



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TEJIDOS DE ALPACA EN LA COMUNIDAD ZULETA, PARROQUIA ANGOCHAGUA DEL CANTÓN IBARRA”

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

AUTORAS:

NICOLALDE PAREDES Adriana Elizabeth,
TULCÁN CHACHALO Lilian Valeria

DIRECTOR:

VÁSQUEZ Luis, Ing. Com. Msg.

IBARRA, ABRIL, 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad la realización de un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca en la comunidad Zuleta, parroquia Angochagua del cantón Ibarra. Primeramente se trabajó en un diagnóstico situacional del sector para definir los factores que beneficiarán al desarrollo del proyecto en la comunidad de Zuleta. Para sustentar teóricamente el proyecto se identificaron oportunamente las referencias bibliográficas pertinentes. Mediante el estudio de mercado se indagó a los productores y consumidores de tejidos con el fin de determinar la oferta y la demanda de los tejidos y la factibilidad a implantar una microempresa. En el estudio técnico se identificó los aspectos relevantes sobre el tamaño, procesos, localización óptima del proyecto siendo el lugar estratégico la comunidad de Zuleta para que la microempresa inicie sus actividades. Mediante el estudio financiero se determinó que para el inicio de las actividades se necesita una inversión la misma que se obtendrá de un préstamo bancario, también aplicando los respectivos evaluadores financieros tales como: VAN, TIR, costo/beneficio se determinó la factibilidad del proyecto. Obtenidos estos resultados se ha determinado un modelo administrativo tomando como base la misión, visión, y organigrama funcional. Finalmente se determinó el impacto económico, social, comercial, ambiental y educativo.

EXECUTIVE SUMMARY

The present project aims at conducting a feasibility study for the creation of a microenterprise for the development and marketing of alpaca fabrics in Zuleta community a parish of the canton Angochagua in Ibarra. First it was through a situational analysis of the sector to identify factors that will benefit the development of the project in the community of Zuleta. To support the project theoretically timely identify relevant references. By studying market to producers and consumers of tissues was investigated in order to determine the supply and demand of the tissues and the feasibility to implement a microenterprise. The technical study the optimal location of the project is identified, with the strategic community Zuleta place to start microenterprise activities through financial study found that initiation activities an investment it requires the same to be obtained from a bank loan, also applying the respective financial reviewers such as NPV, IRR, cost / benefit project feasibility was determined. Returned this result has been given and administrative model based on the mission, vision, and functional organization. Finally the economic, social, commercial, environmental and educational impacts were determined.

AUTORÍA

Nosotras, Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes y Lilian Valeria Tulcán Chachalo, portadoras de la cédula de ciudadanía N°. 100287322-0, y N°. 100354130-5 respectivamente, declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría y los resultados de la investigación son de nuestra total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que hemos respetado las diferentes fuentes de información

.....
Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes
C.C.:100287322-0

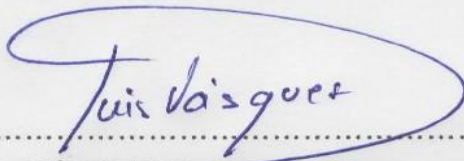
.....
Lilian Valeria Tulcán Chachalo
C.C.:100354130-5

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por las egresadas Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes y Lilian Valeria Tulcán Chachalo, para optar por el Título de INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA. cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TEJIDOS DE ALPACA EN LA COMUNIDAD ZULETA, PARROQUIA ANGOCHAGUA DEL CANTÓN IBARRA", considero el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los. 15 a los días de mes de abril 2014.

Firma

A handwritten signature in blue ink, reading "Luis Vásquez", is written over a horizontal dotted line. The signature is enclosed within a large, hand-drawn blue oval.

Luis VÁSQUEZ Ing. Com. Mgs.

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



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

Nosotras, Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes y Lilian Valeria Tulcán Chachalo, portadoras de la cédula de ciudadanía N°. 100287322-0, y N°. 100354130-5 respectivamente, manifestamos la voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autores de la obra o trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS TEJIDOS DE ALPACA EN LA COMUNIDAD ZULETA, PARROQUIA ANGOCHAGUA DEL CANTÓN IBARRA", en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

.....
Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes
C.C.: 100287322-0

.....
Lilian Valeria Tulcán Chachalo
C.C.: 100354130-5

Ibarra a los **15** días del mes de **abril** de **2014**.



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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

Datos de Contacto	
Cédula de Ciudadanía:	100287322-0
Apellidos y Nombres:	Nicolalde Paredes Adriana Elizabeth
Dirección:	Av. 17 de julio 7-55 (Ibarra)
Email:	adrianaenicolalde@yahoo.com
Teléfono:	0988715598 - 2615983

Datos de Contacto	
Cédula de Ciudadanía:	1003541305
Apellidos y Nombres:	Tulcán Chachalo Lilian Valeria
Dirección:	Calle Simón Bolívar (Ambuqui)
Email:	valeriatulcan@hotmail.com
Teléfono:	0980260519

Datos de la Obra	
Título	Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de los tejidos de alpaca en la comunidad Zuleta, parroquia Angochagua del cantón Ibarra.
Autora	Nicolalde Paredes Adriana Elizabeth Tulcán Chachalo Lilian Valeria
Fecha:	15 de abril 2014.
Solo para trabajos de grado	
Programa:	Pregrado Posgrado
Título por el que opta:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría
Asesor/Director:	Ing. Com. Mgs. Luis Vásquez

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

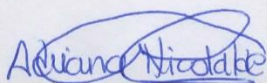
Nosotras, Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes y Lilian Valeria Tulcán Chachalo, portadoras de la cédula de ciudadanía N°. 100287322-0, y N°. 100354130-5 respectivamente, en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y 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

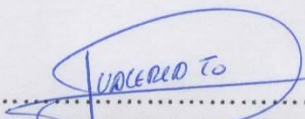
Las autoras manifiestan que la obra, objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los **15** días del mes de **abril** de **2014**.

LAS AUTORAS:



.....
Adriana Elizabeth Nicolalde Paredes
C.C.: 100287322-0



.....
Lilian Valeria Tulcán Chachalo
C.C.: 100354130-5

DEDICATORIA

A mis padres Margarita Paredes y Ulpiano Nicolalde, que por su constante sacrificio y apoyo no solo económico pero sobre todo moral hicieron posible la culminación de este logro obtenido.

A mis hermanos que de una y otra forma aportaron con su grano de arena para que haya obtenido este título profesional.

Adriana Nicolalde

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis de grado está dedicado con mucho cariño y amor a mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, quienes han hecho de mí una persona con valores y son la razón que me ha llevado a seguir superándome día a día.

A mis hermanos por apoyarme en momento difíciles y llenar mi vida de momentos de felicidad.

Valeria Tulcán

AGRADECIMIENTO

Para la realización de este trabajo, agradezco a todas las personas que aportaron de una y otra forma para que este trabajo se realice y llegue a su satisfactoria culminación.

Agradezco a la Universidad Técnica del Norte, quien me abrió sus puertas y me dio la oportunidad de formarme como profesional. De la misma manera agradezco a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, de manera en especial a sus catedráticos quienes me impartieron sus valiosos conocimientos no solo para elaborar este documento sino como base para toda mi vida profesional.

Al Mgs. Luis Vásquez, quien en calidad de asesor me supo guiar para la culminación de este trabajo.

A todos mis amigos y familiares que de alguna manera estuvieron apoyándome durante este largo y arduo trabajo.

Adriana Nicolalde

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, y haberme dado fortaleza en momentos de debilidad.

Le doy gracias a mis padres Segundo y Carmen por su apoyo incondicional y por darme la oportunidad de estudiar esta carrera, y sobre todo por ser ejemplo de perseverancia y constancia que me han infundado.

Al Mgs. Luis Vásquez, quien ha demostrado predisposición para realizar las debidas sugerencias y correcciones en el trabajo, por toda su paciencia y apoyo enriquecedor en el trabajo realizado

Valeria Tulcán

PRESENTACIÓN

En el trabajo desarrollado se pudo determinar la factibilidad del proyecto de “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS TEJIDOS DE ALPACA EN LA COMUNIDAD ZULETA, PARROQUIA ANGOCHAGUA DEL CANTÓN IBARRA”, considerando que en la actualidad los tejidos de alpaca tienen un importante lugar en el mercado nacional e internacional.

A continuación se presenta de manera sintética los alcances de cada uno de los capítulos que se han desarrollado en el proyecto:

Capítulo I Diagnóstico: Mediante el diagnóstico situacional del sector se pueden identificar los factores que beneficiarán el desarrollo del proyecto en la comunidad de Zuleta.

Capítulo II Marco Teórico: En este capítulo se describen los conceptos básicos, empresariales, administrativos, contables y de marketing que sustentan el desarrollo temático en todas las etapas del proyecto.

Capítulo III Estudio de Mercado: La información obtenida del estudio de mercado permite conocer la oferta y la demanda actual del producto y los precios que se están manejando, determinando así la demanda potencial insatisfecha, además se realizó las proyecciones de los precios, la demanda y la oferta, en relación al producto que se ofrece.

Capítulo IV Estudio Técnico: En este capítulo se realiza el estudio técnico donde se determina la localización óptima del proyecto, la distribución y diseño de la planta, que se requiere para la microempresa para ser eficaz en la producción y comercialización de tejidos, además a establecer el presupuesto de inversión necesario.

Capítulo V Estudio Financiero: Se realiza el estudio económico financiero para determinar la inversión necesaria que permita la ejecución de este proyecto, se establece la proyección de ingresos y egresos, flujos de efectivo para que de esta forma se determine la factibilidad del proyecto económico financiero.

Capítulo VI Organización de la Microempresa: Se plantea el modelo administrativo con el que la unidad de producción contara, tomando como base la visión, misión, el orgánico estructural y funcional de la organización.

Capítulo VII Impactos: Se realiza el análisis de los posibles impactos que generaría la creación de la microempresa como son: económico, social, comercial, ambiental, educativo que influirá en el desarrollo del presente proyecto.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN	xii
ÍNDICE GENERAL	xiv
ÍNDICE CUADROS.....	xxii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xxvi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xxvii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xxviii
INTRODUCCIÓN.....	xxix
CAPÍTULO I.....	37
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	37
Antecedentes.....	37
Objetivos del diagnóstico	38
General	38
Específicos	38
Variables diagnósticas	38
Indicadores	39
Aspectos geográficos	39
Caracterización demográfica	39
Situación socio-económica	39
Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos	39
Operativización de la Matriz Diagnóstica	41

Aspectos geográficos	41
Ubicación	41
Límites	41
Clima	41
Superficie	42
Caracterización demográfica	42
Situación socio - económica	44
Principales actividades económicas	44
Situación Social	48
Nivel de Vida	50
Identificación de AOOR	53
Aliados	53
Oponentes	53
Oportunidades	54
Riesgos	54
Problema diagnóstico y oportunidad de inversión	54
CAPÍTULO II.....	57
MARCO TEÓRICO	57
La empresa.....	57
La microempresa	57
Actividad artesanal	58
Artesano	58
Estudio de mercado.....	58
Mercado	59
Oferta	59
Demanda.....	60
Comercialización	60
Producto	60
Precio	61
Plaza	61
Promoción	62

La Contabilidad.....	62
Definición de contabilidad financiera.....	62
Contabilidad de costos	63
Elementos del costo	63
Costos de producción	63
Materia prima directa	64
Mano de obra directa.....	64
Gastos generales de fabricación.....	64
Costos de distribución (gastos).....	65
Gastos de administración	65
Gastos de venta	65
Gastos financieros	66
Estudio técnico	66
Macro localización	66
Micro localización	67
Tamaño del proyecto	67
Inversión	68
Estudio financiero	68
Estado de situación financiera	68
Estado de resultados	69
Flujo de caja	69
Indicadores de evaluación financiera.....	70
Valor actual neto (VAN)	70
Tasa interna de retorno (TIR)	71
Período de recuperación de la inversión.....	71
Relación beneficio costo	71
Punto de equilibrio	72
Estructura organizacional	72
La organización	72
Misión	73
Visión	73
Políticas.....	73

Objetivos	74
Organigrama estructural	74
La Alpaca	75
Huacaya	75
Suri	76
Sistema de crianza de alpacas	76
Tejido	76
Lana	77
Fibra textil	78
La fibra de alpaca	78
CAPÍTULO III.....	81
ESTUDIO DE MERCADO.....	81
Presentación.....	81
Identificación del producto	81
Material de elaboración (fibra de alpaca)	82
Segmentación de mercado	82
Identificación de la población y muestra investigadas.....	83
Población.....	83
Tamaño de la muestra	83
Tabulación y análisis de la investigación de campo	85
Entrevista dirigida al Sr. Segundo Alvear Presidente de la comunidad de Angochahua.	85
Resultados de la encuesta realizada a comerciantes de tejidos en la ciudad de Otavalo.....	87
Análisis de la demanda.....	99
Identificación de la demanda actual	99
Proyección de la demanda	101
Análisis de la oferta	101
Oferta actual	102
Proyección de la oferta	103
Demanda insatisfecha	104
Demanda a captar por el proyecto.....	105

Análisis de precios.....	106
Estrategias de comercialización.....	108
Producto	108
Precio	109
Publicidad y promoción.....	110
Plaza o distribución.....	110
Conclusiones de la investigación:	110
CAPÍTULO IV	113
ESTUDIO TÉCNICO.....	113
Localización del proyecto.....	113
Macro localización	113
Micro localización	114
Matriz de factores	115
Elementos de producción	117
Materias primas e insumos	117
Mano de obra	118
Servicios básicos	118
Tamaño del proyecto	118
Tamaño del mercado.....	119
Aspecto financiero	119
Capacidad del proyecto.	119
Distribución de la planta.....	119
Diseño de instalaciones	120
Ingeniería de proyecto	121
Proceso productivo	121
Recepción de materia prima	121
Almacenamiento de materia prima	121
Tejido de las prendas	121
Unión de las prendas.....	122
Acabados	122
Planchado	122

Control de calidad.....	122
Etiquetado y empaçado	122
Bodega	123
Diagrama del proceso productivo	123
Inversiones	124
Activos Fijos	124
Infraestructura (arriendo)	124
Maquinaria.....	124
Muebles y enseres.....	125
Equipo de computación y oficina	125
Vehículo	125
Resumen de activos fijos	126
Activos diferidos	126
Capital de trabajo.....	126
Inversión del proyecto.....	127
Financiamiento	127
Talento humano.....	128
CAPÍTULO V	129
ESTUDIO FINANCIERO.....	129
Determinación de ingresos proyectados	129
Determinación de egresos	130
Costos de producción	130
Materia prima.....	130
Materia prima indirecta	131
Mano de obra	131
Costos indirectos de producción	133
Resumen de costos de producción.....	133
Gastos administrativos	133
Gastos de sueldos	134
Gasto arriendo.....	134
Gastos generales de administración	135

Resumen de gastos administrativos	136
Gastos de ventas.....	136
Mano de obra	136
Gasto publicidad.....	137
Mantenimiento de vehículo	137
Resumen de gastos de ventas.....	138
Gastos financieros	138
Depreciación de activos fijos	140
Resumen de egresos proyectados	141
Estados financieros	141
Estado de situación financiera	141
Estado de resultados	142
Flujo de caja	143
Evaluación de la inversión	144
Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio	144
Valor Actual Neto.....	144
Tasa de interna de retorno.....	145
Relación ingresos egresos.....	147
Costo beneficio.....	147
Punto de equilibrio	148
Recuperación de inversión	150
CAPÍTULO VI	151
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	151
Nombre o razón social.....	151
Logotipo.....	151
Tipo de microempresa	152
Requisitos para el funcionamiento de la microempresa	152
Base filosófica	153
Misión	153
Visión	153
Objetivos de la microempresa	153

Políticas de la microempresa	154
Principios y Valores	154
Organización funcional de la microempresa	156
Identificación de puestos y funciones	157
Junta de Accionistas	157
Gerente	157
Contador / a.....	158
Área de producción.....	159
Vendedor / a	160
CAPÍTULO VII	161
IMPACTOS.....	161
Impacto económico.....	162
Impacto social.....	163
Impacto comercial.....	164
Impacto ambiental	166
Impacto educativo.....	167
Impacto general	168
CONCLUSIONES:	170
RECOMENDACIONES:.....	171
Bibliografía.....	173
Linkografía.....	174
ANEXOS	175

ÍNDICE CUADROS

Cuadro N° 1 Matriz de relación diagnóstica	40
Cuadro N° 2. Comunidad Zuleta: población según su género.....	42
Cuadro N° 3. Comunidad Zuleta: grupos por edad	43
Cuadro N° 4. Población Económicamente Activa e Inactiva	44
Cuadro N° 5. Comunidad Zuleta: población económicamente activa	44
Cuadro N° 6. Nivel Educativo de Zuleta	48
Cuadro N° 7. Necesidades Básicas Insatisfechas.....	49
Cuadro N° 8. Criterio para segmentar el mercado	82
Cuadro N° 9. Productores y clientes de tejidos	83
Cuadro N° 10. Inducción muestral de la demanda	99
Cuadro N° 11. Demanda actual de sacos	100
Cuadro N° 12. Demanda actual de bufandas	100
Cuadro N° 13. Demanda actual de gorros	100
Cuadro N° 14. Resumen de la demanda de tejidos de alpaca	100
Cuadro N° 15. Proyección de la demanda de tejidos de alpaca.....	101
Cuadro N° 16. Inducción muestral de la oferta.....	102
Cuadro N° 17. Oferta actual de sacos.....	102
Cuadro N° 18. Oferta actual de bufandas	103
Cuadro N° 19. Oferta actual de gorros.....	103
Cuadro N° 20. Resumen de oferta de tejidos	103
Cuadro N° 21. Proyección de la oferta de tejidos.....	103
Cuadro N° 22. Demanda insatisfecha de sacos	104
Cuadro N° 23. Demanda insatisfecha de bufandas.....	104
Cuadro N° 24. Demanda insatisfecha de gorros	104
Cuadro N° 25. Demanda insatisfecha de tejidos	105
Cuadro N° 26. Demanda a captar de sacos	105
Cuadro N° 27. Demanda a captar bufandas	106
Cuadro N° 28. Demanda a captar gorras	106
Cuadro N° 29. Demanda a captar de tejidos	106
Cuadro N° 30. Datos históricos de la inflación	107

Cuadro N° 31. Análisis de precios de sacos	107
Cuadro N° 32. Precios promedio de sacos, bufandas y gorras	107
Cuadro N° 33. Proyección del precio de los sacos.....	107
Cuadro N° 34. Proyección del precio de bufandas y gorras	108
Cuadro N° 35. Matriz de factores	115
Cuadro N° 36. Matriz de factores	116
Cuadro N° 37. Croquis de la microlocalización	117
Cuadro N° 38. Áreas de la planta	120
Cuadro N° 39. Maquinaria y equipo	124
Cuadro N° 40. Muebles y enseres	125
Cuadro N° 41. Equipo de computación y oficina	125
Cuadro N° 42. Vehículo	125
Cuadro N° 43. Resumen de activos fijos.....	126
Cuadro N° 44. Activos diferidos	126
Cuadro N° 45. Capital de trabajo	127
Cuadro N° 46. Inversión del proyecto	127
Cuadro N° 47. Financiamiento del proyecto	127
Cuadro N° 48. Participación de socios.....	128
Cuadro N° 49. Talento humano requerido.....	128
Cuadro N° 50. Ingresos proyectados	129
Cuadro N° 51. Proyección de materia prima (Lana K)	130
Cuadro N° 52. Materia prima indirecta	131
Cuadro N° 53. Datos históricos de salarios.....	131
Cuadro N° 54. Costo mensual por operarios.....	132
Cuadro N° 55. Costo anual de operarios	132
Cuadro N° 56. Costo total de mano de obra	132
Cuadro N° 57. Proyección del material indirecto e insumos.....	133
Cuadro N° 58. Resumen de costos de producción.....	133
Cuadro N° 59. Mano de obra del área administrativa.....	134
Cuadro N° 60. Gasto anual de los sueldos administrativos	134
Cuadro N° 61. Gasto total de sueldos administrativos	134
Cuadro N° 62. Gasto arriendo.....	134

Cuadro N° 63. Gastos generales de administración.....	135
Cuadro N° 64. Suministros de oficina	135
Cuadro N° 65. Resumen de gastos administrativos	136
Cuadro N° 66. Mano de obra del área de ventas	136
Cuadro N° 67. Gasto anual de los salarios de ventas	136
Cuadro N° 68. Proyección del gasto de mano de obra de ventas	137
Cuadro N° 69. Gasto publicidad.....	137
Cuadro N° 70. Mantenimiento de vehículo.....	137
Cuadro N° 71. Resumen de gastos de ventas	138
Cuadro N° 72. Gastos financieros.....	138
Cuadro N° 73. Tabla de amortización	138
Cuadro N° 74. Tabla de Amortización Mensual	139
Cuadro N° 75. Datos para Depreciación	140
Cuadro N° 76. Depreciación de activos	141
Cuadro N° 77. Resumen de egresos proyectados	141
Cuadro N° 78. Estado de situación financiera	142
Cuadro N° 79. Estado de resultados.....	143
Cuadro N° 80. Flujo de caja.....	143
Cuadro N° 81. Costo de Oportunidad	144
Cuadro N° 82. Valor Actual Neto	145
Cuadro N° 83. VAN tasa inferior	146
Cuadro N° 84. VAN tasa superior	146
Cuadro N° 85. Datos para calcular la TIR	146
Cuadro N° 86. Relación ingresos egresos	147
Cuadro N° 87. Costo beneficio.....	147
Cuadro N° 88. Punto de equilibrio general	148
Cuadro N° 89. Punto de equilibrio en sacos.....	148
Cuadro N° 90. Punto de equilibrio de bufandas	149
Cuadro N° 91. Punto de equilibrio en gorros.....	149
Cuadro N° 92. Datos para calcular la recuperación de la inversión	150
Cuadro N° 93. Impacto económico	162
Cuadro N° 94. Impacto social	163

Cuadro N° 95. Impacto comercial	164
Cuadro N° 96. Impacto ambiental	166
Cuadro N° 97. Impacto educativo	167
Cuadro N° 98. Impacto general.....	168

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Población según su género	42
Gráfico N° 2. Comunidad Zuleta: servicios básicos.....	50
Gráfico N° 3. Lugar de adquisición de tejidos	87
Gráfico N° 4. Tipo de tejidos	88
Gráfico N° 5. Cantidad de tejidos que adquiere	89
Gráfico N° 6. Comercialización de tejidos	90
Gráfico N° 7. Cantidad de tejidos que se adquiere.....	91
Gráfico N° 8. Precio promedio	92
Gráfico N° 9. Tejidos de mayor demanda	93
Gráfico N° 10. Adquisición del producto	94
Gráfico N° 11. Exigencias del nuevo producto	95
Gráfico N° 12. Predisposición de comercialización	96
Gráfico N° 13. Nivel de rentabilidad	97
Gráfico N° 14. Porcentaje en ventas	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Lugar de adquisición de tejidos	87
Tabla N° 2. Tipo de tejidos.....	88
Tabla N° 3. Cantidad de tejidos que adquiere	89
Tabla N° 4. Comercialización de tejidos.....	90
Tabla N° 5. Cantidad de tejidos que se adquiere	91
Tabla N° 6. Precio promedio	92
Tabla N° 7. Tejidos de mayor demanda.....	93
Tabla N° 8. Adquisición del producto.....	94
Tabla N° 9. Exigencias del nuevo producto.....	95
Tabla N° 10. Predisposición de comercialización.....	96
Tabla N° 11. Nivel de rentabilidad.....	97
Tabla N° 12. Porcentaje en ventas.....	98

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1. Productos de Zuleta	45
Ilustración N° 2. Ganadería de Zuleta	46
Ilustración N° 3. Artesanías	47
Ilustración N° 4. Turismo de Zuleta	48
Ilustración N° 5. Jardín de Infantes	51
Ilustración N° 6. Escuela Galo Plaza Lasso	51
Ilustración N° 7. Colegio Técnico Agropecuario	52
Ilustración N° 8. Unidad de Policía Comunitaria.....	52
Ilustración N° 9. Razas de alpacas	75
Ilustración N° 10. Tejidos	77
Ilustración N° 11. Lana.....	78
Ilustración N° 12. Mapa de la provincia de Imbabura	114
Ilustración N° 13. Diseño de instalaciones	120
Ilustración N° 14. Proceso productivo	123
Ilustración N° 15. Logotipo	151
Ilustración N° 16. Orgánico estructural.....	156

INTRODUCCIÓN

Ibarra está ubicada en la zona norte de Ecuador. Se ubica a 115Km al noroeste de Quito y 125 Km al sur de Tulcán. Su clima es subtropical de tierras altas. Su temperatura oscila entre 12° y los 32°C. La ubicación de la ciudad de Ibarra está casi a mitad distancia entre Tulcán y Quito. Es también parte del corredor Tulcán-Riobamba. Una megalópolis del Ecuador concentrando las ciudades de la serranía norteña la cual obtiene una población de más de 4.5 millones de habitantes incluyendo los cantones de las capitales provinciales al igual que cantones adyacentes de los cantones capitalinos provinciales.

