



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE PRENDAS TEJIDAS A
MANO, PARA LA CIUDAD DE QUITO, PROVINCIA DE
PICHINCHA PARA EL AÑO 2017”**

*Tesis previa a la obtención del
Grado de Ingeniera Comercial*

1859

AUTORA:

Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo

DIRECTOR:

Ing. Galo Eduardo Salcedo López, M.A.E.

LOJA - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN

Ing. Galo Eduardo Salcedo López, M.A.E.


DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo investigativo previo a la obtención del grado de Ingeniera Comercial, de la autoría de **Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo**, titulado; **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS TEJIDAS A MANO, PARA LA CIUDAD DE QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA PARA EL AÑO 2017”**, ha sido realizado bajo mi supervisión y dirección, cumpliendo con todas las normas y requerimientos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, en su estructura de fondo y forma, autorizando su presentación para los fines pertinentes.

Loja, Octubre del 2017

Atentamente:



Ing. Galo Eduardo Salcedo López, M.A.E.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo**, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo

Firma:



Cédula: 1721887022

Fecha: Loja, Octubre 2017.

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA,
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS TEJIDAS A MANO, PARA LA CIUDAD DE QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA PARA EL AÑO 2017”**, como requisito para optar al grado de INGENIERA COMERCIAL; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 05 días del mes de octubre del dos mil diecisiete, firma la autora.

Firma: 

Autora: Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo

Cédula: 1721887022

Dirección: Quito, Barrio La Colina, Calles Upano y Pasaje 3

Correo electrónico: gabycardenasmontalvo@gmail.com

Teléfono: 0997792435

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Galo Eduardo Salcedo López, M.A.E.

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Ing. Carlos Rodríguez Armijos. M.A.E.

Ing. Edwin Hernández Quezada, M.A.E.

Dra. Ruth Ortega Rojas, Mg. Sc.

Presidente

Vocal

Vocal

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional de Loja, por darme de la oportunidad de aprender y convertirme en profesional,

A mis maestros, quienes me guiaron y me brindaron sus conocimientos desde el principio para llegar a esta meta,

Agradezco a toda mi familia, quienes me han apoyado incondicionalmente durante la elaboración de este proyecto,

A mis amigos y compañeros, con los cuales hemos atravesado este camino y a aquellos que desde afuera me brindaron su ayuda desinteresada.

La Autora

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mi madre, tejedora de oficio y por tradición, ella ha sido quien me ha inspirado a buscar una manera para que se valore al tejido manual como una expresión de arte que brinda alegría y confort.

A mi hija quien me motiva a ser mejor cada día, para que en mi pueda ver un ejemplo de mujer fuerte y emprendedora.

A mi esposo y compañero que me ha apoyado incondicionalmente en este objetivo personal y profesional de obtener un título de tercer nivel.

Gabriela Cárdenas

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS TEJIDAS A MANO, PARA LA CIUDAD DE QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA PARA EL AÑO 2017”

b. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la factibilidad de la creación de una microempresa de prendas tejidas a mano en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, para el año 2017. Por medio de diferentes métodos como el inductivo, el deductivo, el estadístico y el analítico, además con el uso de técnicas como la encuesta, fue posible realizar los diferentes estudios que permitieron analizar y determinar si es conveniente o no invertir en el mismo.

Para realizar el estudio de mercado fue necesario realizar 384 encuestas, que corresponden a una muestra de la población de la ciudad de Quito proyectada al 2017 de 2,644,145 personas, estas encuestas sirvieron para determinar la demanda y la oferta de los productos; así se tiene una demanda potencial de 515.519 prendas, una demanda real de 335.087 prendas, un uso anual de 2.010.522 prendas, la demanda efectiva de 1.909.996 prendas, además se estima la oferta en 7920 prendas y finalmente se determina la demanda insatisfecha en 1.902.076 prendas.

En el estudio técnico se determinó el tamaño, la localización y la ingeniería del proyecto; así mismo contiene una descripción de la planta la cual medirá 80 metros cuadrados, un mapa del lugar donde estará ubicada y el detalle del proceso productivo, determinando que se pueden elaborar 2662 prendas al año. El estudio legal muestra la forma correcta de poner en marcha un negocio en la ciudad de Quito, cumpliendo con todos los requisitos y permisos que las leyes establecen. En el estudio

organizacional, se define la estructura de la microempresa, que resulta ser muy simple ya que es un negocio pequeño. En el estudio económico se reúnen todos los costos y gastos necesarios, tanto en inversión fija y diferida, como en el capital de trabajo, los mismos que conforman la inversión inicial requerida de \$16844.60 dólares para comenzar las actividades de la microempresa. En cuanto a la evaluación financiera, el VAN es positivo con un valor de 94846,54, la TIR es de 89.88% lo cual es mayor que el costo del capital, el Periodo De Recuperación Del Capital se establece en 1 año, 0 meses y 11 días, la Relación Beneficio-Costo es de 1.37, el Análisis de Sensibilidad, con un aumento en los costos del 22.45% y con la disminución de ingresos del 16.80% da un coeficiente de sensibilidad del 0.99. Por otro lado la evaluación social y ambiental determina los impactos del proyecto en la sociedad y en la naturaleza. Finalmente se establecen las conclusiones de los diferentes estudios y se plantean las recomendaciones que se creen convenientes en caso de que se decida poner en marcha el proyecto.

Abstract

This research aimed to determine the feasibility of creating a micro-enterprise of hand-woven garments in the city of Quito, province of Pichincha, by 2017. Through different methods such as inductive, deductive, statistical and analytical, in addition to the use of techniques such as the survey, it was possible to carry out the different studies that allowed to analyze and determine if it is convenient or not to invest in it.

To carry out the market study, it was necessary to conduct 384 surveys, corresponding to a sample of the population of the city of Quito projected to 2017 of 2,644,145 people, these surveys served to determine the demand and the offer of the products; This has a potential demand of 515,519 garments, a real demand of 335,087 garments, an annual use of 2,010,522 garments, the effective demand of 1,909,996 garments, the supply is estimated at 7920 garments and finely determined unsatisfied demand in 1,902,076 articles. The technical study determined the size, location and engineering of the project; also contains a description of the plant which will measure 80 square meters, a map of the place where it will be located and the detail of the production process, determining that 2662 garments can be produced per year. The legal study shows the correct way to start a business in the city of Quito, fulfilling all the requirements and permits that the laws establish. In the organizational study, the structure of the microenterprise is defined, which turns out to be very simple since it is a small business. In the economic study, all necessary costs and expenses, both fixed and deferred investment and

working capital, are met, which make up the initial investment required of \$ 16844.60 dollars to start the activities of the microenterprise. As for the financial evaluation, the NPV is positive with a value of 94846.54, the IRR is 89.88% which is greater than the cost of capital, the Capital Recovery Period is established in 1 year, 0 months and 11 days, the Benefit-Cost Ratio is 1.37, the Sensitivity Analysis, with an increase in costs of 22.45% and with the decrease in income of 16.80% gives a coefficient of sensitivity of 0.99. On the other hand, social and environmental assessment determines the impacts of the project on society and nature. Finally, the conclusions of the different studies are established and the recommendations are considered that are considered convenient in the event that it is decided to start the project.

c. INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Quito, se ha podido observar que quienes se dedican al tejido manual, lo hacen únicamente como un pasatiempo, sin que exista ningún ente u organización que promocióne o distribuya sus productos, quedando como una actividad meramente recreativa, y solo en algunos casos logran obtener réditos económicos de este tipo de trabajo. Aquellas personas que se animan a comercializar sus productos se ven desplazados por una avalancha de prendas tejidas industrialmente que provienen principalmente de la provincia de Imbabura, por lo que en este proyecto se realizarán los estudios necesarios para determinar la acogida de las prendas tejidas a mano, y a su vez se determinará la manera de dotar de un espacio legalmente constituido para la producción, promoción y distribución de este tipo de prendas.

La idea de este proyecto nace con la finalidad de hacer del tejido manual una actividad económica formal para quienes lo practican, ya que a pesar de ser considerado un arte por muchos, no es bien valorado y se comercializa a precios bajos. Actualmente en ciudad de Quito es común ver a mujeres reunidas en locales de venta de lana, aprendiendo a tejer en diferentes técnicas como croché, agujetas y telar, pues el tejido manual representa una antigua tradición.

Por esta razón se cree necesaria la realización de un "Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa de prendas tejidas a mano para la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, para el año 2017". El mismo que está estructurado de la siguiente manera y en ese orden: el

Título ya mencionado, un **Resumen** donde se recogen los datos cuantitativos de cada uno de los estudios, la **Introducción** donde se describe cual es la motivación del presente proyecto, la **Revisión de la Literatura** que recoge los conceptos utilizados y necesarios para el desarrollo del proyecto, los **Materias y los Métodos** empleados para realizar los diferentes estudios, los **Resultados** que muestran la interpretación de las encuestas y de las observaciones realizadas, la **Discusión** que contiene un estudio de mercado, un el estudio técnico, un estudio administrativo y legal, un estudio económico, una evaluación financiera y un análisis el impacto Ambiental y Social, el proyecto también contiene **Conclusiones y Recomendaciones**, la **Bibliografía** de las respectivas las fuentes citadas en la Revisión de la Literatura, y por último los **Anexos**, con información adicional y complementaria del proyecto.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Marco Referencial

Definiciones de la Real Academia Española:

La página web oficial de la RAE (2016), establece las siguientes definiciones:

- **Tejer:** Hacer punto a mano o con tejedora.
- **Crochet o ganchillo:** Aguja con gancho para tejer labores de punto.
- **Aguja de tejer:** Barra puntiaguda, de metal, hueso o madera, con un ojo por donde se pasa el hilo, cuerda, correa, bejuco, etc., con que se cose, borda o teje.
- **Lana:** Pelo de las ovejas y de otros animales, que se hila y sirve para tejer.
- **Puntada:** Cada una de las pasadas que se dan en una tela u otro material al coser o tejer.
- **Tejido:** Material hecho tejiendo, cosa formada al entrelazar varios elementos.
- **Prenda:** Cada una de las piezas (de tela, piel u otro material) que visten a una persona.

Hecho a Mano o Artesanía

La página web oficial de la UNESCO (2016) establece la siguiente definición:

Los **productos artesanales** son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente.

Marco Conceptual

Microempresa

Uno de los entes que definen a la Microempresa es el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que según Carrasquillo (2011) la microempresa es una unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio, menciona también que por ser una unidad pequeña tiene la capacidad para tener entre tres a cinco personas asalariadas que pudieran ser miembros de la familia. (pág. 1)

Proyecto

“Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana” (Baca, 2013, pág. 2)

Factibilidad

La Real Academia Española (2016), indica que:

Factible quiere decir que es posible, que puede hacerse o realizarse.

Proyecto de Factibilidad

Un Proyecto de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en función de si el proyecto resulta posible de realizarse.

Un Estudio de Factibilidad tiene las siguientes partes:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Organizacional y legal
- Estudio Financiero
- Evaluación Financiera
- Estudio Ambiental y Social

Evaluación de un Proyecto

La evaluación de proyectos se basa en la definición de criterios para diseñar procesos de elegibilidad que garantizan la selección de alternativas viables tanto técnica como financieramente, lo cual permite agilizar la toma de decisiones sobre la asignación de recursos.

La evaluación de proyectos se encarga de construir toda la metodología necesaria para reducir al máximo cualquier posibilidad de pérdida financiera y contar con una base científica que sustente las inversiones realizadas. Dicha metodología incluye diversos estudios tales como análisis de la demanda, de la oferta, del mercado, etc., y se usan diversas herramientas matemáticas para realizar los pronósticos necesarios, los cuales se basan en técnicas estadísticas entre las que se consideran las series de tiempo, la

regresión lineal y el análisis por mínimos cuadrados, etc. (Córdoba, 2011, pág. 5)

Evaluación de un proyecto de factibilidad se realizama mediante diferentes estudios que se detallan a continuación:

Estudio de Mercado

“Un estudio de mercado es una investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (Baca, 2013, pág. 5).

“El estudio de mercado busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio” (Córdoba, 2011, pág. 52).

Investigación de Mercado

Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo. (Muñiz, 2017, pág. 1)

Población

“Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación” (Lopez, 2004, pág. 1).

Muestra

Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros. La muestra es una parte representativa de la población. (Lopez, 2004, pág. 1)

Muestreo

“Es el método utilizado para seleccionar a los componentes de la muestra del total de la población” (Lopez, 2004, pág. 1).

Formula de la muestra:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo

e = nivel de error aceptable.

Z= nivel de confianza 1,96 tabla de distribución.

p = 0,5 probabilidad de que el evento ocurra

q = 0,5 probabilidad de que el evento no ocurra

Segmentación de Mercados

“La segmentación de mercados divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta

diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo” (Espinosa, 2013, pág. 1).

La Demanda

“Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (Baca, 2013, pág. 28)

Análisis de la Demanda

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. (Baca, 2013, pág. 28)

Demanda Potencial

De acuerdo a lo mencionado en la revista digital Crece Negocios (2011), la demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado.

Demanda Real

Según la Enciclopedia Financiera (2016), en su página web define a la Demanda real como la población que realmente consume expresamente el producto que ofrecerá la empresa.

Demanda Efectiva

Según la Enciclopedia Financiera (2016), en su página web define a la demanda efectiva como la agregación de las expectativas sobre las ventas futuras, lo que determina el nivel de producción real.

Demanda Insatisfecha

“Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.” (Baca, 2013, pág. 57)

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”. (Baca, 2013, pág. 54)

El 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”. (Baca, 2013, pág. 61)

Determinación del Precio

Según Baca (2013) para determinar el precio de venta se sigue una serie de consideraciones, que se mencionan a continuación:

- La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia. Este porcentaje de ganancia adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.
- La segunda consideración es la demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país. Existen épocas de bonanza en los países que pueden ser aprovechados para elevar un poco los precios. Existen también otras épocas de crisis económicas donde lo que interesa es permanecer en el mercado a toda costa. Las condiciones económicas de un país influyen de manera definitiva en la fijación del precio de venta.
- La reacción de la competencia es el tercer factor importante a considerar. Si existen competidores muy fuertes del producto, su primera reacción frente a un nuevo competidor probablemente sea bajar el precio del producto para debilitar al nuevo competidor. Esto a su vez provocará que el nuevo productor ajuste su precio.
- El comportamiento del revendedor es otro factor muy importante en la fijación del precio.
- Es sabido que, al menos en México, cada revendedor del producto tiene una ganancia que va de 20% hasta 30% sobre el precio al que él compra el producto. Si la cadena de comercialización es larga, el precio final se duplica con facilidad. Es importante seleccionar a aquellos intermediarios del producto que estén dispuestos a sacrificar un poco sus ganancias en épocas de ventas bajas, para no afectar mucho el precio de venta del producto.
- La estrategia de mercadeo es una de las consideraciones más importantes en la fijación del precio. Las estrategias de mercadeo serían introducirse al mercado, ganar mercado, permanecer en el mercado, costo más porcentaje de ganancia previamente fijado sin importar las condiciones del mercado, porcentaje de ganancia sobre la inversión hecha, igualar el precio del competidor más fuerte, etcétera.

- Finalmente hay que considerar el control de precios que todo gobierno puede imponer sobre los productos de la canasta básica. Si el producto que se pretende elaborar no está dentro de la canasta básica, entonces nunca estará sujeto a un control de precios. (pág. 63)

La Comercialización

“Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”. (Baca, 2013, pág. 64)

Canales de Distribución

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago o transacción, además de un intercambio de información. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista. (Baca, 2013, pág. 65)

Estrategias de introducción al mercado

La estrategia de introducción al mercado se apoya básicamente en una mezcla de estrategia publicidad-precio. Se puede elaborar el mejor producto del mundo en muchos sentidos, pero si sólo pocos consumidores lo conocen, la introducción al mercado se hará lenta. El precio más bajo puede ser un buen atractivo de nuevos

productos, siempre que ofrezcan una calidad similar a aquella que ofrecen los competidores actuales. (Baca, 2013, pág. 66)

Estudio Técnico

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio. (Córdoba, 2011, pág. 106)

Los objetivos del análisis técnico-operativo de un proyecto son los siguientes:

- Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
- Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción.
- En resumen, se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto. (Baca, 2013, pág. 96)

Las partes que lo conforman son las siguientes:

- Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.
- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
- Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
- Identificación y descripción del proceso.
- Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto. (Baca, 2013, pág. 97)

Tamaño óptimo de un proyecto

“Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.” (Baca, 2013, pág. 100)

Capacidad Diseñada

“Corresponde al nivel máximo posible de producción o de prestación de servicio” (Córdoba, 2011, pág. 108).

Capacidad Instalada

“Corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente” (Córdoba, 2011, pág. 108).

Capacidad Utilizada o Real

“Es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado” (Córdoba, 2011, pág. 108).

Localización óptima de un proyecto

“Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. (Baca, 2013, pág. 110)

Macro Localización

“Se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá el proyecto, además compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados”. (Córdoba, 2011, pág. 119)

Micro Localización

Estudia los detalles mediante el cálculo comparativo de los costos para determinar la localización óptima. (Córdoba, 2011, pág. 121)

Ingeniería del proyecto

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta

definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Baca, 2013, pág. 112)

Proceso Productivo

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura. (Baca, 2013, pág. 112)

Diagrama de Flujo

“Un diagrama de flujo es la representación gráfica del flujo o secuencia de rutinas simples, viene a ser la representación simbólica o pictórica de un proceso en cualquier tipo de actividad a desarrollarse tanto en empresas industriales como de servicios” (Manene, 2011, pág. 1).

Distribución de la Planta

“Proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores”. (Baca, 2013, pág. 116)

Objetivos de la distribución de la planta

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta según Baca (2013) son los siguientes:

- Integración total Consiste en integrar en lo posible todos los factores que afectan la distribución, para obtener una visión de todo el conjunto y la importancia relativa de cada factor.
- Mínima distancia de recorrido Al tener una visión general de todo el conjunto, se debe tratar de reducir en lo posible el manejo de materiales, trazando el mejor flujo.
- Utilización del espacio cúbico Aunque el espacio es de tres dimensiones, pocas veces se piensa en el espacio vertical. Esta acción es muy útil cuando se tienen espacios reducidos y su utilización debe ser máxima.
- Seguridad y bienestar para el trabajador Éste debe ser uno de los objetivos principales en toda distribución.
- Flexibilidad Se debe obtener una distribución fácilmente reajutable a los cambios que exija el medio, para poder cambiar el tipo de proceso de la manera más económica, si fuera necesario. (pág. 117)

Estudio Administrativo

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto y la descripción de los procedimientos y

reglamentos que regularan las actividades durante el periodo de operación. (Meza, 2013, pág. 28)

Marco Legal

Según Baca (2013), tanto la constitución como una gran parte de los códigos y reglamentos locales, regionales y nacionales, repercuten de alguna manera sobre un proyecto y, por tanto, deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad empresarial y lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico. No hay que olvidar que un proyecto, por muy rentable que sea, antes de ponerse en marcha debe incorporarse y acatar las disposiciones jurídicas vigentes. (pág. 140)

Pasos para la Constitución de una empresa en el Ecuador:

- Reservar un nombre. Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo se debe revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre.
- Elaborar los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
- Abrir una cuenta de integración de capital. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
 - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima (valores referenciales).

- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno.
 - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio
 - Luego pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”.
- Elevar a escritura pública. Acudir donde un notario público y llevar la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
 - Llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
 - La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
 - Obtener los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea la empresa, se debe pagar la patente municipal
 - Inscribir la compañía. Con todos los documentos antes descritos, ir al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.
 - Realizar la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
 - Obtener los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

- Inscribir el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribir el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.
- Obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
 - El formulario correspondiente debidamente lleno
 - Original y copia de la escritura de constitución
 - Original y copia de los nombramientos
 - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios

Estudio Organizacional

La Organización:

La Real Academia Española (2016) define a la organización como una asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines.

Misión

“La Misión describe el propósito de la empresa, esto es, su razón de ser”. Determina, además en cuáles negocios participará y cuáles no competirá, que mercados servirá, como se administrará y como crecerá la compañía. (UNL, 2013, pág. 5)

Visión

“La Visión es el resultado de nuestros sueños en acción: nos dice a dónde queremos llegar”. (UNL, 2013, pág. 10)

Valores

“Los Valores son todo lo útil, deseable o admirable para una persona, familia o grupo, organización, región o país. Son principios que norman las conductas y ciertos comportamientos específicos que se muestran con orgullo y que se defienden”. (UNL, 2013, pág. 15)

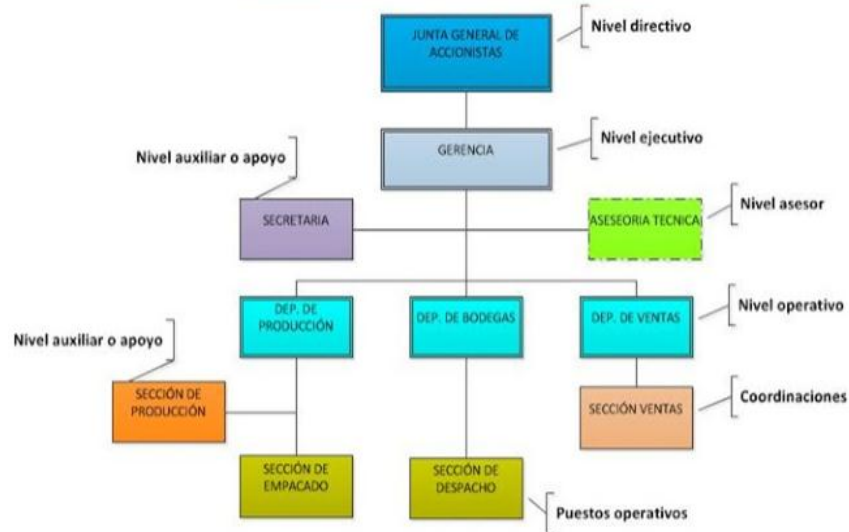
Estructura Empresarial

Niveles Jerárquicos

Son los diversos escalones o posiciones que ocupan en la estructura organizacional los cargos o las personas que los ejercen y que tienen suficiente autoridad y responsabilidad para dirigir o controlar una o más unidades administrativas, los mismos que se detallan a continuación:

- 1.- Nivel Legislativo-Directivo
- 2.- Nivel Ejecutivo
- 3.- Nivel Asesor
- 4.- Nivel de Apoyo
- 5.- Nivel Operativo

GRÁFICO N° 1

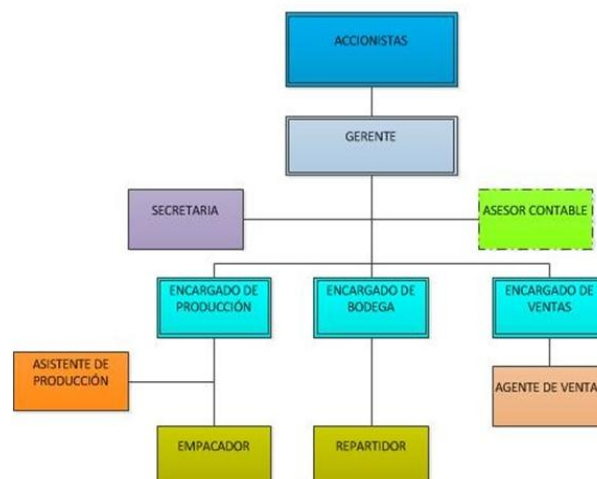


Fuente: www.emaze.com/@ALOQTFCF

Organigrama

“Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo”. (Córdoba, 2011, pág. 169)

GRÁFICO N° 2



Fuente: www.emaze.com/@ALOQTFCF

Descripción de puestos

La descripción de puesto es simplemente un documento en el que se enlistan los objetivos y las funciones del puesto, así como el entorno social y las dimensiones que influyen o afectan a dicho puesto. La descripción del puesto es un documento que consiste en definir los objetivos y funciones que lo conforman y que lo diferencian de otros puestos de la organización. En este documento se detalla lo que idealmente debe hacer el ocupante del puesto, no necesariamente lo que hace, así como la frecuencia en que lo hace, cómo lo hace y para que lo hace. (Rodriguez, 2011, pág. 1)

Manual de Funciones

Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa. (Gonzalez, 2012, pág. 1)

GRÁFICO N° 3

| IDENTIFICACION DEL CARGO | |
|---|--|
| NOMBRE DEL CARGO: | JEFE DE PRODUCCION |
| DEPENDENCIA: | AREA DE PRODUCCION |
| NUMERO DE CARGOS: | UNO |
| CARGO DEL JEFE INMEDIATO: | GERENTE GENERAL |
| SOLICITA REPORTES Y REPORTA A: | GERENTE GENERAL, JEFE DE COMERCIALIZACION, JEFE DE RECURSOS HUMANOS Y CONTADOR GENERAL |
| OBJETIVO PRINCIPAL | |
| Es el máximo responsable del correcto funcionamiento, coordinación y organización del área de producción de la empresa, tanto a nivel del producto, como a nivel de gestión del personal obrero, con el objetivo de cumplir con la producción prevista en tiempo y calidad del trabajo, mediante la eficiente administración del departamento a cargo. | |
| FUNCIONES ESENCIALES | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Gestionar y supervisar al personal a su cargo. • Organizar y planificar la producción de la empresa. • Organizar y planificar el aprovisionamiento de materia prima y la distribución y transporte del producto terminado de la empresa. • Coordinar con las diferentes áreas de comercialización, finanzas, recursos humanos un una eficaz y eficiente comunicación y/o relación con el objetivo de cumplir las metas de la empresa. • Optimizar los procesos de trabajo dentro la planta de producción. | |

Fuente: Slideshare.net - Manual de funciones y procedimientos ejemplos

Estudio Financiero

El estudio financiero “permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generará y la manera como se financiará” (Córdoba, 2011, pág. 186)

Determinación de los Costos

Para Baca (2013) el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad). (pág. 171)

Costos de Producción

Los costos de fabricación son aquellos que se vinculan directamente con la elaboración del producto o la prestación del servicio. Se suelen clasificar en: costo directo, gastos de fabricación y otros gastos.

Inversión Inicial

“Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.”

(Baca, 2013, pág. 175)

Inversión Fija

Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas. (Baca, 2013, pág. 175)

Inversión Diferida

Son activos intangibles, propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes, licencias, permisos, gastos pre-operativos, con estos rubros se elabora un cálculo y se establece los valores de esta inversión. (Baca, 2013, pág. 175)

Depreciación y Amortización

El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización, pero el primero sólo se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización sólo se aplica a los activos diferidos o intangibles, ya que, por ejemplo, si se ha comprado una marca comercial, ésta, con el uso del tiempo, no baja de precio o se deprecia, por lo que el término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión. (Baca, 2013, pág. 175)

Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a elaborar el producto. Contablemente se define como activo circulante menos pasivo circulante. A su vez, el activo circulante se conforma de los rubros valores e inversiones, inventario y cuentas por cobrar. Por su lado, el pasivo circulante se conforma de los rubros sueldos y salarios, proveedores, impuestos e intereses. (Baca, 2013, pág. 177)

Presupuestos de Ingresos y Egresos

Según Córdoba (2011), el presupuesto de ingresos y gastos es un análisis descriptivo, de tal forma que facilite el establecimiento del flujo de caja proyectándolo durante la vida útil del proyecto. En la elaboración de los presupuestos se tiene en cuenta la información recolectada en los

estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto, ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones. (pág. 195)

Estado de Pérdidas y Ganancias

La finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcularla utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. (Baca, 2013, pág. 182)

Flujo de caja

Córdoba (2011), define al flujo de caja como un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero, el objetivo de este flujo de caja es analizar la viabilidad financiera de la empresa o del proyecto desde un punto de vista de la generación suficiente de dinero para cumplir con sus obligaciones financieras y de efectivo. (pág. 210)

Balance General

De acuerdo a la revista digital Crece negocios (2011) el balance general es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado.

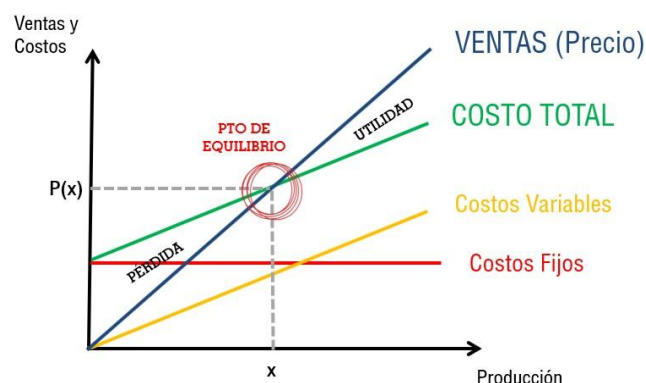
Para Baca (2013), Un activo, para una empresa, que se obtienen restando a los ingresos o inmaterial; pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros. Capital significa los activos, representados en dinero o en títulos, que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa. (pág. 188)

- La igualdad fundamental del balance: Activo = Pasivo + Capital

Punto de Equilibrio

“Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.” (Baca, 2013, pág. 179)

GRÁFICO N° 4



Fuente: <http://www.grandespymes.com.ar>

Financiamiento

“La decisión de financiar el proyecto significa determinar de qué fuentes se obtendrán los fondos para cubrir la inversión inicial, y eventualmente, quien pague los costos y recibirá los beneficios del proyecto”. (Córdoba, 2011, pág. 216)

Evaluación Financiera:

“La tarea de evaluar consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para medir su bondad.”(Miranda, 2012, pág. 3)

Valor Actual Neto o Valor Presente Neto (VAN=VPN)

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados la inversión inicial” (Baca, 2013, pág. 208)

Fórmula del VAN:

$$VAN = (\text{Sumatoria De Los Flujos Actualizados} - \text{La inversión Inicial})$$

Los criterios de evaluación son: si $VPN \geq 0$, acepte la inversión; si $VPN < 0$, rechácela.

Tasa Interna de Rendimiento o Tasa interna de Retorno (TIR)

“Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (Baca, 2013, pág. 210)

Formula:

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VANMenor}{VANMenor - VANMayor}\right)$$

Por otro lado Córdoba (2011) define: La tasa interna de retorno, conocida como TIR, refleja la tasa de interés o de la rentabilidad que el proyecto arrojará periodo durante toda su vida útil. (pág. 242)

- Si un proyecto tiene $TIR >$ Tasa de interés de oportunidad, entonces se puede aceptar.
- Si la $TIR <$ Tasa de interés de oportunidad, se rechaza.
- Si la $TIR =$ Tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto.

Relación Beneficio – Costo o Razón Beneficio Costo

“También es llamada índice de productividad y es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial”. (Córdoba, FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, 2011, pág. 240)

Fórmula de la RBC:

$$RBC = \left(\frac{SUMATORIA\ DEL\ INGRESO\ ACTUALIZADO}{SUMATORIA\ DEL\ COSTO\ ACTUALIZADO} \right)$$

Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto.

Periodo de Recuperación del Capital o Inversión

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión

recuperen el costo o inversión inicial. El proceso es muy sencillo, se suma los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por los menos cubierto. (Córdoba, FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, 2011, pág. 234)

Fórmula del PRC:

$$PRC = \left(\frac{SUMATORIA DEL FLUJO NETO - INVERSION INICIAL}{FLUJO NETO DEL ULTIMO AÑO} \right)$$

Análisis de sensibilidad

“Se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.” (Baca, 2013, pág. 219)

Fórmulas para determinar el Análisis de Sensibilidad:

Diferencia de TIR

$$Dif.Tir = Tir proyecto - Nueva Tir$$

Porcentaje de Variación

$$\%VAR = (Dif.Tir/Tir proyecto) * 100$$

Sensibilidad ante los cambios

$$Sensib = \left(\frac{\%VAR}{Nueva TIR} \right)$$

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios
- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno,
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible.

Evaluación Social

“La Evaluación social constituye la verdadera manera de medir la rentabilidad para la sociedad de la realización de un proyecto. La evaluación social estudia y mide el aporte neto del proyecto al bienestar social” (Córdoba, 2011, pág. 271)

Impacto Social:

Sánchez (2013), en el sitio web ESRI define el impacto social como los efectos que la intervención planteada tiene sobre la comunidad en general.

