № 56 Depreciación.....	103
Cuadro № 57: Estado de Resultados.....	105
Cuadro № 58 Presupuesto de Caja .....	107
Cuadro № 59: Cálculo del Punto de Equilibrio .....	108
Cuadro № 60 Matriz de Impactos.....	120
Cuadro № 61 Impacto Social.....	121
Cuadro № 62 Impacto Económico.....	123
Cuadro № 63 Impacto Cultural.....	125

Cuadro № 64 Impacto General ..... 127

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N.1 Matriz de relación diagnostica .....	25
Tabla N.2: Matriz AOOD .....	32
Tabla N.3: Matriz del Estudio de Mercado .....	48
Tabla N.4: Macrolocalización .....	75
Tabla N.5: Micro localización .....	78
Tabla N.6 Maquinaria necesaria para la confección .....	81
Tabla N.7: Simbología flujograma de producción .....	83
Tabla N.8: Tiempo de duración de procesos .....	84

## CAPITULO I

### 1 DIAGNOSTICO SITUACIONAL

#### 1.1 Antecedentes

La Provincia de Imbabura está situada en el Norte del país en la región Sierra, es conocida como la provincia de los lagos, limita al Norte con Carchi, al Sur con Pichincha por el Occidente con Esmeraldas y al Este con Sucumbíos, está constituida por seis cantones con sus respectivas parroquias urbanas y rurales, es uno de los centros económicos, financieros, comerciales y administrativos más importantes del Norte del Ecuador.

La ciudad de Ibarra es la cabecera cantonal y la capital de la provincia de Imbabura, es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona. Es el principal núcleo vial del norte del Ecuador, pues sus conexiones giran y desvían hacia los cuatro principales ejes, comunicando por el sur hacia Quito, por el oeste hacia la costa pacífica ecuatoriana, por el norte hacia la frontera con Colombia y por el Este hacia la Región Oriental- Amazonia.

La ciudad de Ibarra es uno de los cantones de la provincia con más habitantes y por ende es una ciudad comercial que genera altos ingresos, actualmente es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona es el principal núcleo vial del norte del Ecuador, es muy visitada por turistas nacionales y extranjeros por sus paisajes culturales e históricos. Durante mucho tiempo la ciudad se ha mantenido próspera gracias al Sector Terciario que supone el 58% de los empleos en la ciudad según los datos registrados del Instituto Nacional de estadísticas y censos de las actividades económicas del cantón Ibarra , la agroindustria y el procesamiento de alimentos, el sector artesano y el sector Secundario es ampliamente dedicado como otras ciudades imbabureñas a la moda, así mismo otro factor importante es la transformación de la cal, gastronomía, y el turismo.

Actualmente el GAD-I ha estado fortaleciendo la creación de emprendimientos y unidades económicas en el cantón. Una iniciativa del municipio de Ibarra ha sido la creación del centro de desarrollo económico, que se encarga de brindar capacitación y asistencia técnica para la innovación social y productiva a los proyectos.

El trabajo se desarrolla en programas y proyectos que ayudan a la generación, desarrollo y apoyo a emprendimientos solidarios exitosos en distintas ramas de producción, está enfocado hacia los actores de la economía popular y solidaria, formando líderes sociales con capacidades para inculcar relaciones dinámicas, creativas y solidarias en sus organizaciones, para garantizar su sostenibilidad en el tiempo.

## **1.2 Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1 Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional, para identificar la posible creación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- Identificar aspectos sociales en la ciudad de Ibarra
- Investigar datos Económicos actuales de la ciudad.
- Establecer aspectos políticos que rigen en la ciudad de Ibarra
- Realizar un análisis del talento humano que trabaja en las empresas de confección de juegos de sábanas.

## **1.3 Variables Diagnosticas**

Mediante el análisis realizado se llegó a determinar las siguientes variables que se detallan a continuación con sus respectivos indicadores para mayor entendimiento.

### **1.3.1 Variables**

- Aspectos Sociales
- Datos Económicos
- Aspectos Políticos
- Talento humano

### **1.3.2 Indicadores**

#### **Aspectos Sociales**

Educación

Empleo

#### **Datos económicos**

Actividades Económicas

Población Económicamente Activa

#### **Aspectos Políticos**

Estructura política

Geografía

#### **Talento humano**

Educación Artesanal

Tipos de contratos



## 1.4 Matriz de relación diagnóstica

**Tabla N.1** Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar aspectos sociales en la ciudad de Ibarra</li> </ul>	Aspectos Sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Educación</li> <li>Empleo</li> </ul>	Investigación Bibliográfica y Documental	Secundaria Secundaria
<ul style="list-style-type: none"> <li>Investigar datos Económicos de la ciudad.</li> </ul>	Datos Económicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades Económicas</li> <li>Población Económicamente Activa</li> </ul>	Referencias Estadísticas INEC	Secundaria Secundaria
<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecer aspectos políticos que rigen en la ciudad de Ibarra</li> </ul>	Aspectos Políticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estructura política</li> <li>Geografía</li> </ul>	Investigación Bibliográfica y Documental	Secundaria Secundaria
<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar un análisis del talento humano que trabaja en las empresas de confección de juegos de sábanas.</li> </ul>	Talento humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>Educación Artesanal</li> <li>Tipos de Contratos</li> </ul>	Investigación Bibliográfica y Documental	Secundaria Secundaria

Elaborado por: La Autora

## 1.5 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNOSTICAS

### 1.5.1 Aspectos Sociales

#### 1.5.1.1 Educación

**Cuadro Nº1:** Población por sexo niveles de instrucción primaria y secundaria del cantón Ibarra

<b>INSTRUCCIÓN</b>	<b>SEXO</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>POBLACION 12 AÑOS EN ADELANTE</b>
PRIMARIA	Hombres	32.958	71,31	41.587
	Mujeres	31.479	75,69	46.316
SECUNDARIA	Hombres	10.524	30,97	34.306
	Mujeres	10.921	28,17	38.768

**Fuente:** SIISE

**Elaborado por:** La Autora

A nivel cantonal los mejores equipamientos se encuentran concentrados en la ciudad de Ibarra, solo la educación inicial de 1ro a 7mo demuestra una dispersión y alto número de niños que se encuentran en la instrucción formal por lo tanto ratifica el hecho de que al ser un equipamiento de proximidad a la población tenga una mayor apropiación y por lo tanto ayuda a consolidar este nivel formativo, cosa que no ocurre con los demás niveles de la educación. (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra, 2012)

#### 1.5.1.2 Empleo

**Cuadro Nº 2:** Categorías de Ocupación cantón Ibarra

<b>CATEGORIA</b>	<b>CASOS</b>	<b>% CASOS</b>
Empleado, obrero del estado gobierno, municipio, consejo, juntas provinciales	9934	16%
Empleado u obrero privado	21441	35%
Jornalero	4593	7%
Patrono	3430	6%
Socio	1101	2%
Cuenta propia	15406	25%
Trabajador remunerado	1143	2%

Empleado domestico	2317	4%
Se ignora	2357	4%
<b>TOTAL</b>	<b>61.722</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra, 2012)  
**Elaborado:** La Autora

Según el análisis realizado de la PEA se establece que la población del cantón Ibarra se especializa en actividades del sector terciario y del sector servicios. El grupo de ocupación indica el porcentaje de la población que se dedica a esa actividad o sector productivo, sin tomar en cuenta el nivel de formación para el que fue preparado.

Por categoría de ocupación la categoría empleada u obrero privado representa el mayor porcentaje, seguido de la categoría de cuenta propia y también la categoría de empleados del estado.

## 1.5.2 Datos Económicos

### 1.5.2.1 Actividades Económicas

**Cuadro № 3:** Actividades económicas según la PEA cantón Ibarra

<b>SECTOR</b>	<b>PEA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Sector Agropecuario	9.367	12%
Sector Industrial	15.630	19%
Sector Servicios	46.855	58%
otros	8.817	11%
<b>TOTAL PEA</b>	<b>80.669</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2010)  
**Elaborado por:** La Autora

El sector servicios cuenta con 46.855 habitantes que se dedican a esta actividad siendo 58% de la PEA y la actividad de más alto crecimiento económico del cantón.

**Cuadro N° 4:** Actividades económicas

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>PEA</b>	<b>%</b>
Industrias Manufactureras	9929	12,31
Construcción	4920	6,1
Explotación de minas y canteras	192	0,24
Suministro de electricidad, gas, vapor.	319	0,4
Distribución de agua, alcantarillado y Gestión de desechos.	270	0,33

**Fuente:** (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra, 2012)  
**Elaborado:** La Autora

Cabe destacar que las actividades del sector textil de la ciudad Ibarra son bordados, las fábricas de medias, producción y venta de prendas de vestir y producción y venta de sombreros.

#### 1.5.2.2 Población

**Cuadro N° 5:** Población del cantón Ibarra según sexo

<b>Cantón Ibarra</b>	<b>Población</b>	<b>Porcentaje</b>
Hombres	87.786	48%
Mujeres	93.389	52%
<b>Total</b>	<b>181.175</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (Censos, 2010)

**Elaborado por:** La Autora

La población del Cantón Ibarra cuenta con 181.175 habitantes distribuidos en 87.786 hombres y 93.389 mujeres, que corresponden al 48% y 52% respectivamente según el último censo realizado en el año 2010.

### 1.5.2.3 Población Económicamente Activa

**Cuadro Nº 6:** PEA según sector cantón Ibarra

<b>SECTOR</b>	<b>PEA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Rural	16.685	20,7%
Urbano	63.984	79,3%
<b>TOTAL</b>	<b>80.669</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2010)

**Elaborado por:** La Autora

La PEA del cantón Ibarra se encuentra dividida en sectores dando como resultado, que el sector rural cuenta con un 20,7%, mientras que el sector urbano alcanza el porcentaje más alto de la población con el 79,3%.

Después del análisis realizado cabe destacar las características de desarrollo económico que tiene el cantón Ibarra, ante la creación y desarrollo de microempresas en el sector y como las entidades se han encargado de fortalecer las mismas.

### 1.5.3 Aspectos Políticos

#### 1.5.3.1 Estructura Política

La ciudad de Ibarra se rige por la municipalidad según lo estipulado en la constitución de la República del Ecuador, su principal ente rector es el Gobierno Descentralizado de San Miguel de Ibarra, es un gobierno seccional que administra el cantón de forma autónoma al gobierno central, con autonomía política, administrativa y financiera. Esta se encuentra organizada por la separación de poderes de carácter ejecutivo representado por el alcalde, y otro de manera legislativa conformado por los miembros del consejo cantonal. (Gobierno Provincial Descentralizado San Miguel de Ibarra, 2012)

El objetivo principal del GAD-I es fortalecer el desarrollo de emprendimientos en las distintas ramas de producción, trabajando con escuelas permanentes de innovación productiva, asesorando a las asociaciones, empresas familiares y unidades económicas del cantón.

### **1.5.3.2 Geografía**

El cantón Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas. Los límites del Cantón son al Norte con la provincia de Carchi, al noroeste con la provincia de esmeraldas y al oeste con los cantones Urcuqui, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de pichincha.

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y la Dolorosa de Priorato; y las siete parroquias rurales: Ambuqui, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas y San Antonio. (Gobierno Provincial Descentralizado San Miguel de Ibarra, 2012).

### **1.5.4 Talento Humano**

#### **1.5.4.1 Educación Artesanal**

Los sectores más representativos del área textil y confección son: el artesanal, con 127 artesanos que representan el 66% del sector textil en Ibarra. Y la pequeña industria (33% del sector textil), que son 64 artesanos. La grande y mediana industria textil son minoritarias, se localiza principalmente el 30% de la mediana industria y por lo general en las empresas predominan la siguiente condición jurídica: la Compañía Limitada (27%), seguida de la Sociedad Anónima (21%). Por lo general el 98% de las empresas textiles son privadas. Y su tendencia es a constituirse como microempresa. No tienden a organizarse jurídicamente porque tienen que pagar más impuestos.

Generalmente las empresas del sector textil y confección poseen como mano de obra manual entre 1 y 10 trabajadores (80%) de las empresas, y el 11% poseen entre 1 y 20 trabajadores. (Gobierno Provincial Descentralizado San Miguel de Ibarra, 2012)

Mediante la creación de los programas se busca lograr consolidar a los emprendedores como líderes, fortaleciendo las prácticas de empresa solidaria para el desarrollo de nuevos productos.

#### **1.5.4.2 Tipos de Contratos**

En Ecuador el contrato de trabajo puede ser expreso o tácito. Se dice expreso cuando hay un acuerdo escrito o de palabra. En cambio, se dice que un contrato es tácito cuando no existe algún acuerdo que lo sustente.

El contrato de trabajo se lleva a cabo cuando existe un acuerdo entre trabajador y empresario por el que se presten unos servicios bajo la dirección y organización de éste a cambio de una retribución económica. (Cámara de Industrias de Guayaquil)

## 1.6 Matriz AOOD

### 1.6.1 Construcción de la Matriz AOOD

**Tabla N.2:** Matriz AOOD

<p style="text-align: center;"><b>ALIADOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fábricas y distribuidores de telas que ofrecen el producto de calidad y a bajos costos.</li><li>• Centros de capacitación de personal en confección.</li><li>• Organizadores de eventos</li><li>• Instituciones de servicios</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mercado local y zonal</li><li>• Tecnologías más avanzadas en maquinarias, telas, diseños.</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPONENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas ya posesionadas en el mercado</li><li>• Comerciantes que ofrecen el mismo producto.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>RIESGOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• No poder cumplir con los requerimientos del cliente</li></ul>

## 1.7 Identificación de la Oportunidad de Inversión

Realizado el diagnóstico situacional se puede determinar que la ciudad de Ibarra es uno de los cantones más productivos de la provincia, por los diferentes tipos de actividades económicas que se desarrollan, cabe recalcar que la producción en el sector textil de Ibarra no es tan alta como el cantón de Atuntaqui que es el centro industrial de la moda y manufactura.

Por esta razón surge la necesidad de crear una microempresa dedicada a la confección y comercialización de juegos de sábanas en la ciudad, ofreciendo un producto innovador



que llame la atención directa del cliente y este acorde a las necesidades del mismo, destacando los detalles como diseños, acabados, materiales y lo más importante la calidad garantizada del producto.

Actualmente las entidades se han encargado de fomentar el desarrollo de emprendimientos y programas mediante la creación de escuelas permanentes para capacitar y brindar asistencia a los emprendedores.

Para dar a conocer nuestros productos se mantendrá la constante participación en eventos, ferias en los que se demuestre, la calidad del producto a nivel local y zonal siempre con la visión de expandirnos en el mercado.

Una de las metas a futuro es asociarnos con empresas innovadoras enfocadas al mismo fin, para aumentar de manera significativa nuestra producción y por ende nuestros ingresos, persiguiendo el mismo objetivo de sostenernos a través del tiempo.

## CAPITULO II

### 2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Como antecedentes de la investigación a continuación se detallan temas de estudio similares que sirven como base para el emprendimiento a realizar.

Se cita como ejemplo el Estudio de factibilidad de la Autora C. Huera J. Ximena elaborado en el año 2013 con el tema "Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa productora de sábanas en la ciudad de Tulcán". La metodología usada por el autor es la recolección de datos sobre historias y experiencias de aquellas personas que tuvieron la idea de crear este tipo de empresas, mediante testimonios personales, entrevistas a las empresas que ya se encuentran posesionadas en el mercado para de esta manera analizar las oportunidades y amenazas que ofrece el sector de la ciudad de Tulcán. Para el estudio se tomó en cuenta una muestra de 387 hogares, en la que los resultados fueron positivos, se determinó la aceptación por parte de los futuros clientes de la empresa de sabanas, así como se obtuvo información necesaria de la competencia de los gustos y preferencias.

**Resultado:** En el proyecto se puede evidenciar la claridad de la metodología de investigación aplicada mediante el método inductivo y deductivo, así como los instrumentos usados de manera correcta, que arrojaron datos importantes para la investigación, en cada uno de los estudios realizados.

**Conclusión:** Se puede notar que la ciudad de Tulcán tiene gran variedad de empresas dedicadas a la confección de sabanas, mas tomando en cuenta que es un punto fronterizo altamente comercial, y que la demanda de los clientes aumenta no solo con habitantes

propios de ahí, sino de Colombia, y personas de otros lugares lo que demuestra que es una oportunidad la creación de la misma.

Se toma segundo ejemplo el Estudio de Factibilidad de la Autora Dávila Johanna elaborado en el año 2014 con el tema” Estudio de Factibilidad para la creación de una pequeña empresa textil dedicada a la confección y comercialización de juegos de sábanas en el cantón de Antonio Ante provincia de Imbabura”.

La metodología aplicada por la autora es la investigación mediante la aplicación de encuestas a los posibles clientes y entrevistas a las empresas que confeccionan y comercializan juegos de sabanas en el cantón Antonio Ante, siendo este un dato altamente importante porque el cantón es la capital industrial y textil del país y por ende uno de los principales productores textiles.

Mediante la información obtenida se aplicó la encuesta a la muestra que fue de 371 familias y la entrevista a tres de las fábricas más importantes del cantón

### **Resultado:**

Se puede evidenciar que la autora de este proyecto destaca que la ciudad donde se implantara el proyecto es la capital textil e industrial del Ecuador, el catón Antonio Ante por lo que tienen un alto índice de empresas textiles como de aceptación ante la creación de la misma.

### **Conclusión:**

La investigación que realiza la autora destaca datos importantes de las empresas de confección y comercialización de juegos de sabanas lo que le sirve como base para la implantación de su empresa y con este análisis tiene presentes su posible competencia y fija estrategias para aumentar sus ventas.

## **2.1 MARCO TEÓRICO**

### **2.1.1 La empresa**

Al analizar los resultados de los estudios previos encontramos que “una empresa como un conjunto de factores humanos, materiales, financieros y técnicos organizados e impulsados por la dirección, que trata de conseguir objetivos de acuerdo con el fin establecido previamente” . (Aragón, 2016, pág. 39)

La empresa es un ente productivo que tiene como principal objetivo satisfacer necesidades de la gente y obtener ganancias, como factor que permite seguir operando con un crecimiento sostenido.