El cantón Ibarra tiene su belleza escénica de lagunas, de su entorno natural y cultural producen en el visitante la sensación de la presencia divina, diseñando y dibujando armoniosamente los espectaculares parajes y de su ámbito cantonal. (Diario del Norte, 2013)

Consta de ocho parroquias que son: Ambuqui, Angochagua, Carolina, Ibarra, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio. Angochagua es una parroquia ubicada al sur este de Ibarra, aproximadamente a 30 minutos.

Su actividad principal es la agricultura. En los cerros o lugares altos cultivan productos de clima frio como: trigo, cebada, papas, ocas, en tanto que en los bajos siembran especialmente maíz. La mayor parte de las cosechas la destinan al autoconsumo y el sobrante vende en los mercados locales. Otra actividad importante es la producción de artesanías especialmente cerámica, bordados y tejidos.

La comunidad de Zuleta está ubicada en la parte sur oriental de la provincia de Imbabura. Administrativamente forma parte del cantón Ibarra, Parroquia de Angochagua y tiene una superficie de 4770 hectáreas las mismas que en el año de 1995 fueron declarados como “Bosques y

Vegetación Protectora”. Zuleta tiene alrededor de 1037 habitantes distribuidos en 329 familias. La población es en su mayoría indígena que habla kichwa y español.

En la parroquia Angochagua comunidad Zuleta se va a desarrollar la creación de la microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de Alpaca es un producto novedoso para esta comunidad lo que permite reunir las condiciones necesarias para ser comercializado. La ubicación del lugar de este proyecto tiene diferentes vías de acceso que permitirá transportar en buen estado los productos, cuenta con los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, talento humano disponible. Lo cual ayudará para que el proyecto se dé mejor manera.

La alpaca es una especie doméstica de mamífero artiodáctilo de la familia Camélida, derivada de la vicuña salvaje. Su domesticación se viene realizando desde hace miles de años, e incluso la cultura Mochica del Perú representó alpacas en su arte.

Las alpacas pesan entre 60 y 70 kilogramos y su altura es de 1 metro, superando levemente a la vicuña, su ancestro. Han sido seleccionadas para la producción de fibras, cuyo diámetro varía de 12 a 28 micrómetros, las cuales son muy utilizadas en estos días, entre las propiedades más importantes de la fibra de alpaca se tiene:

- La uniformidad, que está relacionada con el sincronizado del rizo que se da en el crecimiento natural de la fibra, lo que le otorga elasticidad y capacidad de tensión al hilado.
- Sensación de suavidad, que está dada por la textura, la humedad y capacidad de tensión del hilado.
- La propiedad térmica, que hace que la fibra actúe como un aislante que mantiene la temperatura corporal en sus niveles normales,

esto debido a una cavidad o vacío de aire que posee cada una de las fibras.

- La fibra de alpaca se conserva admirablemente en el tiempo, no sufriendo daños por hongos u otros microorganismos.
- Se puede obtener alrededor de 25 colores naturales en tonos que van desde el blanco, gris, marrón, hasta llegar al negro.

Actualmente existen problemas que afectan a esta zona, uno de ellos es la inexistencia de una microempresa que brinde un producto con altos niveles de calidad y comercialización hacia los consumidores.

Al no existir la comercialización existe la amenaza de que se pierda el producto, cuya consecuencia para los productores sería su baja situación económica, estancando su desarrollo en la comunidad y por ende el cantón.

Con la ejecución de este proyecto se generarán fuentes de trabajo, de esta manera disminuirá el porcentaje de desempleo, utilizando mano de obra de la zona.

Frente al problema descrito se plantea estructurar una microempresa de tejidos de alpaca ya que por medio de la cual se generarán plazas de trabajo para dar empleo al talento humano local mejorando la vida de los habitantes del sector.

Justificación

Se ha escogido este tema de investigación, porque cuenta con los recursos, técnicas necesarias y el área de estudio que está ubicada en una región geográfica donde se tiene acceso a la información.

Este proyecto es importante porque permite contribuir con el desarrollo y comercialización de los tejidos de Alpaca, como una forma de mejorar la calidad de vida, que permitirá obtener un mayor desarrollo familiar de los habitantes de la comunidad de Zuleta.

Este proyecto se justifica porque permitirá que esta actividad sea más eficiente, de mayor calidad y por ende sea más rentable. Así también permitirá trabajar con varias instituciones públicas y privadas que brindan oportunidades de apoyo, como facilitar el acceso a servicios financieros y la comercialización.

Los beneficiarios directos serán los trabajadores y la población en general, que tendrán oportunidades de dar a conocer sus tejidos en ferias artesanales y otros mercados alternativos.

Los beneficiarios indirectos de esta investigación será la sociedad Ibarreña y los turistas nacionales y extranjeros, los productos serán diseñados pensando principalmente en el gusto y preferencia de la población.

Objetivos del proyecto

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad, para la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca en la comunidad Zuleta parroquia Angochagua cantón Ibarra.

Objetivos específicos

Realizar un diagnóstico situacional para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, que conlleve a establecer el problema de diagnóstico principal al momento de gestionar el proyecto.

Establecer los fundamentos teórico-científicos a través de la investigación bibliográfica y linkográfica que sustenten el planteamiento del proyecto en todas sus fases de investigación.

Desarrollar un estudio de mercado que permitirá determinar y cuantificar la oferta, demanda, precios, competencia y canales de comercialización y determinar demanda insatisfecha.

Efectuar el estudio técnico considerando las técnicas y tecnología necesaria en cada proceso de micro y macro localización.

Diseñar la estructura organizacional y funcional de la nueva microempresa, que permitan la buena marcha del proyecto a implantarse.

Realizar un estudio económico financiero, que permita establecer la factibilidad del proyecto a través de sus herramientas de evaluación como el VAN y el TIR, logrando verificar si los resultados esperados son positivos o negativos.

Evaluar los principales impactos que lleva consigo la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca en el ámbito económico, social, comercial, ambiental y educativo.

Metodológica

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizarán los siguientes tipos de métodos, técnicas e instrumentos de recolección, de datos primarios y secundarios muy útiles para el desarrollo de todas las fases previstas, a fin de diseñar el proyecto a presentar como son: población, muestra, técnicas de procesamiento y análisis de datos.

Método inductivo

Este método será utilizado en la recopilación de información de manera que nos permitirá llegar a conclusiones de carácter general, partiendo de lo particular que sea tomado en esta investigación.

Método deductivo

El método deductivo será aplicado a partir de los hechos y acontecimientos generales, aplicando un razonamiento lógico, llegará a evaluar y emitir juicios sobre los aspectos particulares de la investigación.

Método analítico

El método analítico se empleará para estudiar y analizar cada uno de los componentes que conforman la estructura del proyecto. Además permitirá establecer la relación entre causa y efecto presentes en problema.

Método de síntesis

Este procedimiento permitirá sintetizar los componentes que comprenden el diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, evaluación económica-financiera y los principales impactos; para dar una definición de los hechos presentes en el problema sobre la base de los resultados previos del análisis.

Método científico

Este importante método será una guía investigativa en todo el proceso de estudio, especialmente en lo relacionado a la propuesta de la microempresa a construir, ya que el método científico inicia sus etapas con la determinación del problema o necesidad a satisfacer y termina con la propuesta de solución del problema investigado, que en este caso es la implantación de una microempresa de elaboración y comercialización de tejido de alpaca que va a satisfacer la necesidad que el consumidor busca en el mercado.

Técnicas e instrumentos

Para la recopilación de la información en el proyecto se utilizará las siguientes técnicas:

Encuesta

Entrevista

Observación

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

En la parroquia Angochagua comunidad Zuleta cuenta con un medio geográfico y natural muy favorecido, idóneo para la crianza de alpacas por que cuenta con grandes extensiones de páramo naturales, lo que ha permitido aprovechar este recurso natural para la producción de lana de alpaca con la finalidad de mejorar la condición socioeconómica de la comunidad.

Al existir una mínima elaboración de tejidos de alpaca y una escasa comercialización existe la amenaza de que se pierda el producto, cuya consecuencia para los productores seria su baja situación económica, estancando su desarrollo para la comunidad, el cantón y la provincia.

En la comunidad Zuleta se va a desarrollar la creación de la microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de Alpaca, es un producto novedoso para esta comunidad lo que permite reunir las condiciones necesarias para ser comercializado. La ubicación del lugar de este proyecto tiene diferentes vías de acceso que nos permitirá transportar en buen estado, cuenta con los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, talento humano disponible. Lo cual ayudará para que el proyecto sea factible.

Con la ejecución de este proyecto se generarán fuentes de trabajo, de esta manera disminuirá el porcentaje de desempleo, utilizando mano de obra de la zona.

1.2. Objetivos del diagnóstico

1.2.1. General

Determinar la situación actual en la que se encuentra la comunidad Zuleta, con el fin de identificar las condiciones óptimas para la creación de una microempresa de tejidos de alpaca.

1.2.2. Específicos

- Determinar los aspectos geográficos del área de investigación.
- Analizar los aspectos socio – demográficos de la comunidad Zuleta.
- Determinar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse.
- Analizar los factores políticos que pudieran incidir en el proyecto.
- Identificar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría la nueva microempresa a implantarse.

1.3. Variables diagnósticas

Con la finalidad de facilitar un mayor entendimiento y análisis, se ha llegado a identificar las principales variables con sus respectivos indicadores, los mismos que se detallan a continuación.

Aspectos Geográficos

Caracterización demográfica

Situación Socio- económica

Factores políticos

Identificar el AOOR

1.4. Indicadores

1.4.1. Aspectos geográficos

Ubicación

Límites

Clima

Superficie

1.4.2. Caracterización demográfica

Grupos de edad

Genero

1.4.3. Situación socio-económica

Agricultura

Ganadería

Turismo

Artesanías

Nivel de vida

1.4.4. Factores políticos

Plan del buen vivir

Código de la producción

1.4.5. Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos

Aliados

Oponentes

Oportunidades

Riesgos

Cuadro N° 1 Matriz de relación diagnóstica

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuentes	Técnica
Determinar la ubicación geográfica del área de investigación	Aspectos geográficos	Ubicación	Fuentes secundarias Internet	Documental o Bibliográfica
		Límites		
		Clima		
		Superficie		
Analizar los aspectos socio-demográficos de la comunidad de Zuleta	Caracterización Demográfica	Grupos por edades	Referencias estadísticas Entrevistas	Documental o Bibliográfica
		Género		
Determinar los aspectos socio-económicos del área de influencia del proyecto a implantarse.	Situación socio-económica	Agricultura	Fuentes primarias y secundarias	Observación directa y Documental o Bibliográfica
		Ganadería		
		Turismo		
		Artesanías		
		Nivel de vida		
Analizar los factores políticos que pudieran incidir en el proyecto	Factores políticos	Plan del buen vivir	Fuentes secundarias	Documental o Bibliográfica
		Código de la producción		
Realizar un análisis del entorno, con el fin de determinar aliados, oponentes, oportunidades, riesgos que tendría la nueva microempresa a implantarse	Análisis del entorno	Aliados	Comunidad	Observación Directa
		Oponentes		
		Oportunidades		
		Riesgos		

1.5. Operativización de la Matriz Diagnóstica

1.5.1. Aspectos geográficos

1.5.1.1. Ubicación

La comuna Zuleta está ubicada al pie del cerro el Cunro a 22 Km en la parroquia Angochagua, cantón Ibarra a 2800 metros sobre el nivel del mar en la provincia de Imbabura, el corazón de los Andes ecuatorianos.

Esta comunidad se encuentra ubicada en los Andes ecuatorianos esto permite la reproducción de la alpaca en las mejores condiciones para el animal, permitiendo utilizar este recursos renovable en la industrialización de este material.

1.5.1.2. Límites

La comunidad de Zuleta está dentro de la parroquia Angochagua: al Norte: con la hacienda Magdalena, sur: con la hacienda (La Merced Baja), este: los páramos de Angochagua y Pesillo, oeste: los páramos de Cubilche.

1.5.1.3. Clima

La comunidad Zuleta se presenta generalmente con un clima frío, por encontrarse a 2.800 m.s.n.m. La temperatura oscila entre los 10 y los 15 ° C. Se pueden identificar dos estaciones bastantes marcadas: el verano y el invierno.

El clima es idóneo para el desarrollo de este cuadrúpedo, importante para la creación de la microempresa, ya que ahí se obtendrá la materia prima suficiente para producir las diferentes prendas de vestir.

1.5.1.4. Superficie

Tiene una superficie total de 2.878 hectáreas, de las cuales solo 500 están ocupadas por la población; el resto constituye zonas de conservación.

La alimentación de los animales es un factor primordial para el crecimiento de la alpaca, en esta superficie existen el área suficiente para que esta pueda desarrollarse de mejor manera.

1.5.2. Caracterización demográfica

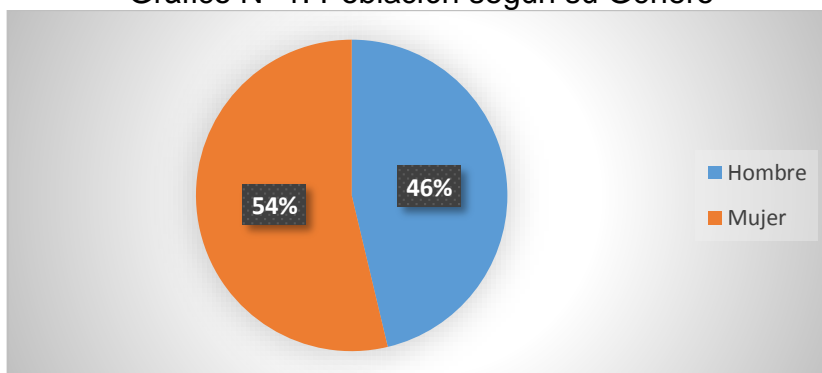
Principal recurso para la implantación de cualquier proyecto económico productivo es su población. De allí la necesidad de caracterizar al área de influencia del presente proyecto en sus aspectos socio-demográficos. De acuerdo al último censo de población la comunidad de Zuleta cuenta con 1.134 habitantes.

Cuadro N° 2. Comunidad Zuleta: población según su género

Género	Población	%
Hombre	525	46%
Mujer	609	54%
Total	1134	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Gráfico N° 1. Población según su Género



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaboración: autoras

En la comunidad Zuleta la población está compuesta por 54% de mujeres, las cuales son emprendedora y muy trabajadoras en aspectos de tejidos, el 46% son hombres dedicados a la agricultura y ganadería (alpaca).

Cuadro N° 3. Comunidad Zuleta: grupos por edad

Grupos de Edades	Poblaciones	%
Menor de 1 año	15	1,35%
De 1 a 4 años	79	6,96%
De 5 a 9 años	119	10,45%
De 10 a 14 años	133	11,74%
De 15 a 19 años	101	8,95%
De 20 a 24 años	64	5,67%
De 25 a 29 años	53	4,69%
De 30 a 34 años	46	4,05%
De 35 a 39 años	52	4,57%
De 40 a 44 años	50	4,41%
De 45 a 49 años	66	5,79%
De 50 a 54 años	56	4,93%
De 55 a 59 años	48	4,26%
De 60 a 64 años	55	4,84%
De 65 a 69 años	56	4,96%
De 70 a 74 años	55	4,81%
De 75 a 79 años	46	4,05%
De 80 a 84 años	21	1,81%
De 85 a 89 años	15	1,29%
De 90 a 94 años	3	0,31%
De 95 a 99 años	1	0,12%
De 100 años y más	0	0,00%
Total	1134	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado: Autoras

La población se concentra en el rango de 0 a 14 años de edad con el 30%, le sigue la de 35 a 64 años con el 29%, en tercer lugar está el rango de edad de 15 a 34 años y en último lugar pero no por eso menos importante se encuentra la tercera edad comprendida desde los 65 y más años.

Cuadro N° 4. Población Económicamente Activa e Inactiva

Género	PEA	PEI	Total
Hombre	325	175	522
Mujer	231	407	612
Total	556	582	1134

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado: Autoras

La población económicamente activa están en la capacidad de poder trabajar ya sea física e intelectualmente y la población económicamente inactiva se encuentra en proceso para poder ser parte de la primera población.

1.5.3. Situación socio - económica

1.5.3.1. Principales actividades económicas

Las principales actividades económicas a las cuales se dedica la población de Zuleta son la agricultura, ganadería, artesanías y turismo.

Cuadro N° 5. Comunidad Zuleta: población económicamente activa

GRUPO DE OCUPACIÓN	No PERSONAS	Porcentaje
Agricultura, ganadería	175	47,04
Artesanías	34	9,14
Turismo	17	4,57
Otros	138	37,10
Total	372	100,00

Fuente: PDOT municipio de Ibarra 2012
Elaborado: Autoras

Se demuestra que una de las principales actividades desarrolladas en el sector son las artesanías, permitiendo que se convierta en una alternativa para la creación de una microempresa dedicada a la comercialización y elaboración de tejidos de alpaca.

a) Agricultura y ganadería

Las actividades productivas más importantes de Zuleta son la agricultura y la ganadería. Los productos que se dan son: papas, habas, mellocos, ocas, fréjol, lenteja, quinua, arvejas, hortalizas y legumbres; además se producen cereales como maíz, cebada y trigo.

Ilustración N° 1. Productos de Zuleta



Fuente: Investigación directa

En la ganadería se dedican principalmente al ganado bovino y ovino.

Además la introducción de alpacas en el modelo productivo sociocultural se convirtió en una actividad productiva de bajo impacto ambiental, el aprovechamiento de las capacidades locales para esquila, categorizar e hilar la fibra de alpaca tiene miras al desarrollo de la industria textil.

En la comunidad hay algunas familias que se dedican a la crianza de alpacas en un promedio de ochenta, cada una de ellas cuenta con 18 a 20 alpacas aproximadamente, obteniendo en la comunidad un total de 1.500 alpacas. A las alpacas se las esquila cada año, una alpaca da 4 a 5 kilos de fibra, logrando obtener en la comunidad un total de 6.750 kilo al año. Con la fibra de alpaca hilan, luego pasa hacer transformado en sacos, chales, bufandas, gorros, guantes, etc.

Ilustración N° 2. Ganadería de Zuleta



Fuente: Investigación directa

b) Artesanías

Zuleta es conocida fuera de su territorio principalmente por la calidad de sus artesanías, especialmente de sus bordados en tela. El bordado, además de ser una actividad económica para las mujeres, es la expresión visual del sentimiento y la identidad zuleteña.

La talabartería es otra actividad importante, a través de esta práctica laboriosa se elaboran monturas, pantalones de montar y bailar, pellones, aciales y estuches que han sido enviados a Inglaterra, España, Francia y Argentina.

Además se cuenta con un taller de arte en madera donde se aprovechan las formas que la naturaleza les ha dado a los troncos y maderos del bosque, para elaborar magníficos muebles.

Ilustración N° 3. Artesanías



Fuente: Investigación directa

c) Turismo

La comunidad posee un gran potencial turístico, ofreciéndole en sus aspectos: textil, artesanal, ecológico y cultural, una alternativa variada e interesante para disfrutarlo y vivirlo durante todo el año.

Actividades como el camping, ciclismo de montaña, paseo a caballo, ecoturismo, en lugares situados alrededor de la comuna permiten disfrutar del contacto con la naturaleza.

Las artesanías que realizan como el bordado a mano, talabartería, muebles de madera rústica, etc. Es una actividad innovadora para el

turista, ya que no solo se limita a adquirir la artesanía a cambio de dinero sino tendrá la oportunidad de compartir con los miembros de la comuna al elaborarlas conjuntamente con ellos.

Ilustración N° 4. Turismo de Zuleta



Fuente: Investigación directa

1.5.3.2. Situación Social

a) Educación

Cuadro N° 6. Nivel Educativo de Zuleta

Nivel Educativo	Población	%
Ninguno	240	21,20%
Centro de Alfabetización/(EBA)	27	2,37%
Preescolar	8	0,74%
Primario	522	46,00%
Secundario	137	12,07%
Educación Básica	124	10,90%
Bachillerato - Educación Media	25	2,17%
Ciclo Postbachillerato	4	0,33%
Superior	28	2,44%
Postgrado	0	0,00%
Se ignora	20	1,77%
Total	1134	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Existe un preocupante analfabetismo en la comunidad de Zuleta al tener el 21% de personas que no han cursado ningún nivel educativo en toda su vida, existen personas preocupadas de mejorar su realidad es por eso que 27 personas se han metido a un centro de alfabetización. Los habitantes que se educaron hasta el nivel secundario son la mayor cantidad. El 13% de la juventud se encuentra cursando la educación básica o bachillerato. Solo el 2% de la población ha obtenido un título superior.

Los datos indican que la mayoría de los habitantes son personas de un nivel educativo bajo, lo que significa que no poseen un trabajo que satisfaga las necesidades básicas o canasta vital familiar.

b) Salud

Cuadro N° 7. Necesidades Básicas Insatisfechas

Zuleta	Necesidades Básicas Insatisfechas	%
Población No Pobres	89	7,82%
Población Pobres	1045	92,18%
Total	1134	100,00%

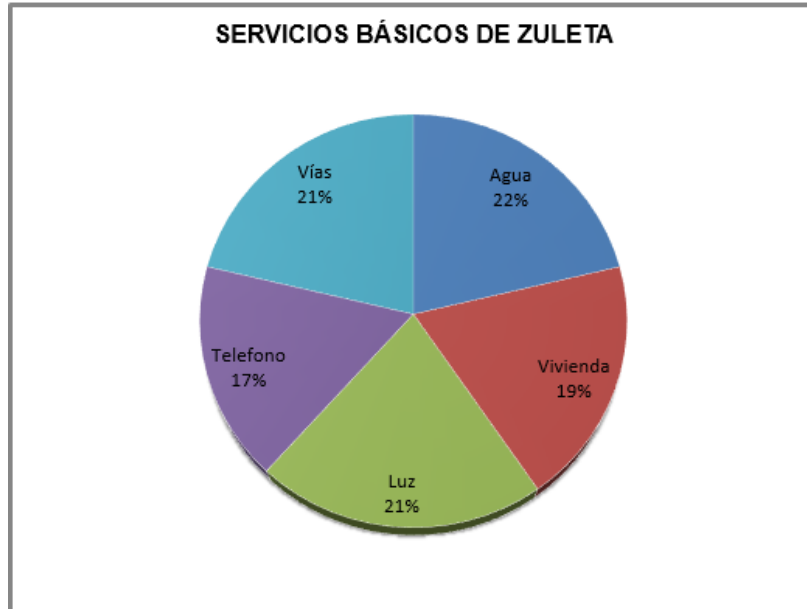
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

La población pobre de Zuleta está cuantificada en más del 90%, evidenciando un problema de satisfacción de servicios básicos tales como: agua, alcantarillado, energía eléctrica, vías de tercer y cuarto orden, teléfono, internet. Y las soluciones habitacionales se encuentran en baja cantidad, comparando las familias que necesitan este bien inmueble.

Todo esto influye en la salud de los habitantes ya que al no tener agua potable existe un gran riesgo de contraer enfermedades gastrointestinales

c) Bienestar

Gráfico N° 2. Comunidad Zuleta: servicios básicos



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado: Autoras

En la comunidad Zuleta, la mayor parte de su población cuenta con los servicios básicos necesarios para que la población pueda vivir cómodamente, y de esta manera se pueda implantar el proyecto.

1.5.4. Nivel de Vida

Ubicación estratégica para la crianza de las alpacas, el clima idóneo para la reproducción de las mismas, el área es el adecuado para que la capacidad de carga alimentaria de los cuadrúpedos es el óptimo.

En la comunidad existe más mujeres que hombres esto es un beneficio para el proyecto ya que ellas se dedican, además de sus actividades normales, al cuidado de y pastoreo de las alpacas. El 29% de las personas se encuentran en la cúspide del camino de la vida, lo que representa una mano de obra con sus capacidades físicas plenas. La mayoría de la población se encuentra en la capacidad de trabajar.

Las personas de la comunidad se dedican en gran parte a la agricultura y ganadería, seguidas de la artesanía y el turismo, permitiendo que exista un crecimiento microempresarial familiar, tratando de satisfacer sus necesidades inmediatas

El analfabetismo supera los índices internacionales y nacionales permitidos para tratar de erradicar esta problemática, las personas no tienen acceso a los mayaría de los servicios básicos y el bienestar de los habitantes está cubierto con centro infantil, escuela, colegio centro de salud, unidad de policía comunitaria.

Ilustración N° 5. Jardín de Infantes



Fuente: Investigación directa

Ilustración N° 6. Escuela Galo Plaza Lasso



Fuente: Investigación directa

Ilustración N° 7. Colegio Técnico Agropecuario



Fuente: Investigación directa

Ilustración N° 8. Unidad de Policía Comunitaria



Fuente: Investigación directa

1.5.5. Factores políticos

Código de la producción

Según el código de la producción en el artículo quinto indica que: El estado impulsará la inversión productiva para su desarrollo a través: La profundización del acceso al financiamiento, cambio en sus políticas, desarrollo productivo, La mejora de la productividad, Permitiendo al microempresario emprender con su negocio.