Evaluación Ambiental

“Proceso sistemático de evaluación y documentación de las informaciones sobre el potencial, las capacidades y las funciones de los recursos y sistemas naturales.” (Córdoba, 2011, pág. 280)

Evaluación de Impacto Ambiental (EIA)

Según Córdoba (2011) La evaluación de impacto ambiental es un procedimiento administrativo destinado a identificar, describir y evaluar de

forma apropiada, en función de cada caso particular y de conformidad con la actual normativa de aplicación los efectos directos e indirectos de un proyecto sobre los siguientes factores. (pág. 280)

- El ser humano, la fauna y la flora.
- El suelo, el agua, el aire, el clima y el paisaje.
- Los bienes materiales y el patrimonio cultural.
- La interacción entre los factores mencionados anteriormente

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Material de oficina

Para realizar la investigación de campo y la aplicación de las encuestas se utilizó los siguientes materiales:

- Papel bond,
- Lápiz,
- Esferográficos,
- Carpetas,
- Grapadoras,
- Perforadoras, cinta adhesiva,
- Resaltadores.
- Calculadora

Material Bibliográfico

Como fuente de consulta y referencia se utilizó principalmente libros sobre evaluación de proyectos, gestión de proyectos y formulación de proyectos, con lo cual se pudo revisar y comprender la literatura existente sobre la estructuración y evaluación de proyectos de factibilidad.

Métodos

Para el desarrollo de esta investigación se realizó una investigación de campo, analizando la información de las entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones directas.

Métodos de investigación

Método Inductivo.-Es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares, el mismo que dentro de la investigación sirvió para estimar la oferta, la demanda y los planes de comercialización del Estudio de Mercado, a través de las encuestas donde se conoce a detalle los gustos y preferencias de los posibles clientes. También sirvió en la evaluación ambiental y social, donde se pudo determinar el impacto del proyecto.

Método Deductivo.- Es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas. Se utilizó el método deductivo, en el estudio técnico ya que se realizó desde lo general hasta encontrar particularidades, es decir que con este método se pudo determinar cuánto, donde, y con qué recursos operará la microempresa.

Método Analítico.-Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Este método fue empleado en la realización del estudio organizacional y legal, para obtener una estructura clara de la microempresa, así como para adquirir el conocimiento legal necesario que permita poner en marcha la misma, además este método sirvió para obtener las conclusiones y formular las recomendaciones de este proyecto.

Método estadístico.- Consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación., este método fue muy útil en el desarrollo del estudio económico y en la evaluación financiera del proyecto, además este método permitió realizar el análisis cuantitativo de las encuestas aplicadas para determinar la oferta y demanda del mercado, información indispensable para el desarrollo de todo el proyecto.

Fuentes recolección de información.

Fuentes Primarias

Las fuentes primarias, contienen información nueva y original, como por ejemplo, libros revistas científicas, diarios, normas. etc., y fueron usadas como referencias para encontrar conceptos y para realizar los diferentes estudios.

Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias usadas fueron: manuales, boletines, diccionarios, resúmenes, que contienen información conocida pero estructurada y organizada según un esquema determinado.

Técnicas de recolección de Información

Técnica de Observación Directa

Esta técnica permite la recolección de datos a través de un registro previamente estructurado de los comportamientos a investigar, para lo

cual se establecieron lugares donde concurren personas que puedan ser potenciales clientes y se observó su forma de vestir y la cantidad de personas que usan prendas tejidas en ciertos periodos de tiempo.

La Encuesta

Mediante esta técnica se interrogó de manera verbal y escrita a varias personas a través de un cuestionario previamente elaborado, con el fin de recolectar la mayor cantidad de información.

Proyección de la población

Para el estudio se considera a toda la población de Quito, proyectada al año 2017.

CUADRO N° 1
Población en Quito para el año 2010

| Año | URBANO | RURAL | TOTAL |
|-------------|--------------|------------|--------------|
| 2010 | 1,607,734.00 | 631,457.00 | 2,239,191.00 |

Fuente: INEC¹

Elaborado por: La Autora

Fórmula para proyectar la población:

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

Dónde:

Pf: Población futura

Po: Población original o base

i: Tasa de crecimiento Anual (1,55%)

n: Número de Años a proyectar (7 años)

¹INEC. (2016). Ecuador en Cifras. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Cálculo:

$$Pf = 2,319,671 (1 + 1.55\%)^7$$

$$Pf = 2,644,145$$

Así se obtiene que la población para la ciudad de Quito para el año 2017 es de 2,644,145 habitantes.

Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se tomó la población de 2.644,145 habitantes.

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo²

e = nivel de error aceptable 5%

Z= nivel de confianza 1,96 tabla de distribución.

p = 0,5 probabilidad de que el evento ocurra

q = 0,5 probabilidad de que el evento no ocurra

$$n = \frac{(2644.145)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(2644.145 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 383,93 \approx 384$$

Para el tamaño de la muestra se realizaron 384 encuestas.

² Cálculo de la población.

Estimación de la Oferta.

De acuerdo a la plataforma “SÍ EMPRENDE”³ del Inec, en el cantón Quito de la provincia de Pichincha, existen **33** empresas, que se dedican a la **“Fabricación de artículos de Punto y Ganchillo”**.⁴

³ INEC. (2016). www.ecuadorencifras.com.

⁴ Ver Anexo 6

f. RESULTADOS

Resultado de la encuesta del estudio de la demanda.

Pregunta 1. ¿Le gustan las prendas tejidas?

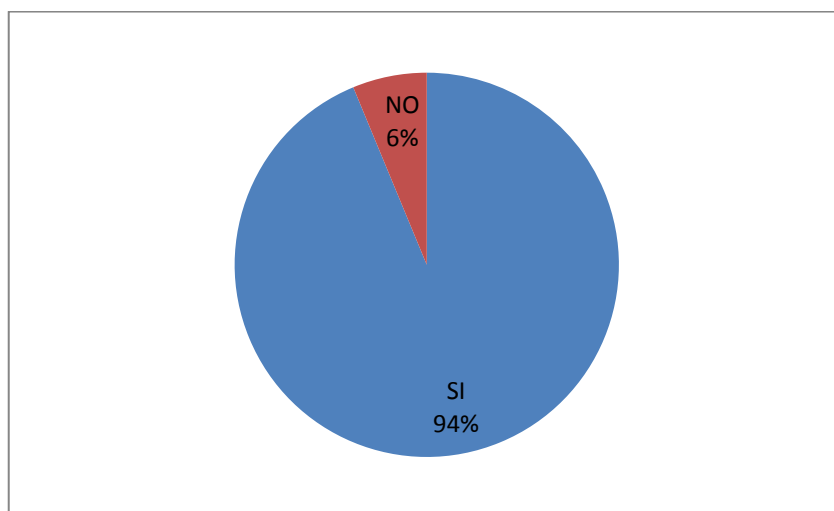
CUADRO N° 2
GUSTO POR LAS PRENDAS TEJIDAS

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 360 | 94% |
| NO | 24 | 6% |
| Total | 384 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 5
GUSTO POR LAS PRENDAS TEJIDAS



Interpretación: El 94% de los encuestados indican que SI les gustan las prendas tejidas, el 6% indicaron que No les gustan estos productos, este es un indicador que sirve para obtener la Demanda Potencial.

Pregunta 2. ¿Usa Prendas de Vestir tejidas a mano?

CUADRO N° 3

USO DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO

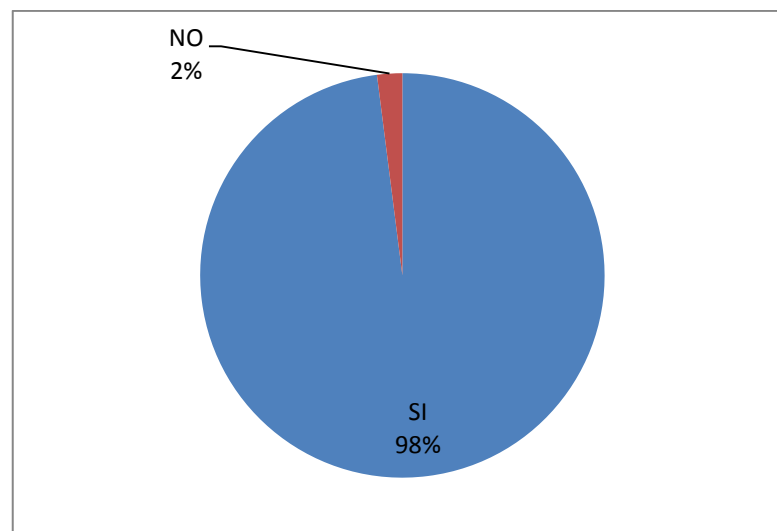
| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 351 | 98% |
| NO | 9 | 2% |
| Total | 360 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 6

USO DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO



Interpretación: Al 98% de los encuestados les gustan las prendas de lana tejidas a mano, lo que es un buen indicador y sirve para obtener la Demanda Real. El 2% que manifestó que no le gustan las prendas de lana tejidas a mano; indicaron en la mayoría de casos que la razón es porque son alérgicos o la calidad no les parece buena.

Pregunta 3. ¿Qué tipo de prenda tejida a mano prefiere para Usar?

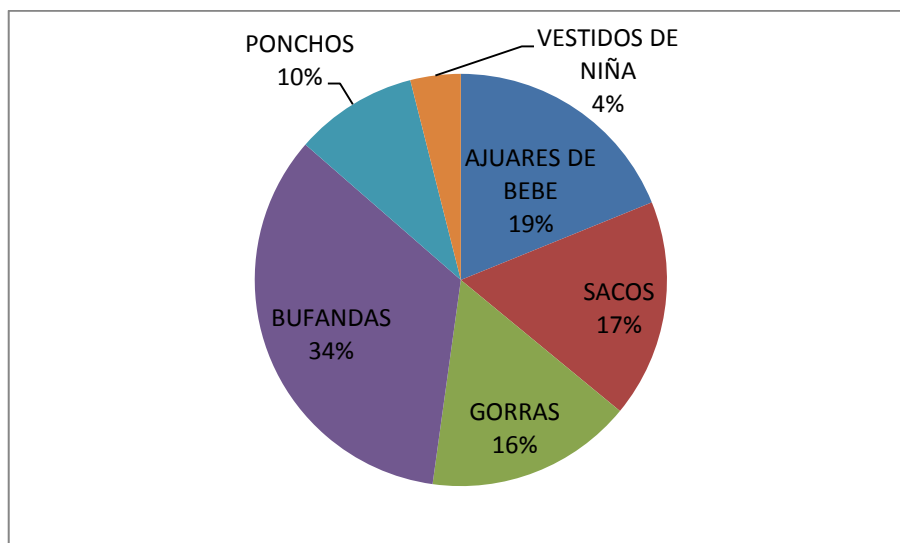
CUADRO N° 4
PRENDA PREFERIDA

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------------|------------|-------------|
| AJUARES DE BEBE | 43 | 19% |
| SACOS | 39 | 17% |
| GORRAS | 37 | 16% |
| BUFANDAS | 78 | 34% |
| PONCHOS | 22 | 10% |
| VESTIDOS DE NIÑA | 9 | 4% |
| Total | 228 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 7
PRENDA PREFERIDA



Interpretación: Las personas encuestadas indican en su mayoría que prefieren comprar bufandas con un 34%, este resultado muestra que las bufandas son las prendas de mayor adquisición y aceptación, seguido de los ajuares de bebé, los sacos y las gorras.

Pregunta 4. ¿Usted Compra prendas tejidas a mano?

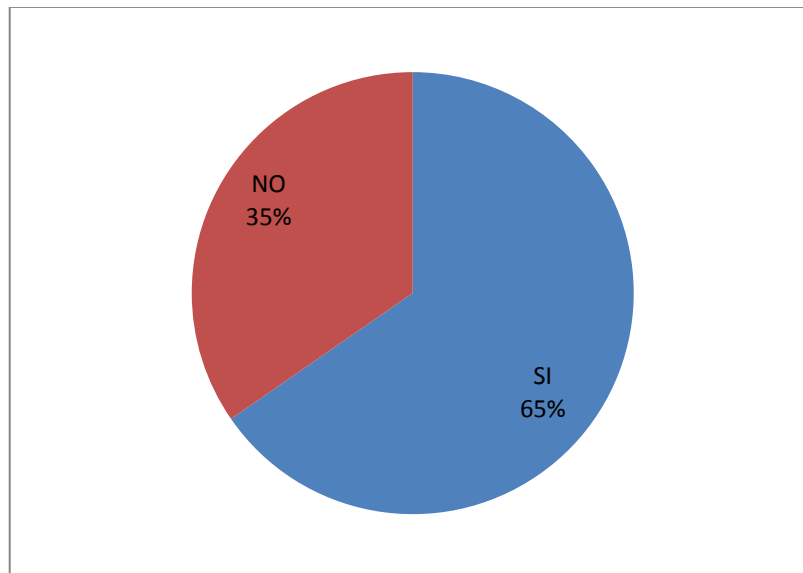
CUADRO N° 5
ADQUISICIÓN DE PRENDAS TEJIDAS A MANO

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 228 | 65% |
| NO | 123 | 35% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 8
ADQUISICIÓN DE PRENDAS TEJIDAS A MANO



Interpretación: Un 65% de la población indica que ha comprado prendas tejidas a mano, frente al 35% que en unos casos indican que saben tejer y no necesitan comprar o que usan prendas que les han regalado, este indicador sirve para determinar qué porcentaje de personas adquieren prendas tejidas.

Pregunta 5. ¿Cuántas prendas tejidas a mano adquiere usted en el año por producto?

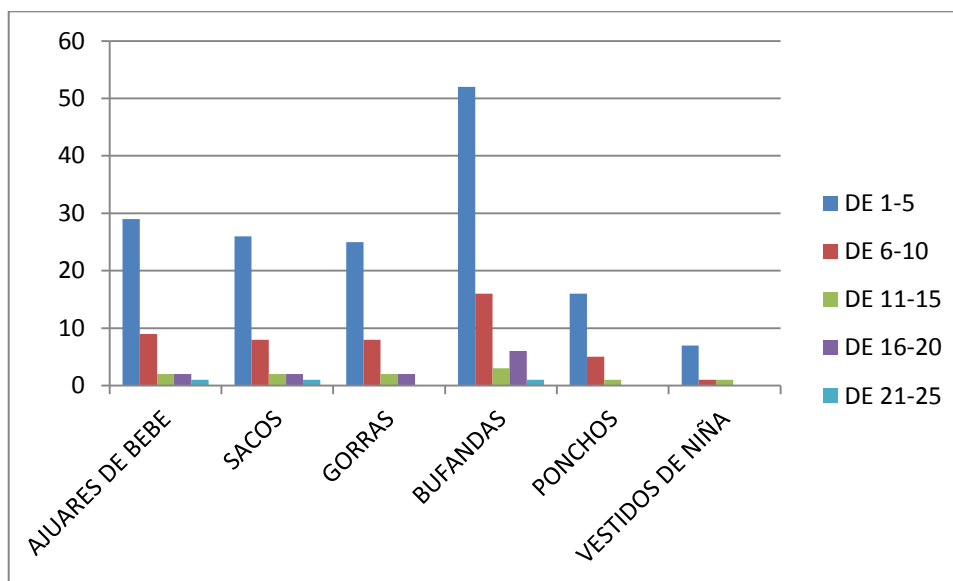
**CUADRO N° 6
COMPRAS EN EL AÑO POR PRENDA**

| Alternativa | DE 1-5 | DE 6-10 | DE 11-15 | DE 16-20 | DE 21-25 | Total |
|-------------------------|--------|---------|----------|----------|----------|-------|
| AJUARES DE BEBE | 29 | 9 | 2 | 2 | 1 | 43 |
| SACOS | 26 | 8 | 2 | 2 | 1 | 39 |
| GORRAS | 25 | 8 | 2 | 2 | 0 | 37 |
| BUFANDAS | 52 | 16 | 3 | 6 | 1 | 78 |
| PONCHOS | 16 | 5 | 1 | 0 | 0 | 22 |
| VESTIDOS DE NIÑA | 7 | 1 | 1 | 0 | 0 | 9 |
| TOTAL | 155 | 47 | 11 | 12 | 3 | 228 |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 9



Interpretación.- De acuerdo a la encuesta el producto que más se adquieren en el año son las bufandas.

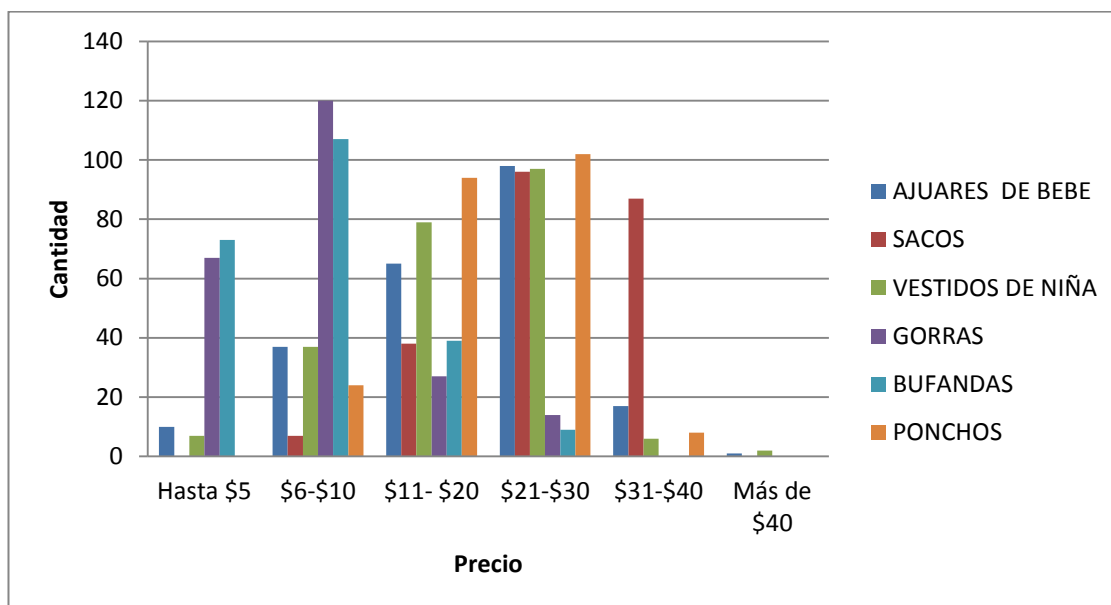
Pregunta 6. ¿Qué precio está dispuesto a apagar por los siguientes productos?

**CUADRO N° 7
FRECUENCIA DE PRECIOS**

| Alternativa | Hasta \$5 | De \$6-\$10 | De \$11- \$20 | De \$21-\$30 | De \$31-\$40 | Más de \$40 | Total |
|-------------------------|-----------|-------------|---------------|--------------|--------------|-------------|-------|
| AJUARES DE BEBE | 10 | 37 | 65 | 98 | 17 | 1 | 228 |
| SACOS | 0 | 7 | 38 | 96 | 87 | 0 | 228 |
| VESTIDOS DE NIÑA | 7 | 37 | 79 | 97 | 6 | 2 | 228 |
| GORRAS | 67 | 120 | 27 | 14 | 0 | 0 | 228 |
| BUFANDAS | 73 | 107 | 39 | 9 | 0 | 0 | 228 |
| PONCHOS | 0 | 24 | 94 | 102 | 8 | 0 | 228 |

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

**GRÁFICO N° 10
FRECUENCIAS DE PRECIOS**



Interpretación.- El precio que más se paga por los Ajuares de Bebe, por los Sacos, por los Vestidos de Niña y Ponchos es entre \$21-\$30 dólares, mientras que por las gorras y las bufandas se paga entre \$6-\$10 dólares.

Pregunta 7. ¿En qué tipo de material prefiere que estén elaboradas las prendas?

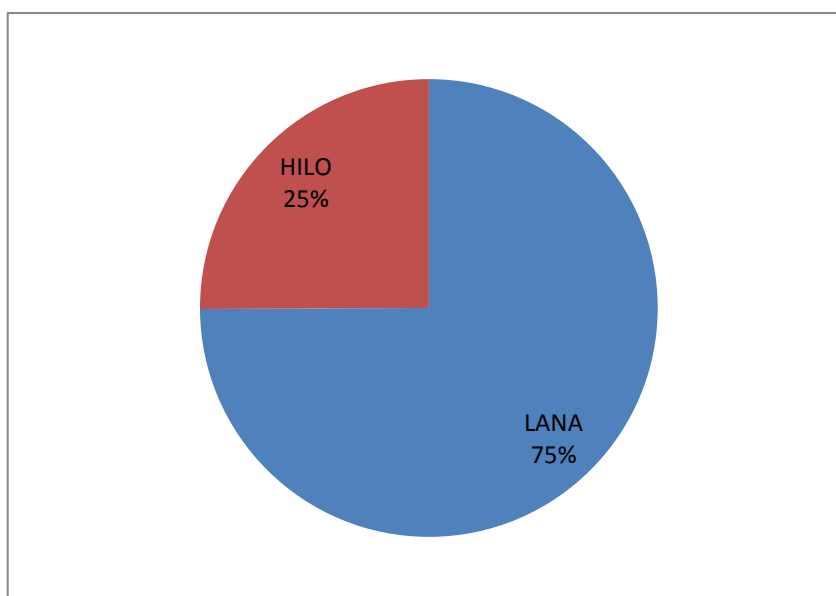
CUADRO N° 8
MATERIAL DE PREFERENCIA

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| LANA | 263 | 75% |
| HILO | 88 | 25% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 11
MATERIAL DE PREFERENCIA



Interpretación: El 75% de las personas prefieren que las prendas se encuentren elaboradas en lana, mientras que el 25% prefieren que estén elaboradas en hilo, este indicador sirve para elegir la materia prima.

Pregunta 8. ¿Qué colores prefiere para las prendas tejidas a mano?

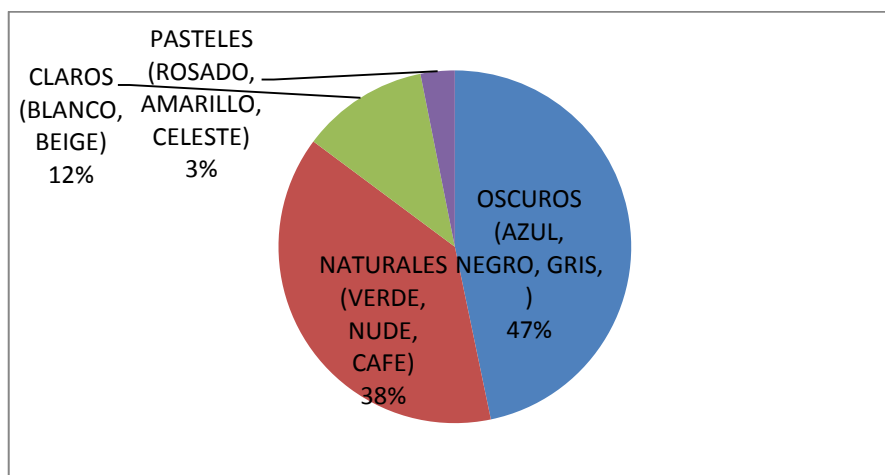
CUADRO N° 9
COLORES PREFERIDOS

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------------------------|------------|-------------|
| OSCUROS (AZUL, NEGRO, GRIS,) | 164 | 47% |
| NATURALES (VERDE, MARRÓN) | 135 | 38% |
| CLAROS (BLANCO, BEIGE) | 41 | 12% |
| PASTELES (ROSADO, AMARILLO, CELESTE) | 11 | 3% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 12
COLORES PREFERIDOS



Interpretación: De acuerdo a la encuesta el 47% de los encuestados prefieren prendas de colores oscuros, el 39% colores naturales, 12% colores claros y el 3% colores pasteles, con estos datos se puede elegir los colores para elaborar las prendas de acuerdo a los gustos de los clientes.

Pregunta 9. ¿Qué característica le llama más la atención de las prendas tejidas a mano?

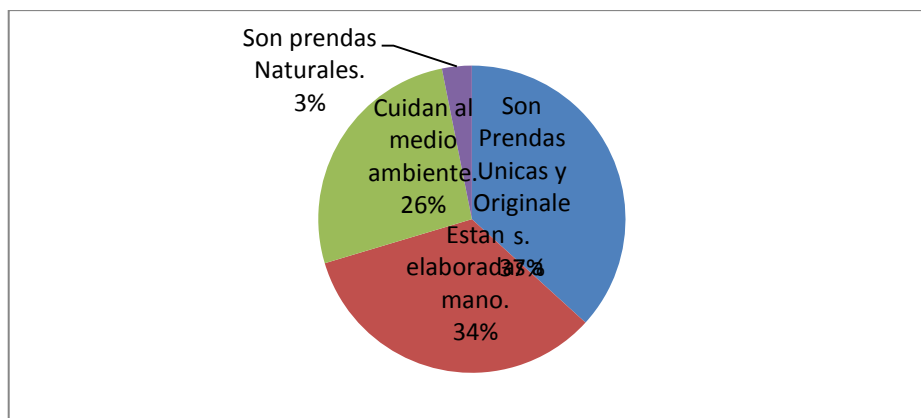
CUADRO N° 10
CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------------------------|------------|-------------|
| Son prendas únicas y originales. | 129 | 37% |
| Están elaboradas a mano. | 118 | 34% |
| Cuidan al medio ambiente. | 93 | 26% |
| Son prendas naturales. | 11 | 3% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 13
CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO



Interpretación: De acuerdo a estos resultados se puede observar que la característica que más llama la atención es porque son prendas únicas y originales con el 37%, sin embargo el 34% indican que la característica que más les llama la atención es porque están hechas a mano, y el 26% porque consideran que ayudan al medio ambiente, con estos resultados se entiende que a las personas les gustan las prendas tejidas a mano por su originalidad, por ser consideradas artesanales y porque contribuyen a cuidar al medio ambiente.

Pregunta 10. ¿Si se creara una empresa dedicada a producción y venta de prendas de lana tejidas a mano usted estaría dispuesto a comprar sus productos?

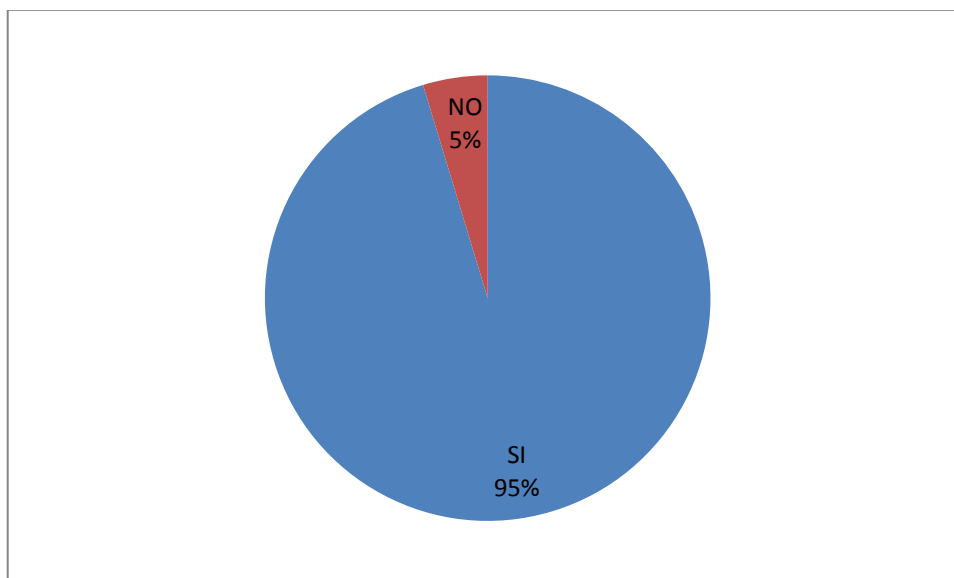
CUADRO N° 11
APOYO A LA MICROEMPRESA

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 333 | 95% |
| NO | 18 | 5% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 14
APOYO A LA MICROEMPRESA



Interpretación: El 95% de las personas encuestadas, consideran que si comprarían los productos de una microempresa de prendas tejidas a mano, este resultado muestra la aceptación y apoyo a la microempresa y también sirve para determinar la Demanda Efectiva.

Pregunta 11. ¿Le gustaría que la microempresa realice promociones y descuentos en fechas especiales?

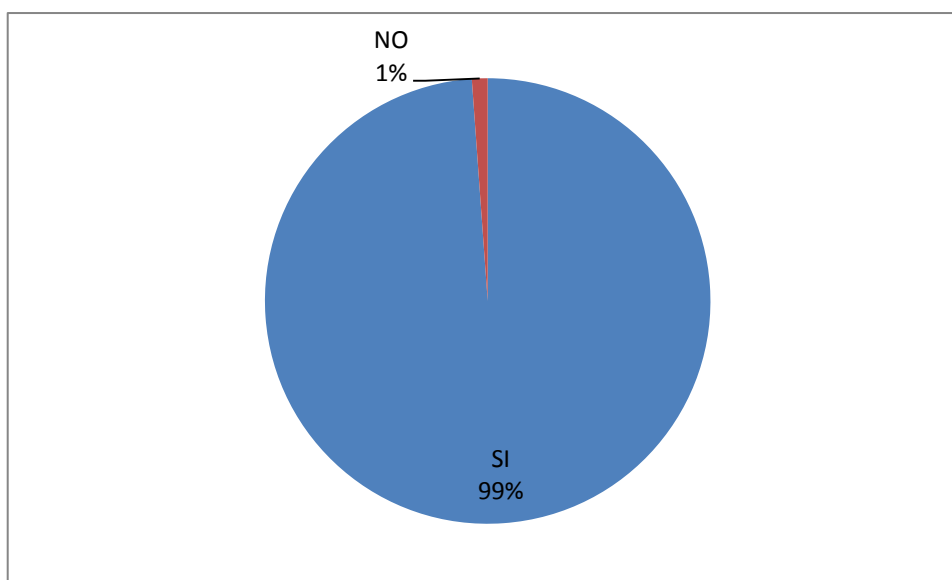
CUADRO N° 12
PROMOCIÓN DE PRODUCTOS

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 347 | 99% |
| NO | 4 | 1% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 15
PROMOCIÓN DE PRODUCTOS



Análisis e Interpretación: El 99% de las personas encuestadas, manifiestan que les gustaría que la microempresa ofrezca descuentos y promociones en fechas especiales, lo que es lógico pues con las promociones en fechas especiales, lo que es lógico pues con las promociones las personas pueden comprar a menor precio y la microempresa se puede dar a conocer.

Pregunta 12. ¿Por qué medios le gustaría informarse de la microempresa de prendas tejidas a mano?

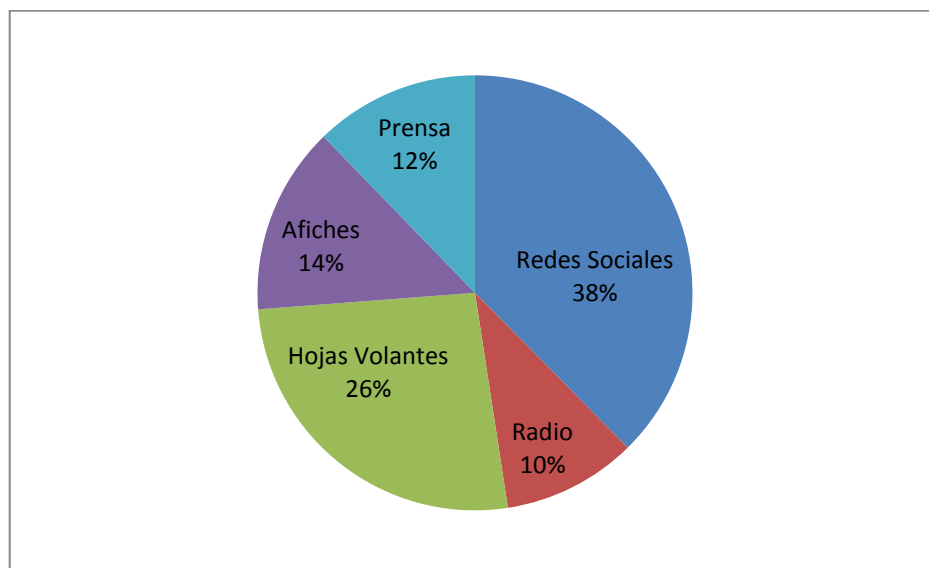
**CUADRO N° 13
MEDIOS DE PROMOCIÓN**

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| Redes Sociales | 132 | 38% |
| Radio | 35 | 10% |
| Hojas Volantes | 92 | 26% |
| Afiches | 49 | 14% |
| Prensa | 43 | 12% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

**GRÁFICO N° 16
MEDIOS DE PROMOCIÓN**



Interpretación: El 38% de las personas encuestadas indicaron que prefieren la promoción por redes sociales, porque es el medio más usado en la actualidad, el 26% por hojas volantes que sigue siendo un medio de promoción aceptado, el 14% prefiere afiches, el 12% prefiere la prensa y el 10% la radio.