### **2.1.2 Importancia**

La existencia de una empresa es de vital importancia para quienes la van a conformar, ya que constará de una sociedad emprendedora cuyo objetivo primordial es proveer un bien o servicio a la colectividad, para obtener rentabilidad satisfaciendo la demanda y aportando al desarrollo socioeconómico de un país.

### **2.1.3 Clasificación de las empresas**

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se consideran más útiles los siguientes:

### **Por su naturaleza**

**Empresas Industriales:** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos para colocarlos en el mercado y así poder venderlos.

**Empresas Comerciales:** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores hasta hacer llegar el producto al consumidor final.

**Empresas de Servicios:** Son aquellas que se dedican a la venta y prestación de servicios a la colectividad ofreciendo servicios de buena calidad y tratando de satisfacer los gustos y preferencias de los consumidores en general.

### **Según al sector al que pertenecen**

**Empresas Públicas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público es decir al (Estado) y estas son manejadas y controladas únicamente por este organismo público.

**Empresas Privadas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).

**Empresas Mixtas:** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

### **Por la integración del capital**

**Unipersonales.** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.

**Pluripersonales.** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas natural

#### **2.1.4 Microempresa**

Se conoce como microempresa a aquella empresa de tamaño pequeño, que casi siempre es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, que incluso serán los encargados de administrar y gestionar a la misma. Se las califica como micro porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado (DefiniciónABC, 2017)

Las microempresas resultan ser de gran ayuda para aquellos sectores más vulnerables de un país, ya que requieren poca inversión y no es necesaria la preparación profesional, teniendo en cuenta la actividad que se vaya a realizar.

### **2.1.5 Emprendimiento**

Al analizar los resultados de los estudios previos encontramos que: “pensar, razonar y actuar, encaminada a encontrar oportunidades, con enfoque holístico y balanceada por el liderazgo”. (Gutiérrez, 2013, pág. 27)

El emprendimiento es una forma de utilizar nuestras habilidades para resolver problemas sociales o la creación de nuevos proyectos.

### **2.1.6 Perfil del microempresario**

Los microempresarios nacen desde el punto de vista de que uno llega obtener su objetivo propuesto y a desarrollar sus actividades planeadas, a medida que también la tecnología en las grandes empresas son avanzadas puesto que ya no se generan fuentes de trabajo, con esta finalidad también los microempresarios generan fuente de trabajo a

las personas, que tienen desarrollada sus habilidades, conocimientos para elevar la productividad del trabajo.

### **2.1.7 Industria textil**

La industria textil es aquella área de la economía abocada a la producción de telas, fibras, hilos y así mismo incluye a los productos derivados de estos. (DefinicionABC, 2017)

La industria textil se encarga de la transformación de materias primas en productos terminados.

### **2.1.8 Característica de la Pequeña Industria Textil**

Se la considera como una organización económica donde se combinan los factores productivos (naturaleza, trabajo y capital) para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

### **2.1.9 Tela**

Es una lámina flexible compuesta por muchos hilos que se entrecruzan de manera regular y alternativa en toda la longitud. Las telas pueden ser las obras tejidas en el telar o aquellas semejantes que se encuentran formadas por series alineadas de puntos o lazadas hechas con un mismo hilo. (Press, 2017)

### **2.1.10 Sabanas**

Una sábana es un lienzo grande de algodón, lino o algún material sintético con el que se viste la cama. (Wikipedia, 2018)

Las sábanas son trozos de telas utilizados actualmente para cubrir las camas, y están compuestos por cuatro elementos, y son elaboradas con diferentes tipos de materiales.

## **2.2 Máquina de coser**

La máquina de coser es un dispositivo capaz de funcionar mecánicamente o electromecánicamente, el cual sirve fundamentalmente para producir uniones entre los tejidos, con el empleo del hilo. (Maquinas de coser, 2018, págs. <http://www.maquinariapro.com/maquinarias/maquina-de-coser.html>)

Es un medio mecánico que se utiliza para confeccionar diferentes tipos de telas u otros materiales.

### **2.2.1 Maquinaria y Tecnología**

En este punto es de gran importancia contar con los activos físicos necesarios y útiles para la producción o proceso de elaboración del producto o servicio, contar con la maquinaria y equipamiento necesarios para el proceso de confección de los productos.



### **2.2.2 Proceso de Producción**

Un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda. (Business, 2017)

### **2.2.3 Producción**

Al analizar los resultados de los estudios previos encontramos que: “Es la transformación de insumos, de recursos humanos y físicos en productos deseados por los consumidores, estos productos pueden ser bienes y/o servicios”. (Anzola, 2010, pág. 192)

En la producción de un producto influyen componentes necesarios para su elaboración los mismos que son agregados durante el proceso de creación de mismo.

### **2.2.4 La manufacturera como parte de la producción.**

Al analizar los resultados de los estudios previos encontramos que “Es el conjunto de operaciones necesarias para modificar las características de las materias primas, estas características pueden ser de naturaleza muy variada como la forma, la densidad, la resistencia, el tamaño o la estética”. (Anzola, 2010, p. 193)

Se entiende como un proceso de ensamblar varias piezas, para formar un producto terminado, sin que cambien las propiedades físicas de cada pieza.

### **2.2.5 Bordados a mano**

Los bordados a mano son un detalle que resalta la calidad de los juegos de sábanas, es un valor agregado que se aumenta en la tela y le da un diseño satisfactorio, se realiza a mano con cintas.

### **2.2.6 Talento Humano**

Es el capital humano o las personas que se requerirán para cumplir las diferentes funciones en la organización, deben estar capacitadas según la función asignada y cumplir ciertos requisitos para ocupar el puesto.

### **2.2.7 Control de calidad**

El seguimiento detallado de los procesos dentro de una empresa para mejorar la calidad del producto y/o servicio. El control de calidad consiste en la implantación de programas, mecanismos, herramientas y/o técnicas en una empresa para la mejora de la calidad de sus productos, servicios y productividad.

### **2.2.8 Comercialización**

Al analizar los resultados de los estudios previos encontramos que:

” La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto, el análisis de la oferta y la demanda deberá ser complementado con el estudio de los diversos elementos de la comercialización.” (Araujo, 2012, p.48).

La comercialización es el proceso que se realiza para que el producto sea vendido y/o llegue a manos del cliente.

### **2.2.9 Promoción y publicidad**

Al analizar los resultados de los estudios previos encontramos que: “La promoción de productos es un medio para darlos a conocer y así incentivar las ventas. Los medios publicitarios que se pueden utilizar dependen en gran medida del presupuesto que se disponga para dar a conocer el producto”. (Flores, 2015, pág. 68)

Un medio publicitario para dar a conocer el producto, de tal manera que se logre atraer a la gente para la adquisición del mismo es la promoción en el que se incentiva la compra y se anima al cliente.

### **2.2.10 Viabilidad**

Es un conjunto de actividades que se llevaran a cabo para determinar las condiciones y los recursos o disponibilidades que deben influir para realizar el proyecto y solucionar el a los problemas que se busca atender. (Paricoto, 2013)

El estudio de la viabilidad intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto, ver si el proyecto aportará los beneficios que se esperan de él.

## **CAPITULO III**

### **3 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Presentación**

En el presente capítulo se analiza el estudio de mercado que se lo realizó en la ciudad de Ibarra con la finalidad de establecer los comportamientos del mercado y de los consumidores ante la demanda y oferta de juegos de sábanas en el sector investigado.

El estudio de mercado es de gran importancia para el proyecto ya que de esto depende la evolución y los alcances que la empresa llegue a obtener.

Para la realización del estudio se utilizaron técnicas para la recolección de datos, como la aplicación de la encuesta a las familias de la ciudad y a los dueños de las empresas que se dedican a la confección y comercialización de juegos de sábanas. La información obtenida permitirá basarnos en datos reales para establecer parámetros que identifiquen la oferta, la demanda y los precios que se manejan.

#### **3.2 Objetivos**

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

Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda, precios y estrategias de comercialización para la creación de una Microempresa de confección y comercialización de juegos de sabanas en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

### **3.2.2 Objetivos Específicos**

- Detallar las características del producto que se va a ofrecer.
- Identificar la demanda de clientes que estarían dispuestos a comprar los juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra.
- Conocer la oferta existente de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra.
- Determinar los precios tomando como base los valores que ofrece a competencia para establecer un precio acorde a la capacidad de adquisición del cliente.
- Establecer estrategias de comercialización para lograr posicionarse en el mercado.

### **3.3 Variables de Estudio**

#### **Producto**

Materia prima, tipos de tela

Diseños, variedad

Calidad

Presentación, empaque

#### **Demanda**

Demanda actual

Frecuencia de compra

#### **Oferta**

Característica de la competencia

Cantidad de la Oferta

## **Precios**

Precio de venta del producto

Análisis para determinar el precio

Determinación del precio

## **Comercialización**

Formas de comercialización

Estrategias de marketing y promoción

Presentación del producto

### 3.4 Matriz del Estudio de mercado

**Tabla №3:** Matriz del Estudio de Mercado

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE
Detallar las características del producto que se va a ofrecer.	Producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materia prima, tipos de tela.</li> <li>• Diseños, variedad</li> <li>• Calidad</li> <li>• Presentación, empaque.</li> </ul>	Encuestas	Primaria
Identificar la demanda de clientes que estarían dispuestos a comprar los juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demanda actual</li> <li>• Frecuencia de compra</li> </ul>	Encuesta	Primaria
Conocer la oferta existente de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Característica de la competencia</li> <li>• Cantidad de la oferta</li> </ul>	Entrevista Encuesta	Primaria
Determinar los precios tomando como base valores establecidos en las encuestas un precio acorde a la capacidad de adquisición del cliente.	Precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio de venta de la competencia.</li> <li>• Análisis para determinar el precio.</li> <li>• Determinación del precio.</li> </ul>	Entrevista Encuesta	Primaria
Establecer estrategias de comercialización para lograr posicionarse en el mercado.	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formas de comercialización</li> <li>• Estrategias de marketing y promoción</li> <li>• Presentación del Producto</li> </ul>	Encuesta	Primaria

Elaborado por: La Autora



### **3.5 Identificación del producto**

El producto que se va a ofrecer como son los juegos de sábanas o llamados ropa de cama es un artículo usado con frecuencia en los hogares por su gran uso y confort que brinda al cliente a lo largo del tiempo se ha vuelto un artículo necesario mas no de comodidad.

#### **3.5.1 Diseño del producto**

Los juegos de sábanas son piezas de tela de algodón o lino con los que se tiende una cama, tradicionalmente los colores más usados ha sido el color blanco, pero ya en la actualidad se usan diseños variados, colores, estampados, con bordados o con ribete, actualmente se incluyen frases temáticas, imágenes de artistas, actores, famosos y hasta de equipos de futbol, los tamaños varían dependiendo al tamaño del colchón de la cama, y al gusto del cliente.

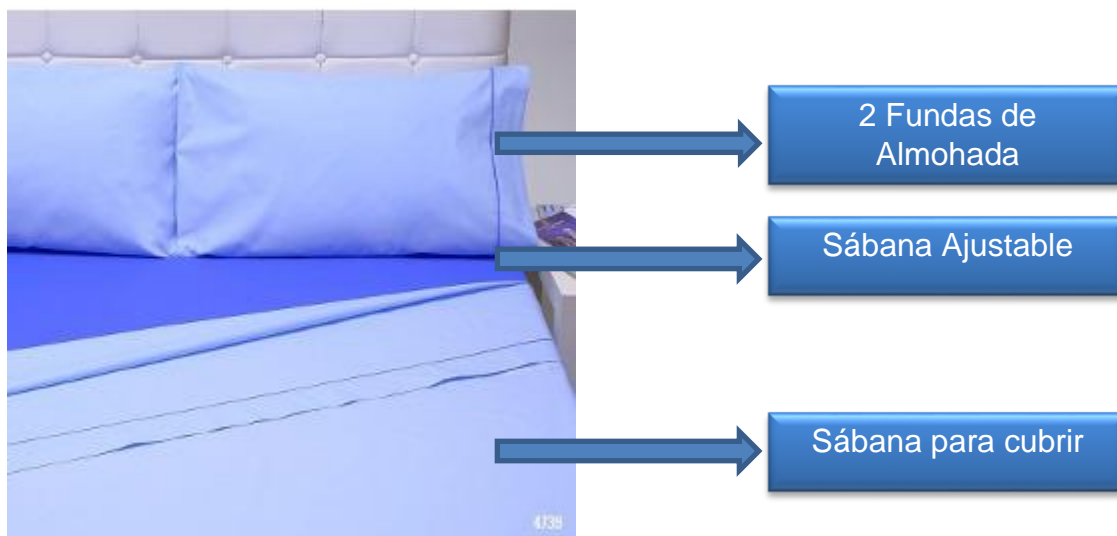
**Cuadro № 7:** Diseños de telas para juegos de sábanas

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tela Estampada flores</b></li><li>• <b>Algodón</b></li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tela Llana</b></li><li>• <b>Algodón</b></li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tela Llana con cesgo</b></li><li>• <b>Algodón o ceda</b></li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tela estampada logos</b></li><li>• <b>Algodón</b></li></ul>	

Elaborado por: La Autora

La gama de los juegos de sábanas que se va ofrecer son de diferentes medidas depende de las plazas que tenga el colchón.

Los juegos de sábanas están compuestos por cuatro piezas las sábanas, la que va ajustada al colchón esta pieza tiene elásticos en las esquinas y es ajustable, la segunda pieza es más grande es la que cubre la sábana ajustable esta no tiene elásticos por lo q es suelta, y las piezas de las almohadas que por lo general siempre son dos.



Las medidas de los juegos de sábanas dependen del tamaño del colchón a continuación de describen:

- Juegos de sábanas de 1 ½ o **Twin Size**
- Juegos de sábanas de 2 plazas o **Full Size**
- Juegos de sábanas de 2 ½ o **Queen Size**
- Juegos de sábanas de 3 plazas o **King Size**

### 3.6 Población y cálculo de la muestra

El mercado meta al cual va dirigido el producto es la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra.

#### 3.6.1 Identificación de la población

Para el presente estudio se recopiló información obtenida mediante encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Ibarra, que está compuesta por cuatro miembros, según datos actuales del último censo realizado en el año 2010, con un total de 63.984 habitantes del sector urbano.

#### 3.6.2 Fórmula

Se tomó en cuenta la población económicamente activa urbana de la ciudad de Ibarra, con un total de 63.983 a los cuales se les podrá ofrecer nuestro producto.

#### Fórmula de cálculo

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

#### Dónde:

$n$  = Tamaño de la muestra.

$N$  = Tamaño de la población.

$\sigma$  = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

$Z^2$  = Valor obtenido mediante niveles de confianza elevado al cuadrado 1,88

$E^2$  = Límite aceptable de error muestral

### 3.6.3 Cálculo de la muestra

Según los datos obtenidos del INEC del último censo del año 2010 se determinó la siguiente muestra:

**PEA Urbana Cantón Ibarra = 63.984**

**Número de miembros de la familia = 4**

$$\text{Numero de Familias} = \frac{\text{Població Urbana de Ibarra}}{\text{Miembros de la Familia}} = \frac{63.984}{4} = 15.996$$

**Datos:**

$$= \frac{N * Z^2 \delta^2}{E^2(N - 1) + Z^2 \delta^2}$$
$$n = \frac{15.996 * (1,88)^2 (0,25)}{(0,06)^2 (15.996 - 1) + (1,88)^2 (0,25)}$$

$$n = \frac{14.134}{58} \quad n = 241$$

El área urbana del cantón Ibarra está dividida en 5 parroquias que son: El Sagrario, Alpachaca, San Francisco, Priorato y Caranqui mediante esta información se determinó que se tomaran como muestra a 241 familias según la fórmula de entre las cinco parroquias para identificar la demanda

### 3.7 Resultados obtenidos de las encuestas realizadas

#### 3.7.1 Encuesta a las Familias de la ciudad de Ibarra

##### 1. ¿Ha comprado alguna vez Juegos de sábanas?

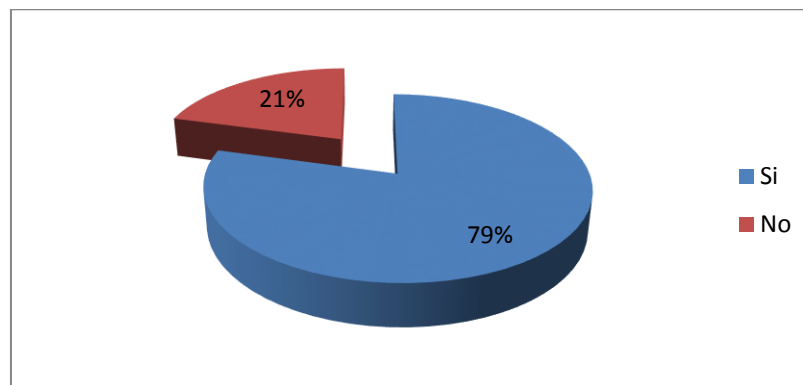
**Cuadro Nº 8** Adquisición de juegos de sabanas

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	191	79%
<b>NO</b>	50	21%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico Nº 1** Adquisición de juegos de sabanas



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

##### **Análisis:**

Como resultado de la investigación de campo se determinó que la mayoría de las familias han adquirido el producto en la ciudad de Ibarra, mientras que la minoría de los encuestados adquieren el producto en la ciudad de Atuntaqui y en la ciudad de Tulcán.