En la constitución

La Constitución ecuatoriana aprobada en el 2008 en el título séptimo del Régimen del buen vivir tiene como actor el emprender una nueva forma de hacer economía, según se puede apreciar en los textos que se transcriben a continuación:

Promover e impulsar la ciencia, tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa, creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

Para ello, será responsabilidad del estado impulsar la producción de las pequeñas y medianas unidades de producción beneficiando a la inversión.

1.5.6. Identificación de AOOR

A continuación se detalla los aliados, oponentes, oportunidades, riesgos que han sido determinados luego del análisis situacional de la ciudad donde se aplicará el proyecto.

1.5.6.1. Aliados

- ❖ Ubicación estratégica adecuada del proyecto con suficiente disponibilidad de materia prima.
- ❖ El clima es el adecuado para la reproducción de la alpaca.
- ❖ Capacidad de carga para la alimentación de los cuadrúpedos.
- ❖ Mano de obra directa.

1.5.6.2. Oponentes

- ❖ Vías de accesos de tercer y cuarto orden.

- ❖ Cuidado ineficiente de las alpacas.
- ❖ Falta de capacitación sobre proyectos comunitarios.
- ❖ Falta de cobertura de servicios básicos.

1.5.6.3. Oportunidades

- ❖ Aprovechamiento de los recursos naturales.
- ❖ Políticas fiscales para emprendimientos.
- ❖ Posicionamiento en los mercados locales.
- ❖ Poner en marcha el proyecto.

1.5.6.4. Riesgos

- ❖ Falta de capacidad para trabajar manera asociativa.
- ❖ La inestabilidad económica que produce subidas constantes de insumos y materias primas.
- ❖ Falta de experiencia en comercializar al exterior
- ❖ Aumento del número de competidores en el mercado.

1.6. Problema diagnóstico y oportunidad de inversión

Se ha definido la ubicación geográfica donde distintos grupos humanos se interrelacionan con el medio ambiente en sus incomparables manifestaciones, el paisaje natural y rural de la comunidad Zuleta.

También la demografía ha permitido examinar a la población que se encuentra agrupada, asociada en buscar apoyo de los habitantes de la provincia a través de la generación de fuentes de trabajo que permitan una mejor distribución de la riqueza.

De igual manera, a través de la investigación de las condiciones socioeconómicas se logró determinar que la comunidad de Zuleta busca ser

competitiva con posicionamiento nacional e internacional en sus distintos actividades tales como: agropecuario, turístico, artesanal y a su vez conseguir un desarrollo global sustentable y perdurable no solo en lo referente a la rentabilidad sino también a trabajo organizado.

Luego de realizado el diagnóstico situacional se determinó que las condiciones geográficas, demográfica, socio – económicas y aspectos políticos de la comunidad de Zuleta presentan el entorno idóneo para la implementación del proyecto, estudio de factibilidad, para la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca en la comunidad de Zuleta parroquia Angochagua cantón Ibarra.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. La empresa

Bravo Valdivieso Mercedes, (2009) Pág. 3, dice: “Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad”.

Es una organización dedicada a actividades con fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y servicios del mercado.

2.1.1. La microempresa

CHORRO Miguel, (2010), Pág. 17, afirma: “Es una persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes y servicios por riesgo propio, con un establecimiento fijo o ambulante obteniendo un margen de utilidad con un promedio de 10 trabajadores remunerados”.

Es una organización de una o más personas emprendedoras con la idea de formar su propio negocio, de comercialización o elaboración de bienes o prestación de servicios, sin la necesidad de invertir un gran capital para lograrlo, con el objetivo de obtener una rentabilidad económica.

2.1.2. Actividad artesanal

Ley de defensa del artesano. Art. 2 inciso a): “La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas”.

Es convertir la materia prima en un producto terminado hecho manualmente.

2.1.3. Artesano

Ley de defensa del artesano. Art. 2 inciso b): “Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios”.

Es una persona que realiza de forma manual sus actividades en su propio taller y considerado como un pequeño empresario.

2.2. Estudio de mercado

Córdoba, Marcial, (2011), Pág.22. Afirma:

“El estudio de mercado es el primer punto y más importante a considerar en la elaboración del informe del proyecto. Su objetivo es demostrar la existencia de la necesidad en los consumidores por el bien que se pretende fabricar y vender, es decir, proporcionar los elementos de juicio necesarios

para establecer la presencia de la demanda, así como la forma para suministrar el producto a los consumidores.”

Estudio de mercado permite y facilita la obtención de datos, los cuales se utiliza para identificar y definir las necesidades que tienen los clientes, la oferta de bienes o servicios y los precios a los cuales están dispuestos a pagar, en un espacio y tiempo determinado.

2.2.1. Mercado

Vaca Urbina Gabriel, (2010).Pág. 12., dice: “Mercado es el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.”

Un mercado está conformado por compradores y vendedores en donde existe una estrecha relación comercial a fin de realizar transacciones.

2.2.2. Oferta

El mismo autor, Pág.41. Manifiesta que: “La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”

Córdoba Padilla, Marcial (2010), Pág. 22. Afirma: “consiste en establecer el vínculo entre la demanda y la forma en que ésta será cubierta por la producción presente o futura de la imagen que se pretende introducir mercado”.

Oferta se refiere a la cantidad disponible de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio determinado.

2.2.3. Demanda

Vaca Urbina Gabriel, (2010), Pág.15. Afirma que: “La demanda es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”.

La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir a un precio dado para satisfacer sus necesidades buscando bienestar y satisfacción.

2.2.4. Comercialización

Según el anterior autor, Pág.49., considera que: “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”.

Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas, con el objetivo principal de asegurar que el producto solicitado esté en el lugar, en el momento y en la cantidad requerida, garantizando así ventas rentables.

2.2.5. Producto

RODRÍGUEZ, Darío y OPAZO María, (2009), Pág.352. Indica que: “Producto es cualquier cosa que puede ser ofrecida al mercado para la atención, uso, adquisición o consumo, que puede satisfacer una necesidad o deseo, incluye objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas”.

Es un bien o un servicio que tuvo que pasar por un proceso de transformación, sea materia prima o conocimiento para ser ofrecido en el

mercado por un oferente a un precio determinado con el propósito de satisfacer las necesidades y demandas del consumidor.

2.2.6. Precio

VACA, Gabriel, (2010), Pág.44. Dice que: "Precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio".

KOTLER, Philip y GARY, Armstrong, (2008), Pág.163. Expresa: "El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. Es la suma de los valores que los clientes dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

El precio es la expresión de valor monetario que tiene un producto o servicio, el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

2.2.7. Plaza

El citado autor, Pág.61., dice: "Incluye las actividades que hace la empresa para que el producto esté disponible para sus clientes objetivo".

La plaza es un intermedio para el consumidor que adquiere el producto, es decir son formas y modos de vender los bienes y servicios en un determinado lugar.

2.2.8. Promoción

PHILIP kloter y GARY, Armstrong, (2008), pág.61., dice: “(...) las actividades que comunican las ventajas del producto y que persuaden a los clientes objetivos para que le compren”.

La promoción es el elemento de la mezcla de presentación de una organización que sirve para informar al mercado o convencerlo respecto a sus productos y servicios.

2.3. La Contabilidad

2.3.1. Definición de contabilidad financiera

Según ZAPATA, Pedro (2011), Pág.8. Expresa que: “Es la técnica fundamental de toda actividad económica que opera por medio de un sistema dinámico de control e información que se sustenta tanto en un marco teórico, como en normas internacionales. La contabilidad se encarga del reconocimiento de los hechos que afectan el patrimonio; de la valoración justa y actual de los activos y obligaciones de la empresa, y de la presentación relevante de la situación económico- financiera. Esto se lo hace por medio de reportes específicos y generales preparado periódicamente para que la dirección pueda tomar decisiones adecuadas que apuntalen el crecimiento económico de manera armónica, responsable y ética en las entidades que lo usen”.

Con la contabilidad financiera encontramos la mejor forma de interpretar cada una de las transacciones realizada, que a su vez nos permite dar un diagnóstico de cómo se encuentra la empresa o negocio, para tomar decisiones acertadas que beneficien tanto al presente y futuro de la empresa.

2.3.2. Contabilidad de costos

CHILQUINGA Manuel (2007) Pág.5. “Es un sistema contable especial, cuyo objetivo principal es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio.

La contabilidad de Costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien/servicio, por lo tanto calcular el costo unitario real del mismo con miras a fijar al precio de venta y el manejo de las utilidades empresariales.”

La contabilidad de costos provee información lo cual proporciona el resumen, análisis o interpretación de los detalles de los costos de materiales, mano de obra, y costos indirectos de fabricación, necesario para producir un bien o servicio con el objeto de planificar y controlar los mismos.

2.3.3. Elementos del costo

2.3.3.1. Costos de producción

CHILQUINGA Manuel (2007) Pág.9. Considera que: “Son los costos necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros.”

Son los costos que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados, incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación aplicados a los trabajos en su proceso.

2.3.3.2. Materia prima directa

ZAPATA Pedro, (2011), Pàg.11. Dice que:

Es considerado como elemento básico del costo; es decir el incorporado en el producto, siendo este en muchos casos el más importante para la transformación en el artículo terminado. Su principal característica, es la de fácil identificación en: cantidad, peso, volumen, y por ende en su valoración.

La materia prima son aquellos elementos sometidos a un proceso de fabricación que al final se convertirá en un producto terminado, se caracteriza por su fácil identificación dentro del producto y se convierte en el más representativo dentro del costo.

2.3.3.3. Mano de obra directa

El mismo autor, (2011), Pàg.13., manifiesta que:

Es la fuerza de trabajo o el trabajo humano incorporado en el producto, es decir el que elaboran los trabajadores en el proceso de producción; sea su trabajo manual o tecnificado en las máquinas que están transformado en productos terminados, además el valor por el pago de salarios se puede fácilmente determinar en dicho producto.

Es el talento humano con el que cuenta la empresa, quienes participan directamente en la transformación de la materia prima en un producto terminado.

2.3.3.4. Gastos generales de fabricación

CHILQUINGA Manuel (2007) Pág.10. “Llamados también carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo.”

Están constituidos por todos los desembolsos necesarios para llevar a cabo la producción; por su naturaleza no son aplicables directamente al costo de un producto, como por ejemplo: material indirecto, mano de obra indirecta y gastos indirectos.

2.3.3.5. Costos de distribución (gastos)

La definición del anterior autor, (2007), Pàg.9. " Son valores que se aplican para cumplir con las funciones de administrar, vender y financiar."

Son todos los gastos que se generan por las actividades de administración, ventas y financieras de una empresa. Estos gastos no están ligados con los procesos productivos. Por ejemplo: sueldos y salarios del personal de oficinas, teléfono, materiales de oficina etc.

2.3.3.6. Gastos de administración

CHILQUINGA Manuel (2007), Pág.9. "Son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa."

Son los que se producen por el control de las operaciones administrativas como por ejemplo: honorarios a profesionales asesores, seguros de administración, teléfonos, entre otras.

2.3.3.7. Gastos de venta

Es preciso citar al mismo autor (2007), Pág.9. "Son desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas."

Son todos aquellos gastos que incurren por la comercialización del producto, por ejemplo: promoción, propaganda, seguros de venta, etc.

2.3.3.8. Gastos financieros

CHILQUINGA Manuel (2007), Pág.9. “Llamadas también cargas financieras. Son pagos (intereses y comisiones) que se realizan a instituciones bancarias y financieras.”

Son gastos realizados por la empresa para la obtención de recursos financieros y que están representados por pagos de intereses y comisiones a instituciones bancarias y financieras.

2.4. Estudio técnico

VACA, Gabriel, (2010) Pag.8., dice que: “Esta fase del proyecto puede subdividirse en cuatro partes que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo”.

CÓRDOBA, Marcial (2011) Pag.226., dice que: “Estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, como y con que se producirá?”

El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente, además propone identificar alternativas técnicas que permitirían lograr los objetivos del proyecto.

2.4.1. Macro localización

CÓRDOBA, Marcial (2011) Pag.226., manifiesta que: “tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura

existente, debe indicarse con un mapa del país o región dependiendo de la área de influencia del proyecto”.

La macro localización consiste en determinar la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, es decir establecer la provincia, el cantón y la ciudad.

2.4.2. Micro localización

CÓRDOBA, Marcial (2011) Pag.226., manifiesta que: “abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde opera”.

El micro localización consiste en elegir con exactitud el punto preciso, dentro de la macro zona en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio.

2.4.3. Tamaño del proyecto

Según VACA, Gabriel (2010), Pág.75., afirma que: “El Tamaño del Proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año”.

Es la capacidad de producción del proyecto, expresada en el volumen, peso, número de unidades del producto elaboradas por ciclo de operación, impactando la rentabilidad del proyecto.

2.4.4. Inversión

Ortega Castro Alfonso, (2010), Pág.16. Afirma que: “La inversión es el conjunto de recursos que se emplean para producir algo, que puede generar utilidades.”

Son todos los recursos que se utilizan para el funcionamiento y mantenimiento de una organización, la inversión se clasifica en: fija y variable.

2.5. Estudio financiero

ORTEGA, Alfonso, (2010), Pág.210., afirma que:

El Estudio Financiero tiene como finalidad aportar una estrategia que permita al proyecto allegarse los recursos necesarios para su implementación y contar con la suficiente liquidez, y solvencia, para desarrollar ininterrumpidamente operaciones productivas y comerciales. El estudio financiero aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos que se utilizarán, susceptibles de compararse con las otras alternativas de inversión.

El estudio financiero permite contar con la información necesaria para evaluar la rentabilidad buscando estrategias para obtener los recursos necesarios para la implementación y contar con la suficiente liquidez y solvencia, para desarrollar continuamente las operaciones.

2.5.1. Estado de situación financiera

ZAPATA, Pedro, (2011), Pág. 63., dice: “Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.

El estado de situación financiera es el estado económico de una empresa en una fecha determinada, mostrando contablemente los activos, pasivo y el patrimonio neto. Con esta información se conoce la disponibilidad de dinero y el estado de las deudas de una organización.

2.5.2. Estado de resultados

VARELA, Rodrigo, (2010), Pág.219., dice:

El Estado de Resultados se considera como ingresos y egresos todo aquello que se haya causado, aunque no se haya efectivamente recibido o pagado. Este estado compara hechos de la operación: Ingresos vs costos y gastos en un periodo fiscal, generalmente un año gravable, y permite determinar las utilidades gravables, impuestos utilidades y utilidades netas.

ZAPATA, Pedro, (2011), Pág.284., expresa:

Es un informe contable básico que se presenta de manera clasificada las cuentas de rentas, costos y gastos, con el propósito de medir los resultados económicos, es decir, utilidad o pérdida de una empresa en un periodo determinado que es el producto de la gestión acertada o desacertada de la dirección, ósea, del manejo adecuado o no de los recursos por parte de la gerencia.

Proporciona un resumen financiero que muestra de forma clara las utilidades o pérdidas de la empresa, así como el aumento o disminución en el patrimonio durante un periodo determinado.

2.5.3. Flujo de caja

MAKOTE, Karen, (2008), Pág.56., Expresa:

El flujo de fondos o flujo de caja consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados año por año (periodo por periodo). Los cinco elementos básicos que componen el flujo de fondos son:

- Los beneficios (ingresos) del proyecto.
- Los costos (egresos) de inversión o montaje, concentrados principalmente en el inicio del proyecto.
- Los costos (egresos) de operación.
- Los impuestos sobre la renta y los rubros asociados.
- El valor de salvamento de los activos del proyecto.”

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado, el cual nos permite conocer en forma rápida la liquidez de la empresa, entregándonos una información clave.

2.5.4. Indicadores de evaluación financiera

2.5.4.1. Valor actual neto (VAN)

VACA, Gabriel, (2010), Pág.182., define: “Valor Actual Neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero.”

Es el resultado de restar la suma de flujo de caja menos la inversión inicial esto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico de la inversión.

2.5.4.2. Tasa interna de retorno (TIR)

VACA, Gabriel, (2010), Pág.184., define: “Tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que igualada la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.

La TIR es el tipo de interés que anula el VAN de una inversión, utilizada como herramienta de toma de decisiones de inversión para conocer la factibilidad del proyecto. Se debe emprender un proyecto cuando su TIR es superior al rendimiento requerido.

2.5.4.3. Período de recuperación de la inversión

CÓRDOBA, Marcial (2010). Pag.362., señala que:

Llamado también periodo de reembolso, se define como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

El período de recuperación consiste en calcular el plazo que se requiere para recuperar el monto inicial invertido en el proyecto.

2.5.4.4. Relación beneficio costo

VARELA, Rodrigo, (2010), Pág. 270., manifiesta que:

Es la relación entre el valor presente de los beneficios del proyecto y el valor presente de los costos (maleficios) del mismo podemos definir los beneficios como los flujos de caja netos, y los costos (maleficios) como las inversiones netas propias.

Este indicador financiero compara los ingresos y los costos de un proyecto para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto.

2.5.4.5. Punto de equilibrio

ORTEGA Alfonso, (2010), Pág.233., señala:

El Punto de Equilibrio representa el volumen de operación o nivel de utilización de la capacidad instalada, en el cual los ingresos son iguales a los costos. Por debajo de ese punto la empresa incurre en pérdidas y por arriba obtiene utilidades.

El punto de equilibrio es donde los ingresos y los egresos son iguales permitiendo hacer una relación entre el costo y el ingreso a los diferentes niveles de producción, facilitando la toma de decisiones, cuando existen variaciones en el precio, costo, volumen de producción y ventas.

2.6. Estructura organizacional

GARETH, Jones, (2008), Pág. 7., manifiesta: “Es el sistema formal de tareas y relaciones de autoridad que controlan como las personas coordinan sus acciones y utilizan los recursos para lograr las metas de la organización”.

La estructura organizacional tiene que ver con aspectos como la situación legal, organización, misión, visión, políticas, objetivos organizacionales, valores corporativos, con la organización estructural de una empresa establecida en un proyecto.

2.6.1. La organización

GARETH. Jones, (2008), Pág.2., afirma que: “Es una herramienta que utilizan las personas para coordinar su acciones con el fin de obtener algo que desean o valoran, es decir, lograr sus metas.”

Organización consiste en efectuar una serie de actividades humanas y después de coordinarlas, en tal forma que el conjunto de las mismas actúe para lograr un propósito común.

2.6.2. Misión

ROJAS, Sérvulo, (2010), Pag.72., indica que: "La misión tiene la responsabilidad de cumplir con el propósito establecido. Corresponde a la filosofía de la empresa y/o a su razón de ser (porque existe)".

La misión es la razón de ser de la empresa, es la determinación de las funciones que la empresa va a desempeñar.

2.6.3. Visión

D' ALESSIO, Ipinza Fernando, (2008). Pág. 61. Afirma: "La visión de una organización es la definición deseada de su futuro responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque de largo plazo".

FRIEND, Graham. (2008). Pág. 4. Describe: "En la visión se redacta lo que la empresa intenta alcanzar en el futuro utilizando todos sus recursos mediante un trabajo eficaz".

Señala el rumbo a seguir para pasar de lo que somos a lo que queremos ser, es decir establecer el rumbo a seguir a largo plazo para llegar a ser lo que queremos ser en un tiempo determinado.

2.6.4. Políticas

ROJAS, Sérvulo, (2010), Pag.72., considera que: "Las políticas son guías amplias, verbales o escritas, las cuales permiten al pequeño empresario

usar su iniciativa y su juicio en la interpretación de una norma en particular”.

Las políticas son parámetros ya previamente diseñadas en una organización, su ejecución y buen manejo garantizan un buen desenvolvimiento y logros de los objetivos de las empresas.

2.6.5. Objetivos

ROJAS, Sérvulo, (2010), Pag.70., dice: “Son los resultados de la empresa desea lograr con base en estos objetivos, el pequeño empresario efectúa la planeación de sus actividades”.

Los objetivos expresan las metas que se propone alcanzar la empresa a nivel global en función de la situación actual y futura del entorno así como de la situación interna de la empresa.

2.6.6. Organigrama estructural

Vásquez Víctor Hugo, (2010) Pág. 219. Manifiesta que “Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas.”

Es la orientación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación y líneas de autoridad.

2.7. La Alpaca

Sánchez Reyes Cristian, en su obra Crianza y Producción de Alpacas, (2010) Pág. 12: “La alpaca es un animal doméstico que vive en zonas frías y húmedas. Forma parte de la familia de los camélidos, o sea, el camello y el dromedario. La mayor población en el mundo está localizada en Perú (90%) y el resto en países como Bolivia, Chile, Ecuador y Argentina. La alpaca produce una fibra especial, única en el mundo, de extraordinaria calidad textil y capacidad para proteger del frío”.

Ilustración N° 9. Razas de alpacas



Fuente: Investigación directa

2.7.1. Huacaya

Sánchez Reyes Cristian, en su obra Crianza y Producción de Alpacas, (2010) Pág.13. “Animal bastante grande, y con una imagen aún mayor dada la posición de su vellón: mechales esponjosas que crecen perpendiculares al cuerpo. Contornos más bien curvilíneos. Son más resistentes al frío y se adaptan muy bien a lugares de elevada altitud. Sin embargo viven unos 10-11 años máximo”.

2.7.2. Suri

Sánchez Reyes Cristian, en su obra Crianza y Producción de Alpacas, (2010) Pág.13.”Animal de pequeño tamaño, con perfiles rectilíneos y angulosos. Manifiesta debilidad y poca resistencia a las enfermedades. No se adapta bien a los cambios bruscos de la climatología por lo que se debe criar a poca altitud y en zonas abrigadas. Su vellón está formado por mechadas de fibras bien ordenadas y lacias, paralelas a la superficie del cuerpo; el vellón de la Suri es más fino, pesado y brillante que el de la Huacaya, por eso se sigue explotando, a pesar de las dificultades”.

2.7.3. Sistema de crianza de alpacas

Sánchez Reyes Cristian, en su obra Crianza y Producción de Alpacas, (2010) Pág.52. Menciona: “Según las características del criador, se puede mencionar tres tipos de sistemas productivos de alpacas.

Tradicional o de pequeños productores, a nivel individual, en ellas se concentra más del 80% de población de alpacas.

Medianos propietarios, poseen técnicas de crianza mejorada, generalmente está ubicados en pisos latitudinales más bajos, en esta categoría caben algunas empresas comunales.

Producción empresarial, la producción es planificada y controlada, manejo de tecnología adecuadas y administración de los recursos y los ingresos”.

2.7.4. Tejido

(definicion.de/tejido, 2014); “El tejido como producto textil es el resultado de tejer hilos, filamentos o fibras. Vinculado a la moda y al sector textil.

Los tejidos pueden ser planos o de punto. Algunos de los tejidos más habituales son la seda, el lino, la lana y el algodón”.

Ilustración N° 10. Tejidos



Fuente: <http://www.artesantiasdelecuador.com>
Página: Internet

2.7.5. Lana

(www.produccion-animal.com.ar, 2014)

Las fibras textiles de origen animal, comprenden a las lanas producidas por los ovinos, con sus diferentes aptitudes de aplicación, para vestimenta o alfombra y a una serie de fibras especiales, dentro de las cuales, las de mayor importancia son las caprinas -como el Mohair y el cashmere-, las camélidas -de llama, alpaca, guanaco, vicuña y camello bactriano- y otro tipo de fibras diferentes, como la del conejo de angora, la chinchilla, el quiviut, producida por el buey almizclero y la del gusano de seda.

Los Productos de lana son utilizados en su mayoría en zonas frías porque con su uso se mantiene el calor corporal; esto es debido a la naturaleza de la fibra del material”.

Ilustración N° 11. Lana



Fuente: <http://wiki.sumaqa.com/es/Alpaca>
Página: Internet

2.7.6. Fibra textil

www.ecured.cu/index.php/fibra_textil: “Es cada uno de los filamentos que, dispuestos en haces, entran en la composición de los hilos y tejidos, ya sean minerales, artificiales, vegetales o animales. Fibra textil es la unidad de materia de todo textil”.

2.7.7. La fibra de alpaca

Sánchez Reyes Cristian, en su obra Crianza y Producción de Alpacas (2010) Pág. 60 indica: “La fibra de alpaca, es una fibra natural, fina y suave, con 22 colores distintos naturales, variando desde el blanco, las tonalidades cremas, tonos marrones, colores plata, grises y el negro.

La finura promedio estará en el orden del 26.8 a 27.7 micras. La resistencia de la fibra es importante para los procesos textiles, siendo tres veces mayor que la lana de ovino. El rendimiento por animal fluctúa de 3-5 libras (1.5 Kg.), dependiendo de la raza y de la edad del animal. El diámetro de la fibra de alpaca oscilará entre 18 y 33 micras.

Es una de las principales materias primas utilizadas para la confección de prendas. Las personas que visten prendas de Alpaca aprecian sus

cualidades térmicas y su resistente fibra, tomando en cuenta que tiene como propiedad ser impermeable y anti-inflamable.