Pregunta 13. ¿Cuál es la forma de pago que usted prefiere al realizar sus compras?

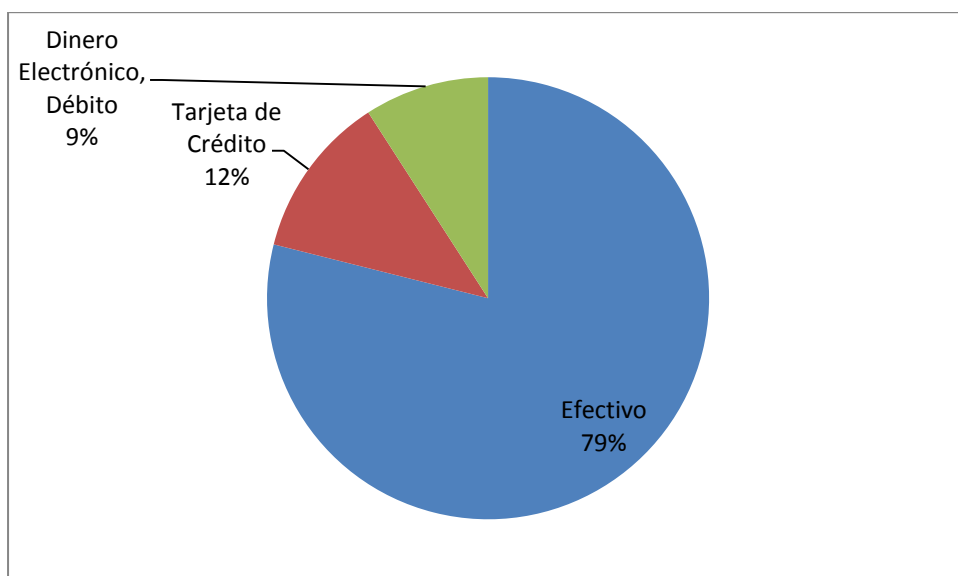
**CUADRO N° 14
FORMA DE PAGO**

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------------------------------|------------|-------------|
| Efectivo | 277 | 79% |
| Tarjeta de Crédito | 42 | 12% |
| Dinero Electrónico, Débito | 32 | 9% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

**GRÁFICO N° 17
FORMA DE PAGO**



Interpretación: El 79% de las personas encuestadas refieren que la forma de pago que prefieren al comprar es el efectivo, el 12% utilizan tarjeta de crédito seguido del 9% que utiliza el débito o dinero electrónico, que son medios de pago también válidos para cualquier negocio.

Pregunta 14. ¿Ha realizado compras en tiendas por internet?

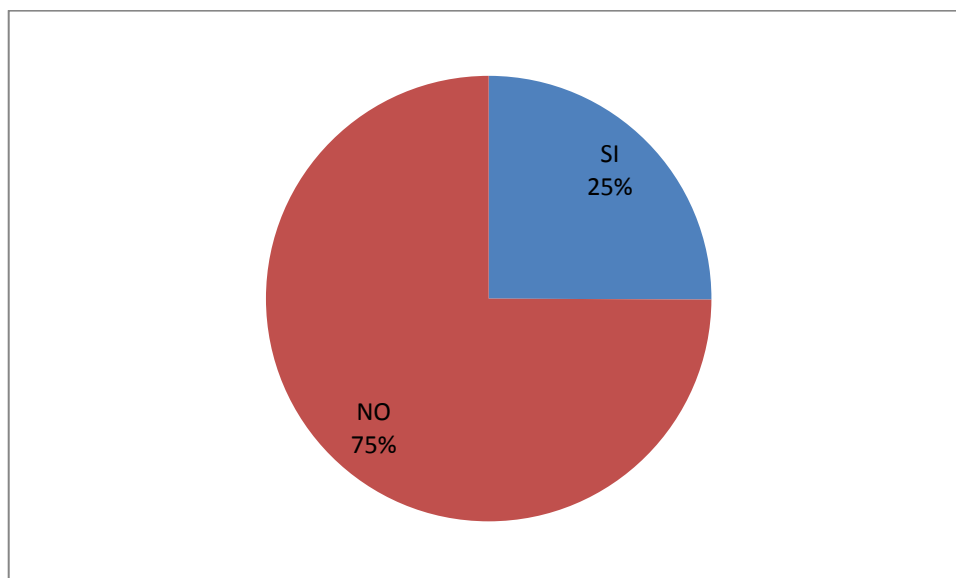
CUADRO N° 15
COMPRAS POR INTERNET

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 88 | 25% |
| NO | 263 | 75% |
| Total | 351 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 18
COMPRAS POR INTERNET



Interpretación: El 75% de las personas encuestadas indican que no han realizado compras por internet, sin embargo existe un 25% que si lo ha realizado por este medio que de apoco está ganando terreno en la comercialización de productos.

Pregunta 15. ¿Considera que las prendas tejidas a mano ayudan al medio ambiente?

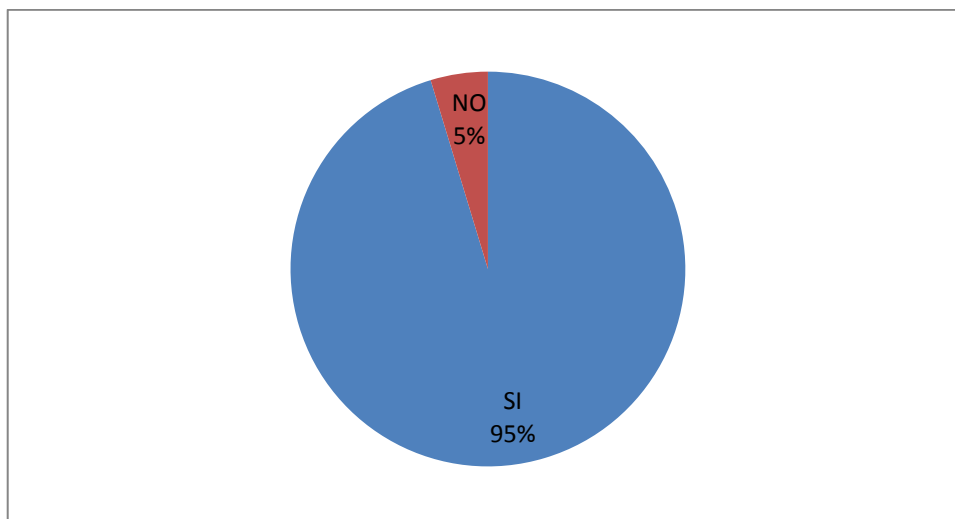
CUADRO N° 16
CONSIDERA QUE LAS PRENDAS AYUDAN AL MEDIO AMBIENTE

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 363 | 95% |
| NO | 21 | 5% |
| Total | 384 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 19
CONSIDERA QUE LAS PRENDAS AYUDAN AL MEDIO AMBIENTE



Interpretación: El 95% de los encuestados creen que las prendas hechas a mano ayudan al medio ambiente, la mayoría coincide en que no se usan procesos industrializados que utilicen combustibles que dañen el medio ambiente, sin embargo el otro 5% creen que no ayudan al medio ambiente porque la materia prima que se usa proviene de fábricas donde si utilizan procesos industrializados.

ESTUDIO DE LA OFERTA

Encuesta a negocios y locales comerciales

Pregunta 1. ¿Porque comercializa prendas tejidas a mano en su negocio?

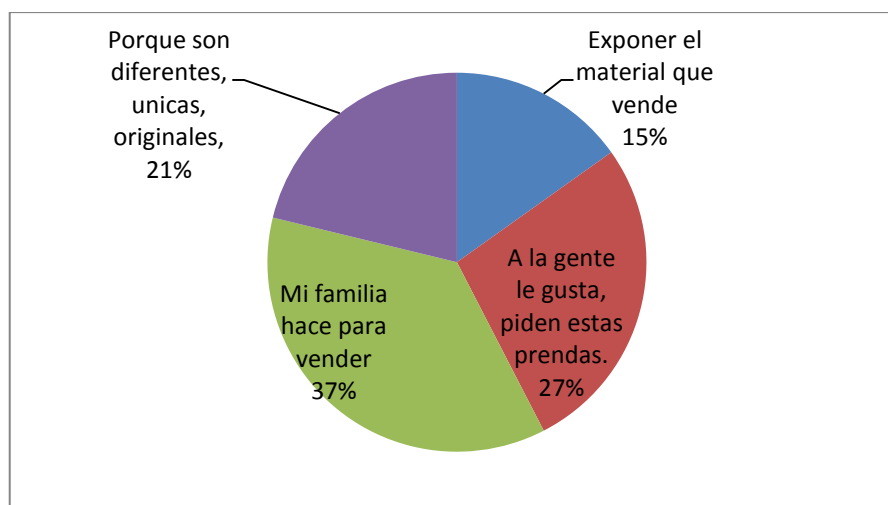
CUADRO N° 17
MOTIVO DE COMERCIALIZACIÓN

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|------------|-------------|
| Exponer el material que vende | 5 | 15% |
| A la gente le gusta, o piden estas prendas. | 9 | 27% |
| Mi familia hace para vender | 12 | 36% |
| Porque son diferentes, únicas, originales. | 7 | 21% |
| Total. | 33 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 20
MOTIVO DE COMERCIALIZACIÓN



Interpretación: Las personas que comercializan estos productos indican que la razón principal de hacerlo es en un 37% porque sus familias se dedican al tejido, el 27% es porque a la gente le gustan o piden especialmente estos productos, el 21% porque estos productos les parecen diferentes y únicos y el 15% lo hacen para mostrar el material que venden.

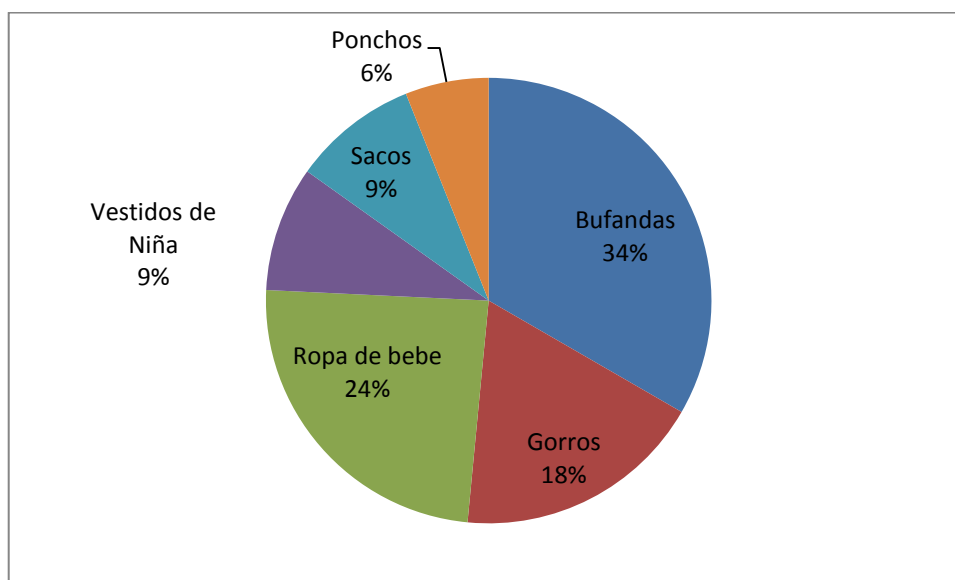
Pregunta 2. ¿Cuál es la prenda que más se vende en su negocio?

CUADRO N° 18
PRENDAS QUE MAS SE VENDEN

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------------|------------|-------------|
| Bufandas | 11 | 33% |
| Gorros | 6 | 18% |
| Ropa de bebe | 8 | 24% |
| Vestidos de Niña | 3 | 9% |
| Sacos | 3 | 9% |
| Ponchos | 2 | 6% |
| Total | 33 | 100% |

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 21
PRENDAS QUE MAS SE VENDEN



Interpretación: Como se puede observar las prendas que más se comercializan son las bufandas con el 34%, seguidos por la Ropa de bebe con el 24%, los gorros con el 18%, los vestidos de niña y los sacos con el 9% y los ponchos con el 6%.

Pregunta 3. ¿Cuántas prendas tejidas a mano comercializa en un mes en su negocio de acuerdo a la prenda?

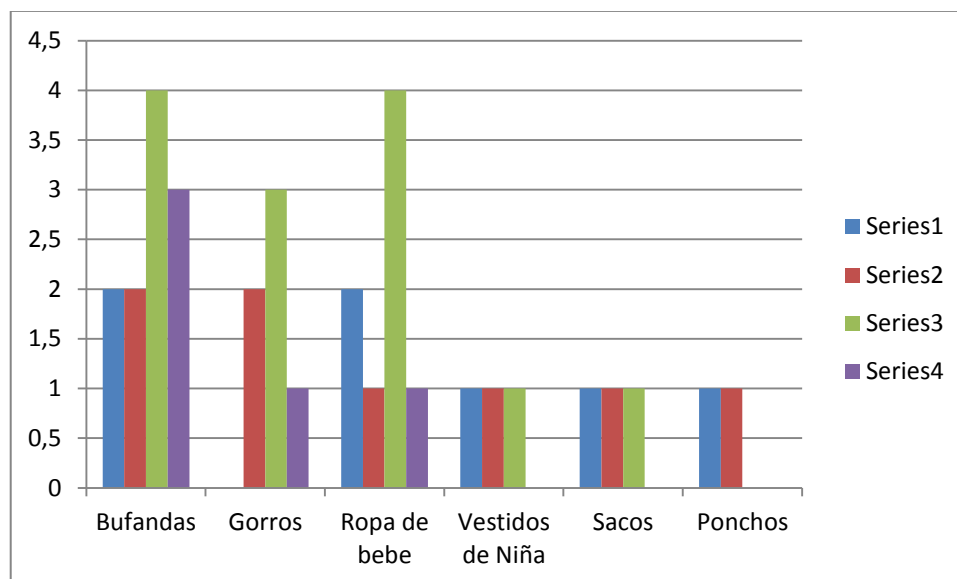
CUADRO N° 19
CANTIDAD DE PRENDAS VENDIDAS

| Alternativa | De 1 -10 prendas | De 11 - 20 prendas | De 21-30 prendas | Más de 30 | Total |
|-------------------------|------------------|--------------------|------------------|-----------|-------|
| Bufandas | 2 | 2 | 4 | 3 | 11 |
| Gorros | 0 | 2 | 3 | 1 | 6 |
| Ropa de bebe | 2 | 1 | 4 | 1 | 8 |
| Vestidos de Niña | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| Sacos | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| Ponchos | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| TOTAL | 7 | 8 | 13 | 5 | 33 |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 22
CANTIDAD DE PRENDAS VENDIDAS



Interpretación: Las prendas que más se comercializan son las bufandas, la ropa de bebe y las gorras.

Pregunta 4. ¿Cuál es el porcentaje de ganancia que usted obtiene al comercializar prendas tejidas a mano?

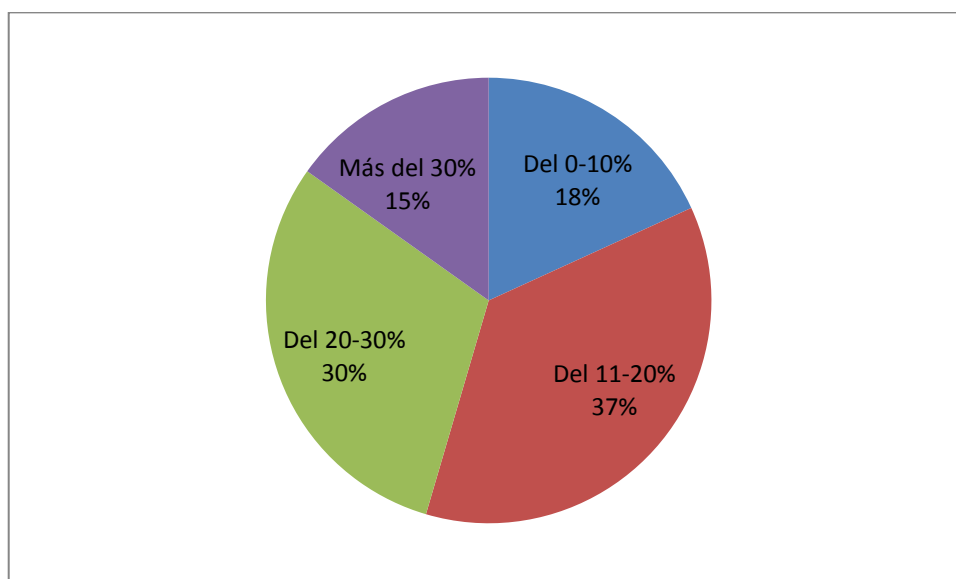
**CUADRO N° 20
PORCENTAJE DE GANANCIA**

| Alternativa | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| Del 0-10% | 6 | 18% |
| Del 11-20% | 12 | 36% |
| Del 20-30% | 10 | 30% |
| Más del 30% | 5 | 15% |
| Total | 33 | 100% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

**GRÁFICO N° 23
PORCENTAJE DE GANANCIA**



Interpretación: El 37% indica que tienen una ganancia del 11-20%, el 30% indica que obtienen una ganancia entre 20 - 30%, el 18% de los encuestados indica que reciben una ganancia de hasta el 10% y el 15% dicen que reciben una ganancia superior al 30%, todo depende de la complejidad y la calidad de la prenda, para que se cotice con un mejor valor.

OBSERVACIÓN DE CAMPO CLIENTES

Análisis de la observación de campo a los clientes

Se realizaron observaciones estructuradas durante 5 días en diferentes zonas de la ciudad de Quito, con el objetivo de determinar el uso de prendas tejidas a mano, en diferentes horarios y sitios obteniendo los siguientes resultados.

CUADRO N° 21
OBSERVACIÓN CLIENTES

| FECHA | Lugar | # Personas | #Prendas | PORCENTAJE |
|--------------|-----------------------------|------------|-----------|-------------|
| 17/10/2016 | BUS VICTORIA | 33 | 1 | 0.2% |
| 17/10/2016 | PLAZA SAN AGUSTÍN | 53 | 1 | 0.2% |
| 18/10/2016 | DISTRIBUIDORA CONFILANA | 14 | 0 | 0.0% |
| 18/10/2016 | SALA F HÁBITAT III | 25 | 1 | 0.2% |
| 18/10/2016 | CASA DE LA CULTURA | 106 | 5 | 0.9% |
| 19/10/2016 | INFORMACIÓN AL CLIENTE IESS | 30 | 1 | 0.2% |
| 19/10/2016 | DISTRIBUIDORA CONSON | 18 | 2 | 0.4% |
| 19/10/2016 | SALA DE ESPERA IESS | 55 | 2 | 0.4% |
| 20/10/2016 | PLAZA DEL TEATRO | 66 | 1 | 0.2% |
| 20/10/2016 | BUS HOSPITAL DEL SUR | 47 | 1 | 0.2% |
| 21/10/2016 | PLAZA SANTO DOMINGO | 62 | 2 | 0.4% |
| 21/10/2016 | BUS LATINA | 18 | 2 | 0.4% |
| TOTAL | | 527 | 19 | 3.6% |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Comentario: Esto quiere decir que de las 527 personas observadas únicamente el 3.6% usaban prendas tejidas en los 5 días de observación,

de las cuales las prendas que se vieron con mayor frecuencia fueron bufandas y sacos.

Además se pudo observar que las personas que tejen no necesariamente usan las prendas que elaboran, también se pudo mirar que en las horas de la tarde y noche es cuando más se usan estas prendas porque proveen del abrigo necesario para el clima de Quito.

OBSERVACIÓN DE CAMPO NEGOCIOS

Análisis de la observación de campo a los negocios

Se realizó la observación a 4 lugares donde comercializan prendas tejidas a mano durante 1 semana obteniendo los siguientes resultados:

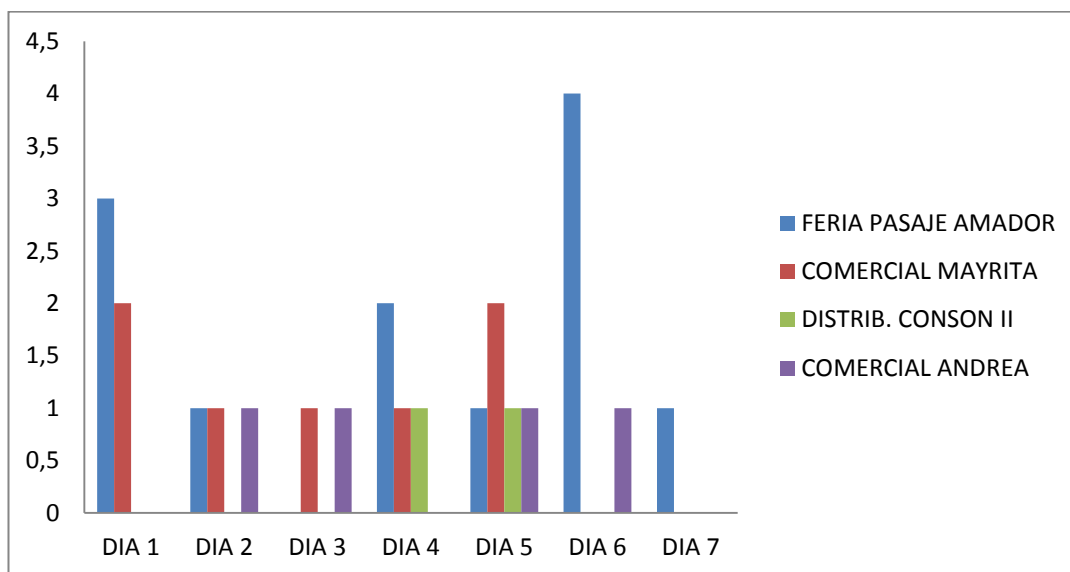
CUADRO N° 22
OBSERVACIÓN NEGOCIOS

| FECHA | FERIA PASAJE AMADOR | COMERCIAL MAYRITA | DISTRIB. CONSON II | COMERCIAL ANDREA | TOTAL DÍA |
|--------------|---------------------------|----------------------|--------------------------|---------------------|--------------|
| DÍA 1 | 3 | 2 | 0 | 0 | 5 |
| DÍA 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 |
| DÍA 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| DÍA 4 | 2 | 1 | 1 | 0 | 4 |
| DÍA 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 |
| DÍA 6 | 4 | 0 | 0 | 1 | 5 |
| DÍA 7 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| TOTAL | 12 | 7 | 2 | 4 | 25 |

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 24
OBSERVACIÓN NEGOCIOS



Comentario: Estos resultados nos muestran que en las ferias es donde más se comercializan estos productos y es importante abrir los fines de semana porque los locales que no abrieron registraron menos ventas.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis de la Demanda

Demanda Potencial

Para el cálculo de la demanda potencial se toma como base la población de Quito proyectada al año 2017 que es de 2.644,145 habitantes, según la proyección de la población realizada en la metodología, de esta cantidad se toman a las mujeres como el segmento al cual estaría dirigido el producto, que corresponden al 51.30%, de la población total, de las cuales el 82.03% se encuentra en edad de trabajar y finalmente de este porcentaje se toma a la Población Económicamente Activa que representa el 50.30%⁵, partiendo de este dato se calcula el 94% de personas que según las encuestas indicaron que les gusta las prendas tejidas de esas personas y se segmenta al 98% que usan prendas tejidas, finalmente se proyecta la demanda potencial con una tasa de crecimiento poblacional del 1.55% anual en la ciudad de Quito, durante los siguientes 10 años.

CUADRO N° 23
CÁLCULO DEMANDA POTENCIAL

| Población 2017 | Mujeres 51,30% | Mujeres en edad de trabajar 82,03% | Pea 50,30% | Gusto de prendas tejidas 94% | Usan prendas tejidas 98% |
|---------------------------|---------------------------|---|-----------------------|---|---|
| 2.644.145 | 1.356.446 | 1.112.557 | 559.616 | 526.039 | 515.519 |

Fuente: Preguntas 1 y 2, Cuadro N° 2 y Cuadro N° 3

Elaborado por: La Autora

⁵ Fuente: Inec, Fascículo Provincial Pichincha.

CUADRO N° 24
DEMANDA POTENCIAL DE LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS

| N° | Año | Demanda potencial | Tasa |
|-----------|------------|--------------------------|-------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | |
| 1 | 2018 | 523.509 | |
| 2 | 2019 | 531.623 | |
| 3 | 2020 | 539.864 | |
| 4 | 2021 | 548.232 | |
| 5 | 2022 | 556.729 | 1.55% |
| 6 | 2023 | 565.358 | |
| 7 | 2024 | 574.121 | |
| 8 | 2025 | 583.020 | |
| 9 | 2026 | 592.057 | |
| 10 | 2027 | 601.234 | |

Fuente: Cuadro N° 23

Elaborado por: La Autora

DEMANDA POTENCIAL POR PRENDA

CUADRO N° 25
DEMANDA POTENCIAL AJUARES DE BEBE

| N° | Año | Demanda potencial | Preferencia | Demanda potencial por prenda |
|-----------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | | 97.949 |
| 1 | 2018 | 523.509 | | 99.467 |
| 2 | 2019 | 531.623 | | 101.008 |
| 3 | 2020 | 539.864 | | 102.574 |
| 4 | 2021 | 548.232 | | 104.164 |
| 5 | 2022 | 556.729 | 19% | 105.779 |
| 6 | 2023 | 565.358 | | 107.418 |
| 7 | 2024 | 574.121 | | 109.083 |

| | | | |
|-----------|------|---------|---------|
| 8 | 2025 | 583.020 | 110.774 |
| 9 | 2026 | 592.057 | 112.491 |
| 10 | 2027 | 601.234 | 114.234 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 24

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 26
DEMANDA POTENCIAL SACOS

| N° | Año | Demanda potencial | Preferencia | Demanda potencial por prenda |
|-----------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | | 87.638 |
| 1 | 2018 | 523.509 | | 88.997 |
| 2 | 2019 | 531.623 | | 90.376 |
| 3 | 2020 | 539.864 | | 91.777 |
| 4 | 2021 | 548.232 | | 93.199 |
| 5 | 2022 | 556.729 | 17% | 94.644 |
| 6 | 2023 | 565.358 | | 96.111 |
| 7 | 2024 | 574.121 | | 97.601 |
| 8 | 2025 | 583.020 | | 99.113 |
| 9 | 2026 | 592.057 | | 100.650 |
| 10 | 2027 | 601.234 | | 102.210 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 24

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 27
DEMANDA POTENCIAL GORRAS

| N° | Año | Demanda potencial | Preferencia | Demanda potencial por prenda |
|-----------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | | 82.483 |
| 1 | 2018 | 523.509 | | 83.761 |
| 2 | 2019 | 531.623 | | 85.060 |
| 3 | 2020 | 539.864 | | 86.378 |
| 4 | 2021 | 548.232 | | 87.717 |
| 5 | 2022 | 556.729 | 16% | 89.077 |
| 6 | 2023 | 565.358 | | 90.457 |
| 7 | 2024 | 574.121 | | 91.859 |
| 8 | 2025 | 583.020 | | 93.283 |
| 9 | 2026 | 592.057 | | 94.729 |
| 10 | 2027 | 601.234 | | 96.197 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 24

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 28
DEMANDA POTENCIAL BUFANDAS

| N° | Año | Demanda potencial | Preferencia | Demanda potencial por prenda |
|-----------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | | 175.276 |
| 1 | 2018 | 523.509 | | 177.993 |
| 2 | 2019 | 531.623 | | 180.752 |
| 3 | 2020 | 539.864 | | 183.554 |
| 4 | 2021 | 548.232 | | 186.399 |
| 5 | 2022 | 556.729 | 34% | 189.288 |
| 6 | 2023 | 565.358 | | 192.222 |
| 7 | 2024 | 574.121 | | 195.201 |
| 8 | 2025 | 583.020 | | 198.227 |
| 9 | 2026 | 592.057 | | 201.299 |
| 10 | 2027 | 601.234 | | 204.420 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 24

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 29
DEMANDA POTENCIAL PONCHOS

| N° | Año | Demanda potencial | Preferencia | Demanda potencial por prenda |
|-----------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | | 51.552 |
| 1 | 2018 | 523.509 | | 52.351 |
| 2 | 2019 | 531.623 | | 53.162 |
| 3 | 2020 | 539.864 | | 53.986 |
| 4 | 2021 | 548.232 | | 54.823 |
| 5 | 2022 | 556.729 | 10% | 55.673 |
| 6 | 2023 | 565.358 | | 56.536 |
| 7 | 2024 | 574.121 | | 57.412 |
| 8 | 2025 | 583.020 | | 58.302 |
| 9 | 2026 | 592.057 | | 59.206 |
| 10 | 2027 | 601.234 | | 60.123 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 24

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 30
DEMANDA POTENCIAL VESTIDOS DE NIÑA

| N° | Año | Demanda potencial | Preferencia | Demanda potencial por prenda |
|-----------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 0 | 2017 | 515.519 | | 20.621 |
| 1 | 2018 | 523.509 | | 20.940 |
| 2 | 2019 | 531.623 | | 21.265 |
| 3 | 2020 | 539.864 | | 21.595 |
| 4 | 2021 | 548.232 | | 21.929 |
| 5 | 2022 | 556.729 | 4% | 22.269 |
| 6 | 2023 | 565.358 | | 22.614 |
| 7 | 2024 | 574.121 | | 22.965 |
| 8 | 2025 | 583.020 | | 23.321 |
| 9 | 2026 | 592.057 | | 23.682 |
| 10 | 2027 | 601.234 | | 24.049 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 24

Elaborado por: La Autora

Demanda Real

Para la demanda real tomaremos como base la demanda potencial de cada prenda y el porcentaje de personas que compran prendas tejidas a mano esto es el 65% y proyectada a 10 años.