## 2. ¿Qué cantidad de juegos de sábanas está acostumbrado a comprar?

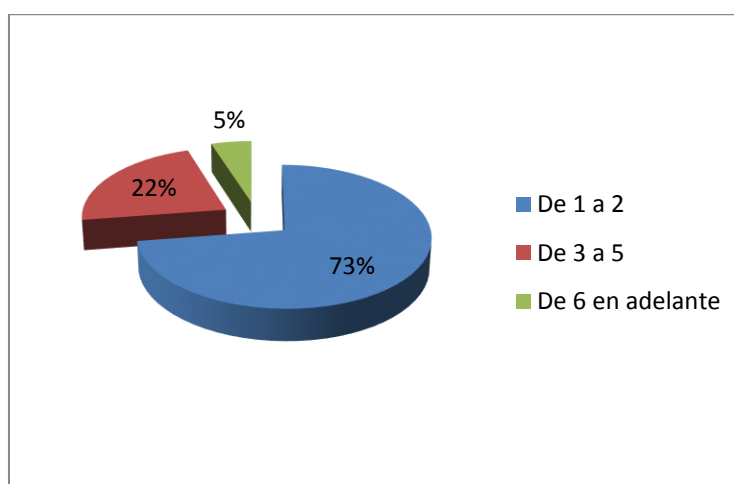
**Cuadro Nº 9:** Cantidad que adquiere

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>De 1 a 2</b>	175	73%
<b>De 3 a 5</b>	54	22%
<b>De 6 en adelante</b>	12	5%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico Nº 2** Cantidad que adquiere



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

Como se puede observar la mayoría de encuestados compran de uno a dos juegos de sábanas dependiendo de las necesidades que cada familia tiene, recalcando que el producto que adquieren es más duradero y de mayor calidad, por otro lado, los demás encuestados compran de tres a cinco juegos de sábanas.

### 3. Con que frecuencia usted compra juegos de sábanas

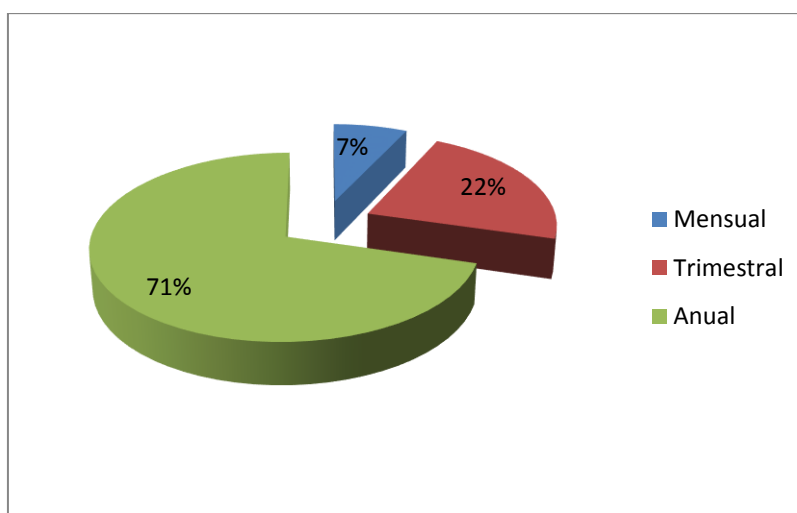
**Cuadro Nº 10:** Frecuencia de compra

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Mensual</b>	17	7%
<b>Trimestral</b>	54	22%
<b>Anual</b>	170	71%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico Nº 3:** Frecuencia de compra



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

#### **Análisis:**

Las familias en la ciudad de Ibarra adquieren el producto de manera anual, argumentando que por ser un producto duradero lo adquieren en temporadas como en navidad, en fechas de pagos, utilidades, que es cuando obtienen ingresos extras en sus trabajos etc. Mientras que el resto de familias adquiere el producto trimestralmente según las necesidades.



**4. ¿De qué medida son los juegos de sábanas que usted suele comprar?**

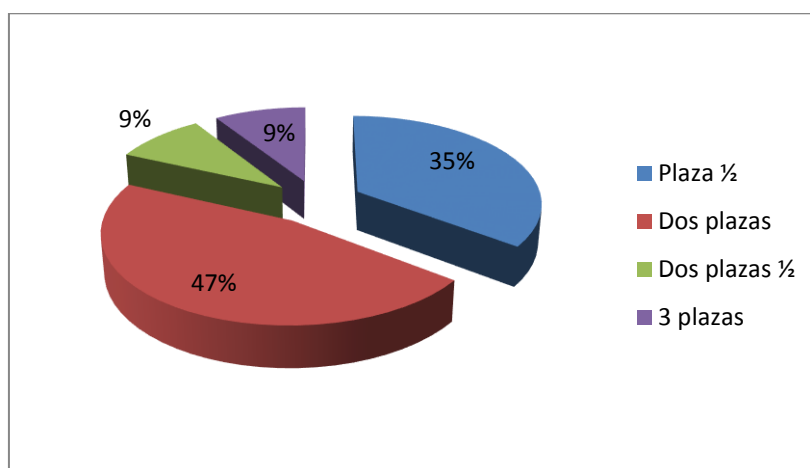
**Cuadro Nº 11:** Medidas de los juegos de sábanas

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Plaza ½</b>	85	35%
<b>Dos plazas</b>	112	46%
<b>Dos plazas ½</b>	22	9%
<b>3 plazas</b>	22	9%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico Nº 4:** Medidas de los juegos de sábanas



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Análisis:**

En los resultados obtenidos se puede notar que la mayoría de personas encuestadas han comprado sábanas de dos plazas, mientras que el resto de familias compra sábanas de Plaza ½, recalcando que para uso de sus hijos en especial los pequeños compran sábanas de esta medida.

**5. Califique en orden de importancia las características que usted prefiere a la hora de comprar juegos de sábanas.**

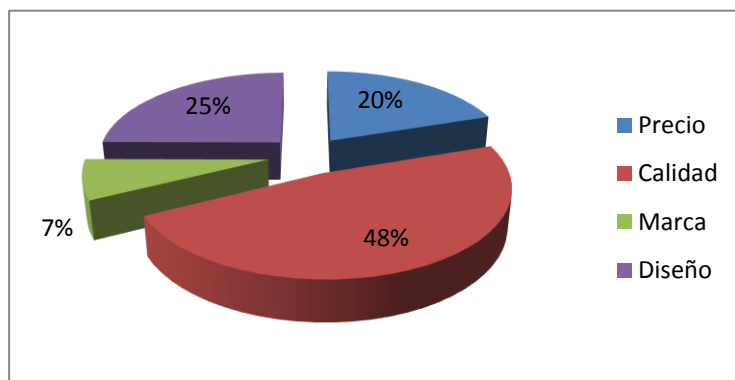
**Cuadro № 12:** Características de preferencia

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Precio</b>	103	20%
<b>Calidad</b>	248	48%
<b>Marca</b>	36	7%
<b>Diseño</b>	129	25%
<b>TOTAL</b>	<b>517</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico № 5:** Características de preferencia



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Análisis:**

La característica que más destaca en la compra del producto según la opinión de las familias encuestadas es la calidad, argumentando que prefieren un producto bueno que sea cómodo mientras que el resto de familias encuestadas, destaca más como característica principal el diseño, y luego se inclinan por el precio que va acorde a sus ingresos y por último la marca siendo esta la calidad menos importante.

## 6. ¿En qué lugar prefiere usted comprar juegos de sábanas?

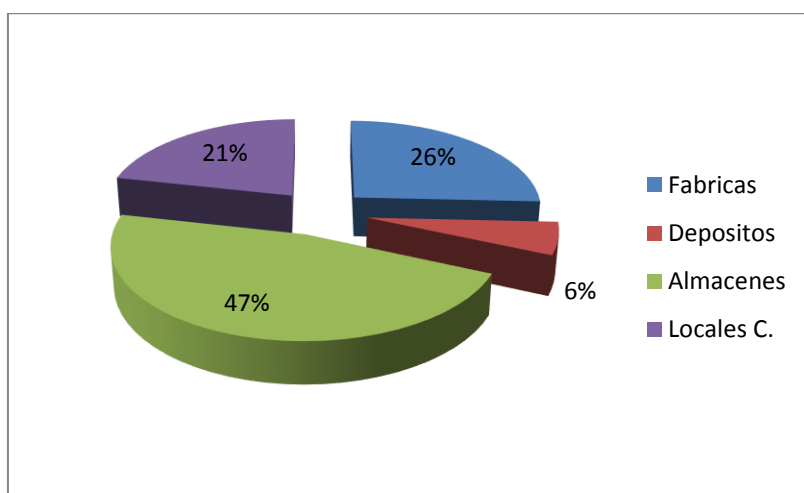
**Cuadro Nº 13:** Lugares de compra

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Fabricas</b>	62	26%
<b>Depósitos</b>	14	6%
<b>Almacenes</b>	113	47%
<b>Locales C.</b>	52	22%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico Nº 6:** Lugares de compra



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

Como se puede observar en el gráfico el lugar más frecuente de compra son los almacenes, por lo que las familias encuestadas argumentaban que no tenían conocimientos si en la ciudad de Ibarra existen fábricas ya que en estas el producto es más económico y hay gran variedad y diseños a todo tipo de precio, otro punto fuerte de compra también son las fábricas opinión brindada por las personas que si conocen fábricas y los locales comerciales.

## 7. En qué tipo de tela le gustaría que sean elaborados los juegos de sábanas

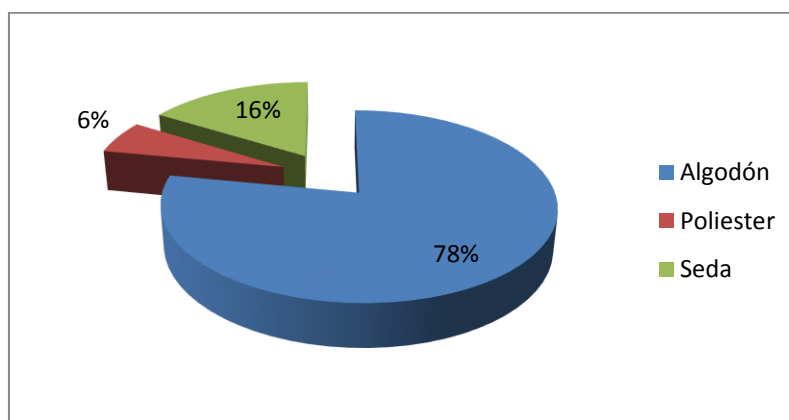
**Cuadro N° 14:** Tipo de tela

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Algodón</b>	188	78%
<b>Poliéster</b>	14	6%
<b>Seda</b>	39	16%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico N° 7:** Tipo de tela



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

De acuerdo al análisis realizado se pueden evidenciar que el tipo de tela que más prefieren para la elaboración de los juegos de sábanas es el algodón, detallando que es más suave, confortable y duradero, resistiendo así al uso diario que le dan los usuarios, seguido de este tenemos la seda que se caracteriza por que es más suave y más elegante.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para adquirir un juego de sábanas?

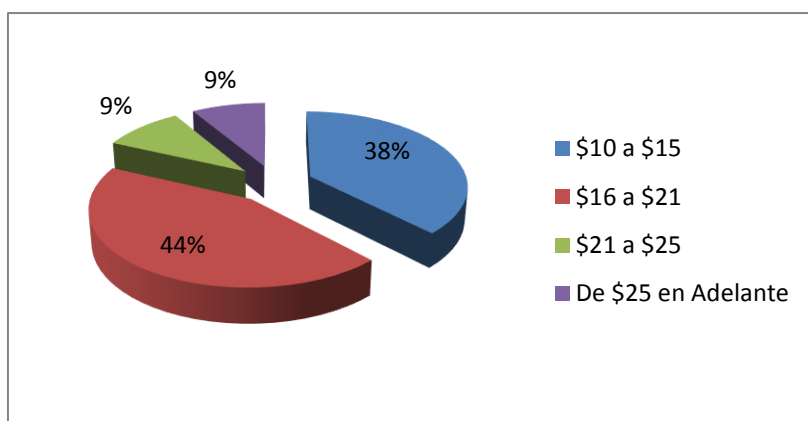
**Cuadro Nº 15:** Disposición de pago

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>\$10 a \$15</b>	83	34%
<b>\$16 a \$21</b>	97	40%
<b>\$21 a \$25</b>	21	9%
<b>De \$25 en Adelante</b>	19	8%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>91%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico Nº 7:** Disposición de pago



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Análisis:**

Según la información obtenida por las encuestas la mayoría de las familias estaría dispuesta a pagar de \$16 a 21\$, argumentando que si las sábanas son de buena calidad el precio es más alto y por ende dura más, como segunda opción se encuentra los valores de \$10 a \$15, argumentando que usan estas sábanas por los hijos menores y son de medidas pequeñas.

9. ¿Cuál es la forma de pago que usted realiza al momento de compra?

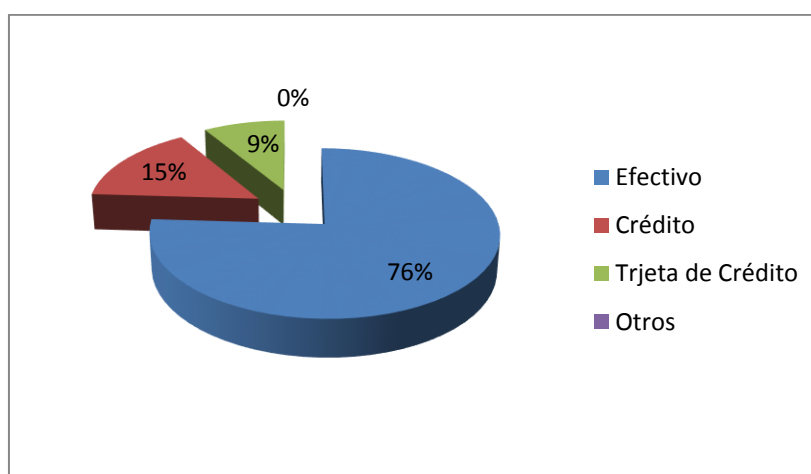
Cuadro Nº 16: Forma de pago

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	183	76%
Crédito	37	15%
Tarjeta de Crédito	21	9%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico Nº 9: Forma de pago



Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

**Análisis:**

La forma de pago más usada por las familias a la hora de comprar un juego de sábanas es en efectivo, las familias argumentaron que por que la compra muchas veces es anual y entre lapsos de tiempo largos el pago es efectivo no es necesario pagarlo en plazos, mientras que el resto de encuestados lo hace a crédito cuando la cantidad de juegos de sabanas sobrepasa.

## 10.Cuál es la red social que usted utiliza con mayor frecuencia

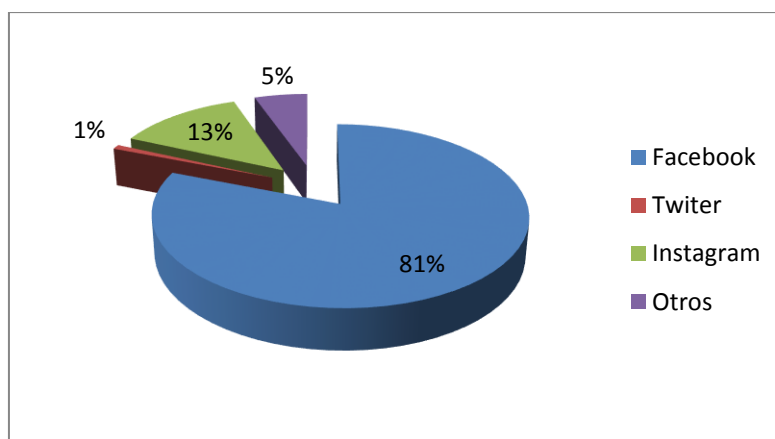
**Cuadro Nº 17:** Redes Sociales

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Facebook</b>	195	81%
<b>Twiter</b>	2	1%
<b>Instagram</b>	31	13%
<b>Otros</b>	13	5%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico Nº 10:** Redes Sociales



**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La Autora

### **Análisis:**

Mediante los datos recolectados se puede evidenciar que la red social de mayor frecuencia con el 81% es Facebook, recalcando que la mayoría de noticias, propagandas y publicidad es más rápida en esta red y por otro lado con el 13% de las familias encuestadas esta Instagram.

**11. Conoce usted si en la ciudad de Ibarra existen empresas de confección y comercialización de juegos de sábanas sí o no mencione.**

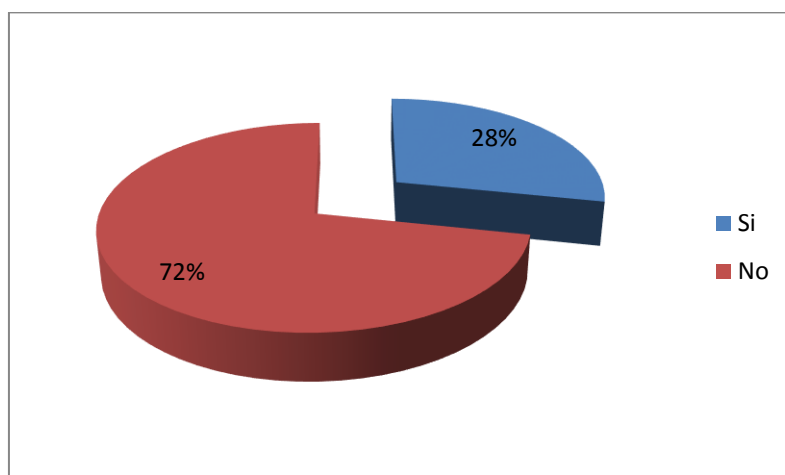
**Cuadro Nº 18: Competencia**

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	68	28%
<b>No</b>	173	72%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas Realizadas

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico Nº 11: Competencia**



**Fuente:** Encuestas Realizadas

**Elaborado por:** La Autora

**Análisis:**

Mediante la información recolectada, se pudo evidenciar que la mayoría de las familias encuestadas no tienen conocimiento sobre la existencia de empresas de confección y comercialización de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra, mientras que un porcentaje menor de familias recalcaron que si evidenciando como tal a la Fábrica el Cisne.