Estas y muchas otras razones convierten a las prendas de fibra de Alpaca en un producto tentador, elegante y durable, que al usarlas producen esa especial sensación de estar integrado a la naturaleza”.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

El estudio de mercado tiene la finalidad de estar al tanto del comportamiento de la oferta y demanda de un producto o servicio, en éste caso de un producto como es los tejidos a base de fibra de alpaca, lo que se pretende conocer son las oportunidades que el producto tiene en el mercado; además considerar los aspectos más importantes con los que se debe analizar el nuevo producto.

Para realizar éste análisis se debe conocer los aspectos más importantes del estudio de mercado, tales como:

- Demanda
- Oferta
- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

3.2. Identificación del producto

Los tejidos realizados a base de fibra de alpaca es un producto confeccionado con materiales de calidad previamente seleccionados, los cuales tendrán como identificación un alto valor agregado a la prenda, como diseños únicos y variedad en colores.

Los tejidos elaborados a base de fibra de alpaca, son prendas cuyo tejido brindan calidez y suavidad, ideal para vestirse en zonas de clima frío. Con diseños novedosos y originales, pueden ser de un solo color o combinado. De acuerdo al gusto del cliente.

3.2.1. Material de elaboración (fibra de alpaca)

La fibra de alpaca es una lana natural, suave, cálida y resistente, con 22 colores distintos naturales. La fibra también puede ser mezclada entre sí para producir una infinidad de colores naturales.

La fibra de alpaca es teñida fácilmente a cualquier color manteniendo su brillo natural.

La resistencia de la fibra no disminuye con la finura, haciéndola por lo tanto ideal para el proceso industrial.

La Alpaca tiene un brillo natural que le da a las prendas de 100% Alpaca gran apariencia visual.

Carece de lanolina, lo cual la convierte en una lana hipo-alérgica.

3.3. Segmentación de mercado

Cuadro N° 8. Criterio para segmentar el mercado

Criterios de Segmentación	Segmentos del Mercado
Geográfica	
Región	Sierra
Provincia	Imbabura
Ciudad	Otavalo
Demográfica	
Edad	18 años en adelante
Sexo	Masculino - femenino
Socio - económico	
Nivel Económico	Clase media-alta

Fuente: Investigación directa

3.4. Identificación de la población y muestra investigadas

3.4.1. Población

La población motivo de la presente investigación está conformada por productores y clientes de tejidos:

Cuadro N° 9. Productores y clientes de tejidos

Involucrados	Cantidad
Productores (parroquia de Zuleta)	30
Clientes (ciudad de Otavalo)	208

Fuente: Investigación directa

En cuanto a los productores u oferentes de la parroquia de Zuleta, suman 30 personas dedicadas a la elaboración de tejidos. Para esto se ha realizado un censo y se ha identificado una población finita menor a 100, por lo que no se aplicara una muestra.

Para los clientes o demandantes la investigación de campo se la efectuó a los almacenes y puestos de venta de la ciudad de Otavalo, siendo 208 locales y almacenes que venden tejidos (dato determinado a través de observación directa, tomando como aspecto común la comercialización de tejidos). Ésta investigación servirá para recopilar información tanto para la demanda y oferta del producto propuesto por el proyecto.

3.4.2. Tamaño de la muestra

Para el cálculo de la muestra se empleó la siguiente fórmula de conformidad con la población potencial consumidora de tejidos de Otavalo.

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

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

e = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,05)

δ = Varianza que es un valor constante equivalente a 0,25.

Z = Nivel de confianza que es de 95% que equivale a 1.96

$$n = \frac{208(1,96)^2 (0,25)}{(0,05)^2(208 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$n = \frac{199,76}{1,48}$$

$$n = 134,97$$

$$\mathbf{n = 135}$$

Luego de aplicada la fórmula del cálculo de la muestra se ha obtenido como resultado que 135 locales y almacenes dedicados a la comercialización de tejidos por lo que corresponde realizar encuestas.

3.5. Tabulación y análisis de la investigación de campo

3.5.1. Entrevista dirigida al Sr. Segundo Alvear Presidente de la comunidad de Angochahua.

1. ¿Qué tipo de tejidos elabora con la fibra de alpaca?

Los productos que se elabora con la fibra de alpaca son: sacos, gorros, bufandas y chalinas con variedad en diseños y colores.

2. ¿Qué cantidad de fibra de alpaca utiliza para la elaboración de los tejidos (sacos, gorros, bufandas)?

Para elaborar los sacos se utiliza 1 kilo de lana de alpaca por unidad, para los gorros y bufandas se utiliza 1 kilo para 4 unidades todo depende del tamaño y diseño de las prendas.

3. ¿Dónde adquiere la materia prima?

A los productores de la Comunidad de Zuleta.

4. ¿Existe suficiente materia prima para la elaboración de tejidos de alpaca?

Si. Porque existen criaderos de alpacas. Los alpaqueros esquilan sus animales cada año con la finalidad de obtener mejor rendimiento y calidad en la fibra.

5. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la elaboración de tejidos?

La elaboración de tejidos lo hacemos de forma manual con la ayuda de agujones.

6. ¿Qué toma en cuenta para asignar los precios de sus productos?

Lo que más se toma en cuenta para asignar el precio a los productos es la mano de obra y materia prima.

7. ¿Dónde comercializa los tejidos que elabora?

El lugar donde se comercializa los tejidos es en el Cantón Otavalo, donde son comprados por turistas nacionales y extranjeros que frecuentemente visitan la ciudad de Otavalo.

8. ¿Cómo considera la actividad de elaborar tejidos de alpaca?

La actividad de elaboración de tejidos es rentable ya que además de generar utilidades nos da la oportunidad de generar plazas empleo.

3.5.2. Resultados de la encuesta realizada a comerciantes de tejidos en la ciudad de Otavalo.

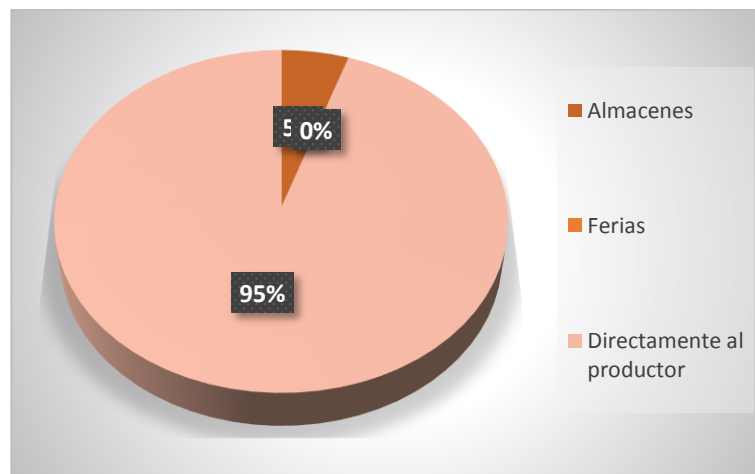
1. ¿En qué lugar compra usted los tejidos?

Tabla N° 1. Lugar de adquisición de tejidos

Alternativa	Frecuencia	%
Almacenes	7	5,19%
Ferias	0	0,00%
Directamente al productor	128	94,81%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Gráfico N° 3. Lugar de adquisición de tejidos



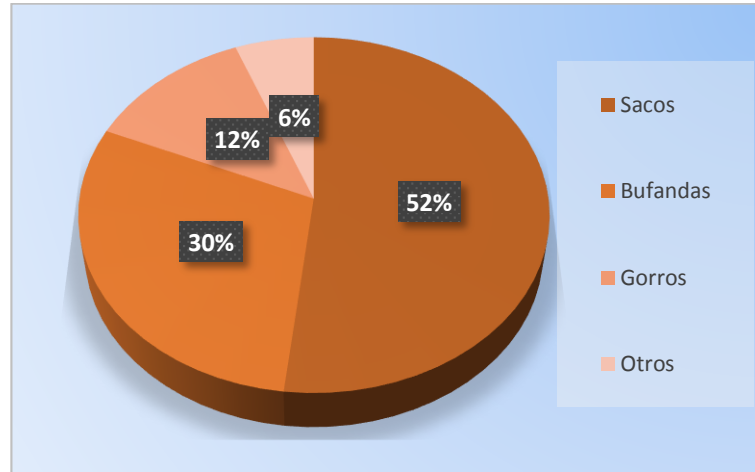
Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

La mayoría de comerciantes para adquirir sus productos hacen contacto directamente con el productor para de esta manera obtener el producto en una relación directa entre consumidor-cliente y lograr mejores beneficios.

2. ¿Qué tipo de tejidos compra?

Gráfico N° 4. Tipo de tejidos



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 2. Tipo de tejidos

Alternativa	Frecuencia	%
Sacos	70	51,85%
Bufandas	40	29,63%
Gorros	17	12,59%
Otros	8	5,93%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Los clientes adquieren una cantidad importante de los tejidos que se confeccionan como los sacos y bufandas que son los que más predominan, ya que al momento de vender al consumidor final deben ofrecer diversidad de productos como son sacos, bufandas, gorros, challes, abrigos etc.

3. ¿Qué cantidad de tejidos compra usted mensualmente?

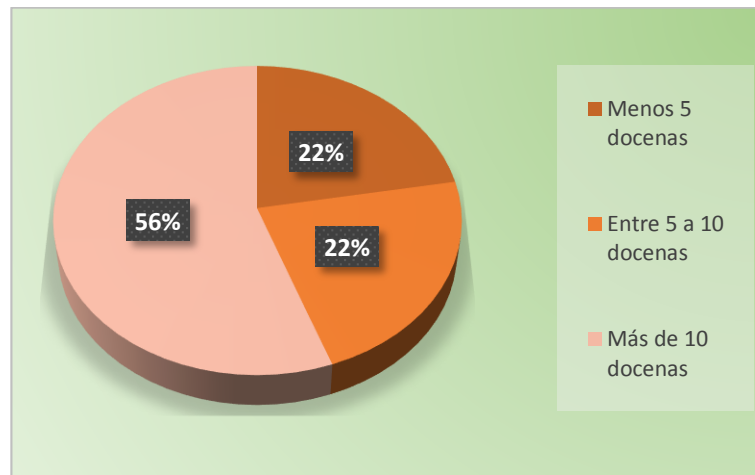
Tabla N° 3. Cantidad de tejidos que adquiere

Alternativa	Frecuencia	%
Menos 5 docenas	30	22,22%
Entre 5 a 10 docenas	30	22,22%
Más de 10 docenas	75	55,56%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Gráfico N° 5. Cantidad de tejidos que adquiere



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

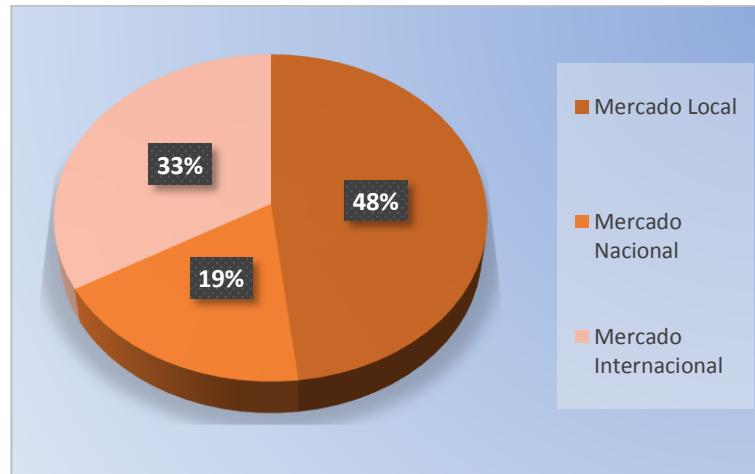
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Los clientes adquieren un importante volumen de tejidos que representa más de 10 docenas mensuales, por la gran acogida del producto. Se observa claramente que los comerciantes realizan sus compras en mayor cantidad, ya que deben tener variedad en sus productos.

4. ¿Los tejidos que usted compra, en qué mercado los comercializa?

Gráfico N° 6. Comercialización de tejidos



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 4. Comercialización de tejidos

Alternativa	Frecuencia	%
Mercado Local	65	48,15%
Mercado Nacional	25	18,52%
Mercado Internacional	45	33,33%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

La producción de tejidos es comercializada en mayor porcentaje en el mercado local como internacional, los clientes que adquieren este tipo de producto tienen sus locales ubicados en un sitio estratégico en la ciudad de Otavalo desde la cual realizan sus ventas a nivel local, nacional e internacional.

5. ¿De los siguientes tejidos qué cantidad vende quincenalmente?

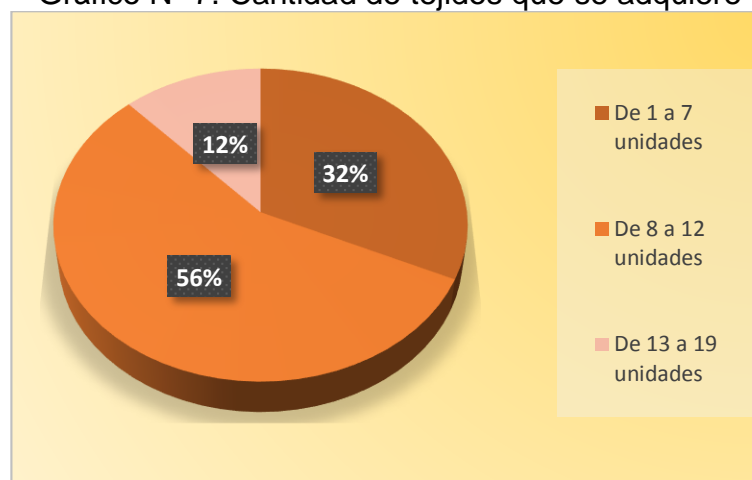
Tabla N° 5. Cantidad de tejidos que se adquiere

Alternativa	Sacos	Bufandas	Gorros	Total	%
De 1 a 7 unidades	26	14	3	43	31,85%
De 8 a 12 unidades	39	24	13	76	56,30%
De 13 a 19 unidades	10	4	2	16	11,85%
Total	75	42	18	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Gráfico N° 7. Cantidad de tejidos que se adquiere



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

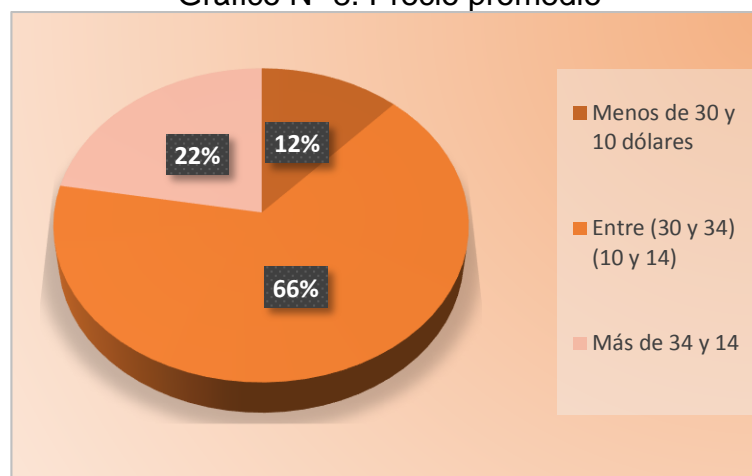
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Se determina que la mayoría de comerciantes de tejidos de la ciudad de Otavalo, venden un intervalo de 8 a 12 unidades de cada producto quincenalmente; por ser prendas que los habitantes lo usan frecuentemente.

6. ¿Cuál es el precio promedio de los tejidos?

Gráfico N° 8. Precio promedio



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 6. Precio promedio

Alternativa	Sacos	Bufandas	Gorros	Total	%
Menos de 30 y 10 dólares	7	5	4	16	11,85%
Entre (30 y 34) (10 y 14)	48	30	11	89	65,93%
Más de 34 y 14	19	8	3	30	22,22%
Total	74	43	18	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

La mayoría de comerciantes, venden los sacos a un precio entre 30 y 34 dólares, debido que sus diseños son exclusivos por la mezcla de colores lo que lleva más tiempo en su elaboración, con materia prima de calidad y sobre todo de acuerdo a las especificaciones y gustos del cliente. La venta de las bufandas y gorros se encuentran entre 10 a 14 dólares, aunque si existen comerciantes que ofrecen a menos de 10 dólares, todo depende de la calidad y los acabados que el producto presente.

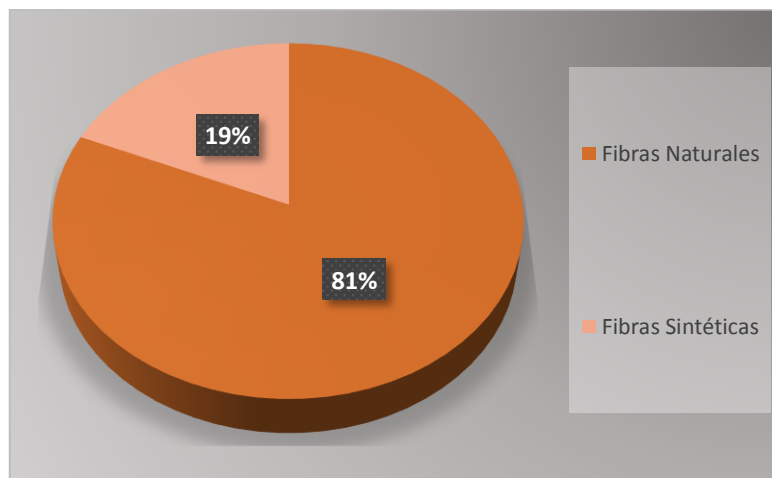
7. ¿Cuáles son los tejidos de mayor demanda?

Tabla N° 7. Tejidos de mayor demanda

Alternativa	Frecuencia	%
Fibras Naturales	110	81,48%
Fibras Sintéticas	25	18,52%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Gráfico N° 9. Tejidos de mayor demanda



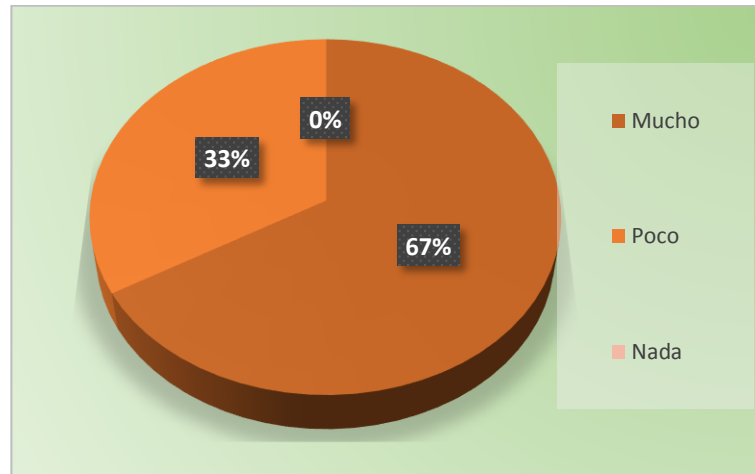
Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Los tejidos de mayor demanda son los realizados con fibras naturales, ya que tienen mayor aceptación en el mercado por turistas nacionales y extranjeros que visitan diariamente el Cantón Otavalo.

8. ¿Le gustaría adquirir tejidos de alpaca?

Gráfico N° 10. Adquisición del producto



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 8. Adquisición del producto

Alternativa	Frecuencia	%
Mucho	90	66,67%
Poco	45	33,33%
Nada	0	0,00%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Se consideran que los tejidos de alpaca son muy atractivos y llamativos para los consumidores por tal razón será demandado en cantidades significativas. Están convencidos que la adquisición del producto es buena y le gusta al cliente sobre todo por la variedad en productos que existe.

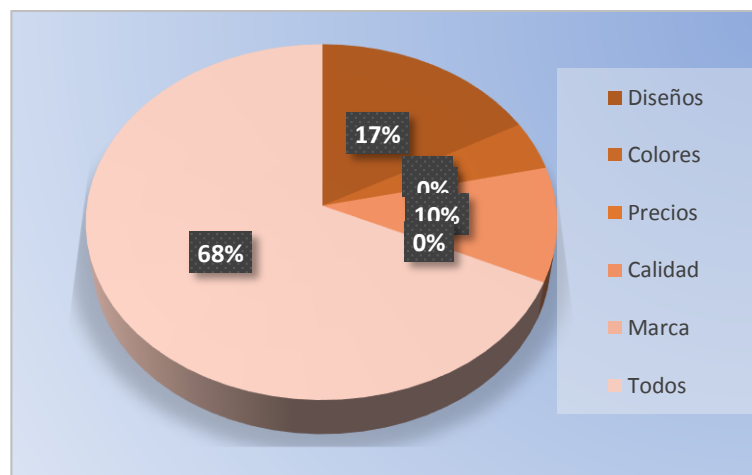
9. ¿Qué exige usted al proveedor del nuevo producto?

Tabla N° 9. Exigencias del nuevo producto

Alternativa	Frecuencia	%
Diseños	23	17,04%
Colores	6	4,44%
Precios	0	0,00%
Calidad	14	10,37%
Marca	0	0,00%
Todos	92	68,15%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Gráfico N° 11. Exigencias del nuevo producto



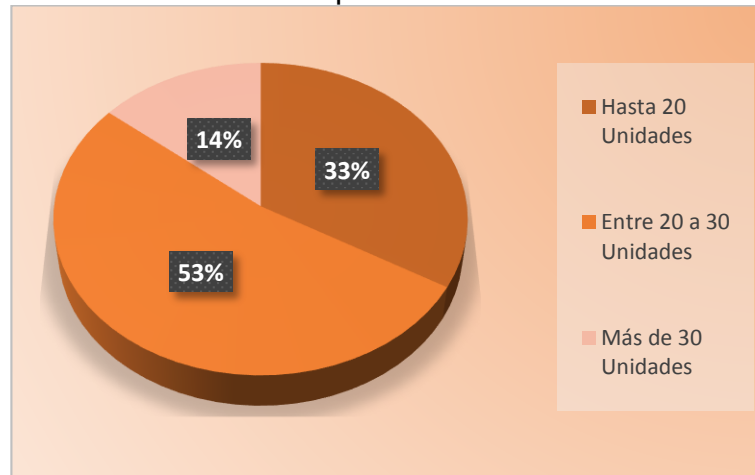
Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Para realizar la compra de mercadería a los nuevos proveedores las exigencias que miran en el producto son: diseño, colores, precio, calidad, marca; debido a que el mercado es muy exigente al momento de realizar la compra. Por tal razón, ellos exigen todas estas variables que determinan un buen producto, para hacer frente a la competencia y en consecuencia su permanencia en el mercado.

10. ¿Cuál sería la cantidad que usted demandaría mensualmente de tejidos de alpaca?

Gráfico N° 12. Predisposición de comercialización



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 10. Predisposición de comercialización

Alternativa	Sacos	Bufandas	Gorros	Total	%
Hasta 20 Unidades	27	13	5	45	33,33%
Entre 20 a 30 Unidades	34	25	12	71	52,59%
Más de 30 Unidades	11	6	2	19	14,07%
Total	72	44	19	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

Gran parte de los clientes que adquieren los tejidos de alpaca estarían dispuestos a comprarnos entre 20 y 30 unidades mensualmente.

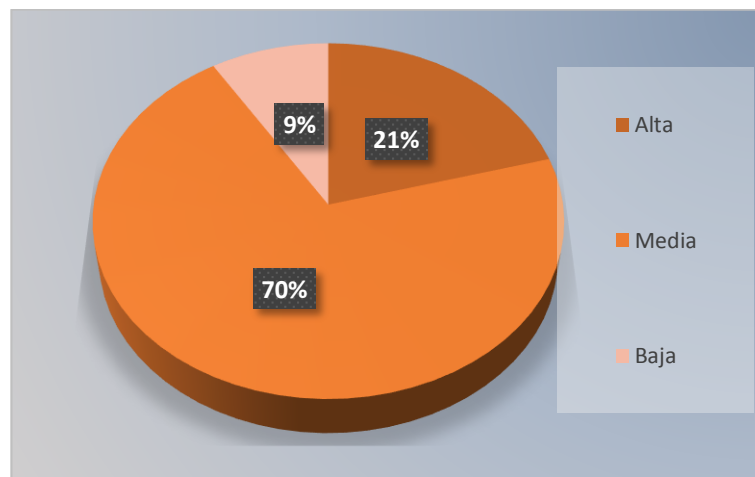
11. ¿La rentabilidad de la comercialización de los tejidos es?

Tabla N° 11. Nivel de rentabilidad

Alternativa	Frecuencia	%
Alta	28	20,74%
Media	95	70,37%
Baja	12	8,89%
Total	135	100,00%

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Gráfico N° 13. Nivel de rentabilidad



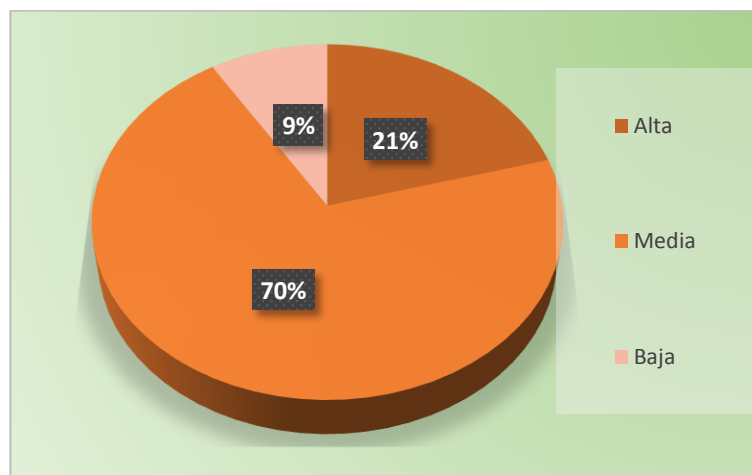
Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

ANÁLISIS:

La utilidad que los negocios obtienen de la comercialización de tejidos es media; porque en la actualidad a pesar de que Otavalo es turístico y llegan muchas personas que adquieren los productos, se han visto invadidos por productos importados de otros países que muchas veces ofrecen al mercado a precios más cómodos, y éste sería el factor que impide obtener mayor rentabilidad.