CUADRO N° 31
CALCULO DEMANDA REAL GENERAL

| Demanda potencial año | % Demanda real | Demanda real año |
|------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| 2017 | | 2017 |
| 515.519 | 65% | 335.087 |

Fuente: Pregunta 4. Cuadro N° 5

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 32
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL GENERAL

| N° | Año | Demanda real | Tasa |
|-----------|------------|---------------------|-------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | |
| 1 | 2018 | 340.281 | |
| 2 | 2019 | 345.555 | |
| 3 | 2020 | 350.911 | |
| 4 | 2021 | 356.351 | 1.55% |
| 5 | 2022 | 361.874 | crecimiento |
| 6 | 2023 | 367.483 | poblacional |
| 7 | 2024 | 373.179 | |
| 8 | 2025 | 378.963 | |
| 9 | 2026 | 384.837 | |
| 10 | 2027 | 390.802 | |

Fuente: Cuadro N° 31
Elaborado por: La Autora

DEMANDA REAL POR PRENDA

CUADRO N° 33
DEMANDA REAL AJUARES DE BEBE

| N° | Año | Demanda real | Preferencia | Demanda real Por prenda |
|-----------|------------|---------------------|--------------------|--------------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 63.667 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 64.653 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 65.656 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 66.673 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 67.707 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 19% | 68.756 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 69.822 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 70.904 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 72.003 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 73.119 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 74.252 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 32
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 34
DEMANDA REAL SACOS

| N° | Año | Demanda real | Preferencia | Demanda real Por prenda |
|-----------|------------|---------------------|--------------------|------------------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 56.965 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 57.848 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 58.744 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 59.655 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 60.580 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 17% | 61.519 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 62.472 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 63.440 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 64.424 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 65.422 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 66.436 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 32

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 35
DEMANDA REAL GORRAS

| N° | Año | Demanda real | Preferencia | Demanda real Por prenda |
|-----------|------------|---------------------|--------------------|------------------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 53.614 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 54.445 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 55.289 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 56.146 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 57.016 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 16% | 57.900 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 58.797 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 59.709 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 60.634 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 61.574 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 62.528 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 32

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 36
DEMANDA REAL BUFANDAS

| N° | Año | Demanda real | Preferencia | Demanda real Por prenda |
|-----------|------------|---------------------|--------------------|------------------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 113.930 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 115.696 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 117.489 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 119.310 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 121.159 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 34% | 123.037 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 124.944 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 126.881 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 128.848 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 130.845 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 132.873 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 32

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 37
DEMANDA REAL PONCHOS

| N° | Año | Demanda real | Preferencia | Demanda real Por prenda |
|-----------|------------|---------------------|--------------------|------------------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 33.509 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 34.028 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 34.556 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 35.091 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 35.635 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 10% | 36.187 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 36.748 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 37.318 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 37.896 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 38.484 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 39.080 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 32

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 38
DEMANDA REAL VESTIDOS DE NIÑA

| N° | Año | Demanda real | Preferencia | Demanda real Por prenda |
|----|------|--------------|-------------|----------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 13.403 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 13.611 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 13.822 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 14.036 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 14.254 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 4% | 14.475 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 14.699 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 14.927 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 15.159 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 15.393 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 15.632 |

Fuente: Pregunta 3, Cuadro N° 4 y Cuadro N° 32

Elaborado por: La Autora

Adquisición Per- Cápita

CUADRO N° 39
PROMEDIO DE ADQUISICIÓN

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|--------------|------------|----|-------------|
| De 1 a 5 | 155 | 3 | 465 |
| De 6 a 10 | 47 | 8 | 376 |
| De 11 a 15 | 11 | 13 | 143 |
| De 16 a 20 | 12 | 18 | 216 |
| De 21 a 25 | 3 | 23 | 69 |
| TOTAL | 228 | | 1269 |

Fuente: Pregunta 5, Cuadro N° 6

Elaborado por: La Autora

Cálculo del promedio de adquisición:

$$X = \frac{\Sigma f \cdot x}{\Sigma f}$$

$$X = \frac{1269}{228}$$

$$X = 5,56$$

$$X = 6 \text{ ANUALES}$$

Promedio equivalente a 6 prendas al año.

El promedio de adquisición por persona de prendas de lana tejidas a mano es de 6 al año, con este valor se procede a calcular la demanda efectiva del producto.

CUADRO N° 40
ADQUISICIÓN PER CÁPITA PARA LOS SIGUIENTES 10 AÑOS

| N° | Año | Demanda Real | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|-----------|------------|---------------------|-----------------|--------------------------------------|
| 0 | 2017 | 335.087 | | 2.010.522 |
| 1 | 2018 | 340.281 | | 2.041.686 |
| 2 | 2019 | 345.555 | | 2.073.332 |
| 3 | 2020 | 350.911 | | 2.105.468 |
| 4 | 2021 | 356.351 | | 2.138.103 |
| 5 | 2022 | 361.874 | 6 | 2.171.244 |
| 6 | 2023 | 367.483 | | 2.204.898 |
| 7 | 2024 | 373.179 | | 2.239.074 |
| 8 | 2025 | 378.963 | | 2.273.779 |
| 9 | 2026 | 384.837 | | 2.309.023 |
| 10 | 2027 | 390.802 | | 2.344.813 |

Fuente: Cuadro N° 39, Adquisición Per Cápita

Elaborado por: La Autora

Adquisición Per- Cápita por Prenda

CUADRO N° 41
ADQUISICIÓN PER CÁPITA AJUAR DE BEBE

| N° | Año | Demanda Real por Prenda | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|----|------|----------------------------|----------|----------------------------------|
| 0 | 2017 | 63.667 | | 381.999 |
| 1 | 2018 | 64.653 | | 387.920 |
| 2 | 2019 | 65.656 | | 393.933 |
| 3 | 2020 | 66.673 | | 400.039 |
| 4 | 2021 | 67.707 | | 406.240 |
| 5 | 2022 | 68.756 | 6 | 412.536 |
| 6 | 2023 | 69.822 | | 418.931 |
| 7 | 2024 | 70.904 | | 425.424 |
| 8 | 2025 | 72.003 | | 432.018 |
| 9 | 2026 | 73.119 | | 438.714 |
| 10 | 2027 | 74.252 | | 445.514 |

Fuente: Cuadros N° 33 y N° 39

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 42
ADQUISICIÓN PER CÁPITA SACOS

| N° | Año | Demanda Real por Prenda | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|----|------|----------------------------|----------|----------------------------------|
| 0 | 2017 | 56.965 | | 341.789 |
| 1 | 2018 | 57.848 | | 347.087 |
| 2 | 2019 | 58.744 | | 352.466 |
| 3 | 2020 | 59.655 | | 357.930 |
| 4 | 2021 | 60.580 | | 363.478 |
| 5 | 2022 | 61.519 | 6 | 369.111 |
| 6 | 2023 | 62.472 | | 374.833 |
| 7 | 2024 | 63.440 | | 380.643 |
| 8 | 2025 | 64.424 | | 386.543 |
| 9 | 2026 | 65.422 | | 392.534 |
| 10 | 2027 | 66.436 | | 398.618 |

Fuente: Cuadros N° 34 y N° 39

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 43
ADQUISICIÓN PER CÁPITA GORRAS

| N° | Año | Demanda Real por Prenda | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|-----------|------------|------------------------------------|-----------------|--|
| 0 | 2017 | 53.614 | | 321.684 |
| 1 | 2018 | 54.445 | | 326.670 |
| 2 | 2019 | 55.289 | | 331.733 |
| 3 | 2020 | 56.146 | | 336.875 |
| 4 | 2021 | 57.016 | | 342.096 |
| 5 | 2022 | 57.900 | 6 | 347.399 |
| 6 | 2023 | 58.797 | | 352.784 |
| 7 | 2024 | 59.709 | | 358.252 |
| 8 | 2025 | 60.634 | | 363.805 |
| 9 | 2026 | 61.574 | | 369.444 |
| 10 | 2027 | 62.528 | | 375.170 |

Fuente: Cuadros N° 35 y N° 39

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 44
ADQUISICIÓN PER CÁPITA BUFANDA

| N° | Año | Demanda Real por Prenda | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|-----------|------------|------------------------------------|-----------------|--|
| 0 | 2017 | 113.930 | | 683.578 |
| 1 | 2018 | 115.696 | | 694.173 |
| 2 | 2019 | 117.489 | | 704.933 |
| 3 | 2020 | 119.310 | | 715.859 |
| 4 | 2021 | 121.159 | | 726.955 |
| 5 | 2022 | 123.037 | 6 | 738.223 |
| 6 | 2023 | 124.944 | | 749.665 |
| 7 | 2024 | 126.881 | | 761.285 |
| 8 | 2025 | 128.848 | | 773.085 |
| 9 | 2026 | 130.845 | | 785.068 |
| 10 | 2027 | 132.873 | | 797.236 |

Fuente: Cuadros N° 36 y N° 39

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 45
ADQUISICIÓN PER CÁPITA PONCHO

| N° | Año | Demanda Real por Prenda | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|-----------|------------|------------------------------------|-----------------|--|
| 0 | 2017 | 33.509 | 6 | 201.052 |
| 1 | 2018 | 34.028 | | 204.169 |
| 2 | 2019 | 34.556 | | 207.333 |
| 3 | 2020 | 35.091 | | 210.547 |
| 4 | 2021 | 35.635 | | 213.810 |
| 5 | 2022 | 36.187 | | 217.124 |
| 6 | 2023 | 36.748 | | 220.490 |
| 7 | 2024 | 37.318 | | 223.907 |
| 8 | 2025 | 37.896 | | 227.378 |
| 9 | 2026 | 38.484 | | 230.902 |
| 10 | 2027 | 39.080 | 234.481 | |

Fuente: Cuadros N° 37 y N° 39

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 46
ADQUISICIÓN PER CÁPITA VESTIDO DE NIÑA

| N° | Año | Demanda Real por Prenda | Cantidad | Adquisición anual por Persona |
|-----------|------------|------------------------------------|-----------------|--|
| 0 | 2017 | 13.403 | 6 | 80.421 |
| 1 | 2018 | 13.611 | | 81.667 |
| 2 | 2019 | 13.822 | | 82.933 |
| 3 | 2020 | 14.036 | | 84.219 |
| 4 | 2021 | 14.254 | | 85.524 |
| 5 | 2022 | 14.475 | | 86.850 |
| 6 | 2023 | 14.699 | | 88.196 |
| 7 | 2024 | 14.927 | | 89.563 |
| 8 | 2025 | 15.159 | | 90.951 |
| 9 | 2026 | 15.393 | | 92.361 |
| 10 | 2027 | 15.632 | 93.793 | |

Fuente: Cuadros N° 38 y N° 39

Elaborado por: La Autora

Demanda Efectiva

Para el cálculo de la demanda efectiva se considera el porcentaje de personas que indicaron que comprarían prendas tejidas a mano para apoyar a la microempresa, es decir que es el 95% de la adquisición Per cápita y se obtendrá la demanda efectiva de cada prenda de acuerdo al tipo de prenda.

CUADRO N° 47
CALCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA GENERAL

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|----|------|----------------------------------|----------------------|---------------------|
| 0 | 2017 | 2.010.522 | | 1.909.996 |
| 1 | 2018 | 2.041.686 | | 1.939.601 |
| 2 | 2019 | 2.073.332 | | 1.969.665 |
| 3 | 2020 | 2.105.468 | | 2.000.195 |
| 4 | 2021 | 2.138.103 | | 2.031.198 |
| 5 | 2022 | 2.171.244 | 95% | 2.062.681 |
| 6 | 2023 | 2.204.898 | | 2.094.653 |
| 7 | 2024 | 2.239.074 | | 2.127.120 |
| 8 | 2025 | 2.273.779 | | 2.160.090 |
| 9 | 2026 | 2.309.023 | | 2.193.572 |
| 10 | 2027 | 2.344.813 | | 2.227.572 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 40

Elaborado por: La Autora

DEMANDA EFECTIVA POR PRENDA

CUADRO N° 48
DEMANDA EFECTIVA AJUAR DE BEBE

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|----|------|----------------------------------|----------------------|---------------------|
| 0 | 2017 | 381.999 | | 362.899 |
| 1 | 2018 | 387.920 | | 368.524 |
| 2 | 2019 | 393.933 | 95% | 374.236 |
| 3 | 2020 | 400.039 | | 380.037 |

| | | | |
|-----------|------|---------|---------|
| 4 | 2021 | 406.240 | 385.928 |
| 5 | 2022 | 412.536 | 391.909 |
| 6 | 2023 | 418.931 | 397.984 |
| 7 | 2024 | 425.424 | 404.153 |
| 8 | 2025 | 432.018 | 410.417 |
| 9 | 2026 | 438.714 | 416.779 |
| 10 | 2027 | 445.514 | 423.239 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 41

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 49
DEMANDA EFECTIVA SACOS**

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|-----------|------------|--|------------------------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 341.789 | | 324.699 |
| 1 | 2018 | 347.087 | | 329.732 |
| 2 | 2019 | 352.466 | | 334.843 |
| 3 | 2020 | 357.930 | | 340.033 |
| 4 | 2021 | 363.478 | | 345.304 |
| 5 | 2022 | 369.111 | 95% | 350.656 |
| 6 | 2023 | 374.833 | | 356.091 |
| 7 | 2024 | 380.643 | | 361.610 |
| 8 | 2025 | 386.543 | | 367.215 |
| 9 | 2026 | 392.534 | | 372.907 |
| 10 | 2027 | 398.618 | | 378.687 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 42

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 50
DEMANDA EFECTIVA GORRAS**

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|-----------|------------|--|------------------------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 321.684 | | 305.599 |
| 1 | 2018 | 326.670 | | 310.336 |
| 2 | 2019 | 331.733 | | 315.146 |
| 3 | 2020 | 336.875 | | 320.031 |
| 4 | 2021 | 342.096 | 95% | 324.992 |
| 5 | 2022 | 347.399 | | 330.029 |
| 6 | 2023 | 352.784 | | 335.144 |
| 7 | 2024 | 358.252 | | 340.339 |

| | | | |
|-----------|------|---------|---------|
| 8 | 2025 | 363.805 | 345.614 |
| 9 | 2026 | 369.444 | 350.972 |
| 10 | 2027 | 375.170 | 356.412 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 43

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 51
DEMANDA EFECTIVA BUFANDA

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|-----------|------------|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 0 | 2017 | 683.578 | | 649.399 |
| 1 | 2018 | 694.173 | | 659.464 |
| 2 | 2019 | 704.933 | | 669.686 |
| 3 | 2020 | 715.859 | | 680.066 |
| 4 | 2021 | 726.955 | | 690.607 |
| 5 | 2022 | 738.223 | 95% | 701.312 |
| 6 | 2023 | 749.665 | | 712.182 |
| 7 | 2024 | 761.285 | | 723.221 |
| 8 | 2025 | 773.085 | | 734.431 |
| 9 | 2026 | 785.068 | | 745.814 |
| 10 | 2027 | 797.236 | | 757.375 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 44

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 52
DEMANDA EFECTIVA PONCHO

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|-----------|------------|--------------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 0 | 2017 | 201.052 | | 191.000 |
| 1 | 2018 | 204.169 | | 193.960 |
| 2 | 2019 | 207.333 | | 196.967 |
| 3 | 2020 | 210.547 | | 200.019 |
| 4 | 2021 | 213.810 | | 203.120 |
| 5 | 2022 | 217.124 | 95% | 206.268 |
| 6 | 2023 | 220.490 | | 209.465 |
| 7 | 2024 | 223.907 | | 212.712 |
| 8 | 2025 | 227.378 | | 216.009 |
| 9 | 2026 | 230.902 | | 219.357 |
| 10 | 2027 | 234.481 | | 222.757 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 45

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 53
DEMANDA EFECTIVA VESTIDO DE NIÑA

| N° | Año | Adquisición anual por persona | % según encuestas | Demanda efectiva |
|-----------|------------|--|------------------------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 80.421 | | 76.400 |
| 1 | 2018 | 81.667 | | 77.584 |
| 2 | 2019 | 82.933 | | 78.787 |
| 3 | 2020 | 84.219 | | 80.008 |
| 4 | 2021 | 85.524 | | 81.248 |
| 5 | 2022 | 86.850 | 95% | 82.507 |
| 6 | 2023 | 88.196 | | 83.786 |
| 7 | 2024 | 89.563 | | 85.085 |
| 8 | 2025 | 90.951 | | 86.404 |
| 9 | 2026 | 92.361 | | 87.743 |
| 10 | 2027 | 93.793 | | 89.103 |

Fuente: Pregunta 10, Cuadro N° 11 y Cuadro N° 46

Elaborado por: La Autora

Análisis de la Oferta

Estimación de la Oferta

CUADRO N° 54
PROMEDIO DE VENTAS

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|---------------------------|-------------------|-----------|-------------|
| De 1 -10 prendas | 7 | 6 | 39 |
| De 11 - 20 prendas | 8 | 16 | 124 |
| De 21-30 prendas | 13 | 26 | 332 |
| Más de 30 | 5 | 30 | 150 |
| Total | 33 | | 644 |

Fuente: Pregunta 3 de la Oferta, Cuadro N° 19

Elaborado por: La Autora

Cálculo del promedio de ventas:

$$X = \frac{\Sigma f \cdot x}{\Sigma f}$$

$$X = \frac{644}{33}$$

$$X = 19,52$$

$$X = 19.52 \approx 20 \text{ prendas}$$

Promedio de ventas equivalente a 20 prendas al año.

El promedio de ventas de prendas de lana tejidas a mano por negocios es de 20 al año, con este valor se procede a calcular la oferta del producto.

CUADRO N° 55
OFERTA DEL PRODUCTO

| Numero de Ofertantes | Ventas Mensuales | Total Mensual | Total Anual |
|-----------------------------|-------------------------|----------------------|--------------------|
| 33 | 20 | 660 | 7,920 |

Fuente: Cuadro N° 54

Elaborado por: La Autora

Proyección de la Oferta

De acuerdo a las variaciones anuales de los índices de volumen físico de la producción industrial para la categoría D173 que corresponde a la “FABRICACIÓN DE TEJIDOS Y ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO”, obtenida de los registros históricos del INEC desde el año 2005 al 2015, se obtiene un crecimiento promedio del 0.87%, el cual utilizaremos para la proyección.⁶

⁶ Anexos

CUADRO N° 56
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

| N° | Año | Total Anual | Tasa de Crecimiento |
|-----------|------------|--------------------|----------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | |
| 1 | 2018 | 7,989 | |
| 2 | 2019 | 8,058 | |
| 3 | 2020 | 8,129 | |
| 4 | 2021 | 8,199 | |
| 5 | 2022 | 8,271 | 0.87% |
| 6 | 2023 | 8,343 | |
| 7 | 2024 | 8,415 | |
| 8 | 2025 | 8,488 | |
| 9 | 2026 | 8,562 | |
| 10 | 2027 | 8,637 | |

Fuente: Cuadro N° 55

Elaborado por: La Autora

Proyección de la Oferta por prenda

CUADRO N° 57
OFERTA AJUAR DE BEBE

| N° | Año | Ventas Anuales | % Por Prenda | Ventas por Prenda |
|-----------|------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | | 1,901 |
| 1 | 2018 | 7,989 | | 1,917 |
| 2 | 2019 | 8,058 | | 1,934 |
| 3 | 2020 | 8,129 | | 1,951 |
| 4 | 2021 | 8,199 | | 1,968 |
| 5 | 2022 | 8,271 | 24% | 1,985 |
| 6 | 2023 | 8,343 | | 2,002 |
| 7 | 2024 | 8,415 | | 2,020 |
| 8 | 2025 | 8,488 | | 2,037 |
| 9 | 2026 | 8,562 | | 2,055 |
| 10 | 2027 | 8,637 | | 2,073 |

Fuente: Pregunta 2 de la Oferta, Cuadro N° 18 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 58
OFERTA SACOS

| N° | Año | Ventas Anuales | % Por Prenda | Ventas por Prenda |
|-----------|------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | | 713 |
| 1 | 2018 | 7,989 | | 719 |
| 2 | 2019 | 8,058 | | 725 |
| 3 | 2020 | 8,129 | | 732 |
| 4 | 2021 | 8,199 | | 738 |
| 5 | 2022 | 8,271 | 9% | 744 |
| 6 | 2023 | 8,343 | | 751 |
| 7 | 2024 | 8,415 | | 757 |
| 8 | 2025 | 8,488 | | 764 |
| 9 | 2026 | 8,562 | | 771 |
| 10 | 2027 | 8,637 | | 777 |

Fuente: Pregunta 2 de la Oferta, Cuadro N° 18 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 59
OFERTA GORRAS

| N° | Año | Ventas Anuales | % Por Prenda | Ventas por Prenda |
|-----------|------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | | 1,426 |
| 1 | 2018 | 7,989 | | 1,438 |
| 2 | 2019 | 8,058 | | 1,450 |
| 3 | 2020 | 8,129 | | 1,463 |
| 4 | 2021 | 8,199 | | 1,476 |
| 5 | 2022 | 8,271 | 18% | 1,489 |
| 6 | 2023 | 8,343 | | 1,502 |
| 7 | 2024 | 8,415 | | 1,515 |
| 8 | 2025 | 8,488 | | 1,528 |
| 9 | 2026 | 8,562 | | 1,541 |
| 10 | 2027 | 8,637 | | 1,555 |

Fuente: Pregunta 2 de la Oferta, Cuadro N° 18 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 60
OFERTA BUFANDAS

| N° | Año | Ventas Anuales | % Por Prenda | Ventas por Prenda |
|-----------|------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | | 2,614 |
| 1 | 2018 | 7,989 | | 2,636 |
| 2 | 2019 | 8,058 | | 2,659 |
| 3 | 2020 | 8,129 | | 2,683 |
| 4 | 2021 | 8,199 | | 2,706 |
| 5 | 2022 | 8,271 | 33% | 2,729 |
| 6 | 2023 | 8,343 | | 2,753 |
| 7 | 2024 | 8,415 | | 2,777 |
| 8 | 2025 | 8,488 | | 2,801 |
| 9 | 2026 | 8,562 | | 2,825 |
| 10 | 2027 | 8,637 | | 2,850 |

Fuente: Pregunta 2 de la Oferta, Cuadro N° 18 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 61
OFERTA PONCHO

| N° | Año | Ventas Anuales | % Por Prenda | Ventas por Prenda |
|-----------|------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | | 475 |
| 1 | 2018 | 7,989 | | 479 |
| 2 | 2019 | 8,058 | | 483 |
| 3 | 2020 | 8,129 | | 488 |
| 4 | 2021 | 8,199 | | 492 |
| 5 | 2022 | 8,271 | 6% | 496 |
| 6 | 2023 | 8,343 | | 501 |
| 7 | 2024 | 8,415 | | 505 |
| 8 | 2025 | 8,488 | | 509 |
| 9 | 2026 | 8,562 | | 514 |
| 10 | 2027 | 8,637 | | 518 |

Fuente: Pregunta 2 de la Oferta, Cuadro N° 18 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 62
OFERTA VESTIDO DE NIÑA

| N° | Año | Ventas Anuales | % Por Prenda | Ventas por Prenda |
|-----------|------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 0 | 2017 | 7,920 | | 713 |
| 1 | 2018 | 7,989 | | 719 |
| 2 | 2019 | 8,058 | | 725 |
| 3 | 2020 | 8,129 | | 732 |
| 4 | 2021 | 8,199 | | 738 |
| 5 | 2022 | 8,271 | 9% | 744 |
| 6 | 2023 | 8,343 | | 751 |
| 7 | 2024 | 8,415 | | 757 |
| 8 | 2025 | 8,488 | | 764 |
| 9 | 2026 | 8,562 | | 771 |
| 10 | 2027 | 8,637 | | 777 |

Fuente: Pregunta 2 de la Oferta, Cuadro N° 18 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

Demanda Insatisfecha

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se realiza el cálculo de la demanda efectiva menos la oferta.

CUADRO N° 63
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA GENERAL

| N° | Año | Demanda Efectiva | Prendas vendidas en el Año | Demanda Insatisfecha |
|-----------|------------|-------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 1.909.996 | 7.920 | 1.902.076 |
| 1 | 2018 | 1.939.601 | 7.989 | 1.931.612 |
| 2 | 2019 | 1.969.665 | 8.058 | 1.961.607 |
| 3 | 2020 | 2.000.195 | 8.129 | 1.992.066 |
| 4 | 2021 | 2.031.198 | 8.199 | 2.022.999 |
| 5 | 2022 | 2.062.681 | 8.271 | 2.054.410 |
| 6 | 2023 | 2.094.653 | 8.343 | 2.086.310 |
| 7 | 2024 | 2.127.120 | 8.415 | 2.118.705 |
| 8 | 2025 | 2.160.090 | 8.488 | 2.151.602 |
| 9 | 2026 | 2.193.572 | 8.562 | 2.185.010 |
| 10 | 2027 | 2.227.572 | 8.637 | 2.218.935 |

Fuente: Cuadro N° 47 y Cuadro N° 56

Elaborado por: La Autora

Demanda Insatisfecha por Prenda

CUADRO N° 64
DEMANDA INSATISFECHA AJUAR DE BEBE

| N° | Año | Demanda Efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|----|------|------------------|--------|----------------------|
| 0 | 2017 | 362.899 | 1.901 | 360.998 |
| 1 | 2018 | 368.524 | 1.917 | 366.607 |
| 2 | 2019 | 374.236 | 1.934 | 372.302 |
| 3 | 2020 | 380.037 | 1.951 | 378.086 |
| 4 | 2021 | 385.928 | 1.968 | 383.960 |
| 5 | 2022 | 391.909 | 1.985 | 389.924 |
| 6 | 2023 | 397.984 | 2.002 | 395.982 |
| 7 | 2024 | 404.153 | 2.020 | 402.133 |
| 8 | 2025 | 410.417 | 2.037 | 408.380 |
| 9 | 2026 | 416.779 | 2.055 | 414.724 |
| 10 | 2027 | 423.239 | 2.073 | 421.166 |

Fuente: Cuadro N° 48 y Cuadro N° 57

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 65
DEMANDA INSATISFECHA SACOS

| N° | Año | Demanda Efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|----|------|------------------|--------|----------------------|
| 0 | 2017 | 324.699 | 713 | 323.987 |
| 1 | 2018 | 329.732 | 719 | 329.013 |
| 2 | 2019 | 334.843 | 725 | 334.118 |
| 3 | 2020 | 340.033 | 732 | 339.302 |
| 4 | 2021 | 345.304 | 738 | 344.566 |
| 5 | 2022 | 350.656 | 744 | 349.911 |
| 6 | 2023 | 356.091 | 751 | 355.340 |
| 7 | 2024 | 361.610 | 757 | 360.853 |
| 8 | 2025 | 367.215 | 764 | 366.451 |
| 9 | 2026 | 372.907 | 771 | 372.137 |
| 10 | 2027 | 378.687 | 777 | 377.910 |

Fuente: Cuadro N° 49 y Cuadro N° 58

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 66
DEMANDA INSATISFECHA GORRAS

| N° | Año | Demanda Efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|-----------|------------|-------------------------|---------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 305.599 | 1.426 | 304.174 |
| 1 | 2018 | 310.336 | 1.438 | 308.898 |
| 2 | 2019 | 315.146 | 1.450 | 313.696 |
| 3 | 2020 | 320.031 | 1.463 | 318.568 |
| 4 | 2021 | 324.992 | 1.476 | 323.516 |
| 5 | 2022 | 330.029 | 1.489 | 328.540 |
| 6 | 2023 | 335.144 | 1.502 | 333.643 |
| 7 | 2024 | 340.339 | 1.515 | 338.825 |
| 8 | 2025 | 345.614 | 1.528 | 344.087 |
| 9 | 2026 | 350.972 | 1.541 | 349.430 |
| 10 | 2027 | 356.412 | 1.555 | 354.857 |

Fuente: Cuadro N° 50 y Cuadro N° 59

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 67
DEMANDA INSATISFECHA BUFANDAS

| N° | Año | Demanda Efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|-----------|------------|-------------------------|---------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 649.399 | 2.614 | 646.785 |
| 1 | 2018 | 659.464 | 2.636 | 656.828 |
| 2 | 2019 | 669.686 | 2.659 | 667.027 |
| 3 | 2020 | 680.066 | 2.683 | 677.384 |
| 4 | 2021 | 690.607 | 2.706 | 687.902 |
| 5 | 2022 | 701.312 | 2.729 | 698.582 |
| 6 | 2023 | 712.182 | 2.753 | 709.429 |
| 7 | 2024 | 723.221 | 2.777 | 720.444 |
| 8 | 2025 | 734.431 | 2.801 | 731.630 |
| 9 | 2026 | 745.814 | 2.825 | 742.989 |
| 10 | 2027 | 757.375 | 2.850 | 754.524 |

Fuente: Cuadro N° 51 y Cuadro N° 60

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 68
DEMANDA INSATISFECHA PONCHOS

| N° | Año | Demanda Efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|-----------|------------|-------------------------|---------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 191.000 | 475 | 190.524 |
| 1 | 2018 | 193.960 | 479 | 193.481 |
| 2 | 2019 | 196.967 | 483 | 196.483 |
| 3 | 2020 | 200.019 | 488 | 199.532 |
| 4 | 2021 | 203.120 | 492 | 202.628 |
| 5 | 2022 | 206.268 | 496 | 205.772 |
| 6 | 2023 | 209.465 | 501 | 208.965 |
| 7 | 2024 | 212.712 | 505 | 212.207 |
| 8 | 2025 | 216.009 | 509 | 215.500 |
| 9 | 2026 | 219.357 | 514 | 218.843 |
| 10 | 2027 | 222.757 | 518 | 222.239 |

Fuente: Cuadro N° 52 y Cuadro N° 61

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 69
DEMANDA INSATISFECHA VESTIDOS DE NIÑA

| N° | Año | Demanda Efectiva | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|-----------|------------|-------------------------|---------------|-----------------------------|
| 0 | 2017 | 76.400 | 713 | 75.687 |
| 1 | 2018 | 77.584 | 719 | 76.865 |
| 2 | 2019 | 78.787 | 725 | 78.061 |
| 3 | 2020 | 80.008 | 732 | 79.276 |
| 4 | 2021 | 81.248 | 738 | 80.510 |
| 5 | 2022 | 82.507 | 744 | 81.763 |
| 6 | 2023 | 83.786 | 751 | 83.035 |
| 7 | 2024 | 85.085 | 757 | 84.327 |
| 8 | 2025 | 86.404 | 764 | 85.640 |
| 9 | 2026 | 87.743 | 771 | 86.972 |
| 10 | 2027 | 89.103 | 777 | 88.326 |

Fuente: Cuadro N° 53 y Cuadro N° 62

Elaborado por: La Autora

Plan de Comercialización

A continuación detallamos el plan comercial para hacer llegar nuestros productos a los clientes finales:

Nombre Comercial y Logotipo

De acuerdo con el tipo de producto que se va a fabricar y vender y considerando que las personas cuando piensan en prendas tejidas a mano se imaginan, una mujer, lana, algo cálido, belleza y originalidad se ha elegido el siguiente nombre y logotipo para la comercialización de los productos:

GRÁFICO N° 25



Fuente: La Autora

Producto

Los productos que se fabricarán manualmente y posteriormente se comercializarán son los siguientes:

- Bufandas
- Ajuares de bebé
- Saco o suéter
- Gorras
- Ponchos

- Vestidos de niña

Descripción de los productos:

Bufanda: Es una prenda de vestir que consiste en una tira larga y ancha de lana que se lleva alrededor del cuello como abrigo o como adorno.

GRÁFICO N° 26



Fuente: Pinterest

Ajuar de bebé: Es un conjunto de piezas tejidas manualmente que brinda abrigo al bebé, en nuestro caso el ajuar de bebe se compone de las siguientes piezas: **gorro, saco, pantalón, y escarpines.**

GRÁFICO N° 27



Fuente: Pinterest

Saco o suéter: Es una prenda hecha de lana de manga larga que cubre el cuerpo generalmente hasta la cadera y es usada normalmente como abrigo.

GRÁFICO N° 28



Fuente: Pinterest

Gorra: Prenda de vestir que cubre y abriga la cabeza, tiene forma redonda y carece de visera.

GRÁFICO N° 29



Fuente: Pinterest

Poncho: Prenda de abrigo que puede tener forma, triangular circular o cuadrada, con una abertura en el centro por donde pasa la cabeza, cubre los desde los hombros hasta más debajo de la cintura.

GRÁFICO N° 30



Fuente: Pinterest

Vestido de niña: Es un traje enterizo que cubre el cuerpo de la niña, se compone de una pieza que cubre el tronco y una falda en la misma prenda, se usa para resaltar la belleza y elegancia femenina.

GRÁFICO N° 31



Fuente: Pinterest

Precio

Basando en las respuestas de las encuestas a los clientes a continuación se realizan los cálculos correspondientes los precios que las personas estarían dispuestas a pagar por cada producto.