**12. Si en la ciudad de Ibarra existiera un local que confecciona y comercializa juegos de sábanas con diseños innovadores y precios bajos usted estaría dispuesto a comprar el producto.**

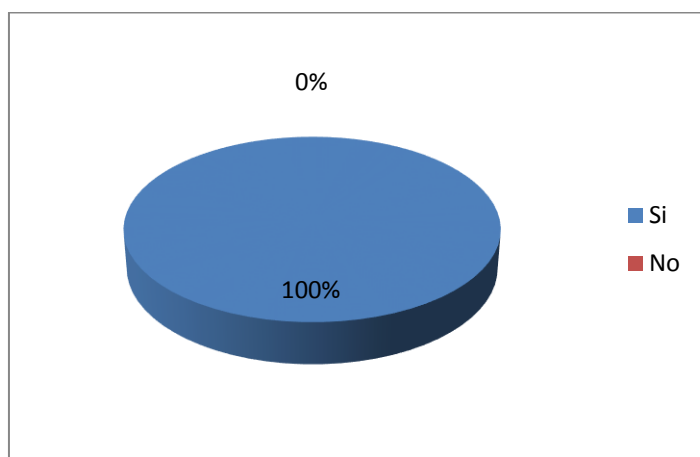
**Cuadro Nº 19** Aceptación de la creación de microempresa

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	241	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas Realizadas

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico Nº 12:** Aceptación de la creación de microempresa



**Fuente:** Encuestas Realizadas

**Elaborado por:** La Autora

**Análisis:**

Todas las familias encuestadas están de acuerdo en la creación de una microempresa de confección y comercialización juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra, ofreciendo un producto garantizado y de buena calidad a precios cómodos, para que de esta forma las familias tengan variedad y comodidad de acceso al producto.

### 3.8 Identificación de la Demanda

El análisis de la demanda es de gran importancia para la ejecución del proyecto, ya que, mediante las encuestas aplicadas a los posibles consumidores, se pudo obtener los datos necesarios para entender el comportamiento de los mismos ante el producto en varios aspectos, aceptación, precios, características entre otros, recalcando que para esta investigación se tomó en cuenta a las familias de la ciudad de Ibarra.

#### 3.8.1 Comportamiento de la Demanda

Para entender el comportamiento de los consumidores se tomó como dato principal la información recopilada de la encuesta aplicada en la pregunta N° 2, que menciona la cantidad de juegos de sábanas que está en posibilidad de comprar cada familia de la ciudad de Ibarra, la pregunta N° 3 que habla de la frecuencia de compra de los juegos de sábanas y la pregunta

**Cuadro N° 20:** Identificación de la Demanda actual

<b>Población Sector Urbano Ibarra</b>	<b>Juegos de Sabanas</b>	<b>Cantidad de Juegos Demandados</b>	<b>% de Compra según encuestas</b>	<b>Demanda Anual</b>	<b>Total Consumo Anual</b>
15.996	De 1 a 2	1	73%	11.677	11.677
	De 3 a 5	3	22%	3519	10.557
	6 en adelante	6	5%	800	4799
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>	<b>15.996</b>	<b>27.033</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** La Autora

Después de realizar los cálculos se pudo determinar que la demanda mensual de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra es de 27.033.

La frecuencia de compra de los juegos de sábanas que se encuentran distribuidos en el siguiente cuadro.

**Cuadro N.º 21:** Frecuencia de compra

<b>Frecuencia</b>	<b>Frecuencia de Compra tiempo %</b>	<b>Demanda</b>
<b>Mensual</b>	7%	1120
<b>Trimestral</b>	22%	3519
<b>Anual</b>	71%	11357
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>15996</b>

**Fuente:** Entrevista

**Elaborado por:** La Autora

### **3.9 Determinación del Precio**

El precio varía según la calidad del producto, cuyas características son el tipo de tela, diseño, el tamaño de los juegos de sábanas, presentación del producto, así como la garantía, sin embargo, corresponde también tomar en consideración el costo de producción y el precio de mercado.

Para la fijación del precio de venta se estableció un margen de utilidad de 30% en cada juego de sábanas lo que dio como resultado valores que estarían al entorno cambiante de las fuerzas de mercado como son oferta y demanda.

#### **3.9.1 Fabricas sugeridas por las familias encuestadas**

- ✓ Fabrica Pinto se encuentra ubicada en el cantón Otavalo
- ✓ Pintex reside en la ciudad de Quito
- ✓ Fabrica Una Idea se encuentra en el cantón Atuntaqui

### 3.10 Formula de Precio de venta

$$PV = \frac{\text{Costo de Ventas}}{1 - \% \text{ Margen de Utilidad}} \quad PV = \frac{11,33}{1 - 30\%} = 16,18$$

**Cuadro Nº 22:** Precios Establecidos por Confecciones Margarita

Juegos De Sábanas	Precio de venta
Plaza 1½	16,18
Dos plazas 2	17,96
Dos plazas 2 ½	23,29
3 plazas	28,41

**Fuente:** Entrevista

**Elaborado por:** La Autora

Según las encuestas aplicadas se pudo verificar que el valor que las familias están en capacidad de pagar es de entre 16 y 21 dólares por un juego de sábanas.

Se tomó como dato los precios que manejan las fábricas de la ciudad de Ibarra por cada juego de sábana que se comercializa.

**Cuadro Nº 23:** Precios manejados por la fábrica El Cisne

Juegos De Sábanas	Precio
Plaza 1½	18
Dos plazas 2	21
Dos plazas 2 ½	24
3 plazas	30

**Fuente:** Entrevista

**Elaborado por:** La Autora

Se puede verificar los precios de la fábrica El Cisne, según la información recolectada la fijación depende de los costos incurridos en su elaboración material recursos entre otros.

Para la fijación del precio de venta se estableció un margen de utilidad de 30% en cada juego de sábanas lo que dio como resultado valores que estarían al entorno cambiante de las fuerzas de mercado como son oferta y demanda.

### 3.11 Identificación de la Oferta

En la ciudad de Ibarra existe la Fábrica el Cisne se dedicada a la elaboración y confección de juegos de sábanas entre otros cobertores edredones, toallas, y es la fábrica más conocida en la ciudad de Ibarra según las encuestas realizadas. También se señala fábricas sugeridas por las personas encuestadas.

#### 3.11.1 Fábricas de Confección y Comercialización

- ✓ Fábrica el Cisne, se encuentra ubicada en Ibarra en las calles Sánchez y Cifuentes 18-19 y José Miguel Leoro, Yacucalle.

**Cuadro Nº 24:** Análisis de la oferta

<b>Fabrica</b>	<b>Producción Mensual Total</b>	<b>Producción destinada Ibarra</b>	<b>Producción Anual</b>
El Cisne	500	250	3000

**Fuente:** Entrevista

**Elaborado por:** La Autora

La producción promedio de las fabrica el Cisne está en 500 juegos mensuales recalcando que el 50% de la producción es vendida en Ibarra y el resto a nivel nacional en las Provincias de Esmeraldas, Quito y Guayaqui.

## 3.12 Estrategias de Comercialización

### 3.12.1 Producto

Para que nuestro producto sobresalga se tomó en cuenta dos puntos importantes que son: la innovación ya que todo cambia aumentando características, detalles que son aquellos que llaman la atención del cliente, recalcando que la materia prima que se usa en este caso la tela es de marca Pintex la marca más reconocida a nivel nacional, que se verá reflejado en el empaque y la etiqueta la mejor del país.



### 3.12.2 Precio

Para Establecer los precios se realizó el análisis de costos y gastos incurridos en la elaboración del producto es decir el Costo de producción, los que nos permitió conocer el valor exacto de cuanto nos costaría elaborar los juegos de sábanas con un margen de utilidad del 30%.

### 3.12.3 Plaza

La distribución se realizará de manera directa y también al cliente, también ofreciendo el producto.

Mantenerse al tanto de las publicaciones en la plataforma de Contratación pública, ya que puede darse la oportunidad de participar en un concurso para la confección de grandes cantidades de juegos de sábanas un ejemplo puede ser para los cuarteles

Enfocarse en las ferias textiles en los diferentes cantones como Atuntaqui principal centro de la industria textil del país, visitar Otavalo que es un Cantón altamente turístico y muy visitado por turistas extranjeros, así como Cotacachi la capital del cuero y Urcuquí tratando de expandir el mercado realizando una corta inversión que se recuperara con las ventas realizadas en cada Cantón.

### 3.12.4 Publicidad

- a) **Concursos:** En las temporadas más altas en ventas se realizaría concursos por la compra de los juegos de sábanas, el cliente automáticamente estará participando en el sorteo.
- b) **Campaña por correo:** cada vez que el cliente realice compras en nuestro almacén se le pedirá los datos para el correo, para así poder informarle de los nuevos diseños y las nuevas tendencias que van surgiendo.
- c) **Redes Sociales:** Utilizaría los medios actuales para difundir la marca como las redes sociales Facebook, twitter, telegram, instagram y también anuncios por radio, ya que actualmente la gente se entera de todas las actualizaciones, artículos por medio de las redes sociales.
- d) **Diseño de página web:** en la que se detalle las características de la empresa ubicación, misión, visión de la empresa, el producto que ofrece sus

características, tamaños y costos, de esta forma si la gente visualiza nuestra publicidad en algún lugar, podrá ingresar el nombre de nuestra empresa y hallará toda la información de los juegos de sábanas.



### **3.13 Conclusiones del Estudio de Mercado**

- Mediante los resultados obtenidos de las encuestas, se verificó que la demanda en la ciudad de Ibarra tiene un alto nivel de compra con un total de 27.033 juegos de sábanas para el año 2017.
- La producción total de la fábrica El Cisne ubicada en la ciudad de Ibarra se encuentra en un total de 250 juegos de sábanas al mes en la ciudad de Ibarra.
- Para la fijación de los precios se tomó en cuenta: el precio que maneja la competencia , los costos incurridos en la elaboración del producto mediante el costo de producción y la preferencia de las familias en la encuesta realizada sobre cuanto estaría dispuesto a pagar por un juego de sábanas.
- Mediante los datos arrojados por las encuestas se puede verificar la aceptación de los consumidores ante la creación de una Fábrica de confección y comercialización de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra que existe solamente una en la ciudad.

## **CAPITULO IV**

### **4 ESTUDIO TECNICO**

#### **4.1 Presentación**

El estudio técnico abarca todos los elementos relacionados con la micro- empresa, así como el uso de recursos para el funcionamiento de la misma.

Se determina si el proyecto es físicamente viable, entre los elementos para poder implementar el proyecto, está la localización, las instalaciones, la maquinaria, la materia prima elementos necesarios para la puesta en marcha de las actividades de la empresa.

#### **4.2 Objetivo**

Realizar un estudio técnico para determinar la localización del proyecto, el tamaño, y la inversión, que requerirá para su funcionamiento y así implementar opciones tecnológicas para el funcionamiento del proyecto.

#### **4.3 Localización**

La localización es el punto de ubicación donde se establecerá la empresa, teniendo en cuenta aspectos de:

- Macro Localización
- Micro Localización

#### 4.4 Macro Localización

La Macro Localización nos indica donde se encuentra ubicada la ciudad de Ibarra en la provincia de Imbabura (Área Geográfica).

**Tabla Nº 4: MACROLOCALIZACIÓN**

<b>País</b>	Ecuador
<b>Provincia</b>	Imbabura
<b>Región</b>	Sierra
<b>Ciudad</b>	Ibarra

Elaborado por: La Autora

**Gráfico Nº: 13 Mapa del Ecuador**



**Grafico Nº: 14** Ubicación cantón Ibarra



**Elaborado por:** La Autora

El lugar donde se realizó el proyecto es la provincia de Imbabura, la misma que se encuentra dividida en cantones: Ibarra, Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro y Urcuquí.

El cantón Ibarra es uno de los principales cantones de la provincia de Imbabura, en el mismo se encuentra situada la ciudad de Ibarra principal centro de comercio entre actividades que destacan se encuentra la ganadería, las industrias manufactureras, la construcción, el comercio al por mayor y menor.

#### 4.5 Factores determinantes para la ubicación de la empresa

Determinar el lugar adecuado para la implementación de la empresa, empezando por los posibles puntos donde se puede ubicar la empresa, analizando los siguientes factores:

- Sector Mercado Amazonas A
- Sector Priorato B
- Sector Mercado Mayorista C

Una vez que se identificaron los posibles sectores para la ubicación de la empresa, se determinan los factores más relevantes, mediante el método cualitativo por puntos donde se analiza las tres opciones de ubicación evaluando desde el 0 el punto menos fuerte de y de 10 al más alto.

**Cuadro № 25:** Método Cualitativo por puntos

FACTORES	PESO	OPCIÓN 1		OPCIÓN 2		OPCIÓN 3	
		Sector Priorato		Sector Mercado Mayorista		Centro de la ciudad	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
<b>Disponibilidad de Materia prima</b>	25%	5	1,25	7	1,75	7	1,75
<b>Disponibilidad de mano de obra</b>	25%	6	1,5	8	2	9	2,25
<b>Servicios Básicos</b>	15%	7	1,05	8	1,2	8	1,2
<b>Movimiento peatonal</b>	20%	7	1,4	9	1,8	10	2
<b>Factores Comerciales</b>	15%	6	0,9	10	1,5	10	1,5
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>6,1</b>		<b>8,25</b>		<b>8,7</b>

**Elaborado por:** La Autora

Según los puntajes alcanzados por cada sector se puede notar que el más conveniente para ubicar la empresa de confección y comercialización de juegos de sábanas, es el sector ubicado

las calles Antonio José de Sucre y Alfredo Pérez Guerrero, es un lugar altamente comercial por la concurrencia de personas y es más específico que las personas vean el nuevo local, se encuentra cerca de la Iglesia la Basílica de la Dolorosa, un lugar conocido y visitado por muchos.

#### **4.6 Micro localización**

La Micro localización es la ubicación exacta donde empezará a operar la empresa.

**Tabla Nº 5:** Micro localización

<b>Cantón</b>	Ibarra
<b>Parroquia</b>	San Francisco
<b>Dirección</b>	Calles Antonio José de Sucre y Alfredo Pérez Guerrero

**Elaborado por:** La Autora

#### **4.7 Análisis de Factores**

##### **4.7.1 Disponibilidad de Materia Prima**

Por la ubicación del local y la cercanía de locales comerciales es más fácil adquirir los insumos es un punto importante para el lugar, ya que para los insumos no es necesario usar transporte en el caso que se requiera material de última hora, mientras que la tela será adquirida fuera de la ciudad por la calidad y por los costos y por las buenas ofertas de la empresa Pintex en la ciudad de Quito.

##### **4.7.2 Disponibilidad de Mano de Obra**

Cabe destacar que actualmente existe gran oferta de profesiones como son: belleza, enfermería y corte y confección que ejercen su profesión en diferentes campos sea confección de ropa o de otro tipo de producto, o también aplican a cursos intensivos que como son la

elaboración de ropa de cama, entonces de esta manera tienen conocimiento de la maquinaria que es o que es uno de los aspectos más importantes para la contratación.

#### **4.7.3 Servicios Básicos**

El local en el que se ubicará el negocio cuenta con todos los servicios básicos disponibles como son agua luz y teléfono, el área de las máquinas de coser tiene los suficientes conectores para las maquinas que necesitan luz, así como la iluminación está en perfectas condiciones sin fallas y las tuberías sin fugas porque sería un gasto extra.

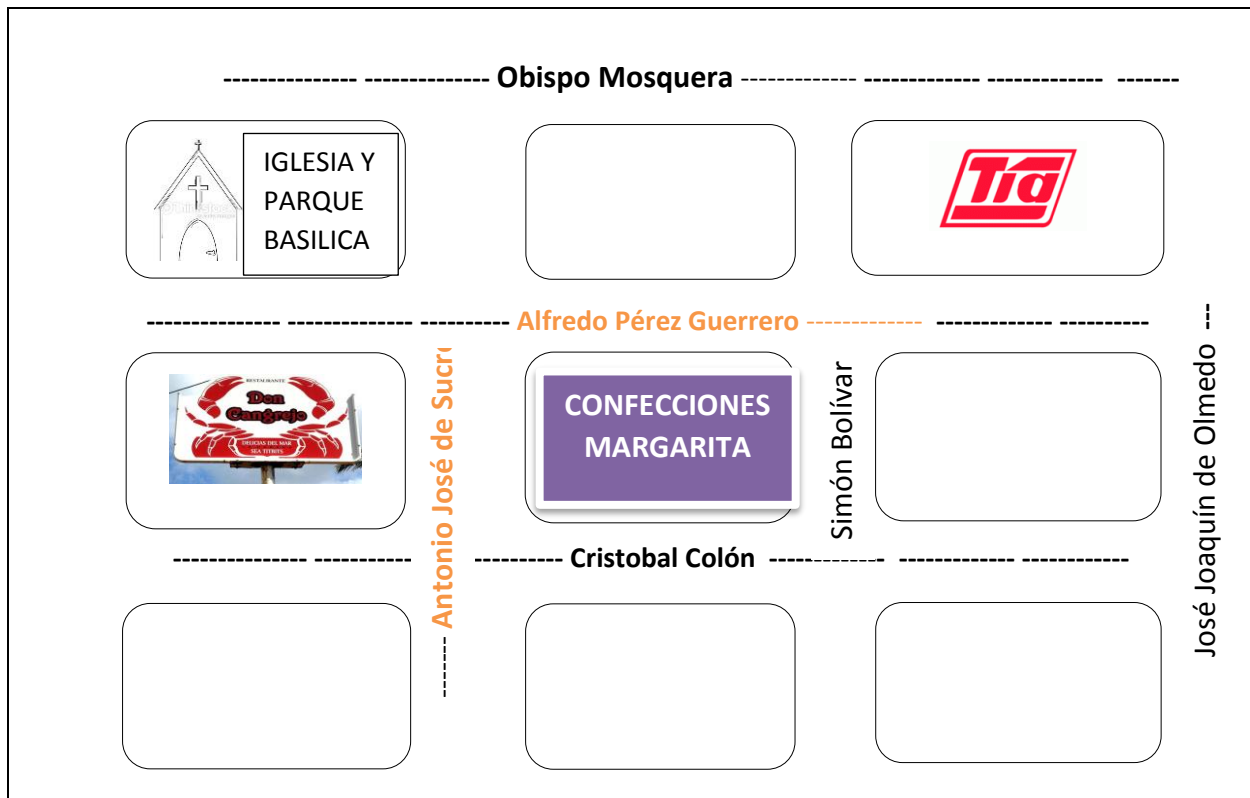
#### **4.7.4 Movimiento Peatonal**

El local se encuentra ubicado en un sector comercial de alta afluencia de gente en especial los fines de semana, ya que a pocos pasos esta la Iglesia la Basílica de la Dolorosa que es muy concurrido por las misas, así como el restaurante Don Cangrejo ubicado al frente del local y siempre pasa con clientela.