12. ¿En qué porcentaje ha aumentado las ventas en los últimos años?

Gráfico N° 14. Porcentaje en ventas



Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Tabla N° 12. Porcentaje en ventas

Alternativa	Frecuencia	%
3%	44	32,59%
5%	59	43,70%
10%	32	23,70%
Total	135	100,00%

ANÁLISIS:

El mayor porcentaje de ventas de tejidos ha incrementado en un 5%, debido al crecimiento continuo de turistas nacionales y extranjeros, y comerciantes que acuden a los diferentes lugares, garantizando su permanencia en el mercado competidor.

3.6. Análisis de la demanda

Con el análisis de la demanda se busca cuantificar la cantidad de tejidos de alpaca que requiere el mercado. Para esto se realizó una investigación de campo a los almacenes y locales que comercializan tejidos en la ciudad de Otavalo.

3.6.1. Identificación de la demanda actual

Para determinar la demanda actual de tejidos de fibra de alpaca se tomó en cuenta la encuesta realizada a los almacenes y locales de venta de la ciudad de Otavalo, específicamente en la pregunta No. 10 de las páginas donde se indagó la disponibilidad de compra, cantidad y frecuencia de consumo. A continuación los resultados.

Cuadro N° 10. Inducción muestral de la demanda

Muestra	Porcentaje	Población
72	53,33%	111
44	32,59%	68
19	14,07%	29
135	100,00%	208

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Para establecer la cantidad de comerciantes que requieren de estos productos se basó en la tabla N° 10, obteniendo los totales: 72, 44 y 19 sacos, bufandas y gorros, respectivamente, dando un total muestral de 135, se procede a sacar los porcentajes, los cuales se multiplican por 208 siendo el total de la población de comerciantes, determinando que 111 requieren sacos, 68 bufandas y 29 gorros.

La información obtenida anteriormente se utilizará en los siguientes cuadros, para establecer la demanda real de cada producto, de la siguiente manera.

Cuadro N° 11. Demanda actual de sacos

Comerciantes	%	C. por Alternativa	Cantidad Promedio	Meses	Demanda Anual
111	37,50%	42	20	12	9983
	47,22%	52	25		15715
	15,28%	17	30		6101
111	100,00%	110,9264	75	12	31799

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 12. Demanda actual de bufandas

Comerciantes	%	C. por Alternativa	Cantidad Promedio	Meses	Demanda Anual
68	29,55%	20	20	12	3360
	56,82%	39	25		11558
	13,64%	9	30		3329
68	100,00%	68	75	12	18247

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 13. Demanda actual de gorros

Comerciantes	%	C. por Alternativa	Cantidad Promedio	Meses	Demanda Anual
29	26,32%	8	20	12	1848
	63,16%	18	25		5545
	10,53%	3	30		1109
29	100,00%	29	75	12	8502

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 14. Resumen de la demanda de tejidos de alpaca

Productos	Demanda en Unidades
Sacos	31799
Bufandas	18247
Gorros	8502
Total	58548

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Como se puede observar en el cuadro anterior, existe gran expectativa por adquirir estos tejidos para comercializar en los almacenes y puestos de ventas, la cual asciende a un total de productos de 58548 prendas de vestir más utilizadas.

3.6.2. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda de tejidos de alpaca en los almacenes y puestos de venta se utilizó el 5% como indicador de la tendencia de crecimiento de las ventas de los tejidos, dato proporcionado por los almacenes y puestos de venta investigados de acuerdo a la pregunta 12. Para esto se aplicó la fórmula del monto, utilizando como factor de crecimiento (1,05).

$$Cf = Co(1 + i)^n$$

Donde:

Cn: consumo futuro

Co: demanda determinada en las encuestas.

i: tasa de crecimiento

n: año proyectado

Cuadro N° 15. Proyección de la demanda de tejidos de alpaca

Productos	Sacos	Bufandas	Gorros	Total
2014	33.389	19.159	8.928	61.476
2015	35.058	20.117	9.374	64.549
2016	36.811	21.123	9.843	67.777
2017	38.652	22.179	10.335	71.166
2018	40.584	23.288	10.851	74.724

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

3.6.3. Análisis de la oferta

La oferta corresponde a las ventas de los almacenes y locales investigados, debido a que ellos adquieren tejidos, cabe mencionar que en el mercado no existen tejidos al 100% de fibra de alpaca, por tal motivo se ha hecho el estudio de tejidos de 100% alpaca sin la combinación de ninguna fibra sintética, los mismos que presentan características bondadosas para los clientes.

3.6.4. Oferta actual

Para cuantificar la oferta se utilizó la información recopilada en la investigación de campo aplicada a los comercializadores de tejidos, específicamente en la pregunta N° 5, donde se determina la cantidad y frecuencia de consumo.

Cuadro N° 16. Inducción muestral de la oferta

Muestra	Porcentaje	Población
75	55,56%	115,56
42	31,11%	64,71
18	13,33%	27,73
135	100,00%	208

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Para establecer la cantidad de comerciantes que requieren de estos productos se basó en la tabla N° 5, obteniendo los totales: 75, 42 y 18 sacos, bufandas y gorros, respectivamente, dando un total muestral de 135, se procede a sacar los porcentajes, lo cuales se multiplican por 208 siendo el total de la población de comerciantes, determinando que 115 requieren sacos, 65 bufandas y 28 gorros.

La información obtenida anteriormente se utilizará en los siguientes cuadros, para establecer la demanda real de cada producto, de la siguiente manera.

Cuadro N° 17. Oferta actual de sacos

Comerciantes	%	C. por Alternativa	Cantidad Promedio	Meses	Demanda Anual
116	34,67%	40	8	12	3.846
	52,00%	60	20		14.422
	13,33%	15	32		5.917
116	100,00%	116	60	12	24.185

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 18. Oferta actual de bufandas

Comerciantes	%	C. por Alternativa	Cantidad Promedio	Meses	Demanda Anual
65	33,33%	22	8	12	1.344
	57,14%	37	20		8.874
	9,52%	6	32		2.366
65	100,00%	65	60	12	12.585

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 19. Oferta actual de gorros

Comerciantes	%	C. por Alternativa	Cantidad Promedio	Meses	Demanda Anual
28	16,67%	5	8	12	444
	72,22%	20	20		4.806
	11,11%	3	32		1.183
28	100,00%	28	60	12	6.433

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 20. Resumen de oferta de tejidos

Productos	Oferta en Unidades
Sacos	24.185
Bufandas	12.585
Gorros	6.433
Total	43.203

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

3.6.5. Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta de tejidos se aplicó un crecimiento a la demanda utilizando el 3,63%, mediante la productividad del 2013.

Cuadro N° 21. Proyección de la oferta de tejidos

Productos	Sacos	Bufandas	Gorros	Total
2014	25.063	13.042	6.666	44.771
2015	25.973	13.515	6.908	46.396
2016	26.916	14.006	7.159	48.080
2017	27.893	14.514	7.419	49.826
2018	28.906	15.041	7.688	51.634

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

3.7. Demanda insatisfecha

Como se puede apreciar en el cuadro un mercado para los tejidos de alpaca, el cual puede aprovechar el proyecto.

Cuadro N° 22. Demanda insatisfecha de sacos

Sacos Años	Oferta	Demanda	D.I. Producto
2014	25.063	33.389	-8.326
2015	25.973	35.058	-9.085
2016	26.916	36.811	-9.895
2017	27.893	38.652	-10.759
2018	28.906	40.584	-11.679

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 23. Demanda insatisfecha de bufandas

Bufandas Años	Oferta	Demanda	D.I. Producto
2014	13.042	19.159	-6.118
2015	13.515	20.117	-6.602
2016	14.006	21.123	-7.117
2017	14.514	22.179	-7.665
2018	15.041	23.288	-8.247

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 24. Demanda insatisfecha de gorros

Gorros Años	Oferta	Demanda	D.I. Producto
2014	6.666	8.928	-2.262
2015	6.908	9.374	-2.466
2016	7.159	9.843	-2.684
2017	7.419	10.335	-2.916
2018	7.688	10.851	-3.164

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 25. Demanda insatisfecha de tejidos

Tejidos Años	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2014	44.771	61.476	-16.705
2015	46.396	64.549	-18.153
2016	48.080	67.777	-19.697
2017	49.826	71.166	-21.340
2018	51.634	74.724	-23.090

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

3.8. Demanda a captar por el proyecto

La demanda a captar por el proyecto está en función de la capacidad de producción que tendrá el emprendimiento, relacionado con el talento humano que colaborara en la elaboración, como también la existencia del mercado para el producto, quedando de la siguiente forma: para el primer año de funcionamiento se captara el 36.95,% de la demanda insatisfecha identificada en el año 2014, con un crecimiento anual del 2% en base a tendencia de las ventas de tejidos de los almacenes y puestos de ventas investigados.

Cuadro N° 26. Demanda a captar de sacos

Años	Demanda Insatisfecha	Porcentaje	Producción
2014	8.326	36,95%	3.076
2015	9.085	38,95%	3.539
2016	9.895	40,95%	4.052
2017	10.759	42,95%	4.621
2018	11.679	44,95%	5.250

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 27. Demanda a captar bufandas

Años	Demanda Insatisfecha	Porcentaje	Producción
2014	6.118	36,95%	2.260
2015	6.602	38,95%	2.572
2016	7.117	40,95%	2.915
2017	7.665	42,95%	3.292
2018	8.247	44,95%	3.707

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 28. Demanda a captar gorras

Años	Demanda Insatisfecha	Porcentaje	Producción
2014	2.262	36,95%	836
2015	2.466	38,95%	960
2016	2.684	40,95%	1.099
2017	2.916	42,95%	1.252
2018	3.164	44,95%	1.422

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 29. Demanda a captar de tejidos

Años	Demanda Insatisfecha	Porcentaje	Producción
2014	16.705	36,95%	6.172
2015	18.153	38,95%	7.071
2016	19.697	40,95%	8.066
2017	21.340	42,95%	9.166
2018	23.090	44,95%	10.379

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos

Elaborado por: Las autoras

3.9. Análisis de precios

Para el análisis de los precios se tomó como referencia la investigación de campo, básicamente la pregunta N° 6, donde el precio de los tejidos, tiene una variación debido al tipo de tejido, diseño, terminado, entre otras.

Cuadro N° 30. Datos históricos de la inflación

Periodos	Año	Inflación
1	2009	4,31%
2	2010	3,33%
3	2011	5,41%
4	2012	4,16%
5	2013	2,70%
Inflación		3,98%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 31. Análisis de precios de sacos

Productos	Rango por Precio por Unidad
Sacos	Entre 30 y 40
Bufandas	Entre 10 y 14
Gorros	Entre 10 y 14

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 32. Precios promedio de sacos, bufandas y gorras

Productos	Precio Promedio
Sacos	32
Bufandas	12
Gorros	12

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 33. Proyección del precio de los sacos

Precios	Precios
2014	32,00
2015	33,27
2016	34,60
2017	35,98
2018	37,41
2019	38,90

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

$$Pf = Pa(1 + i)^n$$

$$Pf = 32(1 + 0,0398)^1$$

$$Pf = 32 \times 1,0398$$

$$Pf = 33,27$$

Cuadro N° 34. Proyección del precio de bufandas y gorras

Precios	Precios
2014	12,00
2015	12,48
2016	12,97
2017	13,49
2018	14,03
2019	14,59

Fuente: Almacenes y puestos de venta de tejidos
Elaborado por: Las autoras

Para su proyección se utiliza la tasa de inflación anual del 3,98 % del año 2014. A continuación los resultados:

$$Pf = Pa(1 + i)^n$$

$$Pf = 12(1 + 0,0398)^1$$

$$Pf = 12 \times 1,0398$$

$$Pf = 12,48$$

3.10. Estrategias de comercialización

Las estrategias comerciales estarán diseñadas con el propósito de conseguir cada día incrementar el nivel de ventas de tejidos de alpaca.

El plan comercial diseñado está basado en el producto, precio, publicidad y plaza.

3.10.1. Producto

El producto presentado al mercado está realizado en diferentes diseños:

Sacos

Bufandas

Gorros

Cada tejido llevara el nombre de la microempresa para que sirva como referencia en donde fue elabora.

Los tejidos que se ofertara al mercado estarán elaborados en distintos modelos, colores y diseños aplicando materia prima de calidad.

Antes de comercializar el producto se realizara un control pormenorizado de calidad.

La materia prima a utilizarse debe cumplir con todos los estándares de calidad.

3.10.2. Precio

El precio de los tejidos realizados con lana de alpaca estarán fijadas de acuerdo a:

El precio se establecerá por medio de los costos y gastos de producción de cada producto.

El precio de los tejidos dependerá de la comparación que se realice con los productos similares del mercado.

Conforme se incremente la cartera de clientes fijos se irá aumentando el volumen de producción y se mantendrá el mismo precio establecido.

Los precios estarán de acuerdo dependiendo el modelo y diseño del producto.

3.10.3. Publicidad y promoción

La publicidad de nuestros tejidos que se aplicara es la siguiente:

Se buscara el apoyo de la municipalidad para promocionar el producto en las ferias que se organizan cada año, con la finalidad de dar a conocer nuestra gama de productos elaborados a base de alpaca.

Se contratara el servicios de publicidad radial y prensa donde la información del producto tendrá un espacio en el que el consumidor lograr captar la información.

Se diseñara trípticos que contendrán toda la información de la microempresa.

3.10.4. Plaza o distribución

Las estrategias que se aplicarán para la distribución serán bien definidas; las mismas que permitirán contar con un mercado selecto para la venta del producto, entre ellos están los almacenes del cantón Otavalo y puestos de venta, como también comerciantes directos que visitarán personalmente a la microempresa sean nacionales o extranjeros. Para la distribución del producto se lo realizará de manera directa, es decir habrá un contacto personal con el cliente.

3.11. Conclusiones de la investigación:

Según la investigación realizada y una vez hecho el análisis oferta - demanda se puede llegar a la conclusión de que la demanda se encuentra insatisfecha, al no existir suficientes personas dedicadas a la elaboración de tejidos de alpaca, lo que deja percibir que existe la factibilidad para la creación de la microempresa.

Con la creación de la microempresa en la comunidad de Zuleta se generará nuevas plazas de empleo y por ende mejorara los ingresos de las familias involucradas en esta actividad.

Se considera que la comunidad de Zuleta cuenta con las condiciones apropiadas para la creación de la microempresa.

La producción de tejidos al 100% de fibra de alpaca en Otavalo no es existe, los almacenes y puestos de venta que comercializan tejidos son de materia prima diferente a la propuesta por el proyecto.

La necesidad del producto, es por la existencia de muchas personas tanto nacionales como extranjeras, que además de visitar a la ciudad de Otavalo por turismo lo hacen también por comercio, porque brindan productos atractivos y de calidad, para el mercado nacional e internacional.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Mediante el presente estudio, se considera los aspectos técnicos del proceso de producción, a partir de los cuales se determina y cuantifica el uso de recursos, en este estudio intervienen lo siguiente:

- La localización óptima del proyecto,
- Elementos de producción
- El tamaño,
- La distribución de la planta,
- Ingeniería del proyecto,
- Inversiones

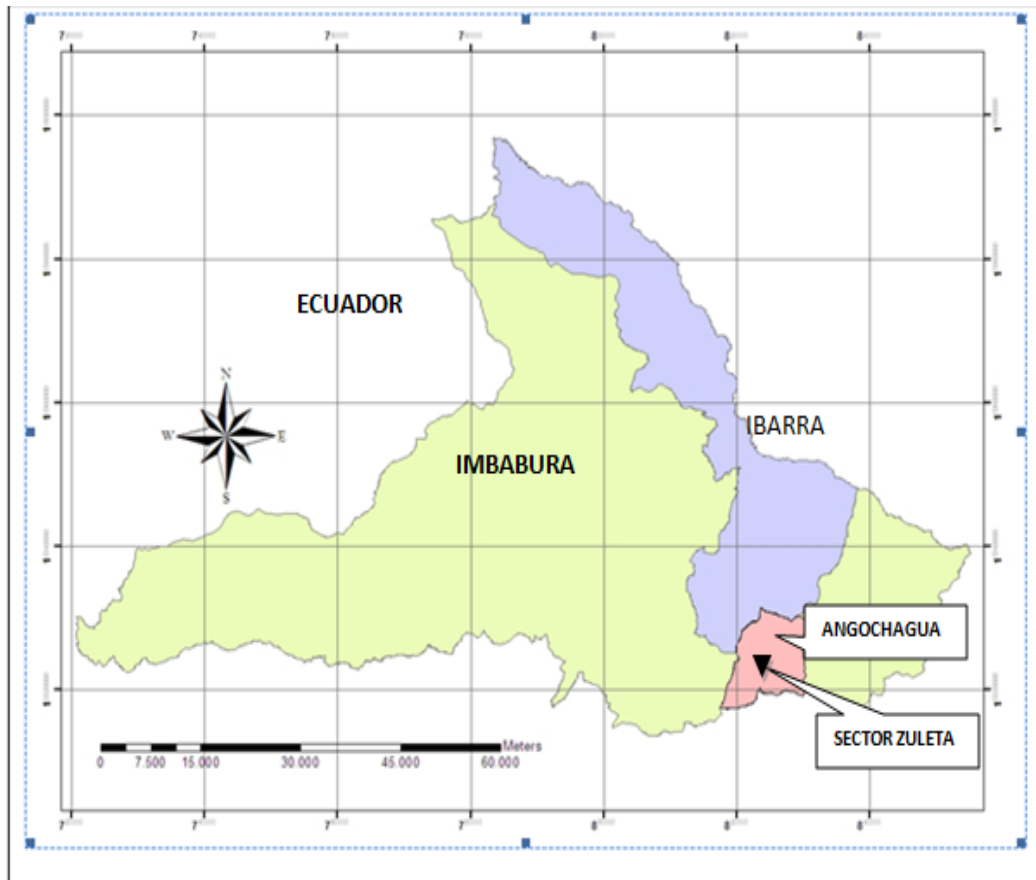
4.1. Localización del proyecto

El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación de la nueva unidad productiva propuesta: la macro y micro localización.

4.1.1. Macro localización

El presente proyecto estará ubicado dentro del territorio Ecuatoriano, en la Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia Angochagua, Comunidad de Zuleta.

Ilustración N° 12. Mapa de la provincia de Imbabura



Fuente: PDOT municipio de Ibarra 2012
Elaborado por: Las Autoras

4.1.2. Micro localización

Para determinar la localización óptima del proyecto se ha escogido tres posibles lugares, los cuales mediante un análisis de factores de establecerá el lugar estratégico que beneficie a la creación de la microempresa, entre los lugares:

Santa Rosa del Tejar

Zuleta

Caranqui

4.1.2.1. Matriz de factores

Escala de evaluación

Optima	5
Muy buena	4
Buena	3
Regular	2
Pésimo	1
Indiferente	0

Lugares Elegibles

- a) Santa Rosa del Tejar
- b) Zuleta
- c) Caranqui

Cuadro N° 35. Matriz de factores

FACTORES	a	b	c
1. FACTORES COMERCIALES			
Ubicación Comercial	5	5	3
Tipo de mercado	4	5	4
Canales de distribución	5	5	5
Seguridad	4	5	4
Proveedores	4	5	4
TOTAL FACTORES COMERCIALES	22	25	20
2. FACTORES GEOGRÁFICOS			
Clima	3	4	3
Disponibilidad De Servicios Básicos	3	5	3
Transporte	3	3	3
Vías De Acceso	3	5	3
TOTAL FACTORES AMBIENTALES	12	17	12
3. FACTORES LEGALES			
Ordenanzas Municipales	5	5	5
Leyes de protección de la microempresa	4	5	3
Permiso Sanitario	5	5	5
Permiso de Bomberos	4	5	4
TOTAL FACTORES LEGALES	18	20	17
TOTAL	52	62	49

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

Regla de Decisión: El factor más significativo del proyecto es el comercial que se le asigna el 50%, el factor ambiental tendría el 30% y el legal el 20%.

Cuadro N° 36. Matriz de factores

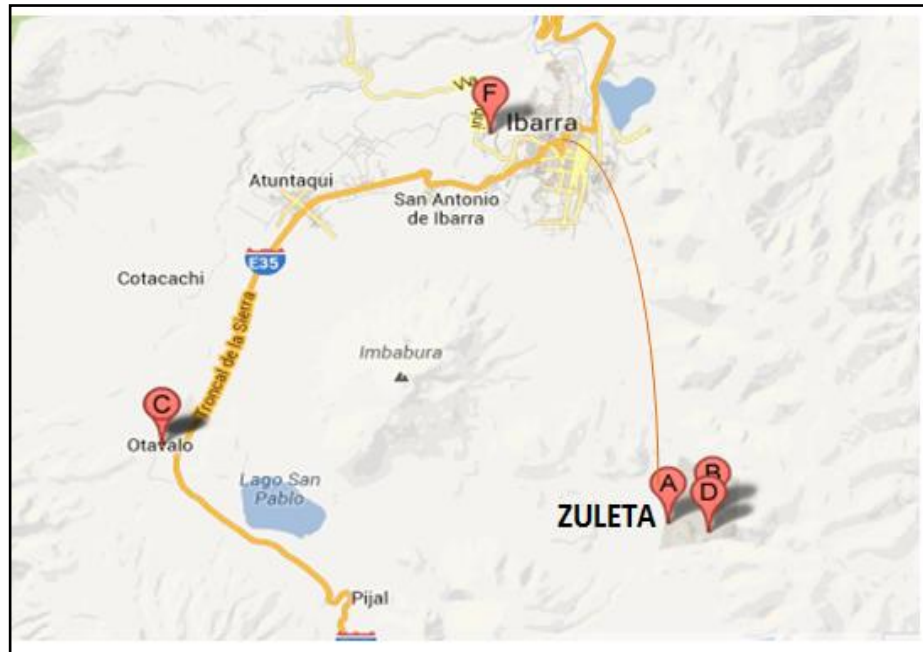
FACTORES	% DE PONDERACIÓN	A	B	C
1. FACTORES COMERCIALES	8%	0,40	0,40	0,24
Ubicación Comercial	11%	0,44	0,55	0,44
Tipo de mercado	12%	0,60	0,60	0,60
Canales de distribución	9%	0,36	0,45	0,36
Seguridad	10%	0,40	0,50	0,40
Proveedores				
TOTAL FACTORES COMERCIALES	50%	2,20	2,50	2,04
2. FACTORES GEOGRÁFICOS	10%	0,30	0,40	0,30
Clima	8%	0,24	0,40	0,24
Disponibilidad De Servicios Básicos	6%	0,18	0,18	0,18
Transporte	6%	0,18	0,30	0,18
Vías De Acceso				
TOTAL FACTORES AMBIENTALES	30%	0,90	1,28	0,90
3. FACTORES LEGALES	6%	0,30	0,30	0,30
Ordenanzas Municipales	4%	0,16	0,20	0,18
Leyes de protección de la microempresa	6%	0,30	0,30	0,30
Permiso Sanitario	4%	0,16	0,20	0,16
Permiso de Bomberos				
TOTAL FACTORES LEGALES	20%	0,92	1,00	0,94
TOTAL		4,02	4,78	3,88

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

Luego de haber efectuado el análisis correspondiente a estos tres lugares se ha determinado que la micro-localización de la microempresa estará ubicada en la comunidad de Zuleta, éste lugar cuenta con todos los servicios necesarios que favorece el desarrollo del proyecto como son:

servicios básicos, disponibilidad de materia prima, mano de obra y medios de transporte, factores ambientales y condiciones adecuadas.

Cuadro N° 37. Croquis de la micro localización



Fuente: PDOT municipio de Ibarra 2012
Elaborado por: Las Autoras

4.2. Elementos de producción

4.2.1. Materias primas e insumos

La materia prima que se necesita para la elaboración de los tejidos a base de fibra de alpaca, se la adquiere de la comunidad de Zuleta perteneciente al cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Los principales proveedores de la materia prima, se encuentran ubicados en la misma comunidad que será establecida la microempresa, siendo esta una ventaja para el proyecto.

Debido a que la producción de tejidos aumenta, y no exista la suficiente materia prima, se podrá conseguir en las comunidades de Eugenio Espejo de Cajas y Caluquí , en Riobamba donde existen criaderos de alpacas.

Los insumos tales como botones, que se utilizan para los acabados del producto, se adquieren en la ciudad de Ibarra.