Fórmula para sacar el valor promedio:

$$X = \frac{\sum f \cdot x}{\sum f}$$

CUADRO N° 70

CALCULO PROMEDIO DE PRECIO DE AJUARES DE BEBE

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|---------------|------------|-------|----------------|
| Hasta 5 usd | 10 | 5.00 | 50.00 |
| De 6-10 usd | 37 | 8.00 | 296.00 |
| De 11-20 usd | 65 | 15.50 | 1007.50 |
| De 21-30 usd | 98 | 25.50 | 2499.00 |
| De 31-40 usd | 17 | 35.50 | 603.50 |
| Más de 40 usd | 1 | 40.00 | 40.00 |
| Total | 228 | | 4496.00 |

Fuente: Pregunta 6, Cuadro N° 7

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{4496}{228} = 19.72 \text{ USD}$$

CUADRO N° 71

CALCULO PROMEDIO DE PRECIO DE SACOS

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|---------------|------------|-------|----------------|
| Hasta 5 usd | 0 | 5.00 | 0.00 |
| De 6-10 usd | 7 | 8.00 | 56.00 |
| De 11-20 usd | 38 | 15.50 | 589.00 |
| De 21-30 usd | 96 | 25.50 | 2448.00 |
| De 31-40 usd | 87 | 35.50 | 3088.50 |
| Más de 40 usd | 0 | 40.00 | 0.00 |
| Total | 228 | | 6181.50 |

Fuente: Pregunta 6, Cuadro N° 7

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{6181.50}{228} = 27.11 \text{ USD}$$

CUADRO N° 72
CALCULO PROMEDIO DE VESTIDOS DE NIÑA

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|---------------|------------|-------|----------------|
| Hasta 5 usd | 7 | 5.00 | 35.00 |
| De 6-10 usd | 37 | 8.00 | 296.00 |
| De 11-20 usd | 79 | 15.50 | 1224.50 |
| De 21-30 usd | 97 | 25.50 | 2473.50 |
| De 31-40 usd | 6 | 35.50 | 213.00 |
| Más de 40 usd | 2 | 40.00 | 80.00 |
| Total | 228 | | 4322.00 |

Fuente: Pregunta 6, Cuadro N° 7

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{4322}{228} = 18.96 \text{ USD}$$

CUADRO N° 73
CALCULO PROMEDIO DE GORRAS

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|---------------|------------|-------|----------------|
| Hasta 5 usd | 67 | 5.00 | 335.00 |
| De 6-10 usd | 120 | 8.00 | 960.00 |
| De 11-20 usd | 27 | 15.50 | 418.50 |
| De 21-30 usd | 14 | 25.50 | 357.00 |
| De 31-40 usd | 0 | 35.50 | 0.00 |
| Más de 40 usd | 0 | 40.00 | 0.00 |
| Total | 228 | | 2070.50 |

Fuente: Pregunta 6, Cuadro N° 7

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{2070.50}{228} = 9.08 \text{ USD}$$

CUADRO N° 74
CALCULO PROMEDIO DE BUFANDAS

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|----------------------|-------------------|-----------|----------------|
| Hasta 5 usd | 73 | 5.00 | 365.00 |
| De 6-10 usd | 107 | 8.00 | 856.00 |
| De 11-20 usd | 39 | 15.50 | 604.50 |
| De 21-30 usd | 9 | 25.50 | 229.50 |
| De 31-40 usd | 0 | 35.50 | 0.00 |
| Más de 40 usd | 0 | 40.00 | 0.00 |
| Total | 228 | | 2055.00 |

Fuente: Pregunta 6, Cuadro N° 7

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{2055.50}{228} = 9.01 \text{ USD}$$

CUADRO N° 75
CALCULO PROMEDIO DE PONCHOS

| Alternativa | Frecuencia | Xm | F*Xm |
|----------------------|-------------------|-----------|----------------|
| Hasta 5 usd | 0 | 5.00 | 0.00 |
| De 6-10 usd | 24 | 8.00 | 192.00 |
| De 11-20 usd | 94 | 15.50 | 1457.00 |
| De 21-30 usd | 102 | 25.50 | 2601.00 |
| De 31-40 usd | 8 | 35.50 | 284.00 |
| Más de 40 usd | 0 | 40.00 | 0.00 |
| Total | 228 | | 4534.00 |

Fuente: Pregunta 6, Cuadro N° 7

Elaborado por: La Autora

$$X = \frac{4534}{228} = 19.89 \text{ USD}$$

CUADRO N° 76
PRECIOS PROMEDIO POR PRODUCTO

| Alternativa | Precio promedio |
|------------------|-----------------|
| Ajuares de bebe | \$ 19.72 |
| Sacos | \$ 27.11 |
| Vestidos de niña | \$ 18.96 |
| Gorras | \$ 9.08 |
| Bufandas | \$ 9.01 |
| Ponchos | \$ 19.89 |

Fuente: Cuadros N° 70 al N°75

Elaborado por: La Autora

Plaza o Distribución

a) Canal Productor - Cliente Final

A través de un local comercial instalado directamente en fábrica se comercializaran los productos hacia los clientes.

GRÁFICO N° 32
CANAL PRODUCTOR – CLIENTE FINAL



Fuente: La Autora

b) Canal Productor –Ferias - Cliente Final

A través de ferias artesanales ubicadas en diferentes puntos de la ciudad se comercializaran los productos hacia los clientes.

GRÁFICO N° 33
CANAL PRODUCTOR –FERIAS- CLIENTE FINAL



Fuente: La Autora

c) Canal Productor - Intermediario - Cliente Final

Se busca la distribución de nuestros productos a través de intermediarios.

GRÁFICO N° 34
CANAL PRODUCTOR –INTERMEDIARIOS- CLIENTE FINAL



Fuente: La Autora

Promoción

Para promocionar nuestros productos se realizarán las siguientes campañas publicitarias:

a) Campaña en Redes sociales

Por lanzamiento se creará una página oficial en Facebook, la misma que se puede promocionar como negocio local en la zona con una duración de 28 días, a un costo de 5.00 dólares diarios y un alcance de hasta 15.000 personas diarias.

**CUADRO N° 77
CAMPAÑA FACEBOOK**

| Descripción | Días | Valor Unitario | Valor Total |
|-------------------------|-------------|-----------------------|--------------------|
| Campaña Facebook | 28 | 5.00 | 140.00 |

Fuente: Facebook

Elaborado por: La Autora

b) Entrega de Hojas Volantes

En los alrededores del local comercial se entregaran hojas volantes comunicando la inauguración del mismo.

**CUADRO N° 78
HOJAS VOLANTES**

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|------------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Hojas volantes de 10 x15 cm | 1000 | 0.03 | 34.20 |
| Personal para entrega | 2 | 20.00 | 30.00 |
| Total | | | 64.20 |

Fuente: Página Web Impresum

Elaborado por: La Autora

c) Lonas Publicitarias

Se colocaran dos Roll-up de 0.80 mts x 2.00 mts con la descripción del negocio a la entrada del mismo.

**CUADRO N° 79
LONAS PUBLICITARIAS**

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|--------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Roll UP | 2 | 68.40 | 136.80 |

Fuente: Página Web Impresum

Elaborado por: La Autora

d) Descuentos por temporadas

Se establecerán diseños de acuerdo a la época del año y se comercializaran los productos fuera de temporada con descuentos del 10% al 15% en las siguientes fechas:

- **Año Nuevo:** Para iniciar bien el año luego de los gastos de navidad 5 días de descuentos.
- **Día del Amor y la amistad:** Descuentos durante 2 días por San Valentín.
- **Carnaval:** Descuentos en diseños coloridos durante 3 días.
- **Día de la Madre:** Descuentos en ropa femenina durante 3 días.
- **Día del Padre:** Descuentos en ropa masculina durante 3 días.
- **Día del Niño:** Descuentos en ropa infantil durante 3 días.
- **Agosto Mes de las Artes:** Considerando al tejido manual como un arte se tomará todo el mes de agosto para impulsar la compra de productos artesanales.
- **Halloween:** Siendo una corriente que se siguen en el país se establecerá un día de descuentos el 31 de octubre.
- **Navidad:** Para festejar la época navideña se establecerán 5 días de descuentos.

De esta manera se deben considerar 56 días de descuentos en el año con su respectiva publicidad por temporada.

CUADRO N° 80
PUBLICIDAD POR TEMPORADA

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|--------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Afiches tamaño A3 | 100 | 1.00 | 100.00 |
| Decoración | 9 | 30 | 270.00 |
| Total | | | 370.00 |

Fuente: Bazar y Papelería

Elaborado por: La Autora

ESTUDIO TÉCNICO

Mediante el estudio técnico se va a determinar la capacidad de producción garantizando la utilización óptima de los recursos disponibles y buscando un sitio que pueda generar los mejores resultados a costos razonables para el proyecto.

Tamaño del Proyecto

A continuación se va a determinar el tamaño del proyecto mediante un análisis la capacidad de producción del proyecto interrelacionando variables como la demanda, la disponibilidad de materia prima, planes comerciales y recursos financieros.

Capacidad Diseñada

Consiste en el nivel máximo de producción de prendas que podría tener la microempresa, como se trata de una actividad manual donde la producción depende de cada persona, primeramente se establecerá la cantidad de horas laborables en un año multiplicando 240 horas de trabajo mensual y por los 12 meses del año, dan un total de 2880 horas al Año, luego se establecerán las horas que toma en la elaboración de cada prenda y con esos datos se obtendrá la cantidad de cada prenda que se puede producir al año.

CUADRO N° 81
CAPACIDAD DISEÑADA

| Prenda | Horas al Año | Tiempo de Elaboración (Horas) | Prendas Elaboradas al Año |
|-------------------------|---------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| Bufanda | 2880 | 2 | 1440 |
| Ajuar de bebe | 2880 | 16 | 180 |
| Saco | 2880 | 14 | 206 |
| Gorra | 2880 | 2 | 1440 |
| Poncho | 2880 | 16 | 180 |
| Vestidos de niña | 2880 | 12 | 240 |

Fuente: Consulta a Tejedoras
Elaborado por: La Autora

Capacidad Instalada

Corresponde al nivel máximo de producción manual que se podría generar permanentemente, en este caso, se considera 40 horas semanales por 52 semanas al año dando un total de 2080 horas al año, esto se divide para el tiempo de elaboración y se obtiene la cantidad que se puede producir por cada prenda al año.

CUADRO N° 82
CAPACIDAD INSTALADA

| Prenda | Horas al Año | Tiempo de Elaboración (Horas) | Prendas Elaboradas al Año |
|-------------------------|---------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| Bufanda | 2080 | 2 | 1040 |
| Ajuar de bebe | 2080 | 16 | 130 |
| Saco | 2080 | 14 | 149 |
| Gorra | 2080 | 2 | 1040 |
| Poncho | 2080 | 16 | 130 |
| Vestidos de niña | 2080 | 12 | 173 |

Fuente: Consulta a Tejedoras
Elaborado por: La Autora

Capacidad Utilizada

Para calcular la capacidad utilizada o real se considera una producción inicial del 70% con un incremento proporcional hasta llegar al 95% de la capacidad instalada.

**CUADRO N° 83
CAPACIDAD UTILIZADA**

| | AÑO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-------------------------|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Prenda | Capacidad Instalada | 70 % | 70 % | 75 % | 75 % | 80 % | 80 % | 85 % | 85 % | 90 % | 90 % | 95 % |
| Bufanda | 1040 | 728 | 728 | 780 | 780 | 832 | 832 | 884 | 884 | 936 | 936 | 988 |
| Ajuar de bebe | 130 | 91 | 91 | 98 | 98 | 104 | 104 | 111 | 111 | 117 | 117 | 124 |
| Saco | 149 | 104 | 104 | 111 | 111 | 119 | 119 | 126 | 126 | 134 | 134 | 141 |
| Gorra | 1040 | 728 | 728 | 780 | 780 | 832 | 832 | 884 | 884 | 936 | 936 | 988 |
| Poncho | 130 | 91 | 91 | 98 | 98 | 104 | 104 | 111 | 111 | 117 | 117 | 124 |
| Vestidos de niña | 173 | 121 | 121 | 130 | 130 | 139 | 139 | 147 | 147 | 156 | 156 | 165 |

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

Localización de la Planta

Analizaremos las variables que determinaran cual es el lugar más idóneo para ubicar nuestro proyecto logrando los costos más convenientes a través de dos métodos de evaluación el primero por puntos y el segundo por factores ponderados, nuestra microempresa estará ubicada en una oficina o local comercial, adecuado para la producción y venta de las prendas tejidas a mano.

Análisis de localización

Los Lugares considerados son los siguientes:

- A) Local Comercial en Centro Comercial Artesanal Quitus, Zona Centro
- B) Local Comercial en Calle Sabanilla, Zona Noroccidental
- C) Local Comercial en calle Porfirio Romero, Zona Nororiental

Método cualitativo por puntos

CUADRO N° 84
MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

| Factor | Peso | Calif. | Pond. | Calif. | Pond. | Calif. | Pond. |
|------------------------------|-------------|--------|------------|--------|----------|--------|----------|
| | | Zona A | Zona A | Zona B | Zona B | Zona C | Zona C |
| Materia P. Disponible | 0.35 | 5 | 1.75 | 3 | 1.05 | 3 | 1.05 |
| Cercanía Mercado | 0.10 | 4 | 0.4 | 4 | 0.4 | 4 | 0.4 |
| Costo de Insumos | 0.25 | 5 | 1.25 | 5 | 1.25 | 5 | 1.25 |
| Clima | 0.10 | 4 | 0.4 | 5 | 0.5 | 5 | 0.5 |
| MO Disponible | 0.20 | 5 | 1 | 4 | 0.8 | 4 | 0.8 |
| Total | 1.00 | | 4.8 | | 4 | | 4 |

Escala Utilizada de 0 a 5

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

Método de los factores ponderados

CUADRO N° 85

MÉTODO DE LOS FACTORES PONDERADOS DE LOS LOCALES COMERCIALES

| Factores | Peso relativo | A. | Pond . A | B. | Pond. B. | C. | Pond. C. |
|--------------------------------|---------------|----|-------------|----|------------|----|------------|
| C. de Arriendo | 25% | 7 | 1.75 | 10 | 2.50 | 8 | 2.00 |
| Tamaño | 25% | 8 | 2.00 | 6 | 1.50 | 7 | 1.75 |
| Transporte | 15% | 10 | 1.50 | 6 | 0.90 | 8 | 1.20 |
| Seguridad | 15% | 8 | 1.20 | 6 | 0.90 | 7 | 1.05 |
| Serv. Básicos | 10% | 9 | 0.90 | 10 | 1.00 | 9 | 0.90 |
| Proximidad con los proveedores | 10% | 9 | 0.90 | 5 | 0.50 | 8 | 0.80 |
| Total | 100% | | 8.25 | | 7.3 | | 7.7 |

Escala Utilizada de 1 al 10

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

Macrolocalización

Se considera par la Macrolocalización del proyecto a la provincia de Pichincha, Cantón Quito, en la Zona Centro, lugar accesible a medios de transporte y proveedores de materia prima cercanos.

GRÁFICO N° 35
MACROLOCALIZACIÓN PROVINCIA DE PICHINCHA



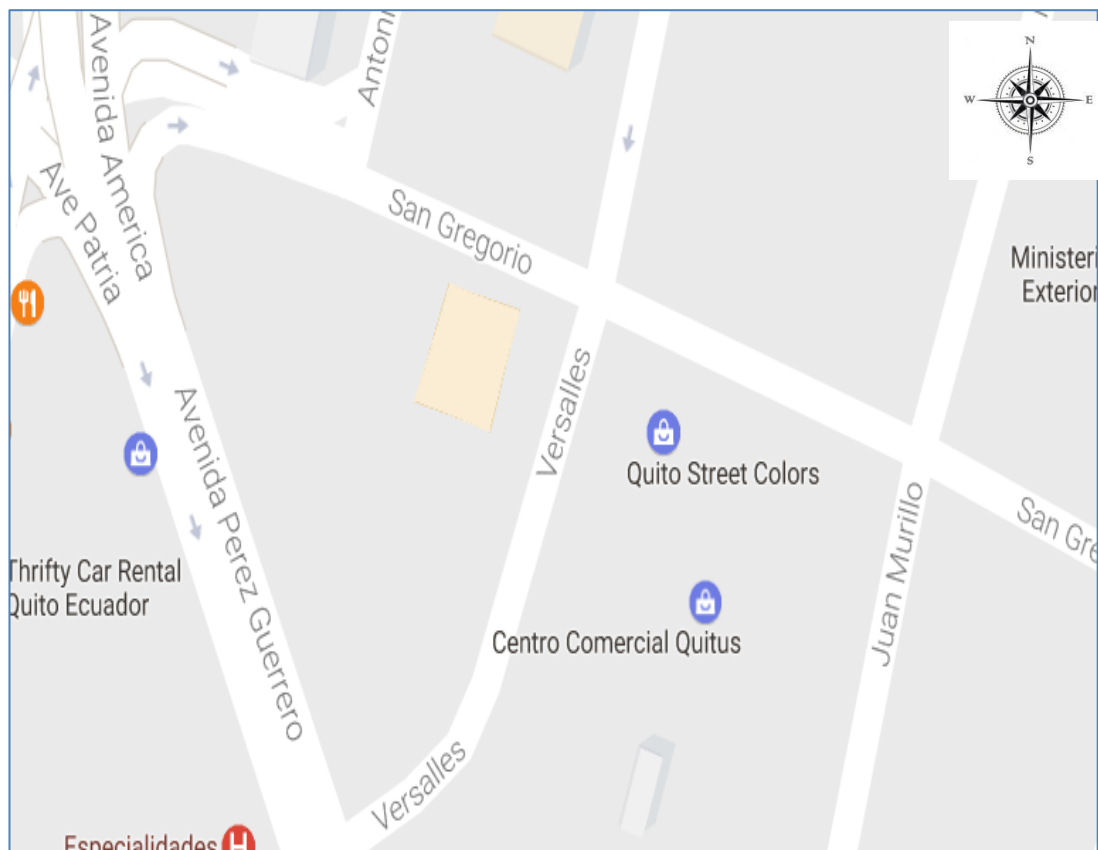
Microlocalización

Luego de analizar las zonas y los lugares disponibles mediante puntajes y factores ponderados, se decide optar por el local comercial ubicado en la zona centro de la ciudad, que además está dentro de un centro comercial artesanal.

De tal manera que la ubicación geográfica de nuestro proyecto sería dentro del Centro comercial QUITUS, en las calles San Gregorio OE2-52 Y Versailles.

GRÁFICO N° 36

MICROLOCALIZACIÓN DIRECCIÓN



Fuente: Google Maps

Ingeniería del Proyecto

A continuación describiremos el proceso productivo desde el procedimiento técnico para la elaboración de las bufandas tejidas a mano, hasta la instalación e implementación y distribución de la planta.

Especificación de los Insumos y Suministros

- **Lana o Hilo:** Se trata de la materia prima principal para la elaboración de bufandas tejidas a mano, estas pueden ser fibras naturales de origen animal o vegetal, pueden ser artificiales como el acrílico y el poliéster o mezclas de algodón y hebras sintéticas, formando así una variedad de texturas diferentes de un solo color o con matices de varios colores.

- **Marcadores de puntadas, imperdibles o lana de contraste:** Sirven para realizar la marcación en cada punto cuando se hace una disminución, un aumento o un corte de tejido. Sirve también para sacar los puntos en suspenso y para realizar el enhebrado tubular.

- **Botones, Elástico, Cintas textiles, y demás elementos para decoración:** Estos materiales sirven para dar realce a las prendas y para realizar acabados de calidad.

- **Palitos o agujas de tejer, (Agujetas o Agujones):** Son las herramientas básicas para conseguir una buena textura en el tejido. Según su tamaño, las agujas de tejer se clasifican desde el número 2 (los más delgados) hasta el número 8 (los más gruesos). Existen las agujas de tejer simples: dos palitos sueltos del mismo tamaño; y las agujas de tejer circulares, que tienen un cable de nailon al medio que ayuda a que los puntos salgan parejos.
- **Crochet o Ganchillo:** Es una aguja de metal, plástico o madera, con un extremo en forma de gancho. Algunos incluyen un mango forrado para proteger los dedos. Los ganchillos más usados son los de metal. La elección de la aguja a utilizar depende del tipo de hilo a usar, y del número de las hebras es aconsejable utilizar una aguja que sea más gruesa que el hilo.
- **Cinta métrica:** Sirve para controlar las medidas. La cinta de plástico es de fácil manejo.
- **Aguja de coser punta roma:** Son agujas grandes de plástico o metal sin punta afilada. Sirve para realizar las costuras y remalles. Con esta aguja no se parte la hebra de lana, como sí podría suceder con la aguja tradicional.
- **Tijera:** Sirve para cortar las hebras. Se recomienda utilizar una tijera pequeña; de preferencia de bolsillo con punta.

Descripción del Proceso

- **Definición del diseño y colores:** Existirán 2 modelos de bufandas una abierta y una cerrada los mismos que deben producirse con diferentes patrones y en varios colores para no perder la exclusividad, por esta razón el primer paso es la definición de los diseños, el material con el que se va a trabajar, las puntadas y los colores.

- **Selección de la materia prima y elección de herramientas a utilizar:** Una vez que se han definido los diseños es importante seleccionar la materia prima necesaria para la elaboración de los mismos, así como las herramientas e insumos con los que se va a trabajar.

- **Lavado de manos:** Para empezar con las labores es importante el lavado de manos y la correcta higiene periódica para evitar que las prendas se ensucien durante la elaboración.

- **Fabricación manual de las prendas:** Se procede con la elaboración manual de las prendas, con las puntadas definidas, y las costuras necesarias para terminarlas.

- **Control de Calidad y Acabados:** Cuando se han terminado de elaborar las prendas se procede a esconder los hilos sueltos, se

colocan los elementos decorativos y se verifica la calidad de los productos.

- **Vaporización:** La vaporización sirve para planchar y dar forma a los productos tejidos, sin maltratarlos. El proceso consiste en extender la prenda encima de una mesa y Pasar la plancha a vapor a una distancia de 3 cm sobre la prenda, sin dejar que entren en contacto.
- **Almacenamiento de las prendas terminadas:** Los productos terminados se deben almacenar con cuidado para evitar arrugas y que se deformen, algunas prendas pueden ser guardadas dobladas mientras que otras tienen que ser colgadas en armadores en un lugar donde no llegue el polvo.

Diagrama de Flujo del Proceso.

Para la elaboración del diagrama de flujos se tienen en cuenta los siguientes símbolos:


















- **Operación** 
- **Demora** 
- **Almacenamiento** 
- **Inspección** 

GRÁFICO N° 37
DIAGRAMA DE FLUJOS BUFANDA

| EVENTO | SÍMBOLO | | | | MIN |
|-------------------------------------|---|--|--|--|------------|
| Diseño y Selección de Materia Prima |  | | | | 5 |
| Lavado de Manos |  | | | | 3 |
| Elaboración de la prenda |  | | | | 100 |
| Control de Calidad |  | | | | 3 |
| Vaporizado |  | | | | 5 |
| Empaquetado y Almacenamiento |  | | | | 4 |
| TOTAL MIN | | | | | 120 |
| TOTAL HORAS | | | | | 2 |








Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 38
DIAGRAMA DE FLUJOS AJUAR DE BEBE

| EVENTO | SÍMBOLO | | | | MIN |
|-------------------------------------|---|---|---|---|------------|
| Diseño y Selección de Materia Prima |  | | | | 12 |
| Lavado de Manos | |  | | | 3 |
| Elaboración de la prenda |  | | | | 915 |
| Control de Calidad | | |  | | 7 |
| Vaporizado |  | | | | 16 |
| Empaquetado y Almacenamiento |  | | |  | 7 |
| TOTAL MIN | | | | | 960 |
| TOTAL HORAS | | | | | 16 |







Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 39
DIAGRAMA DE FLUJOS SACO

| EVENTO | SÍMBOLO | | | | MIN |
|-------------------------------------|---|---|---|---|------------|
| Diseño y Selección de Materia Prima |  | | | | 12 |
| Lavado de Manos | |  | | | 3 |
| Elaboración de la prenda |  | | | | 805 |
| Control de Calidad | | |  | | 5 |
| Vaporizado |  | | | | 10 |
| Empaquetado y Almacenamiento |  | | |  | 5 |
| TOTAL MIN | | | | | 840 |
| TOTAL HORAS | | | | | 14 |








Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 40
DIAGRAMA DE FLUJOS GORRA

| EVENTO | SÍMBOLO | | | | MIN |
|-------------------------------------|---|--|--|--|------------|
| Diseño y Selección de Materia Prima |  | | | | 5 |
| Lavado de Manos |  | | | | 3 |
| Elaboración de la prenda |  | | | | 100 |
| Control de Calidad |  | | | | 3 |
| Vaporizado |  | | | | 5 |
| Empaquetado y Almacenamiento |  | | | | 4 |
| TOTAL MIN | | | | | 120 |
| TOTAL HORAS | | | | | 2 |








Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 41
DIAGRAMA DE FLUJOS PONCHO

| EVENTO | SÍMBOLO | | | | MIN |
|-------------------------------------|---|---|---|---|------------|
| Diseño y Selección de Materia Prima |  | | | | 12 |
| Lavado de Manos | |  | | | 3 |
| Elaboración de la prenda |  | | | | 915 |
| Control de Calidad | | |  | | 7 |
| Vaporizado |  | | | | 16 |
| Empaquetado y Almacenamiento |  | | |  | 7 |
| TOTAL MIN | | | | | 960 |
| TOTAL HORAS | | | | | 16 |

Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 42
DIAGRAMA DE VESTIDO DE NIÑA

| EVENTO | SÍMBOLO | | | | MIN |
|-------------------------------------|---|---|--|---|------------|
| Diseño y Selección de Materia Prima |  | | | | 12 |
| Lavado de Manos | |  | | | 3 |
| Elaboración de la prenda |  | | | | 690 |
| Control de Calidad | | |  | | 4 |
| Vaporizado |  | | | | 7 |
| Empaquetado y Almacenamiento |  | | |  | 4 |
| TOTAL MIN | | | | | 720 |
| TOTAL HORAS | | | | | 12 |

Elaborado por: La autora

Distribución de la Planta

Con la finalidad de dar las mejores condiciones a nuestros trabajadores y realizar una operación más óptima y económica, se ha considerado la siguiente distribución de la planta de 80 m² con las siguientes áreas:

- **Baño:** Se encuentra integrado en el local comercial.
- **Oficina Administrativa:** Se instalará una oficina administrativa, financiera desde donde se realizará el proceso administrativo del negocio.
- **Área de Diseño y Control de Calidad:** En esta área se definirán y planificarán los diseños a producirse así como se revisará el producto terminado y los acabados.
- **Área de producción:** Esta área está destinada para la producción de las prendas tejidas a mano, en un ambiente cómodo y confortable.
- **Área de Almacenamiento:** en esta área se empacarán las prendas y se guardarán para su futura distribución.
- **Bodega de Materia Prima:** Donde se encontrarán los suministros y la materia prima necesaria para la elaboración de las prendas:
- **Zona de Lavado:** Se instalará un lugar destinado al lavado y secado de las prendas.
- **Área de Ventas:** Se colocarán mostradores y vitrinas en el frente para exhibir los productos.

CUADRO N° 86
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

| Departamento | M2 |
|-------------------------------------|-----------|
| Oficina Administrativa | 6 |
| Área de Diseño y Control de Calidad | 5 |
| Área de producción | 32 |
| Área de Almacenamiento Producto | 5 |
| Final | |
| Bodega de Materia Prima | 4.5 |
| Baño | 3 |
| Zona de Lavado y Secado | 4.5 |
| Área de Ventas | 20 |
| Total | 80 |

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 43
GRÁFICO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA




Elaborado por: La autora

REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPOS:

Plancha a vapor


GRÁFICO N° 44

| | |
|---|---|
|  | <p>Especificaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Potencia: 1700 KW - Carga de agua: 2 litros - Duración del Vapor : 2 horas - Cantidad: 1 |
|---|---|

Elaborado por: La autora

Sillones de trabajo


GRÁFICO N° 45

| | |
|---|--|
|  | <p>Especificaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Medidas: 1.6 x 0.8 x 0.7 - Puestos: 2 personas - Tapizado: Tela - Cantidad: 3 |
|---|--|

Elaborado por: La autora

Sillas de trabajo


GRÁFICO N° 46

| | |
|---|---|
|  | <p>Especificaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Medidas: 0.6 x 0.55 x 0.7 - Material: Vinil - Tapizado: Tela - Cantidad: 4 |
|---|---|

Elaborado por: La autora

Mesa de trabajo

GRÁFICO N° 47

| | |
|---|---|
|  | <p>Especificaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Medidas: 1.20 x 0.80 - Material: Madera y Metal - Tamaño: 4 Personas - Cantidad: 1 |
|---|---|

Elaborado por: La autora


HERRAMIENTAS:

GRÁFICO N° 48

| | |
|--|--|
| <p>AGUJAS DE TEJER</p>  | <p>CROCHET O GANCHILLO</p>  |
| <p>MARCADORES DE PUNTADAS</p>  | <p>CINTA MÉTRICA</p>  |
| <p>TIJERA</p>  | <p>AGUJA DE COSER PUNTA ROMA</p>  |


Elaborado por: La autora

MOBILIARIO:**Armario****GRÁFICO N° 49**

| | |
|---|---|
|  | Especificaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Medidas: 2.10 x 106 x 0.62 - Material: Madera - Cantidad: 2 |
|---|---|


Elaborado por: La autora

Mostrador**GRÁFICO N° 50**

| | |
|--|---|
|  | Especificaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Medidas: 1 x 1 x 0.40 - Material: Madera y Vidrio - Cantidad: 2 |
|--|---|

Elaborado por: La autora

EQUIPO DE CÓMPUTO:**GRÁFICO N° 51**

| | |
|---|---|
|  | Detalle <ul style="list-style-type: none"> - Computador De Escritorio - Impresora - Sumadora |
|---|---|

Elaborado por: La autora

MUEBLES Y ENSERES:**GRÁFICO N° 52**

| | |
|---|---|
|  | <p>Detalle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escritorio - Sillas - Archivadores |
|---|---|

Elaborado por: La autora

REQUERIMIENTO DE PERSONAL**MANO DE OBRA:**

- 6 obreros tejedores.

Los obreros se dedicarán directamente a la elaboración manual de las prendas tejidas, la empresa cuenta con 6 tipos de productos por esta razón se destinará un obrero especialista para cada producto el mismo que se encargará de la elaboración de las prendas de principio a fin.

PERSONAL ADMINISTRATIVO:

- 1 Gerente
- 1 Asistente
- 1 Vendedor

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

En este estudio se definirán los permisos y aspectos legales necesarios para la constitución y funcionamiento de la microempresa, así como se determinarán las funciones que tendrán que desempeñar los trabajadores de la misma y la forma de contratación respectiva.

Estudio Legal

A continuación se describen los pasos necesarios para la legalización de la microempresa en la ciudad de Quito:

Reservar el Nombre: Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo se debe revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre.

Elaborar los estatutos: Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.

Abrir una cuenta de integración de capital: Esto se realiza en cualquier banco del país.

Elevar a escritura pública: Acudir donde un notario público y llevar la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos. Llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.

Obtener los permisos municipales: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito.

Obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

El formulario correspondiente debidamente lleno

Original y copia de la escritura de constitución

Original y copia de los nombramientos

Copias de cédula y papeleta de votación de los socios

Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos:

Informe de Inspección

Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario

Copia de RUC

Copia del permiso del año anterior

Copia de la patente municipal

Obtener la Calificación Artesanal Autónoma (para los que quieran inscribirse como artesanos):

- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir formulario)
- Declaración juramentada
- Copia de la Cédula de Ciudadanía
- Copia del Certificado de Votación
- Foto a color tamaño carné actualizada
- Tipo de Sangre (Cruz Roja Ecuatoriana)
- Carné del Gremio Actualizado

Registro en el IESS y SAITE

Además es necesario registrarse como empleador en las páginas del IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) y del Ministerio de Trabajo (SAITE), para poder ingresar a los trabajadores y cumplir con los requerimientos de la ley en el Ecuador, estos registros se realizan de manera Online.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA TEJIDOS A MANO LANA CÁLIDA CIA. LTDA.**SEÑOR NOTARIO:**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura la señora:

Gabriela Maribell Cárdenas Montalvo, con cédula No. 1721887022; domiciliada en la ciudad de Quito, legalmente capaz, sin impedimento para establecer esta compañía; quien comparece por sus propios derechos.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

Título I: Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1°.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es “Tejidos a Mano Lana Cálida Cía. Ltda.”.

Artículo 2°.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es la Ciudad de Quito, Provincia de Pichincha. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3°.- Objeto.- El objeto de la compañía consiste en la elaboración manual de prendas tejidas. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Artículo 4°.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de 30 años contados desde la fecha de inscripción de esta escritura, podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

Título II: Del Capital

Artículo 5°.- Capital y participaciones.- El capital suscrito es de 400 dólares de los Estados Unidos de América, dividido en cuatrocientas participaciones iguales, acumulativas e indivisibles de un dólar cada una.