#### **4.7.5 Factores Comerciales**

Por ubicarse en un área comercial cabe destacar que hay gran variedad de tiendas, almacenes y negocios comerciales de todo tipo como tiendas de ropa, restaurantes, farmacias, bisuterías entre otros, por lo que la gente ya sea por visitar uno de estos locales va poder mirar el local de confección y comercialización de juegos de sábanas.

## Ilustración Nº 1: CROQUIS DE LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Elaborado por: La Autora

### 4.8 El tamaño del proyecto

Para poder realizar las operaciones en la micro-empresa debe contar con los siguientes factores:

#### 4.8.1 Inversión o Financiamiento

Para que la empresa empiece a funcionar se requiere de capital para cubrir los gastos que se efectuarán, así como para la compra de los implementos e insumos para la elaboración del producto, este puede ser obtenido de una entidad bancaria, así como también puede ser aportes del propietario siendo este capital propio o ambos.



## 4.8.2 Tecnología

**Tabla Nº 6 Maquinaria necesaria para la confección**

<p><b>Máquina Remalladora o Overlok</b></p> 	<p><b>Función</b></p>	<p><b>Costo</b></p>
<p><b>Máquina Recta</b></p> 	<p>Llamada también de pespunte, puede coser con 1, 2, 3 agujas. realiza la costura cerrada</p>	<p><b>\$ 485.00</b></p>
<p><b>Mesa de Corte</b></p> 	<p>Debe tener una superficie limpia y lisa, debe encontrarse junto a la máquina de coser.</p>	<p><b>\$ 30.00</b></p>
<p><b>Plancha</b></p> 	<p>La plancha sirve para dejar los dobladillos de las sábanas marcadas así como que quede lisa y sin arrugas para el empacado.</p>	<p><b>\$ 25.00</b></p>
<p><b>Tijeras</b></p> 	<p>Las tijeras deben ser las precisas para realizar los cortes necesarios.</p>	<p><b>Grande \$ 3.50</b> <b>Mediana \$ 2.50</b></p>

**Fuente:** (Proceso de la creación de la unidad productiva de confección de sábanas en la parroquia de Alpachaca Lara, 2008)

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.9 Distribución del local

Para que la empresa funcione de la mejor manera el local debe estar distribuido correctamente en los espacios para realizar las actividades producción y de venta.

**Cuadro Nº 26:** Distribución de Áreas

AREA	DISTRIBUCIÓN m <sup>2</sup>
Atención al cliente	1.71 x 3.79
Confección	8.24 x 3.79
Baños	1.33 x 2.49
Contabilidad	1.33 x 3.75
<b>TOTAL</b>	<b>30m</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.10 Diseño del Local



#### 4.11 Simbología de flujograma de producción

**Tabla N°7:** Simbología flujograma de producción







	<b>ALMACENAMIENTO</b>	Recepción y almacenamiento de materiales.
	<b>INSPECCIÓN</b>	Se verifica si el producto cumple con las características requeridas en calidad y cantidad.
	<b>OPERACIÓN</b>	Es el punto donde el material o el producto es modificado o transformado
	<b>OPERACIÓN DOBLE</b>	Cuando se realizan varias operaciones en el producto simultáneamente.
	<b>TRANSPORTE</b>	Cuando pasan de corte a confección.
	<b>CONTROL</b>	Se verifica si el producto después de una operación cumple con los requisitos para continuar con la siguiente operación.
	<b>RETRASO</b>	Indica la espera del producto de alguna operación inspección u operación.

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.12 Flujograma de producción de sábanas y tiempo de duración de procesos

**Tabla Nº 8:** Tiempo de duración de procesos

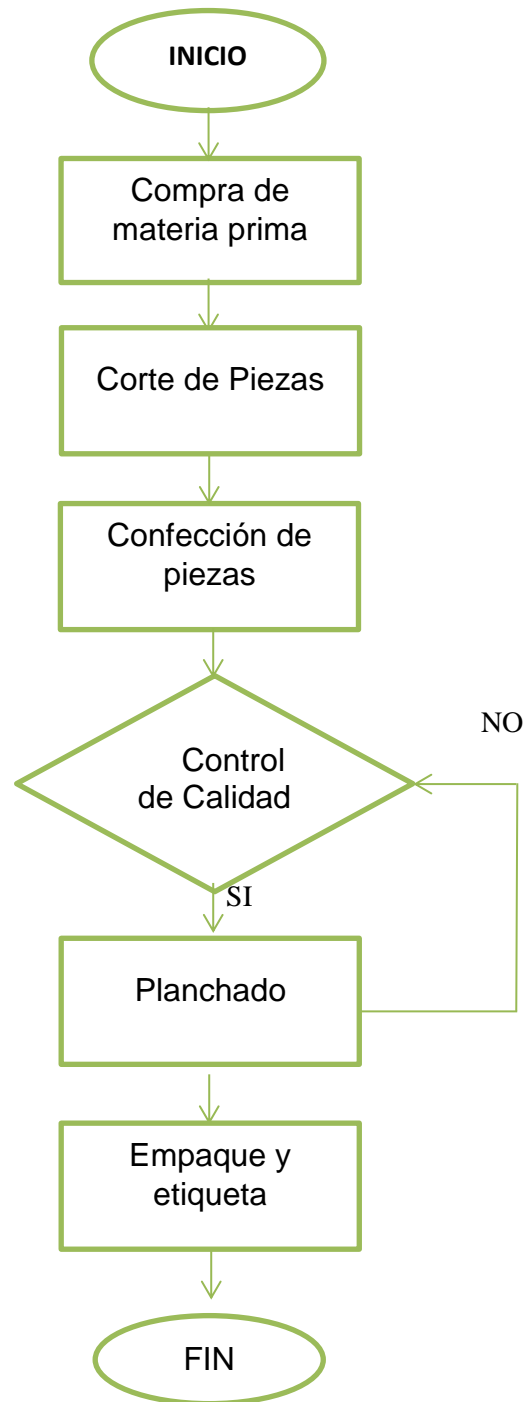
N.	Símbolo	Actividad	Tiempo (Minutos)
1		Se compra los materiales y son llevados a ser almacenados.	5
2		Se extiende la tela, se miden y se proceden a cortar los trazos.	10
3		Se confeccionan los juegos de sábanas	20
4		Se realiza un control después de la confección para verificar si no hay fallas.	5
5		Se planchan las piezas de los juegos de sábanas	15
6		Se colocan las etiquetas y se empaca el producto.	5
		<b>1 HORA</b>	<b>60 minutos</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** La Autora

### 4.13 Proceso de Producción

### 4.14 Flujograma de procesos de Confección de Juegos de Sábanas



#### **4.14.1 Descripción del Proceso**

##### **1. Compra de Materia Prima**

La adquisición de materia prima es el punto principal del inicio del proceso, por lo que para que el producto sea de calidad se debe adquirir un producto de calidad las telas para la elaboración de los juegos de sábanas se compraran en la industria textil tejidos Pintex S.A. empresa ubicada en la ciudad de Quito, Mercantil Garzón S.A situado en la ciudad de Ibarra, y el Comercial Mainco que actualmente se trasladó a la ciudad de Atuntaqui.

##### **2. Corte de Piezas**

En este paso se procede a realizar el corte de la tela en las piezas que componen el juego de sábanas, según las medidas que se especifique y los modelos posteriormente ya planificados, así como la cantidad, de esta forma de corta la sobre cama, la tela que va abajo con elásticos en las esquinas y las llamadas fundas de almohada que son dos.

Diseños a realizar:

- Sábanas llanas sencillas
- Sábanas llanas con sesgo
- Sábanas llanas con cinta
- Sábanas estampadas

##### **3. Confección de Piezas**

Una vez que las piezas de tela ya están cortadas en las medidas correctas se procede a coser, la primera pieza que es suelta, en uno de los lados anchos se hace un dobladillo de 10 cm, este puede ir con encaje cintas depende del diseño. La sabana ajustable se corta cada extremo con medidas de 25cm x25cm, se procede a cortar los lados para formar las esquinas, y se cose un

ruedo doble de 2cm en todo el borde esquinero, dejando una abertura de 10 cm antes y después de la esquina, luego se procede a insertar el elástico por la abertura y se pasan costuras varias veces para asegurar el elástico, se estira hasta que se quede fijo y se vea bien. Las fundas de almohada se deben doblar y coser los bordes luego se voltea y se hace un dobladillo de 5cm.

#### **4. Planchado**

Se proceden a planchar todas las piezas individuales en especial los dobladillos que queden concordes al modelo planeado.

#### **5. Empaque y Etiqueta**

Para finalizar el proceso, se empaca el juego de sábanas en una funda y se adhiere la etiqueta.

#### **4.15 Capacidad de Producción**

Confecciones Margarita Cuenta con dos costureras y la gerente que es maestra artesanal de las cuales cada una para elaborar un juego de sábanas de demora una hora exactamente y trabajan 8 horas diarias.

**Cuadro N° 27: Capacidad de Producción**

<b>Costureras</b>	<b>Cantidad Juegos de Sábanas</b>	<b>Total Diario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>2</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>320</b>	<b>4864</b>

**Elaborado por:** La Autora

#### **4.16 Inversión Fija**

Es importante establecer todos los requerimientos necesarios como son: infraestructura, maquinaria, talento humano medios necesarios para la elaboración y venta de juegos de sábanas.

#### 4.16.1 Requerimiento de Maquinaria y equipos

Son los implementos necesarios para transformar la materia prima en producto terminado.

**Cuadro Nº: 28** Maquinaria y Equipos

<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Máquina Overlok</b>	1	580	580,00
<b>Maquina recta</b>	2	485	970,00
<b>Cortador circular</b>	1	120	120,00
<b>Plancha</b>	1	25	25,00
<b>Tijera grande</b>	2	3,50	7,00
<b>tijera mediana</b>	1	2,5	2,50
<b>TOTAL</b>			<b>1.704,50</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.16.2 Requerimiento de Muebles y enseres

Son los muebles y enseres necesarios para facilitar las actividades que se dan normalmente en el negocio, así como para para el mantenimiento del producto.

**Cuadro Nº 29:** Muebles y Enseres

<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Silla normal</b>	5	11,50	57,50
<b>Mesa de corte</b>	1	30,00	30,00
<b>Estantería</b>	1	50,00	50,00
<b>Archivador</b>	1	10,50	10,50
<b>Vitrina</b>	1	65,00	65,00
<b>Subtotal</b>			<b>213,00</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.16.3 Requerimiento de Equipo de Computo

Es una de las herramientas más importantes para al manejo y almacenamiento de la información ya que agiliza los procesos.



**Cuadro N° 30: Equipo de Computación**

<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Computador</b>	1	350	350,00
<b>Impresora</b>	1	75,00	75,00
<b>Subtotal</b>			<b>425,00</b>

Elaborado por: La Autora

#### **4.16.4 Requerimiento de Equipo de Oficina**

Son los implementos tangibles necesarios para cumplir las funciones administrativas en la empresa.

**Cuadro N° 31: Equipo de Oficina**

<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Calculadora</b>	1	10,90	10,90
<b>Papelera</b>	1	11,50	11,50
<b>Archivador</b>	1	10,50	10,50
<b>Teléfonos</b>	1	14,50	14,50
<b>Subtotal</b>			<b>47,40</b>

Elaborado por: La Autora

#### **4.17 Inversión a Diferir**

Son los gastos referentes a los trámites legales que tiene la empresa tiene que realizar para su constitución.

**Cuadro N° 32 Gastos de Constitución**

<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Gastos de constitución</b>	1	1	50,00
<b>Total</b>			<b>50,00</b>

Elaborado por: La Autora

#### **4.18 Capital de Trabajo**

El capital de trabajo está constituido por lo elementos correspondientes al proceso de elaboración de los juegos de sabanas, para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva se debe restar los activos corrientes menos los pasivos corrientes.

#### 4.18.1 Requerimiento de Materia prima directa

En el presente cuadro se describe la materia prima directa necesaria para la elaboración de los juegos de sábanas, como es la tela y la cantidad de juegos que se van a elaborar respectivamente.

**Cuadro Nº 33 Materia Prima Directa**

CONCEPTO	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Juegos de Sábanas de 1 ½ plazas	8,46	100	844,90
Juegos de Sábanas de 2 plazas	10,17	140	1220,40
Juegos de Sábanas de 2 ½ Plazas	11,54	60	692,40
Juegos de Sábanas de 3	12,76	40	510,40
<b>TOTAL</b>			<b>3268,10</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.18.2 Requerimiento de Talento Humano

El talento humano es el componente más importante para el funcionamiento de la empresa, tanto en el área administrativa como en el área de producción de los juegos de sábanas.

**Cuadro Nº 34 Talento Humano**

Cargo	Sueldo	IESS Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Total mensual
Gerente	400	48,60	400	32,20	484,61
Contador	386	46,90	386	32,20	467,75
Operaria	386	46,90	386	32,20	467,75
Operaria	386	46,90	386	32,20	467,75
<b>TOTAL</b>					<b>1887,85</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.18.3 Costos Indirectos de Fabricación

Como costos indirectos se toma en cuenta los elementos que se encuentran incluidos indirectamente en la elaboración de los juegos de sábanas.

**Cuadro Nº 35 Costos Indirectos de Fabricación**

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. MENSUAL</b>
<b>Empaque y Etiqueta</b>	18
<b>Mantenimiento Maquinaria</b>	2,25
<b>Otros Costos Indirectos</b>	185,27
<b>Total</b>	<b>202,02</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.18.4 Gastos Administrativos

En este rubro se detallan los gastos que pertenecen a la administración y los insumos que se requieren.

**Cuadro Nº 36 Gastos Administrativos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. MENSUAL</b>
<b>Sueldos</b>	952,36
<b>Servicios Básicos</b>	37
<b>Útiles de oficina</b>	12,41
<b>Arriendo</b>	125
<b>Total</b>	<b>1126,77</b>

Elaborado por: La Autora

#### 4.19 Resumen Capital de Trabajo

A continuación, se indica el resumen de del capital de trabajo, en el que están incluidos todos sus elementos y los respectivos rubros.

**Cuadro № 37** Resumen Capital de Trabajo

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. MENSUAL</b>
<b>Materia Prima Directa</b>	3268,10
<b>Mano de Obra Directa</b>	935,49
<b>Costos Indirectos de F.</b>	202,02
<b>Gastos Administrativos</b>	1126,77
<b>Gastos de Venta</b>	3,5
<b>Total</b>	<b>5545,61</b>

**Elaborado por:** La Autora

## CAPITULO V

### 5 ESTUDIO ECONÓMICO

En este capítulo se podrá verificar la viabilidad del proyecto mediante la información económica y financiera, ya que refleja las operaciones que se ejecutarán durante los 12 meses del año.

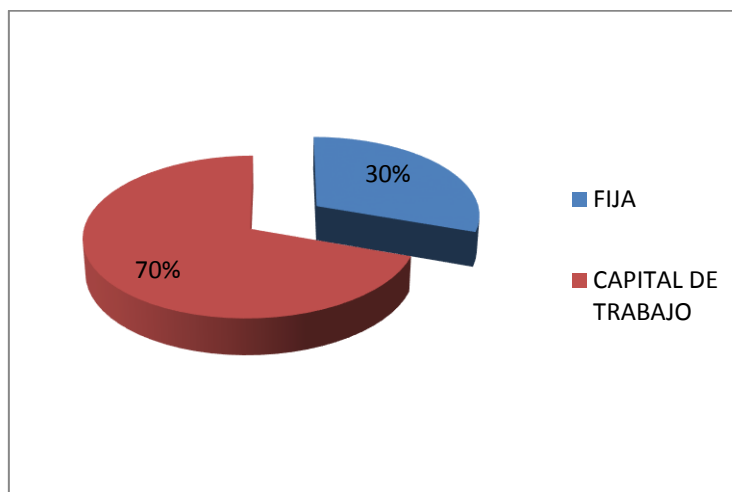
#### 5.1 Presupuesto de Inversión

**Cuadro N° 38 Inversión Inicial**

<b>INVERSIÓN</b>	<b>VALOR</b>
<b>FIJA</b>	2.417,90
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	5545,61
<b>TOTAL</b>	<b>7.963,51</b>

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico N° Inversión Inicial**



La inversión cuenta con un total de \$ 7.963,51 distribuida respectivamente con el 30% en Inversión Fija y el 70% corresponde al Capital de trabajo.

## 5.2 Ingresos

Para la planificación de la cantidad de producción por meses se realizó, un análisis verificando las temporadas de venta altas y bajas, de esta forma se conocerá, los meses se producirían más cantidad y en qué meses menos cantidad y los meses que no variaría la producción.