4.2.2. Mano de obra

La mano de obra representa uno de los factores más importantes para el desarrollo efectivo del presente proyecto, por lo tanto se debe brindar instrucción para que estén en la capacidad de manejar maquinaria, crear y elaborar nuevos modelos y diseños, que permita a la microempresa ofertar productos competitivos, que cubra con las expectativas del clientes

4.2.3. Servicios básicos

La zona en donde se ubica la microempresa cuenta con todos los servicios básicos que se necesitan para la producción como: agua potable, teléfono, alcantarillado y energía eléctrica.

Además la comunidad cuenta con una estructura vial idónea que permite un fácil acceso para la comercialización de los tejidos de alpaca hacia los puntos de venta.

4.3. Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño óptimo de la nueva unidad productiva se tomó en cuenta las siguientes variables:

Tamaño del mercado

Aspecto financiero

Capacidad del proyecto.

4.3.1. Tamaño del mercado

La implantación del proyecto tiene como objetivo la producción de tejidos de buena calidad y su comercialización a los clientes potenciales de la ciudad de Otavalo, como también en el futuro se planea llevar los productos a provincias vecinas, con grandes perspectivas de expansión a otros lugares de país y del mundo.

4.3.2. Aspecto financiero

Para la creación de la microempresa de producción y comercialización de tejidos de alpaca, se necesita de recurso financiero, lo cual será financiado con un crédito en el banco del Fomento de la ciudad de Ibarra, a una tasa de interés del 11%.

4.3.3. Capacidad del proyecto.

De acuerdo a la investigación de campo que se realizó en la ciudad de Otavalo, se establece que la capacidad de producción que tendrá la microempresa será de 5.363 unidades en el año de inicio de operación, aproximadamente 446 unidades producirá mensualmente, 112 unidades a la semana.

4.4. Distribución de la planta

La distribución de la planta estará diseñada dependiendo de las necesidades de la microempresa a continuación se detalla el espacio que ocuparán cada una de ellas:

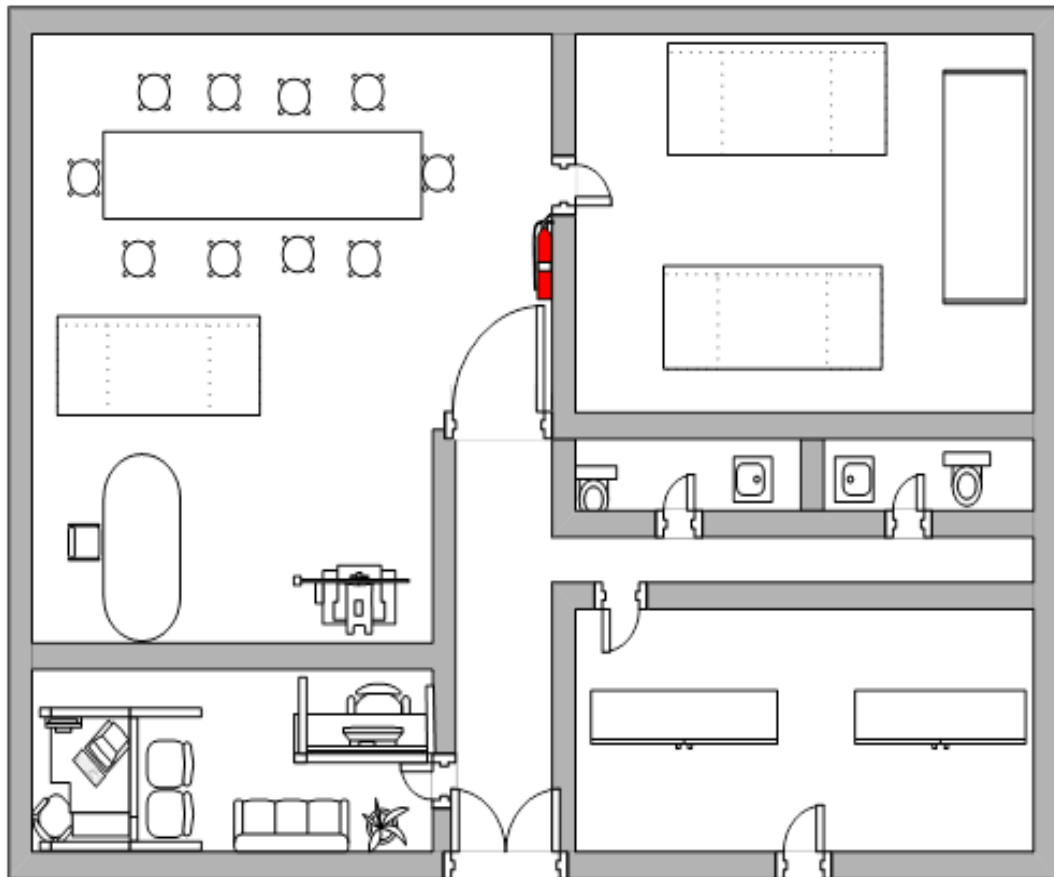
Cuadro N° 38. Áreas de la planta

N°	SECCIÓN	m2
1	Administración	10
2	Área de Producción	30
3	Área de Ventas	15
4	Bodegas	20
5	Baños	4

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

4.4.1. Diseño de instalaciones

Ilustración N° 13. Diseño de instalaciones



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

4.5. Ingeniería de proyecto

4.5.1. Proceso productivo

A continuación se detalla paso a paso las diferentes actividades que se realizan en cada uno de los procesos de producción, en la que intervienen la mano de obra directa e indirecta, hasta obtener el producto terminado que se pone a disposición del cliente:

4.5.1.1. Recepción de materia prima

La elaboración de tejidos inicia con la recepción de las madejas de lana (de alpaca) en la microempresa, en esta etapa los criterios fundamentales de recepción de materia prima serán considerados respecto a la calidad de los mismos en relación a la lana se determinara su textura, su color, su firmeza a la tracción, y resistencia al momento que se unan piezas que conforman la prenda de vestir.

4.5.1.2. Almacenamiento de materia prima

Para el almacenamiento de madejas de lana, hilos, botones y otros insumos será necesario que se aplique normas de almacenamiento. Para un almacenamiento eficaz y eficiente será necesario abrir hojas de Kardex y llevar un proceso contable-administrativo tener los lotes de insumos, de acuerdo a la capacidad económica y operativa de la organización.

4.5.1.3. Tejido de las prendas

Este proceso es completamente industrial en el cual se transforma los hilados en prendas, se lo realiza con la ayuda un telar industrial, en el cual se pone el diseño y la experiencia de cada trabajador, los tejidos se elaboraran de acuerdo a los diferentes diseños como tamaño, color, modelo, esto dependerá de las necesidades del mercado.

4.5.1.4. Unión de las prendas

Luego de elaborar las partes del saco se procede a unir las partes, teniendo cuidado de los colores que se utilizan para cada saco, tratando de obtener un producto con estilo.

4.5.1.5. Acabados

Después del proceso de tejido, en el caso de los sacos se procede a coser e ir dando forma al saco, que se realiza en forma manual con la ayuda de una ajuja. Además si el saco es abierto se colocará botones.

4.5.1.6. Planchado

Se procede al planchado de las prendas de vestir, para obtener un mejor terminado de los productos elaborados.

4.5.1.7. Control de calidad

Luego se procede a realizar un control de calidad, el cual garantizará al producto, esto se lo realiza considerando la vista del consumidor que tiene hacia el producto.

4.5.1.8. Etiquetado y empaçado

Las etiquetas deben estar bien fijadas a las prendas, en un lugar que no molesten al usuario de la prenda.

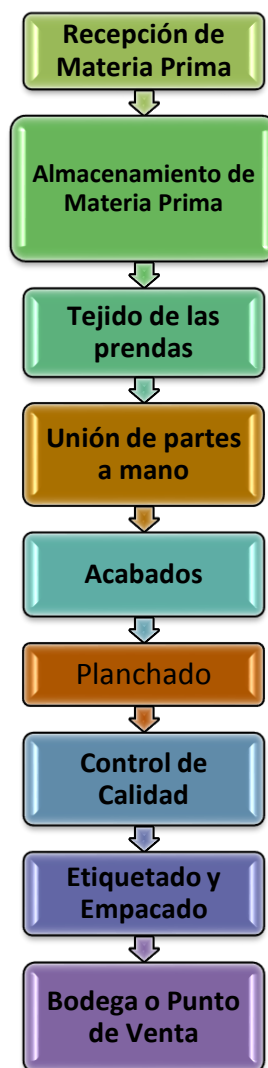
Los tejidos confeccionados son empaçados mediante formas y maneras que exige el mercado, para que sean vendidas directamente al consumidor y/o transportadas a diferentes sitios del mercado.

4.5.1.9. Bodega

Se encargan de recibir el producto terminado listo para ser comercializado y realizan el inventario correspondiente de las entradas y salidas del producto.

4.6. Diagrama del proceso productivo

Ilustración N° 14. Proceso productivo



Elaborado por: Las autoras

4.7. Inversiones

Dentro de la planificación del proyecto es necesario determinar la compra de accesorios, herramientas, y materiales necesarios para la producción. Por tanto la inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos, variables, diferidos y capital de trabajo.

4.7.1. Activos Fijos

4.7.1.1. Infraestructura (arriendo)

Se arrendará una instalación para la implantación de la microempresa, tratando de disminuir la inversión inicial y evitando riesgos innecesarios con préstamos en entidades financieras.

4.7.1.2. Maquinaria

Constituyen las herramientas necesarias para llevar a cabo las actividades de elaboración de tejidos.

Cuadro N° 39. Maquinaria y equipo

Maquinaria y Equipo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Máquina Industrial de Tejer (Shine Start)	1	26.000,00	26.000,00
Maquina Recta	1	500,00	500,00
Maquina Overlook	1	1.200,00	1.200,00
Plancha	1	2.000,00	2.000,00
Total			29.700,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

4.7.1.3. Muebles y enseres

Cuadro N° 40. Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administrativa			
Escritorios	2	125,00	250,00
Sillas	5	10,00	50,00
Archivadores	2	80,00	160,00
Producción			
Mesas	4	50,00	200,00
Estantería	6	80,00	480,00
Sillas	10	10,00	100,00
Total			1.240,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

4.7.1.4. Equipo de computación y oficina

Los equipos de cómputo y oficina necesarios para el buen funcionamiento de la administración de la microempresa son los básicos a utilizarse y se los detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 41. Equipo de computación y oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador-Impresora multifuncional	3	600,00	1.800,00
Calculadora	3	10,00	30,00
Teléfono	3	35,00	105,00
Total			1.935,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

4.7.1.5. Vehículo

Cuadro N° 42. Vehículo

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta	1	10.000,00	10.000,00
Total			10.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

4.7.1.6. Resumen de activos fijos

Cuadro N° 43. Resumen de activos fijos

Descripción	Total
Maquinaria y Equipo	29.700,00
Muebles y Enseres	1.240,00
Equipo de Computación	1.935,00
Vehículo	10.000,00
Subtotal	42.875,00
Imprevistos	857,5
Total	43.732,50

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

4.7.2. Activos diferidos

Los activos diferidos son los gastos que se realizan por sacar los permisos correspondientes para legalizar la existencia y el funcionamiento de la microempresa.

Cuadro N° 44. Activos diferidos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estudio de Factibilidad	1	1.200,00	1.200,00
Trámites de Constitución	1	800,00	800,00
Diseño y Readequación del lugar	1	500,00	500,00
Total			2.500,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

4.7.3. Capital de trabajo

El siguiente cuadro representa la inversión variable del proyecto. Para el Capital de Trabajo se tomó en cuenta lo requerido para la operación de un mes.

Cuadro N° 45. Capital de trabajo

Descripción	Valor Mensual
Costos de Producción	5.407,10
Gastos Administrativos	2.037,83
Gastos de Ventas	1.231,16
Total	8.676,09

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

4.7.4. Inversión del proyecto

A continuación se describe la estructura de la inversión necesaria para que el proyecto entre en funcionamiento:

Cuadro N° 46. Inversión del proyecto

Descripción	Valor Total	Porcentaje
Activos Fijos	43.732,50	79,65%
Gasto de Constitución	2.500,00	4,55%
Capital de Trabajo	8.676,09	15,80%
Total	54.908,59	100,00%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

4.7.5. Financiamiento

El financiamiento se lo hará el 45,36% de capital propio es decir cada socio aportará el 25% dando un total de 24.098,59 dólares, y el 56,64% se lo hará mediante un préstamo al Banco de Fomento por la cantidad de 30.000 dólares. El monto total requerido para iniciar el proyecto en su totalidad.

Cuadro N° 47. Financiamiento del proyecto

Detalle	Monto	Porcentaje
Capital Propio	24.908,59	45,36%
Crédito	30.000,00	54,64%
Total	54.908,59	100,00%

Elaborado por: Las autoras

Para establecer el número de personas que serán parte del proyecto como inversionistas serán de 4 socios, distribuido el 25% por cada uno, teniendo que invertir 6.147,27 dólares.

Cuadro N° 48. Participación de socios

Socios	Porcentaje	Aportes
Socio 1	6.227,15	25,00%
Socio 2	6.227,15	25,00%
Socio 3	6.227,15	25,00%
Socio 4	6.227,15	25,00%
Total	24.908,59	100,00%

Elaborado por: Las autoras

4.7.6. Talento humano

Cuadro N° 49. Talento humano requerido

Cargo	N° Personas
Área Administrativa	
Gerente	1
Contadora	1
Bodeguero	1
Área de Ventas	
Vendedora	1
Área Operativa	
Operarios	4
Total	7

Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se encuentra toda la información financiera como: el monto óptimo de inversión, los respectivos presupuestos tanto de ingresos como egresos, los balances y finalmente la evaluación de la inversión; la misma que confirmará la rentabilidad del proyecto, datos que servirán para la toma de decisiones.

5.1. Determinación de ingresos proyectados

Para la proyección de los ingresos, se tomó como base el estudio de mercado y la capacidad de producción; los precios del producto fueron asignados mediante el análisis de costos y gastos más un margen de utilidad; estos crecerán proyectados al 3,98 % según cuadro N° 27 de la inflación promedio desde el año 2009 al 2013.

Cuadro N° 50. Ingresos proyectados

Años	2014	2015	2016	2017	2018
Detalle					
Sacos	3.076	3.539	4.052	4.621	5.250
Precio	33,27	34,60	35,98	37,41	38,90
Subtotal	102.360,81	122.435,19	145.782,39	172.865,37	204.206,65
Bufandas	2.260	2.572	2.915	3.292	3.707
Precio	12,48	12,97	13,49	14,03	14,59
Subtotal	28.205,63	33.365,02	39.321,74	46.184,83	54.076,99
Gorros	836	960	1099	1252	1422
Precio	12,48	12,97	13,49	14,03	14,59
Subtotal	10.426,89	12.461,91	14.827,55	17.570,48	20.743,36
Total	140.993,33	168.262,12	199.931,69	236.620,67	279.027,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.2. Determinación de egresos

5.2.1. Costos de producción

5.2.1.1. Materia prima

Los materiales directos que se requieren en relación al volumen de producción presupuestada son los que se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 51. Proyección de materia prima (Lana K)

Detalle \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Lana para Sacos (Kilos)	3.076	3.539	4.052	4.621	5.250
Precio	10,40	10,81	11,24	11,69	12,16
Subtotal	31.987,75	38.261,00	45.557,00	54.020,43	63.814,58
Lana para Bufandas (Kilos)	565	643	729	823	927
Precio	10,40	10,81	11,24	11,69	12,16
Subtotal	5.876,17	6.951,05	8.192,03	9.621,84	11.266,04
Lana para Gorras (Kilos)	208,91	240,12	274,76	313,12	355,51
Precio	10,40	10,81	11,24	11,69	12,16
Subtotal	2.172,27	2.596,23	3.089,07	3.660,52	4.321,53
Lana para Unir partes	86	99	113	128	145
Precio	10,40	10,81	11,24	11,69	12,16
Subtotal	898,54	1.070,30	1.269,54	1.500,10	1.766,31
Total Materia Prima Directa	40.934,73	48.878,58	58.107,64	68.802,88	81.168,46

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

En base a la información recolectada en la entrevista se pudo establecer que se necesita 1 kilo de lana para elaborar 1 sacos, 1 kilo para elaborar 4 bufandas y otro kilo para elaborar 4 gorras, estableciendo que para elaborar 9 prendas es necesario 3 kilos de lana.

5.2.1.2. Materia prima indirecta

Cuadro N° 52. Materia prima indirecta

Materia Prima Indirecta	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Botones para Sacos	15.381	17.693	20.261	23.104	26.248
Precio	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06
Subtotal	799,69	956,52	1138,92	1350,51	1595,36
Pares de Agujones	16	16	16	16	16
Precio	4,16	4,32	4,50	4,68	4,86
Subtotal	66,55	69,20	71,95	74,82	77,80
Etiquetas	3.912	4.499	5.151	5.873	6.672
Precio	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Subtotal	81,35	97,29	115,83	137,32	162,20
Total Materia Prima Indirecta	947,60	1.123,02	1.326,71	1.562,65	1835,36

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.2.2. Mano de obra

La mano de obra directa está relacionada con el personal operativo que confeccionan las prendas, quienes perciben sus ingresos en base al número de prendas elaboradas. A continuación se presenta un cuadro que contiene el costo y la cantidad de prendas elaboradas.

Cuadro N° 53. Datos históricos de salarios

n	Datos H.	SBU
1	2010	240,00
2	2011	264,00
3	2012	292,00
4	2013	318,00
5	2014	340,00
Tasa de Crecimiento		9,10%

$$TC = \sqrt[n-1]{\frac{\text{Último Dato Histórico}}{\text{Primer Dato Histórico}}} - 1$$

$$TC = \sqrt[5-1]{\frac{340}{240}} - 1$$

$$TC = \sqrt[4]{1,4166} - 1$$

$$TC = 1,0910 - 1$$

$$TC = 0,0910 \times 100 = 9,10\%$$

Cuadro N° 54. Costo mensual por operarios

Cargo \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Operarios	4	4	4	4	4
Salario	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
Total Salario Mensual	1.483,73	1.618,72	1.766,00	1.926,67	2.101,96

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autor

Cuadro N° 55. Costo anual de operarios

Detalle \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Total Salario Mensual	1.483,73	1.618,72	1.766,00	1.926,67	2.101,96
Meses al Año	12	12	12	12	12
Salario Básico Anual	17.804,80	19.424,69	21.191,95	23.120,00	25.223,47

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autor

Cuadro N° 56. Costo total de mano de obra

Detalle \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Salario Básico Anual	17.804,80	19.424,69	21.191,95	23.120,00	25.223,47
Aporte Patronal 12,15%	2.163,28	2.360,10	2.574,82	2.809,08	3.064,65
Fondos de Reserva 8,33%		1.618,72	1.766,00	1.926,67	2.101,96
13° Sueldo	1.483,73	1.618,72	1.766,00	1.926,67	2.101,96
14° Sueldo	1.483,73	1.618,72	1.766,00	1.926,67	2.101,96
Total Mano de Obra Directa	22.935,55	26.640,96	29.064,76	31.709,08	34.593,98

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

Para la proyección de la mano de obra directa se utilizó la tasa de crecimiento salarial el 9,10%.

5.2.3. Costos indirectos de producción

La proyección del material indirecto e insumos se basa al 3,98% tasa de inflación promedio de los últimos 5 años (2009 – 2013).

Cuadro N° 57. Proyección del material indirecto e insumos

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Energía Eléctrica (kw/h)	720	720	720	720	720
Precio	0,09	0,10	0,10	0,11	0,11
Total Energía	67,38	70,06	72,85	75,75	78,77

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

5.2.4. Resumen de costos de producción

Cuadro N° 58. Resumen de costos de producción

Años Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	41.882,33	50.001,59	59.434,35	70.365,54	83.003,82
Mano Obra Directa	22.935,55	26.640,96	29.064,76	31.709,08	34.593,98
Costos Generales de Fabricación CIF	67,38	70,06	72,85	75,75	78,77
Total	64.885,26	76.712,61	88.571,96	102.150,37	117.676,58

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las autoras

5.3. Gastos administrativos

Los gastos administrativos lo conforman el pago de sueldos al personal administrativo, la compra de suministros de oficina, arriendo, servicios de comunicación y el mantenimiento del equipo de computación; éstos crecen en base a la inflación del 3,98%, excepto los sueldos que crecen al 9,10% según la tendencia del sueldo básico.

5.3.1. Gastos de sueldos

Cuadro N° 59. Mano de obra del área administrativa

Cargo \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Gerente	600,04	654,63	714,19	779,17	850,06
Contadora	490,94	535,61	584,34	637,50	695,50
Bodeguero	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
Total Salario Mensual M.O.Adm.	1.461,91	1.594,92	1.740,03	1.898,33	2.071,04

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 60. Gasto anual de los sueldos administrativos

Salario Básico Anual \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Total de Salario de M.O.A.	1.461,91	1.594,92	1.740,03	1.898,33	2.071,04
Meses al Año	12	12	12	12	12
Salario Administrativo Anual	17.542,96	19.139,03	20.880,30	22.780,00	24.852,53

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 61. Gasto total de sueldos administrativos

Detalle \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Salario del Personal Administrativo	17.542,96	19.139,03	20.880,30	22.780,00	24.852,53
Aporte Patronal 12,15%	2.131,47	2.325,39	2.536,96	2.767,77	3.019,58
Fondos de Reserva 8,33%		1.594,92	1.740,03	1.898,33	2.071,04
13° Sueldo	1.461,91	1.594,92	1.740,03	1.898,33	2.071,04
14° Sueldo	1.112,80	1.214,04	1.324,50	1.445,00	1.576,47
Total Talento Humano Administrativo	22.249,15	25.868,30	28.221,81	30.789,44	33.590,67

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.3.2. Gasto arriendo

Cuadro N° 62. Gasto arriendo

Detalle \ Años	2014	2015	2016	2017	2018
Arriendo	12	12	12	12	12
Precio	155,97	162,18	168,64	175,36	182,34
Total Gasto Arriendo	1.871,68	1.946,21	2.023,70	2.104,29	2.188,08

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.3.3. Gastos generales de administración

Cuadro N° 63. Gastos generales de administración

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Agua (Metros Cúbicos)	240	240	240	240	240
Mano Obra Directa	0,09	0,10	0,10	0,11	0,11
Costos Generales de Fabricación CIF	22,46	23,35	24,28	25,25	26,26
Teléfono	1200	1200	1200	1200	1200
Mano Obra Directa	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
Costos Generales de Fabricación CIF	124,78	129,75	134,91	140,29	145,87
Total Gastos Generales de Administración	147,24	153,10	159,20	165,54	172,13

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 64. Suministros de oficina

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Tinta para Impresora	12	12	12	12	12
Precio	4,42	4,60	4,78	4,97	5,17
Subtotal	53,03	55,14	57,34	59,62	62,00
Papel Resma (Unidades)	6	6	6	6	6
Precio	4,16	4,32	4,50	4,68	4,86
Subtotal	24,96	25,95	26,98	28,06	29,17
Grapadora	3	1	1	1	1
Precio	6,76	7,03	7,31	7,60	7,90
Subtotal	20,28	7,03	7,31	7,60	7,90
Perforadora	3	1	1	1	1
Precio	7,02	7,30	7,59	7,89	8,21
Subtotal	21,06	7,30	7,59	7,89	8,21
Papelera	2	1	1	1	1
Precio	20,80	21,62	22,49	23,38	24,31
Subtotal	41,59	21,62	22,49	23,38	24,31
Carpeta Archivadores	8	8	8	8	8
Precio	3,12	3,24	3,37	3,51	3,65
Subtotal	24,96	25,95	26,98	28,06	29,17
Total Materiales de Oficina	185,87	142,99	148,69	154,61	160,76

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.3.4. Resumen de gastos administrativos

Cuadro N° 65. Resumen de gastos administrativos

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Gasto Total Personal Administrativo	22.249,15	25.868,30	28.221,81	30.789,44	33.590,67
Gasto Arriendo	1.871,68	1.946,21	2.023,70	2.104,29	2.188,08
Gastos Generales de Administración	147,24	153,10	159,20	165,54	172,13
Gastos de Materiales de Oficina	185,87	142,99	148,69	154,61	160,76
Total de Gastos Administrativos	24.453,93	28.110,60	30.553,40	33.213,87	36.111,64

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.4. Gastos de ventas

Los gastos de ventas están compuestos por los sueldos de: los vendedores, publicidad, combustible y mantenimiento del vehículo; que se utilizan para dar a conocer los productos, éstos crecen al ritmo de la inflación 3,98%, excepto los sueldos que se incrementan al 9,10% tasa de crecimiento salarial.