Título III: Del gobierno y de la administración

Artículo 6°.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente.

En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.

Artículo 7°.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán ni el de la convocatoria ni el de realización de la junta (optativo publicar por la prensa).

Artículo 8°.- De la Junta Universal, de las facultades de la junta, del quórum de instalación y del quórum de decisión.- Se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

Artículo 9°.- El Presidente y el Gerente ejercerán todas las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

Título IV: Disolución y liquidación

Artículo 10°.- Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. Siempre que las circunstancias permitan, la junta general designará un liquidador principal y otro suplente.

Estudio Organizacional

Misión

Crear una microempresa que promocióne el uso y elaboración de prendas tejidas a mano, amigables con el medio ambiente y de excelente calidad.

Visión

Ser en el 2027 una microempresa que brinde oportunidades a personas de la tercera edad, personas con discapacidad, amas de casa y madres solteras para que puedan generar ingresos que les permitan cubrir sus gastos.

Estructura Administrativa

La microempresa se enfocará en la Calidad, es decir que se buscará la satisfacción de los clientes a través de la mejora continua de los procesos y el trabajo en equipo.

Niveles Administrativos

Nivel Legislativo

Es el primer nivel está constituido por la junta general de socios encargados de gobernar la empresa, fijar los objetivos de ésta y sus grandes líneas estratégicas, además de dictar políticas y reglamentos.

Nivel Ejecutivo

Es designado por el Directorio, con facultades delegadas para, organizar, dirigir, gestionar, el conjunto de la organización.

Nivel Asesor

Conformado por la asesoría Jurídica; ayuda en los temas legales que necesite solventar la empresa.

Nivel Auxiliar de apoyo

Este nivel brinda el apoyo a los otros niveles de manera ágil y oportuna.

Nivel Operativo

Es el nivel que está estrictamente relacionado con los procesos de producción y son la fuerza laboral de la microempresa, tanto en el área administrativa como operativa.

Organigramas

A continuación se muestran las representaciones gráficas de la estructura de la microempresa, en las cuales constan las relaciones entre sus diferentes áreas y la función de cada una de ellas, así como la cantidad de personas que trabajan en las mismas.

Organigrama Estructural

Permite visualizar las unidades administrativas que contiene la microempresa y sus relaciones jerárquicas.

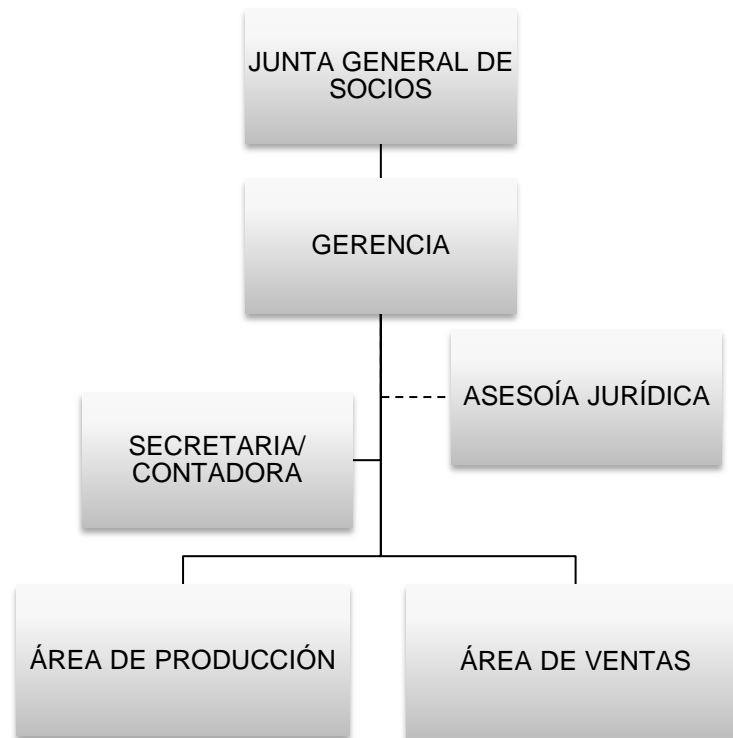
Organigrama Funcional

Indica de forma breve las principales actividades que tiene designada y que desarrolla cada unidad de la microempresa.

Organigrama Posicional

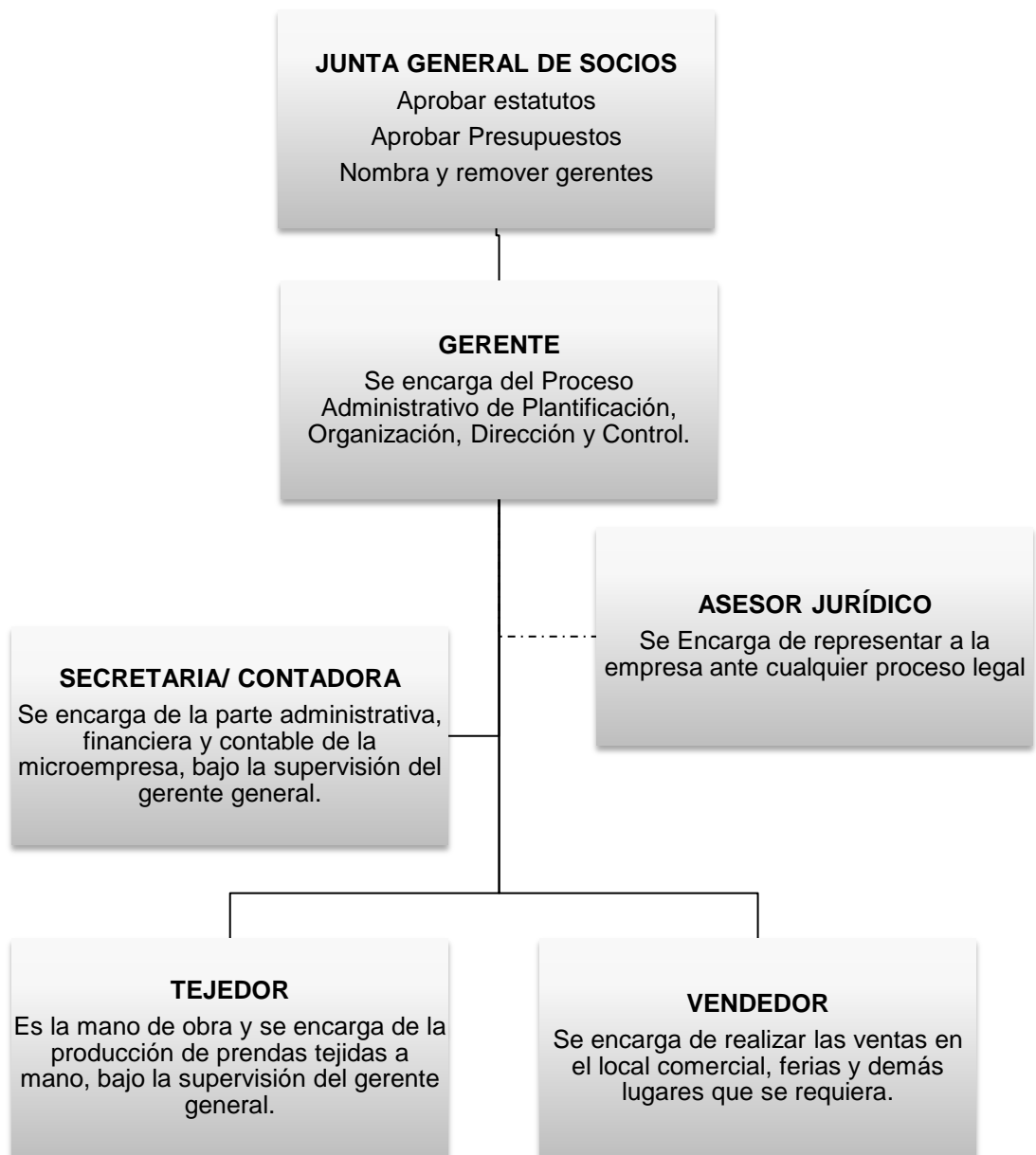
Muestra la cantidad de personas que ocupan las diferentes posiciones en la microempresa.

GRÁFICO N° 53
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



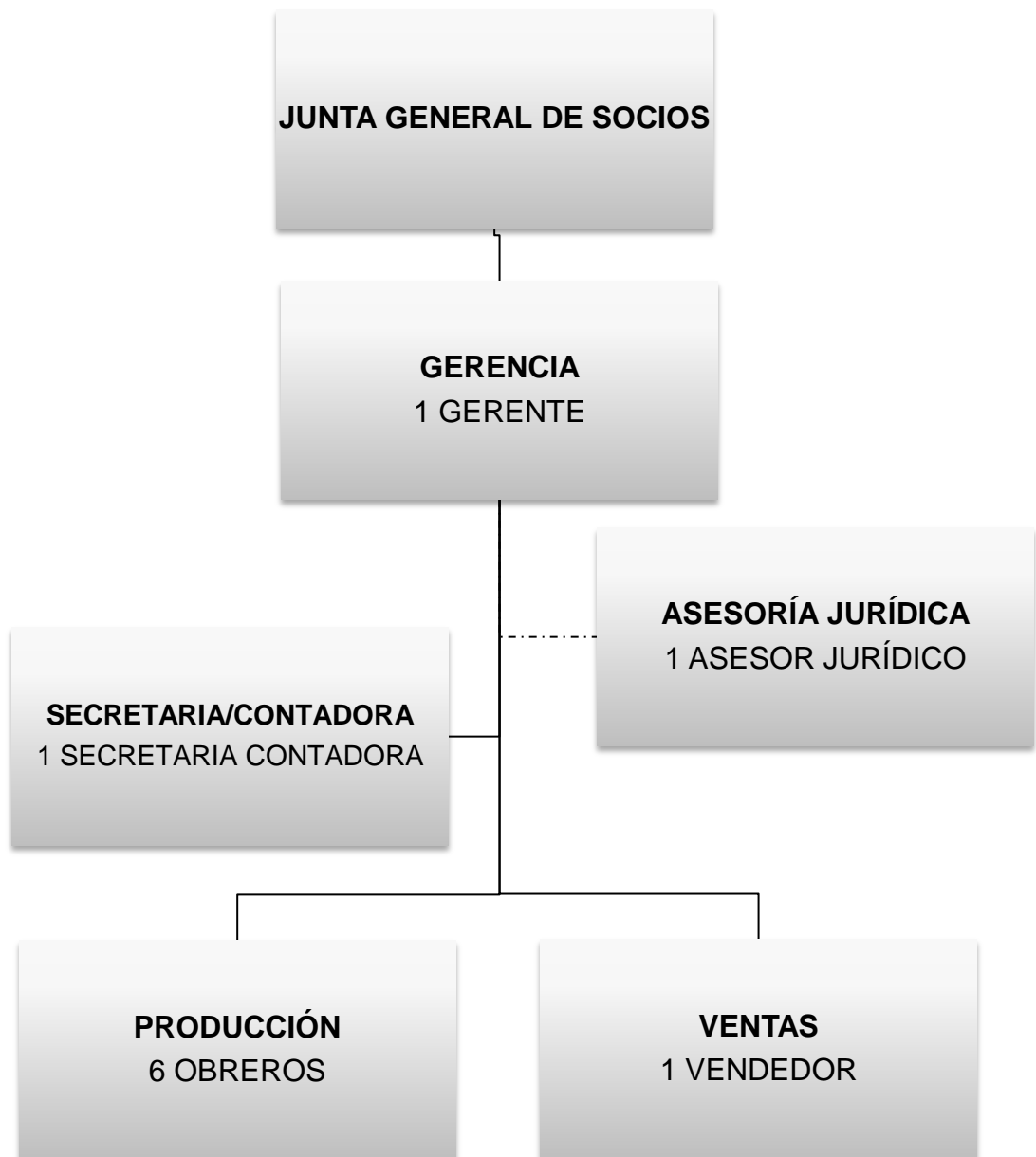
Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 54
ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 55
ORGANIGRAMA POSICIONAL



Elaborado por: La autora

**Manual de Funciones de la Microempresa Productora y
Comercializadora de prendas tejidas a mano “LANA CÁLIDA”.**

| | |
|---|---|
| NOMBRE DEL PUESTO | GERENTE |
| NIVEL | EJECUTIVO |
| CÓDIGO | LC-AG-01 |
| DEPENDENCIA | ADMINISTRATIVA |
| N° PERSONAS EN EL CARGO | Uno |
| CARGOS A QUIEN REPORTA | JUNTA ACCIONISTAS |
| CARGOS QUE LE REPORTAN | Secretaria / Contadora, Supervisor de Producción y Ventas |
| RESUMEN DEL CARGO: Se encargará de la planeación de los objetivos anuales, la coordinación de las actividades, la toma de decisiones y la supervisión de los procesos. | |
| REQUISITOS DEL CARGO: | |
| ESTUDIOS: | Ingeniero Comercial, Ingeniero en Administración de Empresas, Afines |
| EXPERIENCIA: | 2 Años de experiencia en administración de Negocios y áreas administrativas |
| CONOCIMIENTOS BÁSICOS: | Informática, tejidos, legislación laboral. |
| COMPETENCIAS BÁSICAS: | Responsabilidad, Trabajo en Equipo, Aprendizaje continuo, Toma de Decisiones, Compromiso. |
| FUNCIONES: | |
| Representar Legalmente a la Microempresa. | |
| Aprobar los presupuestos e inversiones de la microempresa. | |
| Contratar al personal y desarrollar planes de capacitación. | |
| Velar por el cumplimiento de las normas de la microempresa. | |
| Tomar decisiones y solucionar los problemas que se presenten. | |
| Revisar informes Contables | |
| Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la Microempresa. | |
| Aprobar las contrataciones de la microempresa. | |

| | |
|--|---|
| NOMBRE DEL PUESTO | ASESOR JURÍDICO |
| NIVEL | ASESOR |
| CÓDIGO | LC-AJ-02 |
| DEPENDENCIA | ADMINISTRATIVA |
| N° PERSONAS EN EL CARGO | Uno |
| CARGOS A QUIEN REPORTA | GERENTE PROPIETARIO |
| CARGOS QUE LE REPORTAN | Ninguno |
| RESUMEN DEL CARGO: Asesorar y asistir jurídicamente a la compañía, en la fijación de políticas, medidas y acciones dentro del contexto legal vigente. | |
| REQUISITOS DEL CARGO: | |
| ESTUDIOS: | TERCER NIVEL |
| EXPERIENCIA: | 2 AÑOS EN FUNCIONES SIMILARES |
| CONOCIMIENTOS BÁSICOS: | Legislación Vigente |
| COMPETENCIAS BÁSICAS: | Responsabilidad, Trabajo en Equipo, Aprendizaje continuo, Compromiso. |
| FUNCIONES: | |
| Asumir la defensa de la empresa en las acciones Judiciales | |
| Compilar, sistematizar e interpretar la legislación aplicable a la microempresa | |
| Elaborar Contratos de trabajo | |
| Emitir opinión jurídica en relación a los asuntos sometidos a su consideración. | |
| Realizar los trámites legales de la empresa. | |
| Asesorar a los accionistas en lo relacionado al aspecto legal. | |
| Vigilar que se respeten los derechos de los trabajadores. | |
| Preparar informes de tipo legal. | |

| | |
|---|---|
| NOMBRE DEL PUESTO: | SECRETARIA CONTADORA |
| NIVEL | OPERATIVO |
| CÓDIGO | LC-AA-03 |
| DEPENDENCIA | ADMINISTRATIVA |
| N° PERSONAS EN EL CARGO | Uno |
| CARGOS A QUIEN REPORTA | GERENTE PROPIETARIO |
| CARGOS QUE LE REPORTAN | Ninguno |
| RESUMEN DEL CARGO: Se encarga de la parte administrativa, financiera y contable de la microempresa, bajo la supervisión del gerente general. | |
| REQUISITOS DEL CARGO: | |
| ESTUDIOS: | Estudiante de Carreras Administrativas y Contables |
| EXPERIENCIA: | 1 año como Asistente Administrativo |
| CONOCIMIENTOS BÁSICOS: | Informática, contabilidad. |
| COMPETENCIAS BÁSICAS: | Responsabilidad, Trabajo en Equipo, Aprendizaje continuo, Toma de Decisiones, Compromiso. |
| FUNCIONES: | |
| Manejar el fondo de caja chica. | |
| Colaborar con la contabilidad de la empresa. | |
| Realizar informes y documentos solicitados por gerencia. | |
| Llevar correctamente el archivo de manera organizada. | |
| Realizar llamadas telefónicas y coordinar asuntos referidos a las labores de la gerencia. | |
| Controlar la agenda de la gerencia, en materia de reuniones y eventos relacionados con la compañía. | |
| Brindar apoyo al supervisor de producción y ventas cuando se encuentre saturado. | |
| Atender requerimientos de su jefe inmediato y demás funciones relacionadas al cargo. | |

| | |
|--|--|
| NOMBRE DEL PUESTO: TEJEDOR | |
| NIVEL | OPERATIVO |
| CÓDIGO | LC-TE-04 |
| DEPENDENCIA | PRODUCCIÓN |
| N° PERSONAS EN EL CARGO | Seis |
| CARGOS A QUIEN REPORTA | GERENTE |
| CARGOS QUE LE REPORTAN | Ninguno |
| RESUMEN DEL CARGO: Se encargan de la producción de prendas tejidas a mano, bajo la supervisión del asistente de producción. | |
| REQUISITOS DEL CARGO: | |
| ESTUDIOS: | Bachiller |
| EXPERIENCIA: | 3 años tejiendo, Indispensable que sepa tejer de forma manual en ganchillo y agujas. |
| CONOCIMIENTOS BÁSICOS: | Tejidos, diseño de modas. |
| COMPETENCIAS BÁSICAS: | Responsabilidad, Trabajo en Equipo, Aprendizaje continuo, Compromiso. |
| FUNCIONES: | |
| Elaborar manualmente las prendas que se les asigne. | |
| Cumplir con los tiempos acordados para la entrega de las prendas. | |
| Colaborar con el diseño de las prendas. | |
| Vaporizar las prendas y entregarlas listas para el empaque. | |
| Proponer nuevas ideas para mejorar la producción y venta de los productos. | |
| Ayudar con el Inventario de la materia prima. | |
| Ayudar con el Inventario del producto terminado | |
| Atender requerimientos de su jefe inmediato y demás funciones relacionadas al cargo. | |

| | |
|---|--|
| NOMBRE DEL PUESTO: | VENDEDOR |
| NIVEL | OPERATIVO |
| CÓDIGO | LC-VE-05 |
| DEPENDENCIA | VENTAS |
| N° PERSONAS EN EL CARGO | 1 |
| CARGOS A QUIEN REPORTA | GERENTE |
| CARGOS QUE LE REPORTAN | Ninguno |
| RESUMEN DEL CARGO: Se encarga de las ventas y la promoción comercial de los productos bajo la supervisión del gerente general. | |
| REQUISITOS DEL CARGO: | |
| ESTUDIOS: | Estudiante de Carreras Administrativas y Comerciales |
| EXPERIENCIA: | 1 año como Asistente o Agente Comercial |
| CONOCIMIENTOS BÁSICOS: | Informática, ventas, atención al cliente. |
| COMPETENCIAS BÁSICAS: | Responsabilidad, Trabajo en Equipo, Aprendizaje continuo, Toma de Decisiones, Compromiso, Servicio al cliente. |
| FUNCIONES: | |
| Atender directamente al cliente, con servicio personalizado. | |
| Conocer al detalle los productos que ofrece la empresa. | |
| Recibir las prendas terminadas y realizar el empaque respectivo. | |
| Llevar un inventario de las prendas terminadas y listas para la venta. | |
| Tomar pedidos telefónicamente. | |
| Buscar nuevos clientes y Elaborar planes comerciales. | |
| Realizar informes de ventas. | |
| Atender requerimientos de su jefe inmediato y demás funciones relacionadas al cargo. | |

ESTUDIO ECONÓMICO

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

La inversión en activos fijos para la microempresa se realizará a través de la adquisición de muebles y equipos de oficina y demás herramientas necesarias para la producción.

- **Adecuaciones**

Se adecuará únicamente una oficina dentro del local y se instalaran espacios para los diferentes procesos de producción.

**CUADRO N° 87
ADECUACIONES**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|-----------------------------|-------|----------|---------------|
| Paneles de división modular | 4 | 76.25 | 305.00 |
| Lavabo de cerámica | 1 | 85.00 | 85.00 |
| Llave de agua | 1 | 35.00 | 35.00 |
| Instalación de lavabo | 1 | 45.00 | 45.00 |
| TOTAL | | | 470.00 |

Fuente: MercadoLibre.com, Anexos

Elaborado por: La Autora

- **Maquinaria y Equipos**

Se detallan los equipos necesarios para la producción, considerando que la producción es 100% manual, los equipos que se utilizan son para brindar comodidad a los trabajadores.

**CUADRO N° 88
MAQUINARIA Y EQUIPO**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|--------------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Plancha a vapor | 1 | 195.50 | 195.50 |
| Sillón de trabajo | 3 | 200.00 | 600.00 |
| Sillas de trabajo | 4 | 55.00 | 220.00 |
| Mesa de trabajo | 1 | 60.00 | 60.00 |
| TOTAL | | | 1075.50 |

Fuente: MercadoLibre.com, Anexos
Elaborado por: La Autora

- **Herramientas**

Se detallan las herramientas necesarias para la producción.

**CUADRO N° 89
HERRAMIENTAS**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|--|--------------|-----------------|-----------------|
| Palos de tejer (valor por par) | 6.00 | 2.10 | 12.60 |
| Ganchos de tejer (valor unitario) | 6.00 | 0.80 | 4.80 |
| Marcadores de puntadas (valor x 12) | 2 | 2.00 | 4.00 |
| Cinta métrica | 6 | 1.00 | 6.00 |
| Tijera | 6 | 1.00 | 6.00 |
| AGUJA PUNTA ROMA (Por unidad) | 12 | 0.20 | 2.40 |
| Total | | | 35.80 |

Fuente: MercadoLibre.com, Anexos
Elaborado por: La Autora

- **Mobiliario**

Sin muebles necesarios para el almacenamiento de insumos y materia prima y para la exhibición de los productos terminados.

**CUADRO N° 90
MOBILIARIO**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|--------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Armario | 2 | 120.00 | 240.00 |
| Mostrador | 2 | 90.00 | 180.00 |
| Total | | | 420.00 |

Fuente: MercadoLibre.com, Anexos
Elaborado por: La Autora

- **Equipo de Cómputo**

Corresponde a los equipos tecnológicos utilizados para la administración de la microempresa.

**CUADRO N° 91
EQUIPO DE CÓMPUTO**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|-------------------------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Computador DELL CORE I5 | 1 | 579.00 | 579.00 |
| Impresora multifunción EPSON | 1 | 150.00 | 150.00 |
| Sumadora | 1 | 60.00 | 60.00 |
| Total | | | 789.00 |

Fuente: Mercado Libre, Proforma Anexos
Elaborado por: La Autora

- **Muebles y Equipos de Oficina**

Son los objetos que sirven para facilitar las actividades administrativas de la microempresa.

**CUADRO N° 92
MUEBLES DE OFICINA**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|----------------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Escritorio en I | 1 | 150.00 | 150.00 |
| Silla de escritorio | 1 | 85.00 | 85.00 |
| Archivador | 1 | 90.00 | 90.00 |
| Total | | | 325.00 |

Fuente: Mercado Libre.

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 93
EQUIPOS DE OFICINA**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|---------------------------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Teléfono inalámbrico PANASONIC | 1 | 65.00 | 65.00 |
| TOTAL | | | 65.00 |

Fuente: Mercado Libre.

Elaborado por: La Autora

- **Resumen de Activos Fijos**

La inversión en activos fijos es de tres mil ciento ochenta dólares con treinta centavos.

**CUADRO N° 94
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

| DESCRIPCIÓN | COSTO TOTAL |
|----------------------------|--------------------|
| ADECUACIONES | 470.00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 1075.50 |
| HERRAMIENTAS | 35.80 |
| MOBILIARIO | 420.00 |
| EQUIPO DE COMPUTO | 789.00 |
| MUEBLES DE OFICINA | 325.00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 65.00 |
| TOTAL | 3180.30 |

Fuente: Cuadros N° 87 al N° 93

Elaborado por: La Autora

- **Depreciación**

La depreciación se la calcula y registra de acuerdo a lo dispuesto la Ley de Régimen Tributario Interno, y su respectivo reglamento en donde se establece que la depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superarlos siguientes porcentajes:

(I) Inmuebles (excepto terrenos), 5% anual.

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.

CUADRO N° 95
DEPRECIACIÓN PRIMER AÑO

| Activo fijo | Costo total | Vida útil años | % de depreciación anual | Valor residual | Depreciación |
|---------------------------|----------------|----------------|-------------------------|----------------|---------------|
| Herramientas | 35,80 | 3 | 33% | 11,93 | 7,88 |
| Equipo de computo | 789,00 | 3 | 33% | 263,00 | 173,58 |
| Subtotal 3 años | 824,80 | | | 274,93 | 181,46 |
| Adecuaciones | 470,00 | 10 | 10% | 47,00 | 42,30 |
| Maquinaria y equipo | 1075,50 | 10 | 10% | 107,55 | 96,80 |
| Mobiliario | 420,00 | 10 | 10% | 42,00 | 37,80 |
| Muebles de oficina | 325,00 | 10 | 10% | 32,50 | 29,25 |
| Equipo de oficina | 65,00 | 10 | 10% | 6,50 | 5,85 |
| Subtotal 10 años | 2355,50 | | | 235,55 | 212,00 |
| Depreciación Total | | | | 510,48 | 393,45 |

Fuente: Cuadro N° 94

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 96
DEPRECIACIÓN TERCER AÑO

| Activo fijo | Costo Total | Vida útil años | % De depreciación anual | Valor residual | Depreciación |
|---------------------------|----------------|----------------|-------------------------|----------------|---------------|
| Herramientas | 37,60 | 3,00 | 33% | 12,53 | 8,27 |
| Equipo de computo | 828,77 | 3,00 | 33% | 276,26 | 182,33 |
| Subtotal 3 años | 866,37 | | | 288,79 | 190,60 |
| Adecuaciones | 470,00 | 10,00 | 10% | 47,00 | 42,30 |
| Maquinaria y equipo | 1075,50 | 10,00 | 10% | 107,55 | 96,80 |
| Mobiliario | 420,00 | 10,00 | 10% | 42,00 | 37,80 |
| Muebles de oficina | 325,00 | 10,00 | 10% | 32,50 | 29,25 |
| Equipo de oficina | 65,00 | 10,00 | 10% | 6,50 | 5,85 |
| Subtotal 10 años | 2355,50 | | | 235,55 | 212,00 |
| Depreciación Total | | | | 524,34 | 402,60 |

Fuente: Cuadro N° 95, proyectado al noveno año con una inflación del 1.68% anual según BCE.

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 97
DEPRECIACIÓN SEXTO AÑO

| Activo fijo | Costo Total | Vida útil años | % De depreciación anual | Valor residual | Depreciación |
|---------------------------|----------------|----------------|-------------------------|----------------|---------------|
| Herramientas | 39,50 | 3,00 | 33% | 13,17 | 8,69 |
| Equipo de computo | 870,54 | 3,00 | 33% | 290,18 | 191,52 |
| Subtotal 3 años | 910,03 | | | 303,34 | 200,21 |
| Adecuaciones | 470,00 | 10,00 | 10% | 47,00 | 42,30 |
| Maquinaria y equipo | 1075,50 | 10,00 | 10% | 107,55 | 96,80 |
| Mobiliario | 420,00 | 10,00 | 10% | 42,00 | 37,80 |
| Muebles de oficina | 325,00 | 10,00 | 10% | 32,50 | 29,25 |
| Equipo de oficina | 65,00 | 10,00 | 10% | 6,50 | 5,85 |
| Subtotal 10 años | 2355,50 | | | 235,55 | 212,00 |
| Depreciación Total | | | | 538,89 | 412,20 |

Fuente: Cuadro N° 95, proyectado al noveno año con una inflación del 1.68% anual según BCE.

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 98
DEPRECIACIÓN NOVENO AÑO

| Activo fijo | Costo Total | Vida útil años | % De depreciación anual | Valor residual | Depreciación |
|---------------------------|----------------|----------------|-------------------------|----------------|---------------|
| Herramientas | 41,49 | 3,00 | 33% | 13,83 | 9,13 |
| Equipo de computo | 914,41 | 3,00 | 33% | 304,80 | 201,17 |
| Subtotal 3 años | 955,90 | | | 318,63 | 210,30 |
| Adecuaciones | 470,00 | 10,00 | 10% | 47,00 | 42,30 |
| Maquinaria y equipo | 1075,50 | 10,00 | 10% | 107,55 | 96,80 |
| Mobiliario | 420,00 | 10,00 | 10% | 42,00 | 37,80 |
| Muebles de oficina | 325,00 | 10,00 | 10% | 32,50 | 29,25 |
| Equipo de oficina | 65,00 | 10,00 | 10% | 6,50 | 5,85 |
| Subtotal 10 años | 2355,50 | | | 235,55 | 212,00 |
| Depreciación Total | | | | 554,18 | 422,29 |

Fuente: Cuadro N° 95, proyectado al noveno año con una inflación del 1.68% anual según BCE.

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 99
VALOR RESIDUAL AÑO 10

| OPERACIÓN | DETALLE | VALOR |
|-----------|----------------------------------|---------------|
| (=) | Reinversión 9no año | 955,90 |
| (-) | Valor Residual activos 9no Año | 318,63 |
| (=) | Total | 637,27 |
| (÷) | Dividido para 3 años | 212,42 |
| (x) | Por 2 años Pendientes | 424,84 |
| (+) | Valor residual todos los activos | 554,18 |
| = | Total | 979,03 |

Fuente: Cuadro N° 98

Elaborado por: La Autora

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

Los diferidos o intangibles son necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, tales como gastos de constitución, los permisos, las patentes y los gastos en los estudios.

CUADRO N° 100
CUADRO DE ACTIVOS DIFERIDOS

| Detalle | Valor |
|-------------------------------------|----------------|
| Gastos del estudio | 1500.00 |
| Gasto de constitución | 400.00 |
| Trámite para obtener la LUAE | 15.00 |
| Permiso Bomberos | 15.00 |
| Patente | 90.00 |
| Total | 2020.00 |

Fuente: Página Web de la Alcaldía de Quito, SRI y JNDA.

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 101
CUADRO GENERAL DE ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS

| INVERSIONES | COSTOS |
|--|----------------|
| 1. Activos fijos | |
| Adecuaciones | 470,00 |
| Maquinaria y equipo | 1075,50 |
| Herramientas | 35,80 |
| Mobiliario | 420,00 |
| Equipo de computo | 789,00 |
| Muebles de oficina | 325,00 |
| Equipo de oficina | 65,00 |
| 5% de imprevistos | 159,02 |
| Total activos fijos | 3339,32 |
| 2. Activos diferidos | |
| Activos diferidos | 2020,00 |
| 5% de imprevistos | 101,00 |
| Total activos diferidos | 2121,00 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS | 5460,32 |

Fuente: Cuadros de Activos Fijos y Diferidos

Elaborado por: La Autora

INVERSIÓN EN ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO:

El capital de trabajo está representado por el capital adicional distinto de la inversión en activos fijos y diferidos con el que hay que contar para que empiece a funcionar la microempresa es decir la inversión para financiar la primera producción antes de recibir ingresos.

- **Materia Prima Directa:**

Se detalla la materia prima necesaria para ser transformada en prendas de vestir.