**Cuadro N° 39** Ingresos sábanas de 1 ½ plazas

<b>MESES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO.UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	100	16,18	1.618,02
<b>FEBRERO</b>	105	16,18	1.698,92
<b>MARZO</b>	110	16,18	1.779,80
<b>ABRIL</b>	115	16,18	1.860,70
<b>MAYO</b>	120	16,18	1.941,60
<b>JUNIO</b>	140	16,18	2.265,20
<b>JULIO</b>	150	16,18	2.427,00
<b>AGOSTO</b>	130	16,18	2.103,40
<b>SEPTIEMBRE</b>	130	16,18	2.103,40
<b>OCTUBRE</b>	150	16,18	2.427,00
<b>NOVIEMBRE</b>	160	16,18	2.588,80
<b>DICIEMBRE</b>	160	16,18	2.588,80
<b>TOTAL</b>	<b>1.570</b>		<b>25.402,65</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Cuadro N° 40** Ingresos sábanas de 2 plazas

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	120	17,96	2.155,75
<b>FEBRERO</b>	125	17,96	2.245,00
<b>MARZO</b>	130	17,96	2.334,80
<b>ABRIL</b>	135	17,96	2.424,60
<b>MAYO</b>	140	17,96	2.514,40
<b>JUNIO</b>	145	17,96	2.604,20
<b>JULIO</b>	150	17,96	2.694,00
<b>AGOSTO</b>	155	17,96	2.783,80
<b>SEPTIEMBRE</b>	160	17,96	2.873,60
<b>OCTUBRE</b>	165	17,96	2.963,40
<b>NOVIEMBRE</b>	170	17,96	3.053,20
<b>DICIEMBRE</b>	175	17,96	3.143,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.770</b>		<b>31.789,75</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 41** Ingresos sábanas de 2 ½ plazas

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	60	23,29	1.397,58
<b>FEBRERO</b>	65	23,29	1.513,85
<b>MARZO</b>	70	23,29	1.630,30
<b>ABRIL</b>	75	23,29	1.746,75
<b>MAYO</b>	80	23,29	1.863,20
<b>JUNIO</b>	85	23,29	1.979,65
<b>JULIO</b>	90	23,29	2.096,10
<b>AGOSTO</b>	95	23,29	2.212,55
<b>SEPTIEMBRE</b>	100	23,29	2.329,00
<b>OCTUBRE</b>	105	23,29	2.445,45
<b>NOVIEMBRE</b>	110	23,29	2.561,90
<b>DICIEMBRE</b>	115	23,29	2.678,35
<b>TOTAL</b>	<b>1.050</b>		<b>24.454,68</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

**Cuadro Nº 42 Ingresos sábanas de 3 plazas**

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	40	28,41	1.136,28
<b>FEBRERO</b>	45	28,41	1.278,45
<b>MARZO</b>	50	28,41	1.420,50
<b>ABRIL</b>	55	28,41	1.562,55
<b>MAYO</b>	60	28,41	1.704,60
<b>JUNIO</b>	65	28,41	1.846,65
<b>JULIO</b>	70	28,41	1.988,70
<b>AGOSTO</b>	75	28,41	2.130,75
<b>SEPTIEMBRE</b>	80	28,41	2.272,80
<b>OCTUBRE</b>	85	28,41	2.414,85
<b>NOVIEMBRE</b>	90	28,41	2.556,90
<b>DICIEMBRE</b>	95	28,41	2.698,95
<b>TOTAL</b>	<b>810</b>		<b>23.011,98</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

### 5.3 Egresos

Se toma como egresos a los gastos correspondientes que incurren en la elaboración de los juegos de sábanas en el proceso de confección: como Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y los Costos Indirectos de Fabricación.

**Cuadro Nº 43 Egresos sábanas de 1 ½ plazas**

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	100	11,33	1.132,62
<b>FEBRERO</b>	105	11,33	1.189,25
<b>MARZO</b>	110	11,33	1.245,88
<b>ABRIL</b>	115	11,33	1.302,51
<b>MAYO</b>	120	11,33	1.359,14
<b>JUNIO</b>	140	11,33	1.585,66
<b>JULIO</b>	150	11,33	1.698,92
<b>AGOSTO</b>	130	11,33	1.472,40
<b>SEPTIEMBRE</b>	130	11,33	1.472,40
<b>OCTUBRE</b>	150	11,33	1.698,92
<b>NOVIEMBRE</b>	160	11,33	1.812,19
<b>DICIEMBRE</b>	160	11,33	1.812,19
<b>TOTAL</b>	<b>1.570</b>		<b>17.782,07</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora



**Cuadro № 44** Egresos juegos de sábanas de 2 plazas

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	120	12,58	1509,02
<b>FEBRERO</b>	125	12,58	1571,90
<b>MARZO</b>	130	12,58	1634,77
<b>ABRIL</b>	135	12,58	1697,65
<b>MAYO</b>	140	12,58	1760,53
<b>JUNIO</b>	145	12,58	1823,40
<b>JULIO</b>	150	12,58	1886,28
<b>AGOSTO</b>	155	12,58	1949,15
<b>SEPTIEMBRE</b>	160	12,58	2012,03
<b>OCTUBRE</b>	165	12,58	2074,91
<b>NOVIEMBRE</b>	170	12,58	2137,78
<b>DICIEMBRE</b>	175	12,58	2200,66
<b>TOTAL</b>	<b>1.770</b>		<b>22.258,07</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Cuadro № 45:** Egresos juegos de sábanas de 2 ½ plazas

<b>MES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>TOTAL \$</b>
<b>ENERO</b>	60	16,31	978,30
<b>FEBRERO</b>	65	16,31	1059,83
<b>MARZO</b>	70	16,31	1141,35
<b>ABRIL</b>	75	16,31	1222,88
<b>MAYO</b>	80	16,31	1304,40
<b>JUNIO</b>	85	16,31	1385,93
<b>JULIO</b>	90	16,31	1467,45
<b>AGOSTO</b>	95	16,31	1548,98
<b>SEPTIEMBRE</b>	100	16,31	1630,51
<b>OCTUBRE</b>	105	16,31	1712,03
<b>NOVIEMBRE</b>	110	16,31	1793,56
<b>DICIEMBRE</b>	115	16,31	1875,08
<b>TOTAL</b>	<b>1.050</b>		<b>17.120,31</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Cuadro N° 46** Egresos juegos de sábanas de 3 Plazas

MES	CANTIDAD	PRECIO/UNIDAD	TOTAL \$
<b>ENERO</b>	40	19,88	795,40
<b>FEBRERO</b>	45	19,88	894,82
<b>MARZO</b>	50	19,88	994,25
<b>ABRIL</b>	55	19,88	1093,67
<b>MAYO</b>	60	19,88	1193,10
<b>JUNIO</b>	65	19,88	1292,52
<b>JULIO</b>	70	19,88	1391,94
<b>AGOSTO</b>	75	19,88	1491,37
<b>SEPTIEMBRE</b>	80	19,88	1590,79
<b>OCTUBRE</b>	85	19,88	1690,22
<b>NOVIEMBRE</b>	90	19,88	1789,64
<b>DICIEMBRE</b>	95	19,88	1889,07
<b>TOTAL</b>	<b>810</b>		<b>16.106,79</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

#### 5.4 Costos Materia Prima Directa

En los presentes cuadros se detallan los costos y las cantidades de la materia prima directa que se utilizara para la elaboración de los juegos de sábanas en las respectivas medidas.

**Cuadro N° 47** Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 1 ½ Plazas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
<b>Tela Pintex llana color vino</b>	3,75m	2,1	7,875
<b>Hilo tubo grande</b>	1U	0,030	0,03
<b>Cinta</b>	1m	0,1	0,1
<b>Sesgo</b>	1m	0,2	0,2
<b>Elástico mediano</b>	1m	0,25	0,25
		<b>TOTAL</b>	<b>8,46</b>

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 48** Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 2 Plazas

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>Tela Pintex llana color vino</b>	4,5m	2,1	9,45
<b>Hilo tubo grande</b>	1u	0,017	0,017
<b>Cinta</b>	1,5m	0,10	0,15
<b>Sesgo</b>	1,5m	0,2	0,3
<b>Elástico Mediano #3</b>	1m	0,25	0,25
		<b>TOTAL</b>	<b>10,17</b>

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 49** Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 2 ½ Plazas

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>Tela Pintex llana color vino</b>	5m	2,1	10,5
<b>Hilo tubo grande</b>	1u	0,04	0,04
<b>Cinta</b>	2,5m	0,1	0,25
<b>Sesgo</b>	2,5m	0,2	0,5
<b>Elástico Mediano #3</b>	1m	0,25	0,25
		<b>TOTAL</b>	<b>11,54</b>

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 50** Costo Materia Prima Directa Juego de sábanas de 3 Plazas

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>Tela Pintex llana color vino</b>	5,5	2,1	11,55
<b>Hilo tubo grande</b>	1	0,06	0,06
<b>Cinta</b>	3	0,1	0,3
<b>Sesgo</b>	3	0,2	0,6
<b>Elástico Mediano #3</b>	1	0,25	0,25
		<b>TOTAL</b>	<b>12,76</b>

Elaborado por: La Autora

## 5.5 Mano de Obra Directa

Se contratará dos operadoras por tiempo completo, con los debidos pagos y seguros que exige la ley, en las temporadas altas se requerirá de más personal si es necesario.

**Cuadro Nº 51** Costo Materia Prima Directa

<b>Cargo</b>	<b>Sueldo</b>	<b>IESS Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Total mensual</b>
<b>Operaria</b>	386	46,90	386	32,20	467,75
<b>Operaria</b>	386	46,90	386	32,20	467,75
<b>TOTAL</b>					<b>935,49</b>

Elaborado por: La Autora

## 5.6 Costos Indirectos de Fabricación

Los empaques y las etiquetas se presentan en paquetes completos de 100 unidades, mientras que para el mantenimiento de la maquinaria se adquiere aceite de máquina para todo el año este realiza cada 6 meses.

**Cuadro Nº 52** Costos Indirectos de Fabricación

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. MENSUAL</b>
<b>Empaques</b>	9,00
<b>Etiquetas</b>	5,50
<b>Mantenimiento de maquinaria</b>	2,25
<b>Total</b>	<b>16,75</b>

Elaborado por: La Autora

## 5.7 Gastos Administrativos

Dentro de este rubro se encuentra los gastos para los cargos administrativos que son los sueldos, así, como los implementos que usaran para ejercer sus funciones, y los servicios básicos.

**Cuadro № 53 Gastos Administrativos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>V. MENSUAL</b>
<b>Sueldos</b>	952,36
<b>Servicios Básicos</b>	37
<b>Útiles de oficina</b>	12,41
<b>Total</b>	<b>810,07</b>

**Elaborado por:** La Autora

## **5.8 Financiamiento**

El financiamiento para la implantación del proyecto está estructurado de la siguiente manera el 33% es con aportación del propietario y el 67% mediante un crédito financiero, el costo de capital del proyecto es de 12%.

**Cuadro № 54 Estructura del Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>PROPIOS</b>	2.627,96	33,00%
<b>AJENOS</b>	5.335,55	67,00%
	7963,51	<b>100,00%</b>

**Elaborado por:** La Autora

### 5.8.1 Tabla de Amortización

El préstamo requerido para la ejecución del proyecto es de \$5.335,55 que serán pagaderos a un año.

**Cuadro Nº 55** Tabla de Amortización

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
<b>Capital</b>	<b>5.335,55</b>			
<b>Interés</b>	<b>11,50%</b>			
<b>Plazo (años)</b>	<b>1,00</b>			
<b>Cuota</b>	<b>\$472,81</b>			
<b>Banco</b>	<b>BANECUADOR</b>			
	<b>Fecha</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Capital</b>
<b>1</b>	01/07/2017	\$472,81	\$51,13	\$421,68
<b>2</b>	31/07/2017	\$472,81	\$47,09	\$425,72
<b>3</b>	30/08/2017	\$472,81	\$43,01	\$429,80
<b>4</b>	29/09/2017	\$472,81	\$38,89	\$433,92
<b>5</b>	29/10/2017	\$472,81	\$34,73	\$438,08
<b>6</b>	28/11/2017	\$472,81	\$30,54	\$442,27
<b>7</b>	28/12/2017	\$472,81	\$26,30	\$446,51
<b>8</b>	27/01/2018	\$472,81	\$22,02	\$450,79
<b>9</b>	26/02/2018	\$472,81	\$17,70	\$455,11
<b>10</b>	28/03/2018	\$472,81	\$13,34	\$459,47
<b>11</b>	27/04/2018	\$472,81	\$8,93	\$463,88
<b>12</b>	27/05/2018	\$472,81	\$4,49	\$468,32
			<b>\$338,17</b>	<b>\$5.335,55</b>

## 5.9 Depreciación

La siguiente tabla muestra la depreciación de los activos de la empresa que se deprecian mensualmente.

**Cuadro № 56 Depreciación**

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>DEP. MENSUAL</b>	<b>DEP. ACUM.</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>	1.704,50	10%	170,45	14,20	170,45	1.534,05
<b>Muebles y enseres</b>	213,00	10%	21,30	1,78	21,30	191,70
<b>Equipo de oficina</b>	25,40	10%	2,54	0,21	2,54	22,86
<b>Equipo de computación</b>	425,00	33%	141,65	11,80	141,65	283,35
<b>TOTAL</b>	<b>2.367,90</b>		<b>335,94</b>	<b>28,00</b>	<b>335,94</b>	<b>2.031,96</b>

Elaborado por: La Autora

## 5.10 Estados Financieros

### 5.10.1 Balance de Situación Inicial

#### ESTADO DE SITUACION INICIAL

#### EMPRESA BALANCE GENERAL

#### CUENTAS

#### ACTIVOS

#### ACTIVOS CORRIENTES

Caja – Bancos 5545,61

**TOTAL ACTIVOS CORRIENTES 5545,61**

#### ACTIVOS FIJOS

Maquinaria y Equipos 1704,50

Equipo de Computación 75,00

muebles y enseres 213,00

Equipo de Oficina 25,40

Gastos de Constitucion 50,00

**TOTAL ACTIVOS FIJOS 2417,90**

**TOTAL ACTIVOS 7963,51**

#### PASIVOS

Pasivos largo plazo 5335,55

**TOTAL PASIVOS 5335,55**

#### PATRIMONIO

Capital social 2627,96

**TOTAL PATRIMONIO 2627,96**

**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO 7.963,51**



## 5.10.2 Estado de Resultados

En este Balance se puede apreciar la utilidad que se obtendrá en cada mes:

**Cuadro Nº 57:** Estado de Resultados

CUENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.
Ventas												
<b>1. JUEGOS DE SÁBANAS DE 1 1/2 PLAZAS</b>	1.618,02	1.698,92	1.779,80	1.860,70	1.941,60	2265,20	2427,00	2103,40	2103,40	2103,40	2588,80	2588,80
<b>2. JUEGOS DE SÁBANAS DE 2 PLAZAS</b>	2.155,75	2.245,00	2.334,80	2.424,60	2.514,40	2604,20	2694,00	2783,80	2873,60	2963,40	3053,20	3143,00
<b>3. JUEGOS DE SÁBANAS DE 2 1/2 PLAZAS</b>	1.397,58	1.513,85	1.630,30	1.746,75	1.863,20	1979,65	2096,10	2212,55	2329,00	2445,45	2561,90	2678,35
<b>3. JUEGOS DE SÁBANAS DE 3 PLAZAS</b>	1.136,28	1.278,45	1.420,50	1.562,55	1.704,60	1846,65	1988,70	2130,75	2272,80	2414,85	2556,90	2698,95
<b>TOTAL</b>	<b>5.171,34</b>	<b>5.457,77</b>	<b>5.744,90</b>	<b>6.032,05</b>	<b>6.319,20</b>	<b>8695,70</b>	<b>9205,80</b>	<b>9230,50</b>	<b>9578,80</b>	<b>9927,10</b>	<b>10760,80</b>	<b>11109,10</b>
(-) Costo de Ventas												
Costo de Producción												
<b>1. JUEGOS DE SÁBANAS DE 1 1/2 PLAZAS</b>	1.132,62	1.189,25	1.245,88	1.302,51	1.359,14	1585,66	1698,92	1472,40	1472,40	1698,92	1812,19	1812,19
<b>2. JUEGOS DE SÁBANAS DE 2 PLAZAS</b>	1.509,02	1.571,90	1.634,77	1.697,65	1.760,53	1823,40	1886,28	2012,03	2012,03	2074,91	2137,78	2200,66
<b>3. JUEGOS DE SÁBANAS DE 2 1/2 PLAZAS</b>	978,30	1.059,83	1.141,35	1.222,88	1.304,40	1385,93	1467,45	1548,98	1630,51	1712,03	1793,56	1875,08
<b>3. JUEGOS DE SÁBANAS DE 3 PLAZAS</b>	795,40	894,82	994,25	1.093,67	1.193,10	1292,52	1391,94	1491,37	1590,79	1690,22	1789,64	1889,07

TOTAL	<b>3.619,94</b>	<b>3.820,97</b>	<b>4.022,00</b>	<b>4.223,04</b>	<b>4.424,07</b>	<b>6087,51</b>	<b>6444,60</b>	<b>6524,78</b>	<b>6705,73</b>	<b>7176,08</b>	<b>7533,16</b>	<b>7776,99</b>
(=)Utilidad Bruta	<b>1.551,40</b>	<b>1.636,80</b>	<b>1.722,90</b>	<b>1.809,01</b>	<b>1.895,13</b>	<b>2.608,19</b>	<b>2.761,20</b>	<b>2.705,72</b>	<b>2.873,07</b>	<b>2.751,02</b>	<b>3.227,64</b>	<b>3.332,11</b>
(-) Gastos Operacionales												
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27	1.130,27
<b>Depreciación</b>	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Total	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>	<b>1.158,27</b>
(=) Utilidad Operaciones	<b>393,14</b>	<b>478,54</b>	<b>564,63</b>	<b>650,75</b>	<b>736,87</b>	<b>1.449,92</b>	<b>1.602,93</b>	<b>1.547,46</b>	<b>1.714,81</b>	<b>1.592,76</b>	<b>2.069,37</b>	<b>2.173,84</b>
(-) Intereses	51,13	47,09	43,01	38,89	34,73	30,54	26,30	22,02	17,70	13,34	8,93	4,49
(=) Utilidad antes de participación trabajadores	<b>342,01</b>	<b>431,44</b>	<b>521,62</b>	<b>611,86</b>	<b>702,13</b>	<b>1.419,39</b>	<b>1.576,64</b>	<b>1.525,44</b>	<b>1.697,11</b>	<b>1.579,42</b>	<b>2.060,44</b>	<b>2.169,36</b>
(-) 15% Participación trabajadores	51,30	64,72	78,24	91,78	105,32	212,91	236,50	228,82	254,57	236,91	309,07	325,40
(=) Utilidad antes de impuestos	<b>290,70</b>	<b>366,73</b>	<b>443,38</b>	<b>520,08</b>	<b>596,81</b>	<b>1.206,48</b>	<b>1.340,14</b>	<b>1.296,62</b>	<b>1.442,54</b>	<b>1.342,51</b>	<b>2.060,44</b>	<b>1.860,29</b>
(-) 25% Impuesto a la renta	72,68	91,68	110,84	130,02	149,20	301,62	335,04	324,16	360,64	335,63	515,11	465,07
(=) Utilidad Neta	<b>218,03</b>	<b>275,05</b>	<b>332,53</b>	<b>390,06</b>	<b>447,61</b>	<b>904,86</b>	<b>1.005,11</b>	<b>972,47</b>	<b>1.081,91</b>	<b>1.006,88</b>	<b>1.545,33</b>	<b>1.395,22</b>