5.4.1. Mano de obra

Cuadro N° 66. Mano de obra del área de ventas

Cargo	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Vendedora	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
Total Salario Mensual Área de Ventas	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 67. Gasto anual de los salarios de ventas

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Total Salario Mensual Área de Ventas	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
Meses al Año	12	12	12	12	12
Salario de Ventas Anual	4.451,20	4.856,17	5.297,99	5.780,00	6.305,87

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 68. Proyección del gasto de mano de obra de ventas

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Salario del Personal Administrativo	4.451,20	4.856,17	5.297,99	5.780,00	6.305,87
Aporte Patronal 12,15%	540,82	590,02	643,71	702,27	766,16
Fondos de Reserva 8,33%		404,52	441,32	481,47	525,28
13° Sueldo	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
14° Sueldo	370,93	404,68	441,50	481,67	525,49
Total Talento Humano Ventas	5.733,89	6.660,08	7.266,01	7.927,08	8.648,29

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.4.2. Gasto publicidad

Cuadro N° 69. Gasto publicidad

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Radio	60	60	60	60	60
Precio	53,03	55,14	57,34	59,62	62,00
Subtotal	3.181,85	3.308,55	3.440,30	3.577,29	3.719,74
Prensa	72	72	72	72	72
Precio	49,91	51,90	53,97	56,11	58,35
Subtotal	3.593,62	3.736,72	3.885,51	4.040,23	4.201,11
Total Gasto de Publicidad	6.775,47	7.045,27	7.325,81	7.617,52	7.920,85

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.4.3. Mantenimiento de vehículo

Cuadro N° 70. Mantenimiento de vehículo

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Combustible	709	709	709	709	709
Precio	2,08	2,16	2,25	2,34	2,43
Subtotal	1.474,30	1.533,01	1.594,06	1.657,53	1.723,53
Mantenimiento Vehículo	2	2	2	2	2
Precio	62,39	64,87	67,46	70,14	72,94
Subtotal	124,78	129,75	134,91	140,29	145,87
Llantas Juego de Llantas	1	1	1	1	1
Precio	665,48	691,98	719,54	748,19	777,98
Subtotal	665,48	691,98	719,54	748,19	777,98
Total Mantenimiento de Vehículo	2.264,57	2.354,74	2.448,51	2.546,01	2.647,39

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.4.4. Resumen de gastos de ventas

Cuadro N° 71. Resumen de gastos de ventas

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Mano de Obra del Área de Ventas	5.733,89	6.660,08	7.266,01	7.927,08	8.648,29
Gasto de Publicidad	6.775,47	7.045,27	7.325,81	7.617,52	7.920,85
Mantenimiento de Vehículo	2.264,57	2.354,74	2.448,51	2.546,01	2.647,39
Total de Ventas	14.773,92	16.060,09	17.040,33	18.090,61	19.216,53

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.5. Gastos financieros

Para cubrir la inversión total del proyecto, se tiene la necesidad de contar con una inversión total de 54.908,59 dólares. Para cubrir el 54,96% de la inversión se considera indispensable un préstamo bancario de 30000,00 dólares al Banco Nacional de Fomento.

Cuadro N° 72. Gastos financieros

Interés	11,00%	Interés
Plazo	5	Años
Crédito	30.000,00	Dólares

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 73. Tabla de amortización

PERÍODO	DIVIDENDO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO
0	-	-	-	30000,00
1	\$ 7.175,00	\$ 4.762,64	\$ 3.064,63	\$ 25.237,36
2	\$ 7.175,00	\$ 5.313,77	\$ 2.513,50	\$ 19.923,59
3	\$ 7.175,00	\$ 5.928,67	\$ 1.898,60	\$ 13.994,91
4	\$ 7.175,00	\$ 6.614,73	\$ 1.212,54	\$ 7.380,18
5	\$ 7.175,00	\$ 7.380,18	\$ 447,09	\$ 0,00

Fuente: BNF

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 74. Tabla de Amortización Mensual

N° Pagos	Pago Interés	Pago Capital	Saldo	Cuota
1	275,00	377,27	29.590,73	652,27
2	271,54	380,73	29.210,00	652,27
3	268,05	384,22	28.825,78	652,27
4	264,53	387,74	28.438,03	652,27
5	260,98	391,30	28.046,73	652,27
6	257,39	394,88	27.651,85	652,27
7	253,77	398,50	27.253,35	652,27
8	250,12	402,16	26.851,19	652,27
9	246,43	405,84	26.445,35	652,27
10	242,71	409,56	26.035,78	652,27
11	238,95	413,32	25.622,46	652,27
12	235,17	417,11	25.205,36	652,27
13	231,34	420,93	24.784,43	652,27
14	227,48	424,79	24.383,64	652,27
15	223,59	428,68	23.962,96	652,27
16	219,66	432,61	23.530,34	652,27
17	215,69	436,58	23.093,77	652,27
18	211,69	440,58	22.653,19	652,27
19	207,65	444,62	22.208,57	652,27
20	203,58	448,69	21.759,87	652,27
21	199,47	452,81	21.307,07	652,27
22	195,31	456,96	20.850,11	652,27
23	191,13	461,15	20.388,96	652,27
24	186,90	465,37	19.923,59	652,27
25	182,63	469,64	19.453,95	652,27
26	178,33	473,94	18.980,00	652,27
27	173,98	478,29	18.501,71	652,27
28	169,60	482,67	18.019,04	652,27
29	165,17	487,10	17.531,94	652,27
30	160,71	491,56	17.040,38	652,27
31	156,20	496,07	16.544,31	652,27
32	151,66	500,62	16.043,69	652,27
33	147,07	505,21	15.538,49	652,27
34	142,44	509,84	15.028,65	652,27
35	137,76	514,51	14.514,14	652,27
36	133,05	519,23	13.994,91	652,27
37	128,29	523,99	13.470,93	652,27
38	123,48	528,79	12.942,14	652,27
39	118,64	533,64	12.408,50	652,27
40	113,74	538,53	11.869,97	652,27

41	108,81	543,46	11.326,51	652,27
42	103,83	548,45	10.778,06	652,27
43	98,80	553,47	10.224,59	652,27
44	93,73	558,55	9.666,04	652,27
45	88,61	563,67	9.102,38	652,27
46	83,44	568,83	8.533,54	652,27
47	78,22	574,05	7.959,49	652,27
48	72,96	579,31	7.380,18	652,27
49	67,65	584,62	6.795,56	652,27
50	62,29	589,98	6.205,58	652,27
51	56,88	595,39	5.610,19	652,27
52	51,43	600,85	5.009,35	652,27
53	45,92	606,35	4.402,99	652,27
54	40,36	611,91	3.791,08	652,27
55	34,75	617,52	3.173,56	652,27
56	29,09	623,18	2.550,38	652,27
57	23,38	628,89	1.921,48	652,27
58	17,61	634,66	1.286,82	652,27
59	11,80	640,48	646,35	652,27
60	5,92	646,35	0,00	652,27

Fuente: BNF

Elaborado por: Las autoras

5.6. Depreciación de activos fijos

La mayor parte de la Propiedad, Planta y Equipo al pasar el tiempo van perdiendo su valor, por tal razón se aplica la depreciación a cada uno de ellos.

Cuadro N° 75. Datos para Depreciación

Activos	Valor de Activo	%	Rubro de Salvamento	Rubro Depreciable	Años a Depreciar
Maquinaria y Equipo	29.700,00	10%	2.970,00	26.730,00	5
Muebles y Enseres	1.240,00	10%	124,00	1.116,00	10
Equipo de Computación	1.935,00	10%	193,50	1.741,50	3
Vehículo	10.000,00	10%	1.000,00	9.000,00	5

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 76. Depreciación de activos

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
1. Maquinaria y Equipo	5.346,00	5.346,00	5.346,00	5.346,00	5.346,00
2. Muebles y Enseres	5.346,00	5.346,00	5.346,00	5.346,00	5.346,00
3. Equipo de Computación	580,50	580,50	580,50	607,11	607,11
4, Vehículo	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Total Depreciaciones	13.072,50	13.072,50	13.072,50	13.099,11	13.099,11

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.7. Resumen de egresos proyectados

Cuadro N° 77. Resumen de egresos proyectados

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
Costos Directos del Fabricación	63.870,28	75.519,53	87.172,40	100.511,96	115.762,44
Costos Indirectos de Fabricación	1.014,98	1.193,08	1.399,56	1.638,41	1.914,14
Gastos Administrativos	24.453,93	28.110,60	30.553,40	33.213,87	36.111,64
Gastos de Ventas	14.773,92	16.060,09	17.040,33	18.090,61	19.216,53
Gasto Financiero	3.064,63	2.513,50	1.898,60	1.212,54	447,09
Gasto Depreciación	13.072,50	13.072,50	13.072,50	13.099,11	13.099,11
Total Egresos Proyectados	120.250,24	136.469,30	151.136,78	167.766,50	186.550,95

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.8. Estados financieros

5.8.1. Estado de situación financiera

Este balance representa la posición financiera de la microempresa, con lo valores que conforman el Activo, Pasivo y Capital.

Cuadro N° 78. Estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Bancos	8.676,09	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	8.676,09	PASIVOS A LARGO PLAZO	
		Documentos por Pagar (Crédito)	30.000,00
		TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	30.000,00
ACTIVOS FIJOS			
Maquinaria y Equipo	29.700,00		
Muebles y Enseres	1.240,00		
Equipo de Computación	1.935,00		
Vehículo	10.000,00		
Imprevistos	857,50		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	43.732,50	TOTAL PASIVOS	30.000,00
OTROS ACTIVOS		PATRIMONIO	
ACTIVOS INTANGIBLES		Capital Social	
Gastos de Constitución	2.500,00		24.908,59
TOTAL OTROS ACTIVOS	2.500,00	TOTAL PATRIMONIO	24.908,59
TOTAL ACTIVOS	54.908,59	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	54.908,59

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.8.2. Estado de resultados

El Estado de resultados proporciona un informe detallado de ingresos y egresos que tiene la microempresa, el resultado final al término del ejercicio económico puede ser utilidad o pérdida.

Cuadro N° 79. Estado de resultados

Años Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS	140.993,33	168.262,12	199.931,69	236.620,67	279.027,00
EGRESOS					
(-) COSTOS OPERACIÓN	64.885,26	76.712,61	88.571,96	102.150,37	117.676,58
(=) UTILIDAD BRUTA	76.108,07	91.549,51	111.359,73	134.470,30	161.350,43
(-) OTROS GASTOS					
Gasto Administrativo	24.453,93	28.110,60	30.553,40	33.213,87	36.111,64
Gasto de Ventas	14.773,92	16.060,09	17.040,33	18.090,61	19.216,53
Gasto Financiero	3.064,63	2.513,50	1.898,60	1.212,54	447,09
Gasto Depreciación	13.072,50	13.072,50	13.072,50	13.099,11	13.099,11
TOTAL EGRESOS	55.364,98	59.756,69	62.564,83	65.616,13	68.874,37
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	20.743,09	31.792,82	48.794,90	68.854,18	92.476,05
(-) 15% Participación de Trabajadores	3.111,46	4.768,92	7.319,24	10.328,13	13.871,41
(=) UTILIDAD ANTES DE IR	17.631,62	27.023,90	41.475,67	58.526,05	78.604,64
(-) 22% Impuesto a la Renta	3.878,96	5.945,26	9.124,65	12.875,73	17.293,02
(=) GANANCIA O PÉRDIDA	13.752,67	21.078,64	32.351,02	45.650,32	61.311,62

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.8.3. Flujo de caja

El flujo de caja permite determinar la dinámica de la microempresa en lo que tiene que ver con las entradas y salidas de efectivo.

Cuadro N° 80. Flujo de caja

Años Detalle	Año 0	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad Operacional		13.752,67	21.078,64	32.351,02	45.650,32	61.311,62
Capital Propio	24.908,59					
Crédito	30.000,00					
(+) Recuperación de Venta de Activos				193,50		
(-) Reinversión Activo Fijo				2.023,70		
(+) Depreciaciones		13.072,50	13.072,50	13.072,50	13.099,11	13.099,11
(-) 15% de Trabajadores		3.111,46	4.768,92	7.319,24	10.328,13	13.871,41
(-) 22% Impuesto a la Renta		3.878,96	5.945,26	9.124,65	12.875,73	17.293,02
(+) Recuperación Venta de Activos						5.452,61
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						8.676,09
(-) Pago de Capital		4.762,64	5.313,77	5.928,67	6.614,73	7.380,18
TOTAL INVERSIÓN	54.908,59					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	54.908,59	15.072,10	18.123,19	21.220,76	28.930,84	49.994,83

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.9. Evaluación de la inversión

5.9.1. Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio

Cuadro N° 81. Costo de Oportunidad

DESCRIPCIÓN	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Auto Sustentable	24.908,59	45,36%	6,50%	2,95%
Inversión Financiada	30.000,00	54,64%	11,00%	6,01%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	54.908,59	100,00%		8,96%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Tasa de Rendimiento Medio

$$TRM = (1 + CK)(1 + RP)$$

Costo de Oportunidad 8,96

Riesgo País 5,98

Tasa de Redescuento $TRM = (1 + 0,0896)(1 + 0,0598)$

Tasa de Redescuento 15,4773% = 15,48%

5.9.2. Valor Actual Neto

Este indicador está basado en los flujos netos del proyecto que presenta durante su vida útil, si resulta mayor a cero se considera una inversión favorable. Para calcular este indicador se utiliza los resultados obtenidos de la tasa de redescuento 15,48%.

Cuadro N° 82. Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento (15,48)%	Flujos Netos Actualizados
0	-54.908,59		
1	15.072,10	1,15	13.052,01
2	18.123,19	1,33	13.590,70
3	21.220,76	1,54	13.780,71
4	28.930,84	1,78	16.269,53
5	49.994,83	2,05	24.346,84
ΣFNA			81.039,79

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: Las autoras

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

$$VAN = -54.589,08 + \mathbf{81.039,79}$$

$$VAN = 26.131,20$$

Este análisis demuestra que el proyecto es factible de realizarlo, ya que su rentabilidad es de 26.131,20 dólares a tiempo real.

5.9.3. Tasa de interna de retorno

La tasa interna de retorno se fundamenta de acuerdo al tiempo en que se vaya parte de la inversión del proyecto, entre menor tiempo sea es una ventaja para la microempresa.

Cuadro N° 83. VAN tasa inferior

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento (15,48)%	Flujos Netos Actualizados
0	-54.908,59		
1	15.072,10	1,155	13.052,01
2	18.123,19	1,333	13.590,70
3	21.220,76	1,540	13.780,71
4	28.930,84	1,778	16.269,53
5	49.994,83	2,053	24.346,84
ΣFNA			81.039,79
VAN TASA INFERIOR			26.131,20

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 84. VAN tasa superior

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento (30,50%)	Flujos Netos Actualizados
0	-54.908,59		
1	15.072,10	1,31	11.549,50
2	18.123,19	1,70	10.641,76
3	21.220,76	2,22	9.548,37
4	28.930,84	2,90	9.975,14
5	49.994,83	3,78	13.209,08
ΣFNA			54.923,86
VAN TASA SUPERIOR			-15,27

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 85. Datos para calcular la TIR

Tasa Inferior	0,1548
Tasa Superior	0,305
VAN Tasa Inferior	26.131,20
VAN Tasa Superior	-15,27
TIR	30,49%

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las autoras

$$TIR = T_i + (T_s - T_i) \left(\frac{VAN_{T_i}}{VAN_{T_i} - VAN_{T_s}} \right)$$

$$TIR = 0,1548 + (0,305 - 0,1548) \left(\frac{26.131,20}{26.131,20 - (-15,27)} \right)$$

$$TIR = 0,3049 \times 100 = 30,49\%$$

Con el análisis se determina que el proyecto es factible ya que el TIR obtenido es mayor que la tasa de rendimiento medio

5.9.4. Relación ingresos egresos

Cuadro N° 86. Relación ingresos egresos

AÑOS	Ingresos	Egresos	Tasa de Crecimiento	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
2014	140.993,33	120.250,24	1,15	122.096,18	104.133,26
2015	168.262,12	136.469,30	1,33	126.180,83	102.339,20
2016	199.931,69	151.136,78	1,54	129.835,12	98.147,84
2017	236.620,67	167.766,50	1,78	133.065,89	94.345,09
2018	279.027,00	186.550,95	2,05	135.882,59	90.847,93
Σ Ingresos y Egresos Actualizados				647.060,62	489.813,32

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Ingresos Egresos} = \frac{\Sigma \text{ Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{ Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos Egresos} = \frac{647.060,62}{489.813,32}$$

$$\text{Ingresos Egresos} = 1,3210 \cong 1,32$$

5.9.5. Costo beneficio

Cuadro N° 87. Costo beneficio

Σ FNA	81.039,79
INVERSIÓN	54.908,59
Beneficio - Costo	1,48

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\Sigma \text{ FNE Actualizados}}{\text{Inversión}} = \frac{81.039,79}{54.908,59} = 1,48$$

5.9.6. Punto de equilibrio

Cuadro N° 88. Punto de equilibrio general

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
Ventas	140.993,33	168.262,12	199.931,69	236.620,67	279.027,00
COSTOS FIJOS					
Gasto Administrativo	24.453,93	28.110,60	30.553,40	33.213,87	36.111,64
Gasto de Ventas	14.773,92	16.060,09	17.040,33	18.090,61	19.216,53
Gasto Financiero	3.064,63	2.513,50	1.898,60	1.212,54	447,09
Gasto Depreciación	13.072,50	13.072,50	13.072,50	13.099,11	13.099,11
TOTAL COSTOS FIJOS	55.364,98	59.756,69	62.564,83	65.616,13	68.874,37
COSTOS VARIABLES					
Materia Prima	41.882,33	50.001,59	59.434,35	70.365,54	83.003,82
Mano Obra Directa	22.935,55	26.640,96	29.064,76	31.709,08	34.593,98
Costos Generales de Fabricación CIF	67,38	70,06	72,85	75,75	78,77
TOTAL COSTOS VARIABLES	64.885,26	76.712,61	88.571,96	102.150,37	117.676,58
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)	102.565,91	109.828,96	112.326,88	115.461,42	119.106,04
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	3.082,44	3.174,32	3.122,19	3.086,41	3.061,91

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 89. Punto de equilibrio en sacos

Detalle	Años				
	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
Ventas	102.360,81	122.435,19	145.782,39	172.865,37	204.206,65
COSTOS FIJOS					
Gasto Administrativo	17.753,49	20.454,56	22.278,35	24.264,69	26.428,40
Gasto de Ventas	10.725,83	11.686,05	12.425,14	13.216,26	14.063,67
Gasto Financiero	2.224,91	1.828,94	1.384,38	885,83	327,20
Gasto Depreciación	9.490,60	9.512,15	9.531,96	9.569,67	9.586,62
TOTAL COSTOS FIJOS	40.194,84	43.481,69	45.619,83	47.936,45	50.405,89
COSTOS VARIABLES					
Materia Prima	30.406,47	36.383,44	43.337,21	51.406,18	60.746,57
Mano Obra Directa	16.651,15	19.385,17	21.192,89	23.165,35	25.317,70
Costos Generales de Fabricación CIF	48,92	50,98	53,12	55,34	57,65
TOTAL COSTOS VARIABLES	47.106,54	55.819,59	64.583,22	74.626,87	86.121,92
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)	74.462,59	79.916,56	81.904,38	84.351,38	87.168,07
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	2.237,85	2.309,78	2.276,58	2.254,81	2.240,87

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 90. Punto de equilibrio de bufandas

Detalle	Años	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS						
Ventas		28.205,63	33.365,02	39.321,74	46.184,83	54.076,99
COSTOS FIJOS						
Gasto Administrativo		4.891,99	5.574,10	6.009,12	6.482,85	6.998,64
Gasto de Ventas		2.955,51	3.184,59	3.351,42	3.531,02	3.724,27
Gasto Financiero		613,08	498,41	373,41	236,67	86,65
Gasto Depreciación		2.615,15	2.592,17	2.571,05	2.556,75	2.538,68
TOTAL COSTOS FIJOS		11.075,73	11.849,27	12.304,99	12.807,29	13.348,24
COSTOS VARIABLES						
Materia Prima		8.378,54	9.914,91	11.689,30	13.734,30	16.086,60
Mano Obra Directa		4.588,24	5.282,69	5.716,34	6.189,14	6.704,51
Costos Generales de Fabricación CIF		13,48	13,89	14,33	14,79	15,27
TOTAL COSTOS VARIABLES		12.980,26	15.211,49	17.419,97	19.938,23	22.806,38
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)		20.518,25	21.778,19	22.091,99	22.536,35	23.083,41
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)		616,64	629,44	614,06	602,42	593,42

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 91. Punto de equilibrio en gorros

Detalle	Años	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS						
Ventas		10.426,89	12.461,91	14.827,55	17.570,48	20.743,36
COSTOS FIJOS						
Gasto Administrativo		1.808,44	2.081,94	2.265,93	2.466,33	2.684,60
Gasto de Ventas		1.092,58	1.189,45	1.263,76	1.343,33	1.428,59
Gasto Financiero		226,64	186,16	140,81	90,04	33,24
Gasto Depreciación		966,75	968,18	969,50	972,69	973,81
TOTAL COSTOS FIJOS		4.094,41	4.425,73	4.640,00	4.872,38	5.120,24
COSTOS VARIABLES						
Materia Prima		3.097,33	3.703,24	4.407,83	5.225,06	6.170,65
Mano Obra Directa		1.696,15	1.973,10	2.155,53	2.354,59	2.571,78
Costos Generales de Fabricación CIF		4,98	5,19	5,40	5,63	5,86
TOTAL COSTOS VARIABLES		4.798,46	5.681,53	6.568,77	7.585,27	8.748,28
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)		7.585,06	8.134,21	8.330,51	8.573,69	8.854,55
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)		227,96	235,10	231,55	229,18	227,63

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Se denomina Punto de Equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al Costo Total y por ende no hay utilidad ni pérdida.

Si la microempresa supera la venta de 3.082,44 unidades y en valor monetario 102.565,91 percibirá un beneficio, y si sucede lo contrario y el punto de equilibrio se encuentra por debajo de ese volumen de producción la microempresa tendrá pérdida.

5.9.7. Recuperación de inversión

Cuadro N° 92. Datos para calcular la recuperación de la inversión

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Actualizados
2014	13.052,01	
2015	13.590,70	26.642,70
2016	13.780,71	40.423,41
2017	16.269,53	56.692,95
2018	24.346,84	81.039,79

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las autoras

Se determina que la inversión inicial de la investigación realizada, se recuperará en 3 años, 11 meses y 1 día.

40.423,41 \sum 3 año
54.908,59 Inversión
$54.908,59 - 40.423,41 = 14.485,18$
$16.269,53 / 12 = 1.355,79$
$14.485,18 / 1.355,79 = 10,684$ Meses
$0,684 / 30 = 20,517$ 21 días

Como conclusión final, se puede decir que el proyecto cuenta con un grado aceptable de factibilidad en las condiciones analizadas

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. Nombre o razón social

Para la razón social se tomó en cuenta un nombre relacionado a los productos que se van a elaborar, es decir un nombre que identifique a las prendas, las mismas q están hechas al 100% de lana de alpaca, por ese motivo llevara el nombre de ALPATEJIDOS.

6.2. Logotipo

Ilustración N° 15. Logotipo



Elaborado por: Las autoras

6.3. Tipo de microempresa

“ALPATEJIDOS”, se constituirá como una Sociedad Anónima, conformada por cuatro socios, quienes tomarán las decisiones y responderán por las obligaciones que contraiga la entidad, y su representante legal será el Gerente General.

6.3.1. Requisitos para el funcionamiento de la microempresa

Constitución de la Sociedad Anónima

Minuta

Sacar la Escritura de Constitución

Registro de la Propiedad

El registro único de contribuyentes (RUC), patente municipal.

Requisitos para la obtención del RUC

Copia del Certificado de votación

Copia de la Escritura

Acta de Nombramiento del Gerente

Cedula del representante legal

Recibo de pago de agua, luz, teléfono.

Requisitos para obtener la patente municipal

Copia del RUC

Recibo del último pago del impuesto predial.

Documentos personales del representante legal.

Permiso de los Bomberos

6.4. Base filosófica

Hace referencia a principios, valores, aspiraciones y prioridades fundamentales que se emplean en la microempresa y sirven para orientar la administración de la microempresa y comprometer a aquellos que deberán tomar decisiones estratégicas en la organización.

6.4.1. Misión

La microempresa dedicada a la producción y comercialización de tejidos al 100% Alpaca de alta calidad, que cumple con las expectativas de los clientes nacionales y extranjeros, promoviendo el mejoramiento continuo.

6.4.2. Visión

En los próximos cinco años la microempresa “ALPATEJIDOS” pretende alcanzar un buen posicionamiento en el mercado que le permita ampliar la cobertura de mercado como una empresa sólida y en consecuencia tener los más altos niveles de venta del producto para contribuir al desarrollo económico de la comunidad.

6.4.3. Objetivos de la microempresa

Elaborar y comercializar tejidos al 100% de lana de alpaca.

Conquistar el mercado local, nacional e internacional con un producto de alta calidad en variedad y diseños.

Incrementar el nivel de ventas en el tiempo señalado a través de la aplicación de técnicas de mercadeo. Contribuir con el desarrollo de la Comunidad de Zuleta generando fuentes de empleo.

6.4.4. Políticas de la microempresa

Trabajar con excelencia los asuntos encomendados, velando por la efectividad personal y de equipo en el logro final de resultados.

Delegar responsables para cada actividad.

Establecer horarios de trabajo y sanciones por incumplirlos.

Asegurar condiciones laborales dignas y saludables para todo el personal que integra la organización.