**CUADRO N° 102
CALCULO DE PRIMA DIRECTA**

| Prenda | Cantidad de Materia Prima (K) | Cant. unidades al Año | M. Prima Anual (K) | Valor Unitario | V. Total |
|-------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------|
| Bufanda | 0.2 | 728 | 145.60 | 10.5 | 1528.8 |
| Ajuar de bebe | 0.4 | 91 | 36.40 | 10.5 | 382.2 |
| Saco | 0.6 | 104 | 62.40 | 10.5 | 655.2 |
| Gorra | 0.15 | 728 | 109.20 | 10.5 | 1146.6 |
| Poncho | 0.8 | 91 | 72.80 | 10.5 | 764.4 |
| Vestidos de niña | 0.2 | 121 | 24.20 | 10.5 | 254.1 |
| Total | | | 450.60 | | 4731.3 |

Fuente: Proforma Anexos
Elaborado por: La Autora

- **Materia Prima Indirecta:**

Corresponde a los materiales que se van a usar en la elaboración y presentación de los productos pero que no corresponden a la materia prima directa.

**CUADRO N° 103
MATERIA PRIMA INDIRECTA**

| Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|---------------------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Hilo varios colores | 24 | 0.15 | 3.50 |
| Paquete botones variados | 1 | 8.00 | 8.00 |
| Etiquetas | 2000 | 0.05 | 100.00 |
| Bolsas de empaque | 2000 | 0.10 | 200.00 |
| Total | | | 311.50 |

Fuente: Proforma Anexos, Locales comerciales.
Elaborado por: La Autora

- **Mano de Obra Directa:**

Corresponde al pago por servicios a las personas que trabajan directamente en la confección de las prendas tejidas a mano.

**CUADRO N° 104
MANO DE OBRA DIRECTA**

| | AÑO 1 | AÑO 2 |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|
| Cargo: Tejedores | VALOR | VALOR |
| Sueldo | 375.00 | 386.10 |
| Décimo Tercer Sueldo | 31.25 | 32.18 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 31.25 | 32.18 |
| Aporte Patronal 12.15% | 45.56 | 46.91 |
| Vacaciones | 15.63 | 16.09 |
| Fondos De Reserva | 0.00 | 32.16 |
| Subtotal | 498.69 | 545.61 |
| Cantidad | 6 | 6 |
| Subtotal Mensual | 2992.13 | 3273.66 |
| Total Anual | 35905.50 | 39283.98 |

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

- **Arriendo**

Se establece el valor del alquiler del local comercial.

**CUADRO N° 105
ARRIENDO**

| Gastos de Alquiler | Valor |
|---------------------------|--------------|
| Valor mensual | 250.00 |
| Valor Anual | 3000.00 |

Fuente: Valor referencial en el Centro Comercial QUITUS

Elaborado por: La Autora

- **Servicios Básicos:**

Son valores que se deben cancelar por los servicios básicos como agua, luz teléfono e internet.

CUADRO N° 106
SERVICIOS BÁSICOS

| Descripción | Valor Mensual | Valor Anual |
|--------------|------------------|----------------|
| Luz | 40.00 | 480.00 |
| Agua | 15.00 | 180.00 |
| Teléfono | 35.00 | 420.00 |
| Internet | 36.00 | 432.00 |
| Total | 126.00 | 1512.00 |

Fuente: Valor promedio de un Local Comercial en Quito

Elaborado por: La Autora

- **Sueldos Administrativos:**

Corresponde a los salarios de las personas que colaboran en la parte administrativa de la microempresa.

**CUADRO N° 107
SUELDOS ADMINISTRATIVOS AÑO 1**

| Cargo: | Sueldo | Décimo Tercer Sueldo | Décimo Cuarto Sueldo | Aporte Patronal 12.15% | Vacaciones | F. Reserva | Valor Mes | Valor Anual |
|--------------------|---------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------------|------------------|------------------------|
| Gerente | 450.00 | 37.50 | 31.25 | 54.68 | 18.75 | 0 | 592.18 | 7106.10 |
| Asistente | 375.00 | 31.25 | 31.25 | 45.56 | 15.63 | 0 | 498.69 | 5984.25 |
| Total Año 1 | | | | | | | | 13090.35 |

Fuente: La Autora
Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 108
SUELDOS ADMINISTRATIVOS AÑO 2**

| Cargo: | Sueldo | Décimo Tercer Sueldo | Décimo Cuarto Sueldo | Aporte Patronal 12.15% | Vacaciones | F. Reserva | Valor Mes | Valor Anual |
|--------------------|---------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------------|------------------|------------------------|
| Gerente | 450.00 | 37.50 | 31.33 | 54.68 | 18.75 | 37.485 | 629.74 | 7556.92 |
| Asistente | 375.00 | 31.25 | 31.33 | 45.56 | 15.63 | 31.2375 | 530.01 | 6360.10 |
| Total Año 1 | | | | | | | | 13917.02 |

Fuente: La Autora
Elaborado por: La Autora

- **Útiles de Oficina:**

Se trata de los insumos utilizados para la administración de la microempresa.

CUADRO N° 109
ÚTILES DE OFICINA

| Descripción | Cant. | V. Unit | Valor Anual |
|---------------------------|--------------|----------------|--------------------|
| Resma de Papel | 2 | 3.50 | 7.00 |
| Grapadora | 1 | 12.00 | 12.00 |
| Perforadora | 1 | 8.00 | 8.00 |
| Carpetas de Cartón | 10 | 0.30 | 3.00 |
| Carpeta de Archivo | 3 | 1.50 | 4.50 |
| Caja de Clips | 2 | 0.50 | 1.00 |
| Caja de Grapas | 1 | 1.50 | 1.50 |
| Caja de Esferos | 1 | 2.00 | 2.00 |
| Total | | | 39.00 |

Fuente: Proforma Anexos

Elaborado por: La Autora

- **Implementos de Aseo:**

Son los valores necesarios para el mantenimiento y limpieza de la microempresa.

CUADRO N° 110
IMPLEMENTOS DE ASEO

| Descripción | Cant. | V. Unit | Valor Anual |
|-------------------------------|--------------|----------------|--------------------|
| Escoba | 1 | 2.50 | 2.50 |
| Trapeador | 1 | 4.00 | 4.00 |
| Desinfectante | 6 | 3.50 | 21.00 |
| Detergente Líquido | 6 | 6.00 | 36.00 |
| Jabón de Manos | 4 | 1.80 | 7.20 |
| Rollos Papel Higiénico | 180 | 0.25 | 45.00 |
| Toalla de Manos | 3 | 5.50 | 16.50 |
| Total | | | 132.20 |

Fuente: Proforma Anexos

Elaborado por: La Autora

- **Publicidad:**

Son los gastos que se realizaran para la promoción y publicidad de los productos de la microempresa.

**CUADRO N° 111
GASTOS DE PUBLICIDAD**

| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|--|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Camp. Inicial Facebook | 1 | 140.00 | 140.00 |
| Hojas Volantes De 10 X 15 | 1000 | 0.03 | 34.20 |
| Personal Para Entrega | 2 | 20.00 | 30.00 |
| Roll Up | 2 | 68.40 | 136.80 |
| Afiches Tamaño A3 | 100 | 1.00 | 100.00 |
| Decoración Ocasiones Especiales | 9 | 30.00 | 270.00 |
| Total | | | 711.00 |

Fuente: Cuadros del estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

- **Personal Ventas:**

Se calcula el sueldo de la persona encargada de ventas.

**CUADRO N° 112
GASTOS DE PUBLICIDAD**

| | AÑO 1 | AÑO 2 |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Cargo: Vendedor | VALOR | VALOR |
| Sueldo | 375.00 | 386.10 |
| Décimo Tercer Sueldo | 31.25 | 32.18 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 31.25 | 32.18 |
| Aporte Patronal 12.15% | 45.56 | 46.91 |
| Vacaciones | 15.63 | 16.09 |
| Fondos De Reserva | 0.00 | 32.16 |
| Subtotal | 498.69 | 545.61 |
| Cantidad | 1 | 1 |
| Subtotal Mensual | 498.69 | 545.61 |
| Total Anual | 5984.25 | 6547.33 |

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

- **Resumen Capital de Trabajo:**

CUADRO N° 113
CUADRO GENERAL DE CAPITAL DE TRABAJO

| CAPITAL DE TRABAJO: | COSTOS |
|---------------------------------|-----------------|
| MATERIA PRIMA DIRECTA | 4731,30 |
| MATERIA PRIMA INDIRECTA | 311,50 |
| MANO OBRA DIRECTA | 2992,13 |
| ARRIENDO | 250,00 |
| SERVICIOS BÁSICOS | 126,00 |
| SUELDOS ADMINISTRATIVOS | 1090,86 |
| ÚTILES DE OFICINA | 39,00 |
| IMPLEMENTOS DE ASEO | 91,70 |
| PUBLICIDAD | 711,00 |
| PERSONAL VENTAS | 498,69 |
| SUBTOTAL | 10842,18 |
| 5% IMPREVISTOS | 542,11 |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | 11384,28 |

Fuente: Cuadros del Capital de Trabajo

Elaborado por: La Autora

INVERSIÓN TOTAL:

CUADRO N° 114
CUADRO GENERAL DE INVERSIONES

| DESCRIPCIÓN | VALORES | % |
|-----------------------------|-----------------|---------------|
| INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS | 3180,30 | 18,88 |
| INVERSIÓN ACTIVOS DIFERIDOS | 2280,02 | 13,54 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 11384,28 | 67,58 |
| TOTAL | 16844,60 | 100,00 |

Fuente: Inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO:

Financiamiento Propio.- Se refiere al monto de dinero que aportará la Junta Directiva en este caso es de \$ 6844,60 dólares, que corresponde al 40.63% del monto total de la inversión.

Financiamiento Externo.- Se solicitará un préstamo de BanEcuador por 10.000 dólares a un interés del 10% anual a ser pagado en 10 años.

**CUADRO N° 115
FINANCIAMIENTO**

| FUENTE | % | MONTO |
|----------------|---------------|-----------------|
| CAPITAL PROPIO | 40,63 | 6844,60 |
| CRÉDITO | 59,37 | 10000,00 |
| TOTAL | 100,00 | 16844,60 |

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

Amortización.- Se detalla los valores a cancelar durante los próximos 10 años de acuerdo a la tabla del simulador de crédito del BanEcuador, pagando una cuota anual fija.

**CUADRO N° 116
AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO**

| Cuota Anual | Saldo | Capital | Interés | Pago Anual |
|--------------------|--------------|----------------|----------------|-------------------|
| 1 | 10.000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 2000,00 |
| 2 | 9.000,00 | 1000,00 | 900,00 | 1900,00 |
| 3 | 8.000,00 | 1000,00 | 800,00 | 1800,00 |
| 4 | 7.000,00 | 1000,00 | 700,00 | 1700,00 |
| 5 | 6.000,00 | 1000,00 | 600,00 | 1600,00 |
| 6 | 5.000,00 | 1000,00 | 500,00 | 1500,00 |

| | | | | |
|--------------|----------|----------|--------|----------|
| 7 | 4.000,00 | 1000,00 | 400,00 | 1400,00 |
| 8 | 3.000,00 | 1000,00 | 300,00 | 1300,00 |
| 9 | 2.000,00 | 1000,00 | 200,00 | 1200,00 |
| 10 | 1.000,00 | 1000,00 | 100,00 | 1100,00 |
| Total | | 10000,00 | | 15500,00 |

Fuente: BanEcuador

Elaborado por: La Autora

PRESUPUESTO DE COSTOS DE OPERACIÓN:

Se refiere a todos los costos que intervienen directamente en la producción de las prendas tejidas.

CUADRO N° 117
PRESUPUESTO DE COSTOS DE OPERACIÓN

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 4731,30 | 4810,79 | 4891,61 | 4973,79 | 5057,35 | 5142,31 | 5228,70 | 5316,54 | 5405,86 | 5496,68 |
| Materia Prima Indirecta | 311,50 | 316,73 | 322,05 | 327,46 | 332,97 | 338,56 | 344,25 | 350,03 | 355,91 | 361,89 |
| Mano de Obra Directa | 35905,50 | 39283,98 | 39943,95 | 40615,01 | 41297,34 | 41991,13 | 42696,58 | 43413,89 | 44143,24 | 44884,85 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 1512,00 | 1537,40 | 1563,23 | 1589,49 | 1616,20 | 1643,35 | 1670,96 | 1699,03 | 1727,57 | 1756,59 |
| Depreciaciones | 393,45 | 393,45 | 393,45 | 402,60 | 402,60 | 402,60 | 412,20 | 412,20 | 412,20 | 422,29 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 3000,00 | 3050,40 | 3101,65 | 3153,75 | 3206,74 | 3260,61 | 3315,39 | 3371,09 | 3427,72 | 3485,31 |
| Sueldos Y Salarios | 13090,35 | 13917,02 | 14150,83 | 14388,56 | 14630,29 | 14876,08 | 15125,99 | 15380,11 | 15638,50 | 15901,22 |
| Amortización de Activos Diferidos | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 711,00 | 722,94 | 735,09 | 747,44 | 760,00 | 772,76 | 785,75 | 798,95 | 812,37 | 826,02 |
| Personal de Ventas | 5984,25 | 6547,33 | 6657,32 | 6769,17 | 6882,89 | 6998,52 | 7116,10 | 7235,65 | 7357,21 | 7480,81 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 1.000,00 | 900,00 | 800,00 | 700,00 | 600,00 | 500,00 | 400,00 | 300,00 | 200,00 | 100,00 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 802,12 | 815,60 | 829,30 | 843,23 | 857,40 | 871,80 | 886,45 | 901,34 | 916,49 | 931,88 |
| COSTOS TOTALES | 67643,47 | 72497,64 | 73590,48 | 74712,50 | 75845,75 | 76999,72 | 78184,37 | 79380,83 | 80599,07 | 81849,54 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos

Elaborado por: La Autora

Calculo del costo unitario por prenda

CUADRO N° 118
COSTO PRODUCCIÓN BUFANDA

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 1528,80 | 1554,48 | 1580,60 | 1607,15 | 1634,15 | 1661,61 | 1689,52 | 1717,91 | 1746,77 | 1776,11 |
| Materia Prima Indirecta | 51,92 | 52,79 | 53,68 | 54,58 | 55,49 | 56,43 | 57,37 | 58,34 | 59,32 | 60,32 |
| Mano de Obra Directa | 5984,25 | 6547,33 | 6657,32 | 6769,17 | 6882,89 | 6998,52 | 7116,10 | 7235,65 | 7357,21 | 7480,81 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 |
| Depreciaciones | 65,58 | 65,58 | 65,58 | 67,10 | 67,10 | 67,10 | 68,70 | 68,70 | 68,70 | 70,38 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 500,00 | 508,40 | 516,94 | 525,63 | 534,46 | 543,44 | 552,56 | 561,85 | 571,29 | 580,88 |
| Sueldos Y Salarios | 2181,73 | 2218,38 | 2255,65 | 2293,54 | 2332,07 | 2371,25 | 2411,09 | 2451,60 | 2492,78 | 2534,66 |
| Amortización de Activos Diferidos | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 118,50 | 120,49 | 122,52 | 124,57 | 126,67 | 128,79 | 130,96 | 133,16 | 135,40 | 137,67 |
| Personal de Ventas | 997,38 | 1091,22 | 1109,55 | 1128,19 | 1147,15 | 1166,42 | 1186,02 | 1205,94 | 1226,20 | 1246,80 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 166,67 | 150,00 | 133,33 | 116,67 | 100,00 | 83,33 | 66,67 | 50,00 | 33,33 | 16,67 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 133,69 | 135,93 | 138,22 | 140,54 | 142,90 | 145,30 | 147,74 | 150,22 | 152,75 | 155,31 |
| COSTOS TOTALES | 12014,16 | 12730,27 | 12919,05 | 13112,81 | 13308,55 | 13507,86 | 13712,40 | 13919,03 | 14129,41 | 14345,28 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 728 | 728 | 780 | 780 | 832 | 832 | 884 | 884 | 936 | 936 |
| COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN | 16,50 | 17,49 | 16,56 | 16,81 | 16,00 | 16,24 | 15,51 | 15,75 | 15,10 | 15,33 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 119
COSTO PRODUCCIÓN AJUAR DE BEBÉ

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 382,20 | 388,62 | 395,15 | 401,79 | 408,54 | 415,40 | 422,38 | 429,48 | 436,69 | 444,03 |
| Materia Prima Indirecta | 51,92 | 52,79 | 53,68 | 54,58 | 55,49 | 56,43 | 57,37 | 58,34 | 59,32 | 60,32 |
| Mano de Obra Directa | 5984,25 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 |
| Depreciaciones | 65,58 | 65,58 | 65,58 | 67,10 | 67,10 | 67,10 | 68,70 | 68,70 | 68,70 | 70,38 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 500,00 | 508,40 | 516,94 | 525,63 | 534,46 | 543,44 | 552,56 | 561,85 | 571,29 | 580,88 |
| Sueldos Y Salarios | 2181,73 | 2218,38 | 2255,65 | 2293,54 | 2332,07 | 2371,25 | 2411,09 | 2451,60 | 2492,78 | 2534,66 |
| Amortización de Activos Diferidos | | | | | | | | | | |
| GASTOS DE VENTAS | 118,50 | 120,49 | 122,52 | 124,57 | 126,67 | 128,79 | 130,96 | 133,16 | 135,40 | 137,67 |
| Publicidad | 997,38 | 1091,22 | 1109,55 | 1128,19 | 1147,15 | 1166,42 | 1186,02 | 1205,94 | 1226,20 | 1246,80 |
| Personal de Ventas | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 166,67 | 150,00 | 133,33 | 116,67 | 100,00 | 83,33 | 66,67 | 50,00 | 33,33 | 16,67 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 133,69 | 135,93 | 138,22 | 140,54 | 142,90 | 145,30 | 147,74 | 150,22 | 152,75 | 155,31 |
| COSTOS TOTALES | 10867,56 | 11564,40 | 11623,60 | 11685,60 | 11747,37 | 11810,46 | 11876,49 | 11942,28 | 12009,45 | 12079,72 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 91 | 91 | 98 | 98 | 104 | 104 | 111 | 111 | 117 | 117 |
| COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN | 119,42 | 127,08 | 118,61 | 119,24 | 112,96 | 113,56 | 107,00 | 107,59 | 102,64 | 103,25 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 120
COSTO PRODUCCIÓN SUÉTER (SACO)

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 655,20 | 666,21 | 677,40 | 688,78 | 700,35 | 712,12 | 724,08 | 736,25 | 748,61 | 761,19 |
| Materia Prima Indirecta | 51,92 | 52,79 | 53,68 | 54,58 | 55,49 | 56,43 | 57,37 | 58,34 | 59,32 | 60,32 |
| Mano de Obra Directa | 5984,25 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 |
| Depreciaciones | 65,58 | 65,58 | 65,58 | 67,10 | 67,10 | 67,10 | 68,70 | 68,70 | 68,70 | 70,38 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 500,00 | 508,40 | 516,94 | 525,63 | 534,46 | 543,44 | 552,56 | 561,85 | 571,29 | 580,88 |
| Sueldos Y Salarios | 2181,73 | 2218,38 | 2255,65 | 2293,54 | 2332,07 | 2371,25 | 2411,09 | 2451,60 | 2492,78 | 2534,66 |
| Amortización de Activos Diferidos | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 118,50 | 120,49 | 122,52 | 124,57 | 126,67 | 128,79 | 130,96 | 133,16 | 135,40 | 137,67 |
| Personal de Ventas | 997,38 | 1091,22 | 1109,55 | 1128,19 | 1147,15 | 1166,42 | 1186,02 | 1205,94 | 1226,20 | 1246,80 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 166,67 | 150,00 | 133,33 | 116,67 | 100,00 | 83,33 | 66,67 | 50,00 | 33,33 | 16,67 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 133,69 | 135,93 | 138,22 | 140,54 | 142,90 | 145,30 | 147,74 | 150,22 | 152,75 | 155,31 |
| COSTOS TOTALES | 11140,56 | 11841,99 | 11905,85 | 11972,59 | 12039,18 | 12107,18 | 12178,19 | 12249,05 | 12321,38 | 12396,88 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | 104 | 104 | 111 | 111 | 119 | 119 | 126 | 126 | 134 | 134 |
| COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN | 107,12 | 113,87 | 107,26 | 107,86 | 101,17 | 101,74 | 96,65 | 97,21 | 91,95 | 92,51 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos
Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 121
COSTO PRODUCCIÓN GORRA**

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 1146,60 | 1165,86 | 1185,45 | 1205,36 | 1225,62 | 1246,21 | 1267,14 | 1288,43 | 1310,08 | 1332,08 |
| Materia Prima Indirecta | 51,92 | 52,79 | 53,68 | 54,58 | 55,49 | 56,43 | 57,37 | 58,34 | 59,32 | 60,32 |
| Mano de Obra Directa | 5984,25 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 |
| Depreciaciones | 65,58 | 65,58 | 65,58 | 67,10 | 67,10 | 67,10 | 68,70 | 68,70 | 68,70 | 70,38 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 500,00 | 508,40 | 516,94 | 525,63 | 534,46 | 543,44 | 552,56 | 561,85 | 571,29 | 580,88 |
| Sueldos Y Salarios | 2181,73 | 2218,38 | 2255,65 | 2293,54 | 2332,07 | 2371,25 | 2411,09 | 2451,60 | 2492,78 | 2534,66 |
| Amortización de Activos Diferidos | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 118,50 | 120,49 | 122,52 | 124,57 | 126,67 | 128,79 | 130,96 | 133,16 | 135,40 | 137,67 |
| Personal de Ventas | 997,38 | 1091,22 | 1109,55 | 1128,19 | 1147,15 | 1166,42 | 1186,02 | 1205,94 | 1226,20 | 1246,80 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 166,67 | 150,00 | 133,33 | 116,67 | 100,00 | 83,33 | 66,67 | 50,00 | 33,33 | 16,67 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 133,69 | 135,93 | 138,22 | 140,54 | 142,90 | 145,30 | 147,74 | 150,22 | 152,75 | 155,31 |
| COSTOS TOTALES | 11631,96 | 12341,65 | 12413,90 | 12489,18 | 12564,45 | 12641,26 | 12721,25 | 12801,23 | 12882,84 | 12967,77 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | | | | | | | | | | |
| | 728 | 728 | 780 | 780 | 832 | 832 | 884 | 884 | 936 | 936 |
| COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| | 15,98 | 16,95 | 15,92 | 16,01 | 15,10 | 15,19 | 14,39 | 14,48 | 13,76 | 13,85 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 122
COSTO PRODUCCIÓN PONCHO

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 764,40 | 777,24 | 790,30 | 803,58 | 817,08 | 830,80 | 844,76 | 858,95 | 873,38 | 888,06 |
| Materia Prima Indirecta | 51,92 | 52,79 | 53,68 | 54,58 | 55,49 | 56,43 | 57,37 | 58,34 | 59,32 | 60,32 |
| Mano de Obra Directa | 5984,25 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 |
| Depreciaciones | 65,58 | 65,58 | 65,58 | 67,10 | 67,10 | 67,10 | 68,70 | 68,70 | 68,70 | 70,38 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 500,00 | 508,40 | 516,94 | 525,63 | 534,46 | 543,44 | 552,56 | 561,85 | 571,29 | 580,88 |
| Sueldos Y Salarios | 2181,73 | 2218,38 | 2255,65 | 2293,54 | 2332,07 | 2371,25 | 2411,09 | 2451,60 | 2492,78 | 2534,66 |
| Amortización de Activos Diferidos | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 118,50 | 120,49 | 122,52 | 124,57 | 126,67 | 128,79 | 130,96 | 133,16 | 135,40 | 137,67 |
| Personal de Ventas | 997,38 | 1091,22 | 1109,55 | 1128,19 | 1147,15 | 1166,42 | 1186,02 | 1205,94 | 1226,20 | 1246,80 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 166,67 | 150,00 | 133,33 | 116,67 | 100,00 | 83,33 | 66,67 | 50,00 | 33,33 | 16,67 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 133,69 | 135,93 | 138,22 | 140,54 | 142,90 | 145,30 | 147,74 | 150,22 | 152,75 | 155,31 |
| COSTOS TOTALES | 11249,76 | 11953,03 | 12018,75 | 12087,39 | 12155,91 | 12225,86 | 12298,87 | 12371,75 | 12446,14 | 12523,75 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | | | | | | | | | | |
| | 91 | 91 | 98 | 98 | 104 | 104 | 111 | 111 | 117 | 117 |
| COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| | 123,62 | 131,35 | 122,64 | 123,34 | 116,88 | 117,56 | 110,80 | 111,46 | 106,38 | 107,04 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos
Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 123
COSTO PRODUCCIÓN VESTIDO DE NIÑA**

| DESCRIPCIÓN | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTO PRIMO | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 254,10 | 258,37 | 262,71 | 267,12 | 271,61 | 276,17 | 280,81 | 285,53 | 290,33 | 295,21 |
| Materia Prima Indirecta | 51,92 | 52,79 | 53,68 | 54,58 | 55,49 | 56,43 | 57,37 | 58,34 | 59,32 | 60,32 |
| Mano de Obra Directa | 5984,25 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 | 6547,33 |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| Servicios Básicos | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 | 252,00 |
| Depreciaciones | 65,58 | 65,58 | 65,58 | 67,10 | 67,10 | 67,10 | 68,70 | 68,70 | 68,70 | 70,38 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Arriendo | 500,00 | 508,40 | 516,94 | 525,63 | 534,46 | 543,44 | 552,56 | 561,85 | 571,29 | 580,88 |
| Sueldos Y Salarios | 2181,73 | 2218,38 | 2255,65 | 2293,54 | 2332,07 | 2371,25 | 2411,09 | 2451,60 | 2492,78 | 2534,66 |
| Amortización de Activos Diferidos | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 | 33,67 |
| GASTOS DE VENTAS | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 118,50 | 120,49 | 122,52 | 124,57 | 126,67 | 128,79 | 130,96 | 133,16 | 135,40 | 137,67 |
| Personal de Ventas | 997,38 | 1091,22 | 1109,55 | 1128,19 | 1147,15 | 1166,42 | 1186,02 | 1205,94 | 1226,20 | 1246,80 |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | | | | | |
| Interés Anual | 166,67 | 150,00 | 133,33 | 116,67 | 100,00 | 83,33 | 66,67 | 50,00 | 33,33 | 16,67 |
| 5% DE IMPREVISTOS | 133,69 | 135,93 | 138,22 | 140,54 | 142,90 | 145,30 | 147,74 | 150,22 | 152,75 | 155,31 |
| COSTOS TOTALES | 10739,46 | 11434,15 | 11491,16 | 11550,94 | 11610,44 | 11671,23 | 11734,92 | 11798,33 | 11863,09 | 11930,90 |
| UNIDADES PRODUCIDAS | | | | | | | | | | |
| | 121 | 121 | 130 | 130 | 139 | 139 | 147 | 147 | 156 | 156 |
| COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN | | | | | | | | | | |
| | 88,76 | 94,50 | 88,39 | 88,85 | 83,53 | 83,97 | 79,83 | 80,26 | 76,05 | 76,48 |

Fuente: Cuadros de la Inversión Inicial, con incremento del 1.68% anual, según promedio de los últimos 2 años del BCE, Ver Anexos
Elaborado por: La Autora

PRESUPUESTO DE INGRESOS:

Este presupuesto nos permite proyectar los ingresos totales en efectivo que la empresa tendrá al vender sus productos.

**CUADRO N° 124
PRESUPUESTO DE INGRESOS BUFANDAS**

| Año | Unidades | Costo De Fabricación | Utilidad 45% | PVP | Ingresos |
|------------|-----------------|---------------------------------|-------------------------|------------|-----------------|
| 1 | 728 | 16,50 | 7,43 | 23,93 | 17420,54 |
| 2 | 728 | 17,49 | 7,87 | 25,36 | 18458,89 |
| 3 | 780 | 16,56 | 7,45 | 24,02 | 18732,62 |
| 4 | 780 | 16,81 | 7,57 | 24,38 | 19013,57 |
| 5 | 832 | 16,00 | 7,20 | 23,19 | 19297,39 |
| 6 | 832 | 16,24 | 7,31 | 23,54 | 19586,39 |
| 7 | 884 | 15,51 | 6,98 | 22,49 | 19882,98 |
| 8 | 884 | 15,75 | 7,09 | 22,83 | 20182,59 |
| 9 | 936 | 15,10 | 6,79 | 21,89 | 20487,64 |
| 10 | 936 | 15,33 | 6,90 | 22,22 | 20800,66 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 125
PRESUPUESTO DE INGRESOS AJUAR DE BEBE**

| Año | Unidades | Costo De Fabricación | Utilidad 25% | PVP | Ingresos |
|------------|-----------------|---------------------------------|-------------------------|------------|-----------------|
| 1 | 91 | 119,42 | 29,86 | 149,28 | 13584,45 |
| 2 | 91 | 127,08 | 31,77 | 158,85 | 14455,51 |
| 3 | 98 | 118,61 | 29,65 | 148,26 | 14529,50 |
| 4 | 98 | 119,24 | 29,81 | 149,05 | 14607,00 |
| 5 | 104 | 112,96 | 28,24 | 141,19 | 14684,21 |
| 6 | 104 | 113,56 | 28,39 | 141,95 | 14763,07 |
| 7 | 111 | 107,00 | 26,75 | 133,74 | 14845,61 |
| 8 | 111 | 107,59 | 26,90 | 134,49 | 14927,85 |
| 9 | 117 | 102,64 | 25,66 | 128,31 | 15011,82 |
| 10 | 117 | 103,25 | 25,81 | 129,06 | 15099,65 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 126
PRESUPUESTO DE INGRESOS SUÉTER (SACO)

| Año | Unidades | Costo De Fabricación | Utilidad 30% | PVP | Ingresos |
|------------|-----------------|---------------------------------|-------------------------|------------|-----------------|
| 1 | 104 | 107,12 | 32,14 | 139,26 | 14482,73 |
| 2 | 104 | 113,87 | 34,16 | 148,02 | 15394,59 |
| 3 | 111 | 107,26 | 32,18 | 139,44 | 15477,61 |
| 4 | 111 | 107,86 | 32,36 | 140,22 | 15564,37 |
| 5 | 119 | 101,17 | 30,35 | 131,52 | 15650,94 |
| 6 | 119 | 101,74 | 30,52 | 132,26 | 15739,33 |
| 7 | 126 | 96,65 | 29,00 | 125,65 | 15831,64 |
| 8 | 126 | 97,21 | 29,16 | 126,38 | 15923,76 |
| 9 | 134 | 91,95 | 27,59 | 119,54 | 16017,79 |
| 10 | 134 | 92,51 | 27,75 | 120,27 | 16115,95 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 127
PRESUPUESTO DE INGRESOS GORRA

| Año | Unidades | Costo De Fabricación | Utilidad 35% | PVP | Ingresos |
|------------|-----------------|---------------------------------|-------------------------|------------|-----------------|
| 1 | 728 | 15,98 | 5,59 | 21,57 | 15703,15 |
| 2 | 728 | 16,95 | 5,93 | 22,89 | 16661,22 |
| 3 | 780 | 15,92 | 5,57 | 21,49 | 16758,77 |
| 4 | 780 | 16,01 | 5,60 | 21,62 | 16860,39 |
| 5 | 832 | 15,10 | 5,29 | 20,39 | 16962,01 |
| 6 | 832 | 15,19 | 5,32 | 20,51 | 17065,71 |
| 7 | 884 | 14,39 | 5,04 | 19,43 | 17173,69 |
| 8 | 884 | 14,48 | 5,07 | 19,55 | 17281,66 |
| 9 | 936 | 13,76 | 4,82 | 18,58 | 17391,83 |
| 10 | 936 | 13,85 | 4,85 | 18,70 | 17506,50 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 128
PRESUPUESTO DE INGRESOS PONCHO**

| Año | Unidades | Costo De Fabricación | Utilidad 25% | PVP | Ingresos |
|------------|-----------------|---------------------------------|-------------------------|------------|-----------------|
| 1 | 91 | 123,62 | 30,91 | 154,53 | 14062,20 |
| 2 | 91 | 131,35 | 32,84 | 164,19 | 14941,28 |
| 3 | 98 | 122,64 | 30,66 | 153,30 | 15023,44 |
| 4 | 98 | 123,34 | 30,84 | 154,18 | 15109,24 |
| 5 | 104 | 116,88 | 29,22 | 146,10 | 15194,89 |
| 6 | 104 | 117,56 | 29,39 | 146,95 | 15282,33 |
| 7 | 111 | 110,80 | 27,70 | 138,50 | 15373,59 |
| 8 | 111 | 111,46 | 27,86 | 139,32 | 15464,69 |
| 9 | 117 | 106,38 | 26,59 | 132,97 | 15557,68 |
| 10 | 117 | 107,04 | 26,76 | 133,80 | 15654,68 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 129
PRESUPUESTO DE INGRESOS VESTIDO DE NIÑA**

| Año | Unidades | Costo De Fabricación | Utilidad 35% | PVP | Ingresos |
|------------|-----------------|---------------------------------|-------------------------|------------|-----------------|
| 1 | 121 | 88,76 | 31,06 | 119,82 | 14498,27 |
| 2 | 121 | 94,50 | 33,07 | 127,57 | 15436,11 |
| 3 | 130 | 88,39 | 30,94 | 119,33 | 15513,07 |
| 4 | 130 | 88,85 | 31,10 | 119,95 | 15593,76 |
| 5 | 139 | 83,53 | 29,23 | 112,76 | 15674,10 |
| 6 | 139 | 83,97 | 29,39 | 113,35 | 15756,16 |
| 7 | 147 | 445,00 | 155,75 | 600,75 | 88310,25 |
| 8 | 147 | 80,26 | 28,09 | 108,35 | 15927,75 |
| 9 | 156 | 76,05 | 26,62 | 102,66 | 16015,17 |
| 10 | 156 | 76,48 | 26,77 | 103,25 | 16106,71 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 130
PRESUPUESTO DE INGRESOS GENERAL

| PRENDA | BUFANDA | AJUAR DE BEBE | SACO | GORRA | PONCHO | VESTIDO | TOTAL ANUAL |
|---------------|-----------------|----------------------|-------------|--------------|---------------|----------------|--------------------|
| AÑOS | INGRESOS | | | | | | |
| 1 | 17420,54 | 13584,45 | 14482,73 | 15703,15 | 14062,20 | 14498,27 | 89751,35 |
| 2 | 18458,89 | 14455,51 | 15394,59 | 16661,22 | 14941,28 | 15436,11 | 95347,59 |
| 3 | 18732,62 | 14529,50 | 15477,61 | 16758,77 | 15023,44 | 15513,07 | 96035,02 |
| 4 | 19013,57 | 14607,00 | 15564,37 | 16860,39 | 15109,24 | 15593,76 | 96748,34 |
| 5 | 19297,39 | 14684,21 | 15650,94 | 16962,01 | 15194,89 | 15674,10 | 97463,54 |
| 6 | 19586,39 | 14763,07 | 15739,33 | 17065,71 | 15282,33 | 15756,16 | 98192,99 |
| 7 | 19882,98 | 14845,61 | 15831,64 | 17173,69 | 15373,59 | 88310,25 | 171417,75 |
| 8 | 20182,59 | 14927,85 | 15923,76 | 17281,66 | 15464,69 | 15927,75 | 99708,30 |
| 9 | 20487,64 | 15011,82 | 16017,79 | 17391,83 | 15557,68 | 16015,17 | 100481,92 |
| 10 | 20800,66 | 15099,65 | 16115,95 | 17506,50 | 15654,68 | 16106,71 | 101284,14 |

Fuente: Costos de Producción

Elaborado por: La Autora

Estructura de Costos

A continuación se clasifican los costos, en fijos y variables.