Elaborado por: La Autora

### 5.10.3 Presupuesto de Caja

**Cuadro Nº 58** Presupuesto de Caja

ENTRADAS DE EFECTIVO												
CUENTAS	ENE	FEB	MAR	ABR	MY	JUN	JUL	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC
<b>PRES VENTAS</b>	1618,02	1698,92	1779,80	1860,70	1941,60	2265,20	2427,00	2103,40	2103,40	2427,00	2588,80	2588,80
	2155,75	2245,00	2334,80	2424,60	2514,40	2604,20	2694,00	2783,80	2873,60	2963,40	3053,20	3143,00
	1397,58	1513,85	1630,30	1746,75	1863,20	1979,65	2096,10	2212,55	2329,00	2445,45	2561,90	2678,35
	1136,28	1278,45	1420,50	1562,55	1704,60	1846,65	1988,70	2130,75	2272,80	2414,85	2556,90	2698,95
<b>TOTAL</b>	<b>6307,63</b>	<b>6736,22</b>	<b>7165,40</b>	<b>7594,60</b>	<b>8023,80</b>	<b>8695,70</b>	<b>9205,80</b>	<b>9230,50</b>	<b>9578,80</b>	<b>10250,70</b>	<b>10760,80</b>	<b>11109,10</b>
SALIDAS DE EFECTIVO												
<b>COSTO DE VENTAS</b>	1132,62	1189,25	1245,88	1302,51	1359,14	1585,66	1698,92	1472,40	1472,40	1698,92	1812,19	1812,19
	1509,02	1571,90	1634,77	1697,65	1760,53	1823,40	1886,28	1949,15	2012,03	2074,91	2137,78	2200,66
	978,30	1059,83	1141,35	1222,88	1304,40	1385,93	1467,45	1548,98	1630,51	1712,03	1793,56	1875,08
	795,40	894,82	994,25	1093,67	1193,10	1292,52	1391,94	1491,37	1590,79	1690,22	1789,64	1889,07
<b>Sueldos</b>	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36	952,36
<b>Servicios básicos</b>												
<b>Luz</b>	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
<b>Agua</b>	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
<b>Arriendo</b>	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
<b>Teléfono</b>	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
<b>Mantenimiento</b>	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25
<b>Suministros de Oficina</b>	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41	12,41
<b>Volantes</b>	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
<b>Intereses</b>	51,13	47,09	43,01	38,89	34,73	30,54	26,30	22,02	17,70	13,34	8,93	4,49
<b>Capital</b>	421,68	425,72	429,80	433,92	438,08	442,27	446,51	450,79	455,11	459,47	463,88	468,32
<b>TOTAL</b>	<b>6020,67</b>	<b>6321,12</b>	<b>6621,58</b>	<b>6922,04</b>	<b>7222,49</b>	<b>7692,84</b>	<b>8049,93</b>	<b>8067,23</b>	<b>8311,06</b>	<b>8781,41</b>	<b>9138,50</b>	<b>9382,32</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>286,96</b>	<b>415,10</b>	<b>543,82</b>	<b>672,56</b>	<b>801,31</b>	<b>1002,86</b>	<b>1155,87</b>	<b>1163,27</b>	<b>1267,74</b>	<b>1469,29</b>	<b>1622,30</b>	<b>1726,78</b>

Elaborado por: La Autora

## 5.11 Punto de Equilibrio en Productos

Se obtuvo el punto de equilibrio de cada uno de los productos que se van a producir

**Cuadro Nº59:** Cálculo del Punto de Equilibrio

CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Costo de Ventas		73267,23	73267,23
Gastos operación	13563,24		13563,24
Depreciación	335,94		335,94
TOTAL	13899,18	73267,23	87166,42

Elaborado por: La Autora

PRODUCTOS	PRECIO	COSTO	MC	RELACION	MC	P.E	P.E. MENS
SÁBANAS DE 1 1/2 P.	16,18	11,33	4,85	19%	0,915	<b>1881,45</b>	156,787
SÁBANAS DE 2 P.	17,96	12,58	5,39	21%	1,128	<b>2319,29</b>	193,274
SÁBANAS DE 2 1/2 P.	23,29	16,31	6,99	27%	1,896	<b>3899,16</b>	324,930
SÁBANAS DE 3 P.	28,41	19,88	8,52	33%	2,820	<b>5799,29</b>	483,274
			<b>25,75</b>	<b>100%</b>	<b>6,76</b>	<b>2056,44</b>	<b>1158,265</b>

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{CFT}{MC}$$

$$X = \frac{13899,18}{6,76}$$

$$X = 2056 \text{ P.}$$

SABANAS DE 1 1/2 P.	<b>1881</b>
SABANAS DE 2 P.	<b>2319</b>
SABANAS DE 2 1/2 P.	<b>3899</b>
SABANAS DE 3 P.	<b>5799</b>

Elaborado por: La Autora

## CAPITULO VI

### 6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 6.1 Nombre o razón social de la Micro-empresa

El nombre o razón social de la micro-empresa es un factor determinante del proyecto ya que será el medio publicitario por el cual se reconocerá la misma el nombre será **“Confeccionnes Margarita”**.

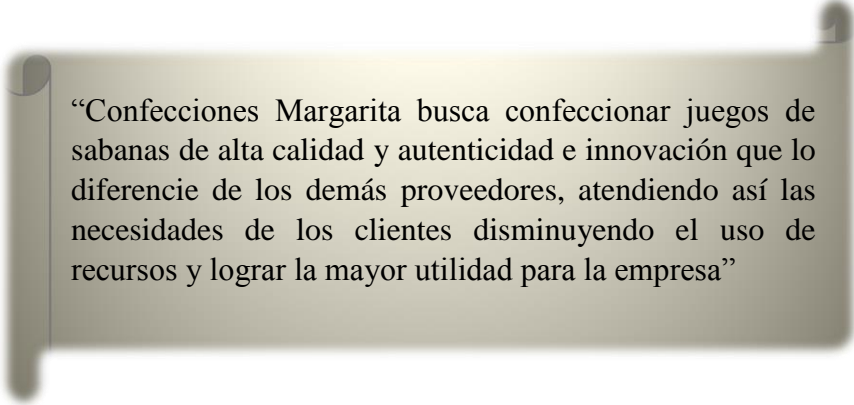
#### 6.2 Diseño del Logo



### 6.3 Tipo de empresa

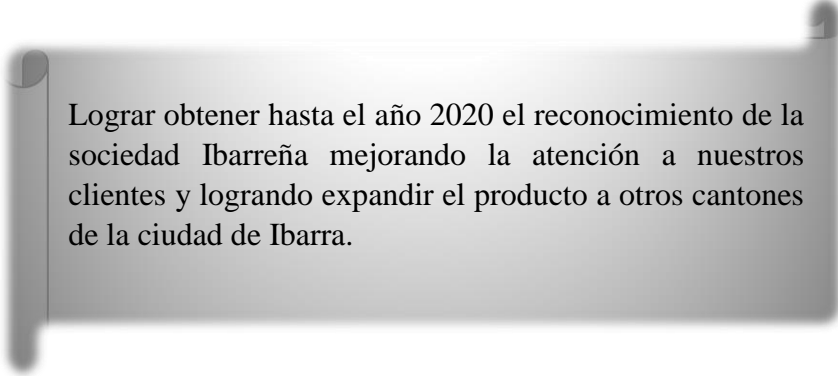
Confecciones Margarita se constituye como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, recalcando que toda persona natural que se encuentra con capacidad legal para realizar actos de comercio puede realizar cualquier actividad económica, y que este tipo de empresa solo puede tener un titular gerente o propietario como lo identifica la ley a este tipo de empresa.

### 6.4 Misión



“Confecciones Margarita busca confeccionar juegos de sábanas de alta calidad y autenticidad e innovación que lo diferencie de los demás proveedores, atendiendo así las necesidades de los clientes disminuyendo el uso de recursos y lograr la mayor utilidad para la empresa”

### 6.5 Visión



Lograr obtener hasta el año 2020 el reconocimiento de la sociedad Ibarreña mejorando la atención a nuestros clientes y logrando expandir el producto a otros cantones de la ciudad de Ibarra.

## **6.6 Objetivos**

- Crear la confianza suficiente para que nuestros clientes adquieran el producto con facilidad.
- Ser una micro-empresa líder que aporte al desarrollo social brindando fuentes de trabajo.

## **6.7 Principios**

- **Responsabilidad**

El cumplimiento de las obligaciones adquiridas con la organización y con el cliente es de gran importancia, logrando satisfacer las expectativas con un producto de calidad y con la entrega a tiempo.

- **Compromiso**

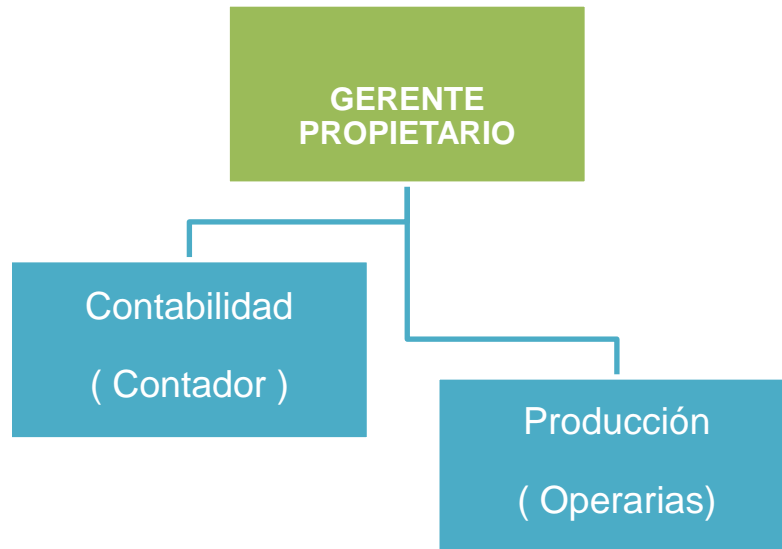
El compromiso con nuestra clientela, empieza desde la atención inicial hasta la entrega final del producto, de esta manera garantizamos todo el proceso de compra y si se cumplen las exigencias del cliente.

- **Honestidad**

Garantizar un producto de calidad, basado en estándares, a precios fijados bajo un análisis y que esté acorde a las necesidades de los mismos y su disposición de pago.

## 6.8 Organización de la Micro-empresa

### 6.8.1 Organigrama Estructural



Por ser una pequeña empresa cuenta con un número limitado de personal, al mando se encuentra el Gerente Propietario quien es el dueño de la empresa y el principal representante de la misma, en el área de contabilidad se encuentra el contador encargado de llevar todos los registros y transacciones que se realicen en la empresa, y en el área de producción se encuentran las operarias que son las encargadas de realizar el proceso productivo de la confección de los juegos de sábanas, el sistema que maneja la empresa es línea, y flexible es así que el personal debe compartir responsabilidades y adaptarse a las necesidades.

## 6.9 Niveles jerárquicos de la microempresa

### 6.9.1 Nivel Ejecutivo

En el nivel ejecutivo se encuentran los responsables del manejo de la organización, su función es hacer cumplir las políticas, normas y reglamentos, así como controlar las tareas administrativas de la empresa, este cargo es unipersonal.



### **6.9.2 Nivel Apoyo**

Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.

### **6.9.3 Nivel Operativo**

Es el nivel más importante de la organización, ya que las personas que se encuentran en este nivel son las responsables directas de la ejecución de las actividades básicas de la empresa siendo la producción y comercialización.

## **6.10 Manual de Funciones**

### **6.10.1 Puestos**

- Gerente Propietario
- Contador
- Operarias

## 6.10.2 Funciones Gerente Propietario

MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Puesto: Gerente Propietario	Nº de empleados del puesto:1
Supervisado por:	Área :General
Supervisa a: Supervisión General	
<b>1.- Objetivo del Puesto:</b> Dirigir y representar dentro y fuera de la organización.	
<b>2.- Perfil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de Toma de decisión y comunicación</li><li>• Poseer excelentes relaciones humanas</li><li>• Negociador</li><li>• Responsabilidad y puntualidad.</li><li>• Ser ágil y diligente</li><li>• Capacidad de liderazgo</li></ul>	
<b>3.- Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Toma de decisiones y dirige el rumbo de la empresa hacia sus objetivos.</li><li>• Planificar las actividades de la empresa, fija políticas y los objetivos de la organización para el largo y mediano plazo.</li><li>• Controlar la asistencia, puntualidad y permanencia en los puestos de trabajo.</li><li>• Administrar los recursos económicos de la institución.</li><li>• Hacer cumplir a cada una de las personas sus compromisos contraídos con la empresa.</li></ul>	
<b>4.-Herramientas de trabajo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Computador, material de oficina , escritorio</li></ul>	
<b>5.- Requisitos del Puesto:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Instrucción Formal:</b> Estudios Superiores</li><li>• <b>Edad:</b> de 25 años en adelante</li><li>• <b>Experiencia:</b> mínimo 1 año cargos similares</li></ul>	

### 6.10.3 Funciones Contador

MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Puesto: Contador	Nº de empleados del puesto:1
Supervisado por: Propietario	Área :General
Supervisa a: Supervisión General	
<b>1.- Objetivo del Puesto:</b>  Colaborar, analizar, registrar los procedimientos en los registros y movimientos contables, tributarios y financieros de la organización.	
<b>2.- Perfil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo de Contabilidad</li><li>• Buen manejo del tiempo</li><li>• Conocimiento de leyes y reglamentos tributarios</li></ul>	
<b>3.- Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentar la información Financiera necesaria y sin errores</li><li>• Realizar las declaraciones y estar pendiente del SRI</li><li>• Registrar todos los ingresos y egresos que se realizan en la empresa</li><li>• Elaborar los libros diarios</li><li>• Mantener un inventario actualizado de la mercadería</li></ul>	
<b>4.-Herramientas de trabajo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• computador, calculadora, cuaderno de contabilidad</li></ul>	
<b>5.- Requisitos del Puesto:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Instrucción Formal:</b> Estudios de Contabilidad</li><li>• <b>Edad:</b> de 25 a 35 años</li><li>• <b>Experiencia:</b> mínimo 2 años en cargos similares</li></ul>	

#### 6.10.4 Funciones de Operaria

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Nombre del Puesto:</b> Operaria	<b>Nº de empleados del puesto:</b> 1
<b>Supervisado por:</b> Propietario	<b>Área :</b> General
<b>Supervisa a:</b> Supervisión General	
<b>1.- Objetivo del Puesto:</b>  Realizar todo el proceso de confección de los juegos de sábanas desde el inicio al producto terminado.	
<b>2.- Perfil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conocimiento de confección de juegos de Sábanas</li><li>• Manejo de máquinas industriales recta y Overlok</li><li>• Trabajo bajo presión</li></ul>	
<b>3.- Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar el proceso de confección de juegos de sábanas</li><li>• Cuidar que exista el menor desperdicio de materia prima</li><li>• Manejar correctamente las maquinas</li><li>• Mantener el producto terminado en buenas condiciones y guardado</li></ul>	
<b>4.-Herramientas de trabajo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• computador, calculadora, cuaderno de contabilidad</li></ul>	
<b>5.- Requisitos del Puesto:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Instrucción Formal:</b> título en Corte y Confección</li><li>• <b>Edad:</b> de 18 años en adelante</li><li>• <b>Experiencia:</b> mínimo 1 año</li></ul>	

## **6.11 Base Legal**

### **6.11.1 Compañía de responsabilidad limitada**

Dentro de la normativa se considera que una compañía de responsabilidad limitada se formará cuando cumpla con lo siguiente según el Art.143 de la Ley de compañía que dice:

”La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura”. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2014)

### **6.11.2 Creación de la empresa Unipersonal**

Confecciones Margarita, es una empresa unipersonal ya que constituye una persona natural que reúne los requisitos establecidos por la ley para ejercer comercio, siendo la confección y venta de juegos de sábanas en la ciudad de Ibarra, una empresa que maneja procesos de producción y requiere de maquinaria, por ser una empresa privada y de menor tamaño se registrará a leyes tributarias y a los estatutos que corresponden la creación de la misma.

Una vez determinado el tipo de microempresa y la razón social, se procede a cumplir con aspectos fiscales y legales para el funcionamiento de la misma

### **6.11.3 Aspectos Fiscales**

#### **6.11.3.1 Registro único de Contribuyentes**

Están obligados a inscribirse en el RUC todas las personas naturales o jurídicas que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

Requisitos:

1. Presentar el original y entregar una copia de la cedula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
2. Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
3. Entregar unión a copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

#### **6.11.3.2 Aspectos Legales**

#### **6.11.3.3 Permiso de Funcionamiento**

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

Requisitos:

1. Solicitud de inspección de local
2. Informe favorable de la inspección
3. Copia del RUC

#### **6.11.3.4 Patente municipal**

Toda persona que realice actividades económicas que generen ingresos por su propia cuenta está obligada a pagar el impuesto de patente municipal.

Requisitos:

1. Copia del Ruc o RISE actualizado
2. Copia de la cédula de identidad y certificado de votación
3. Copia del comprobante de pago del impuesto predial donde funciona la actividad económica.
4. Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.
5. En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cédula y certificado de votación.
  - a. Copia de la calificación artesanal.
  - b. Tres declaraciones de IVA o dos semestrales.

## CAPITULO VII

### 7 PRINCIPALES IMPACTOS

#### 7.1. IMPACTOS

En el presente capítulo se detallan los impactos que se presentarán en la ejecución del proyecto y su futura puesta en marcha, es por esto necesario analizar las acciones que se llevarán a cabo en la creación de la microempresa destinada a la elaboración y comercialización de juegos de sábanas.