Creatividad e innovación como parte de nuestro reto diario para el mejoramiento continuo.

Comercializar productos de calidad.

Se debe entregar la mercadería en el tiempo y espacio acordado.

6.4.5. Principios y Valores

Los principios y valores son parte fundamental dentro y fuera de la microempresa, para que el personal desarrolle sus actividades de forma correcta.

Liderazgo: El valor de liderazgo se refiere al compromiso, sensatez, constancia, dedicación y esmero que cada persona del equipo de trabajo debe ejecutar en sus funciones y responsabilidades, para poder añadirse de forma homogénea a la misión y visión.

Responsabilidad: Tener ética y profesionalismo en el desempeño de las actividades.

Respeto: Es el reconocimiento de que algo o alguien tienen valor. Se lo puede definir como la base del sustento de la moral y la ética.

Eficiencia: Capacidad de alcanzar los objetivos y metas programadas con el mínimo de recursos disponibles y tiempo, logrando su optimización.

Creatividad: Priorizar el trabajo y aportar soluciones innovadoras para mejorar todas las acciones de la empresa. Siempre buscando nuevas y mejores formas de realizar las actividades.

Calidad: En el producto y servicio, el cliente debe sentirse a gusto tanto con el producto como con el cordial y buen servicio.

Compromiso: Sentido de pertenencia con la empresa en el logro de sus objetivos, obrando con ética, responsabilidad, honestidad y disciplina. Haciendo el trabajo bien desde el principio, buscando soluciones efectivas y poniendo entusiasmo a todo lo que hacemos.

Puntualidad: Cumplir en los tiempos establecidos para el buen funcionamiento de la empresa. Sabemos que el tiempo del cliente es lo más valioso, por lo tanto cada trabajo será entregado oportunamente.

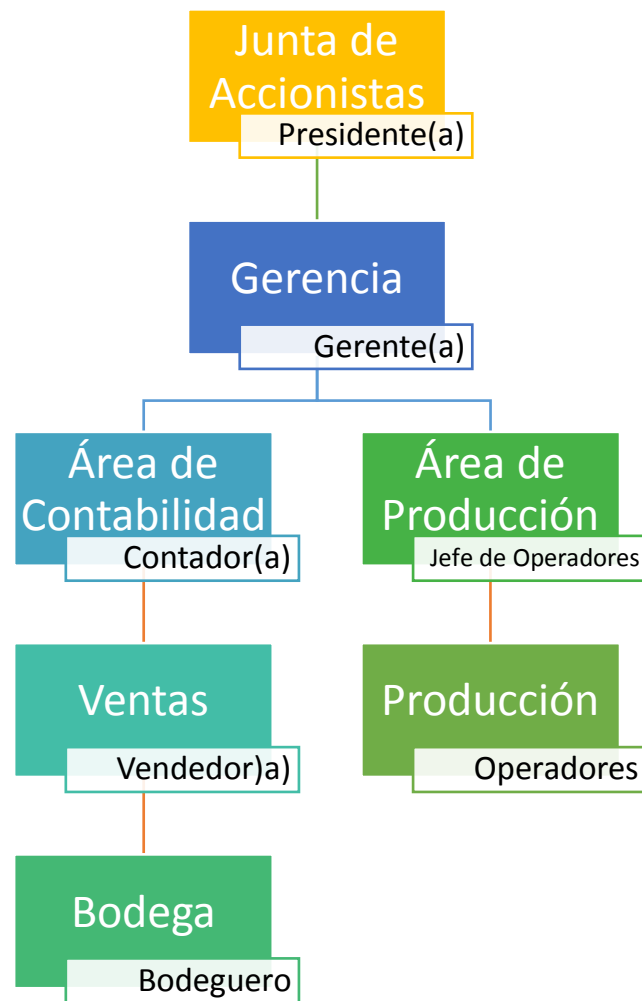
Trabajo en equipo: Trabajo orientado al logro de objetivos comunes. Preocupados por escuchar a los demás y aceptar con tolerancia sus percepciones. Colaborar a las demás personas con las que se trabaja con cordialidad, amabilidad y respeto.

Voluntad: Implica hacer todo lo que esté al alcance para satisfacer las necesidades del cliente, no importa el estado de ánimo con el que se encuentre el empleado, el cliente debe ser atendido con el mejor de los servicios.

6.5. Organización funcional de la microempresa

La microempresa “Alpatejidos” va a contar con un total de 7 personas para el presente proyecto que se distribuyen en los diferentes departamentos.

Ilustración N° 16. Orgánico estructural



Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por. Las Autoras

6.5.1. Identificación de puestos y funciones

6.5.1.1. Junta de Accionistas

Se estipulara en la escritura de constitución de la sociedad anónima.

Cumplir los acuerdos de la junta de accionistas.

Se encargara de planificar, organizar, motivar y controlar a la organización.

6.5.1.2. Gerente

Perfil

Liderazgo

Ser creativo en cada una de sus actividades.

Buen manejo de relaciones humanas.

Planifica, organiza, dirige y supervisa las labores del proceso productivo y comercialización de los tejidos.

Conocimientos básicos del área contable.

Aplicar estrategias de negociación.

Requisitos

Contar con título en administración de empresas y/o carreras afines

Tener experiencia en el cargo

Tener calidad humana y buena disposición

Poseer liderazgo

Funciones

Representante legal de la empresa.

Cumplir y hacer cumplir las normas establecidas.

Mantener un buen ambiente laboral.

Tomar decisiones en base a los estados financieros.

Manejar efectivamente los bienes de la empresa.

Mantener capacitado y actualizado al personal para un mejor rendimiento laboral

6.5.1.3. Contador / a

Perfil

Ser una persona íntegra y ética profesionalmente.

Manejo de contabilidad

Manejo de paquetes informáticos

Capacidad de crear, innovar e implementar.

Conocimiento de leyes tributarias.

Buenas relaciones humanas.

Requisitos

Contar con título profesional de CPA.

Tener experiencia.

Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, liderazgo, trabajo bajo presión

Gestión de recursos

Funciones

Digitar todo tipo de documentos

Presentar balances mensuales.

Concertar, acoger y atender a los clientes.

Mantener los kárdex e inventarios actualizados.

Manejo de caja chica.

Registra y controla los pagos de bienes y servicios.

Elaborar las declaraciones de impuestos mensuales y anexos de la microempresa.

6.5.1.4. Área de producción

Perfil

Conocimiento en hacer tejidos

Tener iniciativa

Buenas relaciones humanas.

Disponibilidad de tiempo

Requisitos

Ética profesional

Experiencia laboral

Flexibilidad de horario

Funciones

Responsables en la realización de los tejidos.

Seleccionar la materia prima de calidad.

Realizar los diseños y colores solicitados.

Aplicar los procesos adecuados para la realización de los tejidos.

Realiza el control de calidad de todos los productos elaborados.

Elabora presupuestos a precio de costo,

Mantener una buena comunicación con el gerente.

Colaborar con el empaque del producto

Almacenamiento de materia prima y producto final

Mantener registros actualizados del ingreso y egreso de los materiales y del producto terminado.

Efectuar actividades de carga y descarga de productos
Mantener su lugar de trabajo en perfecto estado
Colaborar en las actividades de producción y despacho de mercadería.

6.5.1.5. Vendedor / a

Perfil

Tener iniciativa
Buen manejo de relaciones humanas
Disponibilidad de tiempo
Ser creativo para vender y cerrar ventas.
Disposición para trabajar bajo presión.

Requisitos

Bachiller en especialidades contables.
Contar con licencia de conducción.
Experiencia laboral.
Tenga conocimiento en relaciones humanas

Funciones

Asesorar a los clientes
Excelentes relaciones interpersonales
Realizar cobros de ventas a crédito
Captar el mayor número de ventas.
Receptar inquietudes de los puntos de venta

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

La evaluación de impactos se realiza en función de las actividades realizadas y de los resultados previstos en el proyecto de la creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca en la comunidad de Zuleta parroquia Angochagua cantón Ibarra.

Es de gran importancia el desarrollo del análisis de los impactos porque permite ver los impactos negativos tanto para el ambiente como el desarrollo humano.

Se tomó en cuenta los siguientes impactos: económico social, comercial, ambiental, educativo.

Determinados los impactos a evaluar se realizan los cálculos respectivos para identificar el nivel de impacto, con las escalas de puntuación que para luego realizar el análisis de los diferentes impactos. Estableciendo al final una matriz general a fin de determinar, si el proyecto es aceptable.

Evaluación de impactos

Para la valoración de los impactos se utilizará una matriz de impactos para cada uno de los aspectos y sus elementos:

7.1. Impacto económico

Cuadro N° 93. Impacto económico

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Competitividad							x	3
Nivel de ingresos						x		2
Incentivo al consumo							x	3
Rentabilidad						x		2
Total						4	6	10

Elaborado por: Las autoras

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{10}{5}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Competitividad.- Relacionado a estos tipos productos es muy estrecha, ya que se venden productos a menor precio, porque el material no es 100% alpaca, lo que se debe sobresalir esta característica, y la propaganda estará enfocada para que los medios de comunicación exploten la ventaja que tiene el producto.

Nivel de ingresos.- Se obtendrá por la venta de los bienes servirán para cubrir los costos y gastos que se incurra en la producción, además se tendrá una pequeña utilidad para llegar a ser rentable la micro empresa.

Incentivo al consumo.- Sera a medida que los clientes sean constantes se les podrá incentivar con promociones, incentivándoles a comprar más por la atención que se brinda y el cliente está satisfecho podrá hacer propaganda a otras personas (de boca oreja), trayendo más clientes a la empresa.

Rentabilidad.- Se la evidenciara al lograr las ventas estimadas en los respectivos años, generando utilidades a los trabajadores y accionistas.

Análisis

El impacto económico muestra en un nivel medio positivo, porque la microempresa podrá ofrecer productos más competitivos al mercado a su vez obtener mayor ingresos alcanzando una mejor rentabilidad, esto permitirá invertir recursos económicos con el objetivo de mejorar el producto que se está ofertando para lograr captar nuevos mercados y mantener satisfecha la demanda y así se podrá beneficiar a las familias del sector, como también tener fuentes de empleo.

7.2. Impacto social

Cuadro N° 94. Impacto social

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Generación de empleo					x			1
Estabilidad familiar					x			1
Mejoramiento del nivel de vida						x		2
Total					2	2		4

Elaborado por: Las autoras

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{4}{3}$$

NIVEL DE IMPACTO = 1.33 Impacto Bajo Positivo

Generación de empleo.- La sociedad necesita de empleo para poder satisfacer sus necesidades (personal y familiar), por ende la empresa

tendrá plazas de trabajo para las personas que estén dispuestas a brindar su contingente humano a la microempresa.

Estabilidad Familiar.- La familia es el núcleo de una sociedad, en tal circunstancia se necesita una cierta estabilidad, se a esta emocional, actitudinal, aptitudinal, económica entre las más importantes. La estabilidad se basa en la comprar de bienes y servicios que necesita la familia para subsistir en un determinado periodo de tiempo como: alimentación, salud, vivienda, educación, servicios básicos.

Mejoramiento del nivel de vida.- Se da por tener los recursos económicos para realizar las cosas que les gusta hacer en familia y solventar los gastos que incurren en el hogar.

Análisis

El impacto social que se presente en este proyecto es de 2.33, lo cual indica que está en un rango positivo alto estableciendo la aceptación del proyecto y este permitirá mejorar la calidad de vida de todas las personas que intervienen en el proyecto, porque genera la oportunidad de que las familias tenga un ingreso que les permitirá acceder a condiciones de vida aceptables contribuir a la productividad y al desarrollo del sector.

7.3. Impacto comercial

Cuadro N° 95. Impacto comercial

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Servicio y atención al cliente							x	3
Atención personalizada						x		2
Calidad en el producto						x		2
Total						4	3	7

Elaborado por: Las autoras

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{7}{4}$$

NIVEL DE IMPACTO = 1.75 Impacto Medio Positivo

El servicio y atención al cliente.- Deben ser una de los mejores en el mercado, para que los clientes estén bien atendidos y satisfechos, con el objetivo de complacerlos y que compren más productos, satisfaciendo sus necesidades inmediatas.

Atención personalizada.- Al cliente se le debe dar la importancia del caso, por medio de indicar las características del producto, como tratar el producto a la hora de lavar, poner toda la atención del caso en los requerimientos que hagan las personas, para llegar a satisfacer a corto o mediano plazo.

Calidad en el producto.- Es la que más importancia tiene, por eso los trabajadores deben estar capacitados en la utilización de los equipos que se necesitan para la elaboración de los bienes, incidiendo en la óptima elaboración de calidad de los sacos, bufandas y gorros.

Análisis

El impacto comercial enseña que está en un nivel medio positivo lo que es aceptable en el proyecto, esto permitirá tener una buena calidad en el servicio para sus clientes, asimismo proporcionara al mercado una atención personalizada para lograr incrementar el número de cliente. Conjuntamente se fortalecerá las técnicas de mejoramiento continuo relacionado con atención al cliente para conservar una buena imagen institucional y lo más importante que el cliente este satisfecho.

7.4. Impacto ambiental

Cuadro N° 96. Impacto ambiental

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Utilización de recursos naturales						x		2
Materiales de desecho					x			1
Salud humana					x			1
Total					2	2		4

Elaborado por: Las autoras

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{4}{3}$$

NIVEL DE IMPACTO = 1.33 Impacto Bajo Positivo

Utilización de recursos naturales.- El recurso natural renovable es importante utilizarlo ya que el proyecto funcionara por 5 años, pero con los cuidados, en especial a la alpaca, se obtendrá una materia prima de primera calidad, la cual será comprada por la microempresa.

Materiales de desecho.- Los productos que no son utilizados se deben buscar la manera que utilizar o reutilizar por medio de la venta de las prendas a empresas estatales o privadas, para disminuir el impacto al ambiente.

Salud humana.- El material, por sus características hipo alergénicas, se estima que la mayoría no tendrá enfermedades de tipo alérgicas al producto, con pequeñísimas excepciones, tratando de cuidar la salud de los consumidores finales.

Análisis

El proyecto está dirigido al sector industrial, el nivel de impacto ambiental que ocasiona es de bajo positivo, porque los productos que se elaboran es de manera controlada o sistemática, que no contaminen al ambiente, además se realizara un adecuado tratamiento de los desechos que generen las actividades diarias para evitar efecto secundarios que provoquen mal estar al entorno.

7.5. Impacto educativo

Cuadro N° 97. Impacto educativo

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Capacitación							x	3
Base para proyectos						x		2
Superación profesional						x		2
Interés por el producto							x	3
Total						4	6	10

Elaborado por: Las autoras

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{10}{4}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2.5 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

Capacitación.- Debe ser una cultura de los trabajadores, permitiendo dar un mejoramiento continuo en los procesos que se lleven a cabo en la microempresa, teniendo todo el apoyo de las autoridades de la empresa.

Base para proyectos.- Este estudio servirá para dar como ejemplo a los futuros estudiantes, profesores y emprendedores que necesiten una

forma de guiarse, para la elaboración de otro estudio de similares características.

Superación profesional.- Las investigadoras de este estudio, se permiten mejorar y poner en práctica los conocimientos obtenidos en la universidad, logrando superarse y llegar a una profesionalización, con la obtención del título.

Interés en el producto.- El producto puede servir para mostrar los procesos que se llevarán a cabo en la microempresa para que los estudiantes de cualquier área puedan llegar a esta unidad productiva y se eduquen por medio del interés de conocer más de estos productos.

Análisis

El impacto educativo que genera en los involucrados directos es de positivo alto porque se incentiva a los trabajadores un nivel de educación alto, por lo cual se brindará capacitación al personal a través de cursos y seminarios esto permitirá un mejor nivel educativo. El proyecto será de beneficio para nuevos estudios de investigación, se incentivara a que la microempresa comience a interesarse en compartir sus conocimientos en áreas administrativas y productivas, tratando de formar un recurso humano capacitado.

7.6. Impacto general

Cuadro N° 98. Impacto general

Nivel de Impactos Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Económico							X	2
Social					X			1
Comercial						X		2
Ambiental					X			1
Educativo							X	3
Total					2	2	6	9

Elaborado por: Las autoras

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\Sigma 9}{5}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 1,8 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis

El análisis de los datos obtenidos en la matriz general podemos establecer que la creación de la microempresa para la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca genera un impacto medio positivo y por ende pueden ser comprobados y medibles dentro de la comunidad y de esta forma reafirmando la factibilidad del proyecto para ser desarrollado en la comunidad de Zuleta parroquia Angochagua cantón Ibarra.

CONCLUSIONES:

- ❖ En el análisis del diagnóstico se determinó la situación actual de la comunidad de Zuleta donde existe las condiciones suficientes para la implantación de la microempresa: la materia prima, facilidad para encontrar la mano de obra, disponibilidad de recursos financieros, q favorece el desarrollo del proyecto.
- ❖ En la investigación de campo se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha determinando las necesidades que el mercado presenta por el producto, lo que demuestra la viabilidad para la creación de la microempresa.
- ❖ Se determinó el lugar óptimo para la ubicación de la microempresa en la comunidad de Zuleta, es un lugar estratégico para la implantación del proyecto, ya que existe las condiciones materiales, y la experiencia productivas para lograr la producción necesaria.
- ❖ A través del estudio organizacional se determinó la base administrativa de la microempresa, estará estructurada de acuerdo a los niveles jerárquicos, y con el talento humano idóneo, con la suficiente preparación técnica, que garantice la eficiencia de la propuesta.
- ❖ De acuerdo al análisis financiero se establece que la inversión justifica la puesta en marcha del proyecto, ya que al aplicar los evaluadores financieros se determina la factibilidad de la elaboración y comercialización de los tejidos de alpaca.
- ❖ El proyecto tendrá un impacto medio positivo, por lo que las expectativas de su creación traerán buenos resultados, sin que existan mayores riesgos o impactos negativos.

RECOMENDACIONES:

- ❖ Implementar una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de tejidos de alpaca en la comunidad Zuleta, con una variedad de modelos y calidad para que los consumidores tengan como seleccionar y mirar las mejores oportunidades y precios; el proporcionar al cliente lo que él quiere con una atención adecuada, ayudará a la microempresa a tener clientes dispuestos a regresar por más productos.
- ❖ Es de vital importancia hacer de la investigación de mercado una política permanente para obtener información sobre los cambios en el mercado, gustos y preferencias; así como conseguir información real sobre la competencia y el comportamiento del producto que se oferta en el mercado.
- ❖ Aprovechar los factores y la localización estratégica del proyecto para el fortalecimiento de la calidad del producto en todos los procesos desde la adquisición de la materia prima hasta su venta para lograr un producto competitivo en el mercado.
- ❖ La aplicación de una estructura organizacional permite trabajar de una manera ordenada y mantener un sistema de control en todos los niveles para obtener alto rendimiento en los recursos, competitividad, productividad y obtener niveles de satisfacción en los clientes.
- ❖ Es necesario que se cumpla a cabalidad todos los aspectos definidos en el estudio financiero con la finalidad de asegurar el éxito de la microempresa; es recomendable llevar un control permanente de la situación financiera de la microempresa para la

toma de decisiones adecuadas y poder evitar pérdidas mayores en caso de existir.

- ❖ La microempresa día a día debe esforzarse por mejorar sus impactos tanto en el campo económico, social, comercial, ambiental, educativo y contrarrestar al máximo los impactos negativos, esto permitirá a la microempresa convertirse en un verdadero aporte para la comunidad de Zuleta.

Bibliografía

1. BRAVO, Mercedes. (2009). *Contabilidad General*. s/c: s/e.
2. CHILQUINGA, Manuel. (2007). *Costos de Producción*. s/c: s/e.
3. CHORRO, Miguel. (2010).
4. CORDOVA, Marcial. (2011). S/T. S/C: S/E.
5. D'ALESSIO, Fernando. (2008). s/t. s/c: s/e.
6. definicion.de/tejido. (18 de Marzo de 2014). Obtenido de <http://definicion.de/tejido/#ixzz2wJv9Ljrl>
7. Diario del Norte. (31 de Marzo de 2013). Imbabura por Cantones. *Ibarra*, pág. 3.
8. FRIEND, Graham. (2008). s/t. s/c: s/e.
9. GARETH, Jones. (2010). *Teoría Organizacional Diseño Cambio de las Organizaciones*. s/c: s/e.
10. KOTLER, Philp y ARMSTRONG, Gary. (2008). *Principios de Marketing*. s/c: s/e.
11. MAKOTE, KareN . (2008). s/t. s/cS/E.
12. ORTEGA, Alfonso. (2010). *Proyectos de Inversión*. s/c: s/e.
13. RODRIGUEZ, Dario y OPOZO, María. (2009). *Comunicaciones de la Organización*. s/c: s/e.
14. ROJAS, Sérvulo. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas*. s/c: s/e.
15. SÁNCHEZ, Cristian. (2010). *Crianza y Producción de Alpaca*. s/c: s/e.
16. VACA, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. s/c: s/e.
17. VARELA, Rodrigo. (2010). *Evaluación Económica de Proyectos de Inversión*. s/c: s/e.
18. VÁSQUEZ, Víctor. (2010). S/T. S/C: S/E.
19. ZAPATA, Pedro. (2011). *Contabilidad Genera con base en las Normas Internacionales de Información Financiera*. s/c: s/e.

Linkografía

1. www.ecured.cu/index.php/fibra_textil. (5 de Marzo de 2014). Obtenido de http://www.ecured.cu/index.php/fibra_textil
2. www.haciendalamercedbaja.com. (22 de Febrero de 2014). Obtenido de <http://www.haciendalamercedbaja.com>
3. www.lahora.com.ec. (22 de Febrero de 2014). Obtenido de <http://www.lahora.com.ec>
4. www.produccion-animal.com.ar. (18 de Marzo de 2014). Obtenido de http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_ovina/produccion_ovina/000-ganado_lanar_en_argentina_libro/06-capitulo_2.pdf
5. www.wikipedia.org/wiki/lana. (5 de Marzo de 2014). Obtenido de <http://www.wikipedia.org/wiki/lana>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta a Comerciantes

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIANTES DE TEJIDOS

Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.

Marque una sola "X" en el paréntesis según corresponda su respuesta.

1. ¿En qué lugar compra usted los tejidos?

Almacenes ()

Ferias ()

Directamente al Productor ()

2. ¿Qué tipos de tejidos compra?

Sacos ()

Bufandas ()

Gorros ()

Otros ()

3. ¿Qué cantidad de tejidos compra usted mensualmente?

Menos de 5 docenas ()

Entre 5 a 10 docenas ()

Más de 10 docenas ()

4. ¿Los tejidos que usted compra, en qué mercado los comercializa?

Mercado Local ()

Mercado Nacional ()

Mercado Internacional ()

5. ¿De los siguientes tejidos qué cantidad vende quincenalmente?

Cantidad	Sacos	Bufandas	Gorros
De 1 a 7 Unidades			
De 8 a 12 Unidades			
De 13 a 19 Unidades			

6. ¿Cuál es el precio promedio de los tejidos?

Precios	Sacos	Bufandas	Gorros
Menos de 30 dólares			
Entre 30 a 34 dólares			
Más de 34 dólares			

Precios	Bufandas	Gorros
Menos de 10 dólares		
Entre 10 a 14 dólares		
Más de 14 dólares		

7. ¿Cuáles son los tejidos de mayor demanda?

De fibras naturales ()

Fibras sintéticas ()

8. ¿Le gustaría adquirir tejidos de alpaca?

Mucho ()

Poco ()

Nada ()

9. ¿Qué exige usted al proveedor del nuevo producto?

Diseños () Colores ()

Precios () Calidad ()

Marca () Todos ()

10. ¿Cuál sería la cantidad que usted demandaría mensualmente de tejidos de alpaca?

Cantidad	Sacos	Bufandas	Gorros
Hasta 20 unidades			
Entre 20 y 30			
Más de 30			

11. ¿La rentabilidad de la comercialización de los tejidos es?

Alta ()

Media ()

Baja ()

12. ¿En qué porcentaje ha aumentado las ventas en los últimos años?

3% ()

5% ()

10% ()

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

Anexo 2. Entrevista al Presidente de la Comunidad de Zuleta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA COMUNIDAD DE ZULETA

Entrevistada.....

Fecha.....

Lugar.....

A. OBJETIVO: Conocer la opinión del Sr. Presidente de la comunidad de Zuleta sobre la producción de tejidos de alpaca.

B. CUESTIONARIO

1. ¿Qué tipo de tejidos elabora con la fibra de alpaca?

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

2. ¿Qué cantidad de fibra de alpaca utiliza para la elaboración de los tejidos (sacos, gorros, bufandas)?

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

3. ¿Dónde adquiere la materia prima?

.....
.....

4. ¿Existe suficiente materia prima para la elaboración de tejidos de alpaca?

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

5. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la elaboración de tejidos?

.....
.....

6. ¿Qué toma en cuenta para asignar los precios de sus productos?

.....
.....

7. ¿Dónde comercializa los tejidos que elabora?

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

8. ¿Cómo considera la actividad de elaborar tejidos de alpaca?

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

Anexo 3. Fotos

Lana de Alpaca



Tejidos 100% Lana de Alpaca