#### 7.1 Evaluación de Impactos

Se debe realizar el análisis de los impactos teniendo en cuenta la siguiente escala:

**Cuadro Nº 60** Matriz de Impactos

	<b>CUALIDADES</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>
POSITIVO	Impacto Alto	1
	Impacto Medio	2
	Impacto Bajo	3
NO EXISTE IMPACTO		
NEGATIVO	Impacto Alto	-1
	Impacto Medio	-2
	Impacto Bajo	-3

**Elaborado por:** La Autora

Una vez que se asigna los valores de calificación a cada indicador se proceden a sumar y se dividen para el número total de indicadores, con el cual se valora el impacto.

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\# \text{ Indicadores}}$$



## 7.2 Impacto social

**Cuadro Nº 61** Impacto Social

INDICADOR	NIVELES						TOTAL
	-3	-2	-1	1	2	3	
Satisfacción de necesidades mediante estrategias						X	3
Generar Fuentes de trabajo						X	3
Brindar Estabilidad Laboral					x		2
<b>TOTAL</b>					<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>

**Elaborado por:** La Autora

$$NI = \frac{8}{3} = 2,67 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

### 7.2.1 Satisfacción de necesidades mediante estrategias

Las empresas tienen el reto de transformar las necesidades de las personas en productos y servicios, la idea siempre es suplir las necesidades de los clientes y no solo prometiéndoles un excelente producto o servicio con precios que se ajusten, también es esencial cuidar la relación con el cliente de principio a fin, en sus distintas facetas para que la compra o el servicio se convierta en una experiencia positiva que cubra sus necesidades.

### 7.2.2 Generar Fuentes de trabajo

La microempresa de elaboración y confección de sabanas busca lograr un impacto positivo en la sociedad ya que con la creación de la misma se lograra satisfacer diferentes necesidades que surgen como resultados de la economía por la que está atravesando el país lo que se busca lograr es posicionarse en el mercado aumentar la producción y por ende brindar trabajo a otras personas no solo por temporada sino también contratando personal fijo según la magnitud de producción que se esté manejando.

### **7.2.3 Brindar Estabilidad Laboral**

La estabilidad laboral es algo que todos buscamos en un empleo, lograr que la empresa crezca económicamente y físicamente, de esta forma también los ingresos aumentarían para los trabajadores y todas las personas que conforman la misma, es necesario cumplir con las exigencias de la ley y con el trabajador, de esta manera el trabajador se sentirá a gusto y más seguro y por ende rendirá con alto nivel en su puesto.

### 7.3 Impacto económico

Cuadro Nº 62 Impacto Económico

INDICADOR	NIVELES						TOTAL
	-3	-2	-1	1	2	3	
Rentabilidad					X		2
Innovación Empresarial						X	3
Mejorar los ingresos					X		2
<b>TOTAL</b>					<b>4</b>	<b>3</b>	<b>7</b>

$$NI = \frac{7}{3} = 2,33 \text{ Impacto medio Positivo}$$

A medida que las empresas crecen, se desarrollan mediante la innovación, los resultados empresariales las empresas buscan lograr posesionarse o ubicarse a un nivel alto de ventas, la creación de la microempresa de juegos de sábanas busca lograr aportar al desarrollo económico mejorando la situación actual de productividad, economía entre otras por las que atraviesa el país, aportando al crecimiento del sector textil en la ciudad de Ibarra, creando fuentes de ingresos para las familias de la ciudad, brindando un producto de calidad y generando rentabilidad para la empresa.

#### 7.3.1 Rentabilidad

Toda empresa busca lograr obtener rentabilidad, pero esto se ve más adelante, entonces lo que la empresa busca es lograr sacar el producto adelante que la gente lo conozca para que los ingresos sean altos y poder recuperar la inversión que se hizo anteriormente en el menor tiempo posible sin devaluar el producto ni la calidad del tiempo tratando de mantenernos en el tiempo y mejorando.

### **7.3.2 Innovación Empresarial**

La innovación es lo que actualmente está haciendo que los negocios, empresas y otras organizaciones crezcan económicamente, ya que esto permite una mejora general, los clientes que adquieren el producto se basan en características actuales e innovadoras que llamen su atención, el cliente siempre adelante con las tecnologías entonces, exigen un producto de calidad, una de las estrategias es ofrecer un producto que satisfaga las necesidades en todo su componente.

### **7.3.3 Mejorar los ingresos**

Al mejorar los ingresos se habla de la empresa y del trabajador ya que si la empresa produce y eleva sus ventas el trabajador obtendrá como resultados un aumento en sus ingresos, su salario o sueldo, esto se hará mediante planificaciones en los meses de temporadas de ventas altas para cubrir con todos los gastos según la inversión realizada y luego esto se verá reflejado en las ganancias mes a mes.

## 7.4 Impacto Cultural

Cuadro Nº 63 Impacto Cultural

INDICADOR	NIVELES						TOTAL
	-3	-2	-1	1	2	3	
Generación de Ideas						X	3
Aplicación de Conocimientos Adquiridos						X	3
Realización de la investigación						X	3
<b>TOTAL</b>						<b>9</b>	<b>9</b>

$$NI = \frac{9}{3} = 3 \text{ Impacto medio Positivo}$$

La capacitación, la innovación, los procesos de investigación y creación de nuevos productos es evidente en este sector textil para poner en consideración de los consumidores nuevos productos, los mismos que se enfocan en satisfacer sus demandas particulares lo que hace que cada vez que se requiera de personal y por ende aumenten la producción y se cree fuentes de trabajo.

### 7.4.1 Generación de Ideas

Con la innovación se implementan ideas nuevas, ya que el pensamiento es creativo actualmente la industria textil ha tenido una mejora en la creación de productos en las diferentes ramas que existen, entonces la empresa busca moldear las ideas que el cliente tengas y hacerlo al gusto del mismo ya que uno de los puntos importantes es adaptarnos a las necesidades del cliente en gustos y preferencias y de esta forma crear nuevos modelos e ir innovando.

### 7.4.2 Aplicación de Conocimientos Adquiridos

Las empresas surgen cuando trabajan en procesos de mejoramiento continuo, especialmente utilizando modelos económicos actuales, que se estén acorde y faciliten el manejo y la creación

de la empresa, actualmente las universidades e institutos han facilitado a las entidades públicas la creación de pequeños proyectos productivos en base a los conocimientos adquiridos asesorando la ejecución del proyecto.

#### **7.4.3 Realización de la investigación**

La Investigación, la planificación para el manejo de recursos, los conocimientos adquiridos han logrado, que se den excelentes resultados en la creación de pequeñas, emprendimientos entre otros proyectos, creando sistemas productivos eficientes y duraderos sustentados en una investigación a fondo de todos los factores que intervienen en la creación de la misma, logrando ser un ente desarrollado y competitivo

#### 7.4.4 Impacto General

Cuadro Nº 64 Impacto General

INDICADOR	NIVELES						TOTAL
	-3	-2	-1	1	2	3	
Social						X	3
Económico					X		2
Cultural						X	3
<b>TOTAL</b>					<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>

$$NI = \frac{8}{3} = 2,67 \text{ Impacto medio Positivo}$$

De acuerdo al análisis realizado de los impactos que genera el proyecto se determina que mantienen un nivel alto positivo, lo que quiere decir que la creación de la pequeña empresa textil dedicada a la confección y comercialización de juegos de sábanas tiene grandes expectativas que favorecen al sector textil y económico del cantón, este proyecto no presenta ningún impacto negativo, porque en todo su proceso existen medidas de prevención lo cual mantendrá un constante control de sus actividades.

Un buen proceso de eficiencia empresarial tiene siempre la finalidad de combinar recursos económicos, financieros, materiales y humanos para optimizarlos para conseguir buenos niveles de ganancia. En el desempeño de la empresa sus contactos pueden abrir horizontes para llegar a otros empresarios que manejan tecnología de punta y aprender y capacitarse y con su capacidad financiera entrar en procesos de cambio tecnológico en busca de elevar la productividad y la permanencia en el mercado.

## CONCLUSIONES

- Con el diagnóstico situacional se pudo analizar la situación actual de las fábricas textiles de confecciones de juegos de sábanas en la ciudad existiendo una fábrica hasta la actualidad.
- Mediante la conceptualización de los términos más importantes en relación al emprendimiento se pudo evidenciar la sustentabilidad de la investigación fundamentada en bases teóricas.
- El estudio de mercado permitió establecer la oferta y la demanda actual de juegos de sábanas, dando como resultado que existe una alta demanda ante la creación de la nueva microempresa de juegos de sábanas, así como la disposición de los posibles compradores del producto.
- El estudio técnico permitió verificar que el proyecto es físicamente viable contando con la maquinaria, equipos e insumos, recursos humanos necesarios para poner en marcha el funcionamiento de la microempresa.
- El Estudio económico arrojó todos los resultados monetarios necesarios demostrando que el proyecto es viable, ya que todos los doce meses del año tiene resultados positivos generando utilidad.
- Confecciones Margarita cumple con todos los requisitos legales y fiscales necesarios para el funcionamiento de la empresa, así como los requerimientos de personal.



- La empresa textil demuestra un impacto alto positivo ya que cumple con los requerimientos establecidos, así como aporta de manera eficiente al desarrollo de la comunidad Ibarreña.

## RECOMENDACIONES

- Es necesario aplicar todas las técnicas de recolección de información, de fuentes seguras para que los datos obtenidos arrojen indicadores claros y actuales, y que al momento del desarrollo del diagnóstico situacional este completamente especificada la información para poder determinar de la oportunidad de la inversión.
- Se debe estar investigando para mantener la información actualizada en los temas relacionados al proyecto que aportan de manera positiva y /o efectiva al desarrollo de la misma en temas como: innovación, tecnologías mejoramiento de procesos, uso de recursos etc. Así como también conceptos claro en relación al tema.
- Es de suma importancia realizar un estudio de mercado con información real y relevante porque de este depende la determinación de la demanda, oferta y demanda insatisfecha en base al comportamiento de la población a investigar.
- Es importante detallar los procesos productivos con todos sus aspectos: descripción recursos, tiempos para un mayor entendimiento, así mismo como su diseño para minimizar recursos y maximizar resultados.
- Es necesario tener en cuenta varias ofertas de financiamiento para poder elegir la que más le convenga a la micro empresa.
- Un punto importante es mantenerse al tanto de los cambios y resoluciones que afectan al sector textil, para que la empresa siempre este un paso adelante y en regla con los aspectos legales y fiscales. Así como cumplir con los requerimientos de personal y la estructura organizacional de la empresa.

- Se debe analizar los resultados positivos que tiene el proyecto, para minimizar al máximo los impactos negativos, asegurando la sostenibilidad de la microempresa.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Anzola, S. R. (2010). *Administracion de pequeñas empresas*. Mexico: Mc Graw Hill.

Aragón, O. G. (2016). *Funadmentos de dministración de empresas*. Madrid: Tecnos .

- Araujo, A. D. (2012). *Proyectos de inversión: análisis formulación y evaluación práctica*. Mexico: Trillas.
- Arboleda, V. G. (2013). *Proyectos Identificación Formulación Evaluación y Gerencia*. Alfaomega.
- Baca, G. U. (2010). *Evaluacion de proyectos*. Mexico: McGRAW HILL.
- Córdoba, M. P. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Flores, J. A. (2015). *Proectos de Inversión para las PYME*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Hernández, O. J. (2014). *Administración de empresas*. Madrid: Piramide ( Grupo Anaya, S. A.).
- Leon, P. D. (2012). *Administración de Empresas*. Mexico D.F: Red Tercer Milenio .
- LEY DE COMPAÑÍAS. (20 de mayo de 2014). Ecuador .
- Mesa, O. J. (2010). *Evaluación Fianaciera de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Romero, X. (2011). *Principios de Contabilidad*,. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Sapan, C. N. (2011). *Proyectos de Inversión Fomulacióny Evaluación*. Chile: Pearson Educación.
- Urbina, G. B. (2010). *Evaluacion de Proyectos* . Mexico : Mc Graw hill.
- Vaca, G. U. (2006). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc-Graw-Hill Interamericana.
- Warshaw, L. J. (29 de Diciembre de 2017). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia.

## **LINKOGRAFIA**

- Business, E. (25 de Octubre de 2017). *EAE Business School*. Obtenido de EAE Business School:  
<https://retos-operaciones-logistica.eae.es/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/>
- Cámara de Industrias de Guayaquil. (s.f.). *Contratos de Trabajo*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

- Castro, J. (18 de Febrero de 2015). *BlogCorponet*. Obtenido de Qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos: <http://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>
- Censos, I. N. (9 de Enero de 2010). *Plan de Desarrollo Territorial del Cnton Ibarra*. Obtenido de file:///C:/Users/Maria%20Jose/Desktop/TRABAJO%20DE%20GRADO/PARTE%201%20-%20PLAN%20IBARRA%202031.pdf
- DefiniciónABC. (8 de Julio de 2017). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>
- DefinicionABC. (Viernes de Marzo de 2017). *DefiniciónABC*. Obtenido de DefiniciónABC: <https://www.definicionabc.com/economia/textil.php>
- Definista. (25 de Marzo de 2017). *CONCEPTODEFINICIÓNDE*. Obtenido de CONCEPTODEFINICIÓNDE: <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- Gavilanez, J. O. (31 de Mayo de 2016). *Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización*. Obtenido de <http://nivelesdelaempresa1.blogspot.com/>
- Gobierno Provincial Descentralizado San Miguel de Ibarra. (2012). Plan de Ordenamiento y Desarrollo Territorial del Cantón Ibarra. Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- Hora, D. L. (Lunes de Mayo de 2016). El desempleo en Imbabura, una realidad que crece. *La Hora*, pág. 12.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (9 de Enero de 2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)*. Obtenido de Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra: file:///C:/Users/Maria%20Jose/Desktop/TRABAJO%20DE%20GRADO/PARTE%201%20-%20PLAN%20IBARRA%202031.pdf
- LEY DE COMPAÑÍAS. (20 de mayo de 2014). Ecuador .
- Maquinas de coser, d. (02 de Febrero de 2018). *MaquinariaPro*. Obtenido de MaquinariaPro: <http://www.maquinariapro.com/maquinarias/maquina-de-coser.html>
- pjconsultores.com. (10 de Marzo de 2015). *Enciclopedia Fiananciera*. Obtenido de Enciclopedia Fiananciera: <http://www.encyclopediafiananciera.com/estados-financieros.htm>
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra. (2012). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra. Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- Press, W. (9 de Enero de 2017). *DEFINICIÓN.DE*. Obtenido de DEFINICIÓN.DE: <https://definicion.de/tela/>
- Salgado, D. R. (Jueves de Octubre de 2015). *DerechoEcuador.com*. Obtenido de DerechoEcuador.com: <https://derechoecuador.com/empresa-unipersonal-de-responsabilidad-limitada>
- Significados. (14 de Febrero de 2018). *Significados.com*. Obtenido de Significados.com: <https://www.significados.com/emprendimiento/>
- Wikipedia. (1 de Julio de 2018). *Wikipedia* . Obtenido de Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/S%C3%A1bana>

# ANEXOS

## ENTREVISTA

### Datos de la Empresa

**Nombre de la Empresa:** Fábrica el Cisne

**Nombre del Propietario:** Miguel Ángel Vinuesa

**Dirección:** Ibarra, Sánchez y Cifuentes 18-19 y José Miguel Leoro

### Preguntas

**1. ¿Cuánto Tiempo de funcionamiento tiene su fábrica?**

Fabrica Pintex lleva en el mercado 30 años ya que ha sido un negocio familiar que ha ido progresando con el pasar de los años.

**2. ¿Cuántos empleados tiene su fábrica?**

Tiene 6 empleados

**3. ¿Cuál es su producción mensual de juegos de sábanas?**

Se produce 500 juegos de sábanas de los cuales el 50% de la producción es distribuida en la ciudad, mientras el que el otro 50% está destinado a las provincias de Esmeraldas, Quito y Guayaquil.

**4. ¿Cuál es el juego de sábanas que más se produce?**

El Juego de sábana de 2 plaza es que más se produce, seguido del juego de 2 ½ plazas, el de 1 ½ plaza y por último el juego de 3 plazas.

**5. ¿Qué precios maneja para su producto?**

El precio del juegos de sábanas de 1 ½ plazas es de \$18, del juego de sábanas de 2 plazas es de \$ 21, el juegos de sábanas de 2 ½ plazas es de \$24y por ultimo el juego de sábanas de 3 plazas tiene un costo de \$30.

**6. El cliente a la hora de escoger su producto cual es la característica que más toma en cuenta**

El tipo de tela, es decir la calidad y el diseño, cabe recalcar que se trabaja con la empresa Pintex , con Cortivis y con importadoras de la ciudad de Guayaquil.

**7. ¿Su fábrica solo elabora juegos de sábanas?**

Actualmente se encuentra elaborando, cobertores, cobijas, pijamas y salidas de baño





5. **Califique en orden de importancia que características usted prefiere a la hora de comprar el producto siendo el 5 el de más compra y 1 el de menor compra.**

CARACTERISTICAS	1	2	3	4	5
PRECIO					
CALIDAD					
MARCA					
DISEÑO					

6. **¿En qué lugar prefiere usted comprar juegos de sabanas?**

Fabricas ( )  
 Depósitos ( )  
 Almacenes ( )  
 Locales comerciales ( )

7. **¿En qué tipo de tela le gustaría más que sea elaborado el producto?**

Algodón ( )  
 Poliéster ( )  
 Seda ( )

8. **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para adquirir un juego de sabanas?**

\$10 A \$15 ( )  
 \$16 A 21 ( )  
 \$21 A 25 ( )  
 De 25 en adelante ( )

9. **¿Cuál es la forma de pago que usted realiza al momento de compra?**

Efectivo ( )  
 Crédito ( )  
 Tarjeta de crédito ( )  
 Otros ( )

10. **¿Cuál es la red social que usted utiliza con mayor frecuencia?**

Facebook ( )  
 Twiter ( )  
 Instagram ( )  
 Otro ( )

11. **¿Conoce usted si en la ciudad de Ibarra existen empresas de confección y comercialización de juegos de sabanas sí o no mencione?**

No ( )  
 Si ( )  
 Cuales.....

**12. ¿Si en la ciudad de Ibarra existiera un local que confecciona y comercializa juegos de sábanas con diseños innovadores y precios cómodos usted estaría dispuesto a comprar el producto?**

Si ( )

No ( )

**GRACIAS**