**CUADRO N° 131
ESTRUCTURA DE COSTOS**

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | | AÑO 5 | | AÑO 10 | |
|---|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
| | COSTOS FIJOS | COSTOS VARIABLES | COSTOS FIJOS | COSTOS VARIABLES | COSTOS FIJOS | COSTOS VARIABLES |
| Costo Primo | | | | | | |
| Materia Prima Directa | | 4731,30 | | 5057,35 | | 5496,68 |
| Materia Prima Indirecta | | 311,50 | | 332,97 | | 361,89 |
| Mano De Obra Directa | | 35905,50 | | 41297,34 | | 44884,85 |
| Costos Indirectos De Fabricación | | | | | | |
| Servicios Básicos | | 1512,00 | | 1616,20 | | 1756,59 |
| Depreciaciones | 393,45 | | 402,60 | | | 422,29 |
| Gastos Administrativos | | | | | | |
| Arriendo | 3000,00 | | 3206,74 | | 3485,31 | |
| Sueldos Y Salarios | 13090,35 | | 14630,29 | | 15901,22 | |
| Amortización de Activos Diferidos | 202,00 | | 202,00 | | 202,00 | |
| Gastos De Ventas | | | | | | |
| Publicidad | 711,00 | | 760,00 | | 826,02 | |
| Personal De Ventas | 5984,25 | | 6882,89 | | 7480,81 | |
| Gastos Financieros | | | | | | |
| Interés Anual | 1000,00 | | 600,00 | | 100,00 | |
| 5% De Imprevistos | 802,12 | | 857,40 | | 931,88 | |
| Subtotal | 25183,17 | 42460,30 | 27541,91 | 48303,84 | 28927,24 | 52922,30 |
| COSTOS TOTALES | 67643,47 | | 75845,75 | | 81849,54 | |

Fuente: Presupuesto Costos de Operación

Elaborado por: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO:

El punto de equilibrio nos sirve para determinar el punto donde los ingresos son iguales a los costos y no existe ni utilidad ni pérdida.

Método Matemático:**Punto de Equilibrio Primer Año**

| | | |
|------------------|------|----------|
| COSTOS FIJOS | CF= | 25183,17 |
| COSTOS VARIABLES | CV= | 42460,30 |
| COSTO TOTAL | CT = | 67643,47 |
| VENTAS TOTALES | VT= | 89751,35 |

Punto de equilibrio en función de las ventas:

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \qquad Pe = \frac{25183.17}{1 - \frac{42460.30}{89751.35}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO **PE= 47793,91**

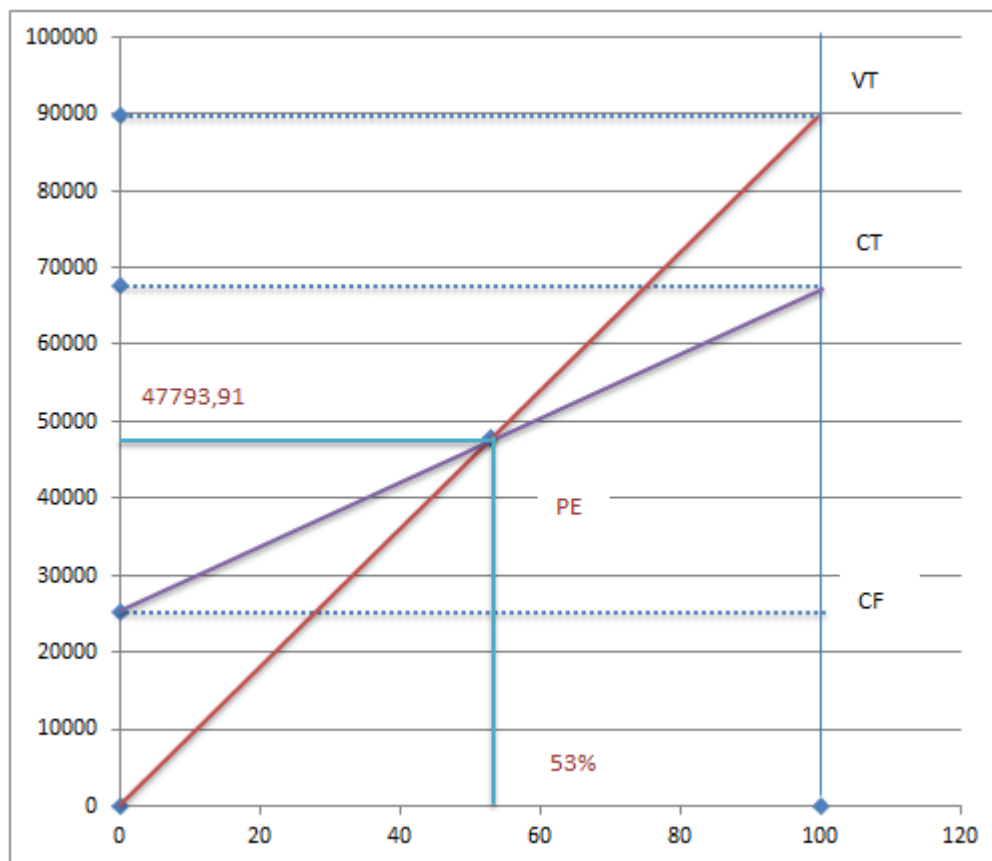
Punto de equilibrio en función de la capacidad Instalada:

$$Pe = \frac{CF}{VT - CV} * 100 \qquad Pe = \frac{25183.17}{89751.35 - 42460.30} * 100$$

PUNTO DE EQUILIBRIO **PE= 53%**

Método Gráfico

GRÁFICO N° 56
PUNTO DE EQUILIBRIO PRIMER AÑO



Elaborado por: La Autora

Interpretación

En el primer año la empresa debe alcanzar el 53% de su producción y vender \$47.793,91 dólares para alcanzar el punto de equilibrio, es decir sin ganancias ni pérdidas.

Punto de Equilibrio Quinto Año

| | | |
|------------------|------|----------|
| COSTOS FIJOS | CF= | 27541,91 |
| COSTOS VARIABLES | CV= | 48303,84 |
| COSTO TOTAL | CT = | 75845,75 |
| VENTAS TOTALES | VT= | 97463,54 |

Punto de equilibrio en función de las ventas:

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \qquad Pe = \frac{27541.91}{1 - \frac{48303.84}{97463.54}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO **PE=** **54604,32**

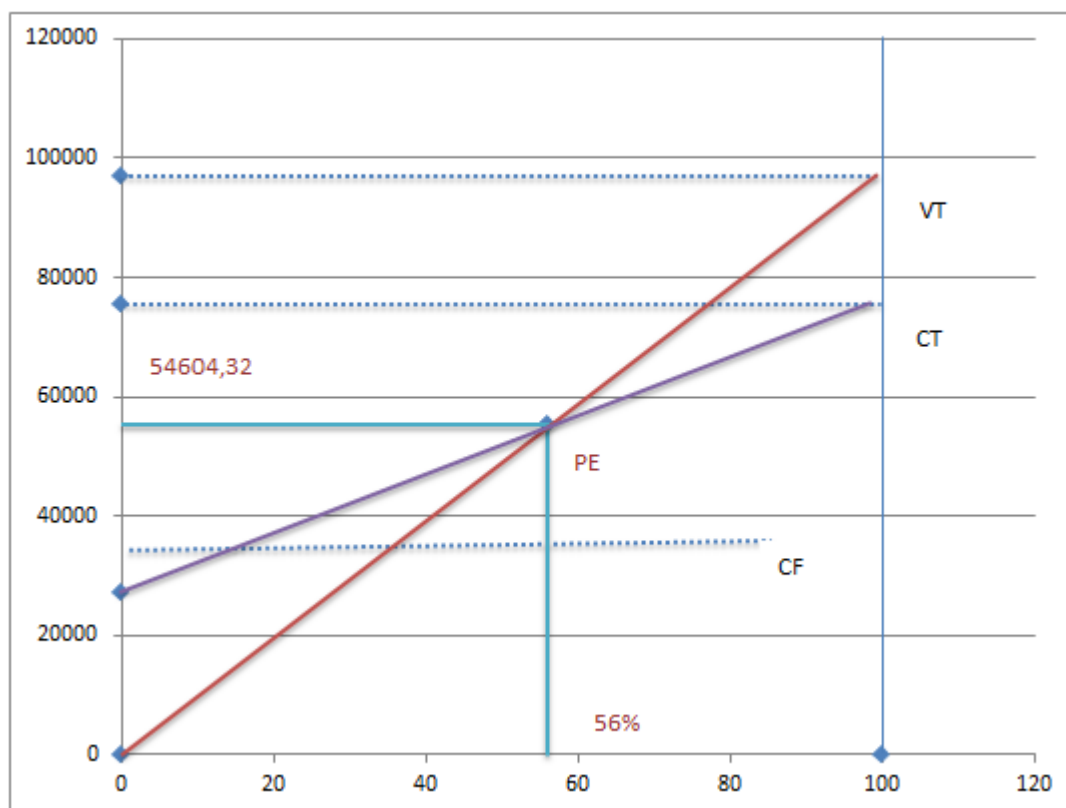
Punto de equilibrio en función de la capacidad Instalada:

$$Pe = \frac{CF}{VT-CV} * 100 \qquad Pe = \frac{27541.91}{97463.54 - 48303.84} * 100$$

PUNTO DE EQUILIBRIO **PE=** **56%**

Método Gráfico

GRÁFICO N° 57
PUNTO DE EQUILIBRIO QUINTO AÑO



Elaborado por: La Autora

Análisis

En el quinto año la empresa debe alcanzar el 56% de su producción y vender \$54604,32 dólares para alcanzar el punto de equilibrio, es decir sin ganancias ni pérdidas.

Punto de Equilibrio Décimo Año

| | | |
|------------------|------|-----------|
| COSTOS FIJOS | CF= | 28927,24 |
| COSTOS VARIABLES | CV= | 52922,30 |
| COSTO TOTAL | CT = | 81849,54 |
| VENTAS TOTALES | VT= | 101284,14 |

Punto de equilibrio en función de las ventas:

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$Pe = \frac{28927.24}{1 - \frac{52922.30}{101284.14}}$$

| | | |
|----------------------------|------------|-----------------|
| PUNTO DE EQUILIBRIO | PE= | 60582,29 |
|----------------------------|------------|-----------------|

Punto de equilibrio en función de la capacidad Instalada:

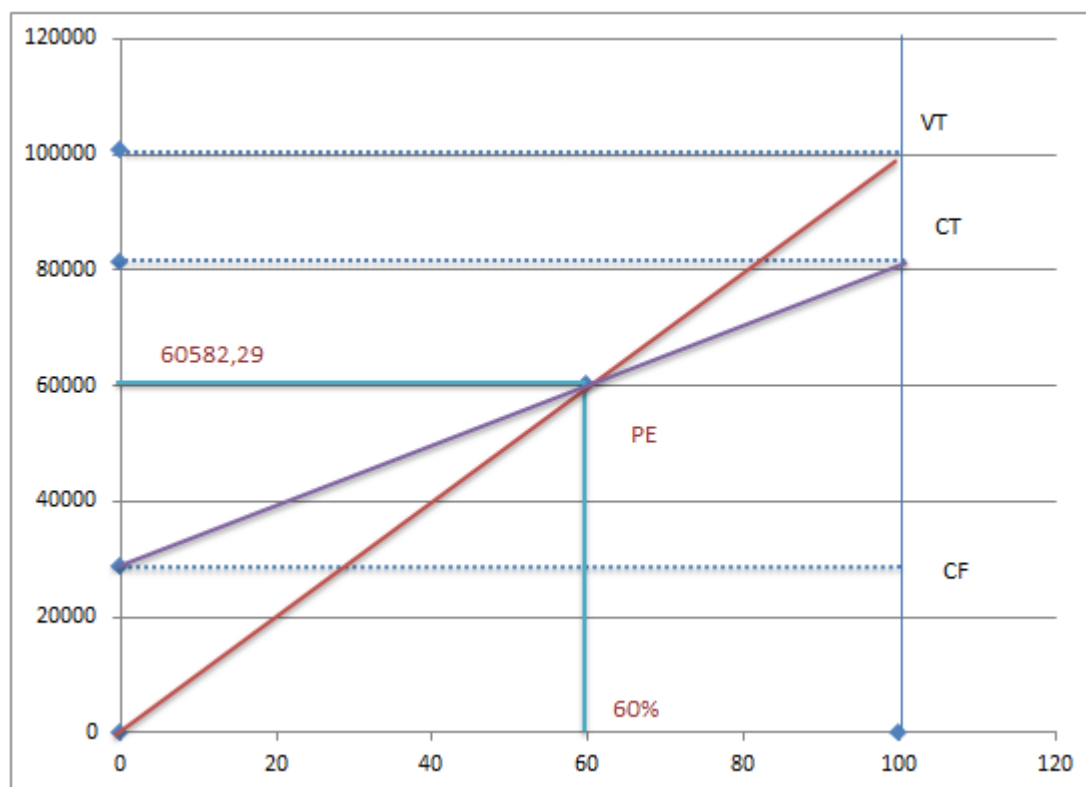
$$Pe = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$Pe = \frac{28927.24}{10128.14 - 52922.30} * 100$$

| | | |
|----------------------------|------------|------------|
| PUNTO DE EQUILIBRIO | PE= | 60% |
|----------------------------|------------|------------|

Método Gráfico

GRÁFICO N° 58
PUNTO DE EQUILIBRIO DÉCIMO AÑO



Elaborado por: La Autora

Análisis

En el décimo año la empresa debe alcanzar el 60% de su producción y vender \$60582,29 dólares para alcanzar el punto de equilibrio, es decir sin ganancias ni pérdidas.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

Este estado nos permite proyectar si existirán pérdidas o ganancias para la empresa en diferentes periodos.

CUADRO N° 132**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, 1ER, 5TO, 10MO, AÑO.**

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 5 | AÑO 10 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| INGRESOS POR VENTAS | 89751,35 | 97463,54 | 101284,14 |
| (-) COSTO TOTAL | 67643,47 | 75845,75 | 81849,54 |
| (=) UTILIDAD BRUTA VENTAS | 22107,87 | 21617,79 | 19434,60 |
| (-) 15% UTILIDADES TRABAJADORES | 3316,18 | 3242,67 | 2915,19 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 18791,69 | 18375,12 | 16519,41 |
| (-) 22% IMPUESTO RENTA | 4134,17 | 4042,53 | 3634,27 |
| (=) UTILIDAD NETA | 14657,52 | 14332,59 | 12885,14 |
| (-) 10% BASE LEGAL | 1465,75 | 1433,26 | 1288,51 |
| (=) UTILIDAD LIQUIDA | 13191,77 | 12899,33 | 11596,62 |

Fuente: La Autora

Elaborado por: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera nos servirá finalmente para determinar la factibilidad del proyecto de acuerdo a varios criterios detallados a continuación.

Flujo Neto de Caja

Es un estado financiero que sirve para evaluar la capacidad de la empresa de generar un flujo de caja positivo y su habilidad para cumplir con sus obligaciones de pago en los periodos proyectados.

**CUADRO N° 133
FLUJO DE CAJA**

| PERIODO | Inversión Inicial | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|
| INGRESOS | | | | | | | | | | | |
| Ventas | | 89483,70 | 95079,94 | 95767,37 | 96480,69 | 97195,89 | 97925,34 | 171195,55 | 99440,65 | 100214,27 | 101016,49 |
| Crédito | 10000,00 | | | | | | | | | | |
| Capital Propio | 6844,60 | | | | | | | | | | |
| Valor Residual | | | | 288,79 | | | 303,34 | | | 318,63 | 979,03 |
| TOTAL INGRESOS | 16844,60 | 89483,70 | 95079,94 | 96056,16 | 96480,69 | 97195,89 | 98228,68 | 171195,55 | 99440,65 | 100532,91 | 101995,52 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | |
| Inversiones Fijas Y Diferidas | 5460,32 | | | | | | | | | | |
| Capital De Trabajo | 11384,28 | | | | | | | | | | |
| Costo De Operación | | 67441,47 | 72295,64 | 73388,48 | 74510,50 | 75643,75 | 76797,72 | 77982,37 | 79178,83 | 80397,07 | 81647,54 |
| Reinversión | | | | | 866,37 | | | 910,03 | | | 955,90 |
| Amortización | | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 | 1000,00 |
| TOTAL EGRESOS | 16844,60 | 68441,47 | 73295,64 | 74388,48 | 76376,87 | 76643,75 | 77797,72 | 79892,40 | 80178,83 | 81397,07 | 83603,44 |
| (=) Utilidad Bruta En Ventas | | | 21042,22 | 21784,30 | 21667,68 | 20103,82 | 20552,14 | 20430,96 | 91303,15 | 19261,82 | 19135,84 |
| (-)15% Utilidad Trabajadores | | | 3156,33 | 3267,65 | 3250,15 | 3015,57 | 3082,82 | 3064,64 | 13695,47 | 2889,27 | 2870,38 |
| (=) Utilidad Antes Del Ir | | | 17885,89 | 18516,66 | 18417,53 | 17088,24 | 17469,32 | 17366,32 | 77607,68 | 16372,55 | 16265,46 |
| (-)(22%)Impuesto A La Renta | | | 3934,90 | 4073,66 | 4051,86 | 3759,41 | 3843,25 | 3820,59 | 17073,69 | 3601,96 | 3578,40 |
| (=) Subtotal Fijo de Caja | 0,00 | 13994,52 | 14486,52 | 14409,20 | 13372,36 | 13669,59 | 13589,25 | 60547,38 | 12814,11 | 12730,59 | 12237,47 |
| (+) Depreciaciones | | 393,45 | 393,45 | 393,45 | 402,60 | 402,60 | 402,60 | 412,20 | 412,20 | 412,20 | 422,29 |
| (+) Amortización Activos Diferidos | | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 | 202,00 |
| FLUJO DE CAJA | | 14589,97 | 15081,97 | 15004,65 | 13976,95 | 14274,19 | 14193,85 | 61161,58 | 13428,32 | 13344,79 | 12861,76 |

Elaborado por: La Autora

Valor actual Neto (VAN)

El valor actual neto se calcula mediante la suma de los valores actualizados con una tasa de descuento del 10% que corresponde al costo del capital de todos los flujos de caja proyectados menos la inversión inicial.

Formula:

$$VAN = (\text{Sumatoria de los flujos actualizados} - \text{Inversión Inicial})$$

$$\text{FACTOR DE ACTUALIZACIÓN: } FA = 1/(1+i)^n$$

Los criterios de evaluación son: si $VAN \geq 0$, se acepta la inversión; si $VAN < 0$, se rechaza.

**CUADRO N° 134
VALOR ACTUAL NETO**

| AÑO | FLUJO NETO | FACTO DE ACTUALIZACIÓN 10% | VALOR ACTUALIZADO |
|--------------------------|------------|----------------------------|-------------------|
| | | 0,10 | |
| 1 | 14589,97 | 0,9091 | 13263,61 |
| 2 | 15081,97 | 0,8264 | 12464,44 |
| 3 | 15004,65 | 0,7513 | 11273,21 |
| 4 | 13976,95 | 0,6830 | 9546,45 |
| 5 | 14274,19 | 0,6209 | 8863,15 |
| 6 | 14193,85 | 0,5645 | 8012,06 |
| 7 | 61161,58 | 0,5132 | 31385,56 |
| 8 | 13428,32 | 0,4665 | 6264,41 |
| 9 | 13344,79 | 0,4241 | 5659,49 |
| 10 | 12861,76 | 0,3855 | 4958,77 |
| SUMATORIA | | | 111691,15 |
| INVERSIÓN INICIAL | | | 16844,60 |
| VAN | | | 94846,54 |

Elaborado por: La Autora

El VAN es positivo y mayor a 1, es conveniente financieramente.

Tasa interno de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno nos muestra la rentabilidad de un proyecto y la oportunidad de reinvertir en el mismo.

Criterio de evaluación: si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa del corte del capital, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza

CUADRO N° 135
TASA INTERNA DE RETORNO

| AÑO | FLUJO NETO | FACTOR DE ACTUALIZACIÓN | VAN MENOR | TIR | VAN MAYOR |
|---------------------|-------------------|--------------------------------|------------------|------------|------------------|
| INV. INICIAL | -16844,60 | 89,00% | -16844,60 | 90% | -16844,60 |
| 1 | 14589,97 | 0,52910 | 7719,56 | 0,52632 | 7678,93 |
| 2 | 15081,97 | 0,27995 | 4222,16 | 0,27701 | 4177,83 |
| 3 | 15004,65 | 0,14812 | 2222,49 | 0,14579 | 2187,59 |
| 4 | 13976,95 | 0,07837 | 1095,38 | 0,07673 | 1072,50 |
| 5 | 14274,19 | 0,04147 | 591,89 | 0,04039 | 576,48 |
| 6 | 14193,85 | 0,02194 | 311,41 | 0,02126 | 301,70 |
| 7 | 61161,58 | 0,01161 | 709,98 | 0,01119 | 684,23 |
| 8 | 13428,32 | 0,00614 | 82,48 | 0,00589 | 79,07 |
| 9 | 13344,79 | 0,00325 | 43,37 | 0,00310 | 41,36 |
| 10 | 12861,76 | 0,00172 | 22,11 | 0,00163 | 20,98 |
| | | VAN | 176,23 | VAN | -23,94 |

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ Mayor}\right)$$

$$TIR = 86 + 1\left(\frac{176.23}{200.17}\right) = 89.88\%$$

La tasa interna de retorno es mayor que el costo de oportunidad del proyecto, por esta razón se puede aceptar el proyecto.

Periodo de Recuperación del Capital

Con este cálculo podemos conocer el tiempo en el cual podremos recuperar el capital invertido.

CUADRO N° 136
PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

| AÑO | FLUJO NETO | FLUJO ACUMULADO |
|-------------------|-------------------|------------------------|
| 1 | 14589,97 | 14589,97 |
| 2 | 15081,97 | 29671,94 |
| 3 | 15004,65 | 44676,59 |
| 4 | 13976,95 | 58653,54 |
| 5 | 14274,19 | 72927,73 |
| 6 | 14193,85 | 87121,58 |
| 7 | 61161,58 | 148283,16 |
| 8 | 13428,32 | 161711,48 |
| 9 | 13344,79 | 175056,27 |
| 10 (ÚLTIMO AÑO) | 12861,76 | 187918,03 |
| SUMATORIA | 187918,03 | |
| INVERSIÓN INICIAL | 16844,60 | |

Elaborado por: La Autora

PCR=AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSION + $\frac{\text{INVERSION} - \sum \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$

FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN

$$PCR = 1 + \left(\frac{16844.60 - 14589.97}{29671.94} \right) = 1.03$$

| | |
|-------------------|------|
| PCR= | 1.03 |
| AÑOS = | 1 |
| MESES = 0.03 X 12 | 0.36 |
| DÍAS = 0.36*30 | 11 |

De acuerdo a estos cálculos, el capital podría ser recuperado 1 años 0 meses y 11 días.

Relación Beneficio/Costo

Con este cálculo podemos saber cuánto se recibirá por cada dólar invertido.

**CUADRO N° 137
RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

| AÑO | COSTO ORIGINAL | FACTO DE ACTUALIZACIÓN 10% | COSTO ACTUALIZADO | INGRESO ORIGINAL | FACTO DE ACTUALIZACIÓN 10% | INGRESO ACTUALIZADO |
|-----|----------------|----------------------------|-------------------|------------------|----------------------------|---------------------|
| | | 0,10 | | | 0,10 | |
| 1 | 67643,47 | 0,90909 | 61494,07 | 89751,35 | 0,90909 | 81592,13 |
| 2 | 72497,64 | 0,82645 | 59915,41 | 95347,59 | 0,82645 | 78799,66 |
| 3 | 73590,48 | 0,75131 | 55289,62 | 96035,02 | 0,75131 | 72152,53 |
| 4 | 74712,50 | 0,68301 | 51029,64 | 96748,34 | 0,68301 | 66080,41 |
| 5 | 75845,75 | 0,62092 | 47094,25 | 97463,54 | 0,62092 | 60517,19 |
| 6 | 76999,72 | 0,56447 | 43464,34 | 98192,99 | 0,56447 | 55427,38 |
| 7 | 78184,37 | 0,51316 | 40120,94 | 171417,75 | 0,51316 | 87964,41 |
| 8 | 79380,83 | 0,46651 | 37031,74 | 99708,30 | 0,46651 | 46514,66 |
| 9 | 80599,07 | 0,42410 | 34181,87 | 100481,92 | 0,42410 | 42614,14 |
| 10 | 81849,54 | 0,38554 | 31556,54 | 101284,14 | 0,38554 | 39049,42 |
| | | COSTO ACTUALIZADO | 461178,41 | | INGRESO ACTUALIZADO | 630711,95 |

Elaborado por: La Autora

$$RBC = \frac{INGRESO ACTUALIZADO}{COSTO ACTUALIZADO}$$

$$RBC = \frac{630711,95}{461178,41}$$

$$RBC = 1.37$$

El resultado es de 1.37, lo que quiere decir que se obtendrá 0.37 centavos por cada dólar invertido.

Análisis de Sensibilidad

Para este análisis se realizará en dos escenarios, el primero, con un incremento en costos del 22.45%, y el segundo con una disminución de los ingresos del 16.80%.

CUADRO N° 138
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LOS COSTOS AUMENTADOS EN 19.62%

| AÑO | COSTO ORIGINAL | COSTO ORIGINAL AUMENTADO | INGRESO ORIGINAL | NUEVO FLUJO NETO | FACT. ACT. | VAN MENOR | FACT. ACT. | VAN MAYOR |
|-----|----------------|--------------------------|------------------|------------------|------------|-----------|------------|-----------|
| | | 22,45% | | -16844,60 | 47,50% | -16844,60 | 48,50% | -16844,60 |
| 1 | 67643,47 | 82829,4 | 89751,35 | 6921,91 | 0,677966 | 4692,82 | 0,673401 | 4661,22 |
| 2 | 72497,64 | 88773,4 | 95347,59 | 6574,23 | 0,459638 | 3021,77 | 0,453468 | 2981,21 |
| 3 | 73590,48 | 90111,5 | 96035,02 | 5923,48 | 0,311619 | 1845,87 | 0,305366 | 1808,83 |
| 4 | 74712,50 | 91485,5 | 96748,34 | 5262,88 | 0,211267 | 1111,87 | 0,205634 | 1082,23 |
| 5 | 75845,75 | 92873,1 | 97463,54 | 4590,42 | 0,143232 | 657,49 | 0,138474 | 635,65 |
| 6 | 76999,72 | 94286,2 | 98192,99 | 3906,83 | 0,097106 | 379,38 | 0,093248 | 364,31 |
| 7 | 78184,37 | 95736,8 | 171417,75 | 75680,99 | 0,065835 | 4982,45 | 0,062794 | 4752,28 |
| 8 | 79380,83 | 97201,8 | 99708,30 | 2506,48 | 0,044634 | 111,87 | 0,042285 | 105,99 |
| 9 | 80599,07 | 98693,6 | 100481,92 | 1788,37 | 0,030260 | 54,12 | 0,028475 | 50,92 |
| 10 | 81849,54 | 100224,8 | 101284,14 | 1059,37 | 0,020515 | 21,73 | 0,019175 | 20,31 |
| | | | TOTAL | | | 34,77 | | -381,67 |

Elaborado por: La Autora

| | |
|-----------------------------------|---|
| NUEVA TIR= | TM +DT(VAN menor/VAN menor -VAN mayor) |
| NUEVA TIR= | 47.50+1 (34.77/416.43) =47.58% |
| Dif TIR= Tir Proyecto - Nueva Tir | 89,88 - 47,58 = 42,30 |
| % VAR = (Dif. Tir/ Tir Proyecto) | 42,30 / 89,88 = 47.06 |
| Sensib= (%VAR/Nueva TIR) | 47,06% / 47,58% = 0,99 |

El coeficiente de sensibilidad es menor que 1 por lo tanto el proyecto no es sensible y resiste un incremento en costos del 22.45%.

CUADRO N° 139
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LOS INGRESOS DISMINUIDOS EN 17.00%

| AÑO | INGRESO ORIGINAL | INGRESO ORIGINAL DISMINUIDO | COSTO ORIGINAL | NUEVO FLUJO NETO | FACT. ACT. | VAN MENOR | FACT. ACT. | VAN MAYOR |
|-----------|------------------|-----------------------------|----------------|------------------|------------|-----------|------------|-----------|
| | | 16,80% | | -16844,60 | 46,50% | -16844,60 | 47,50% | -16844,60 |
| 1 | 89751,35 | 74673,12 | 67643,47 | 7029,65 | 0,682594 | 4798,39 | 0,677966 | 4765,86 |
| 2 | 95347,59 | 79329,20 | 72497,64 | 6831,56 | 0,465934 | 3183,06 | 0,459638 | 3140,04 |
| 3 | 96035,02 | 79901,13 | 73590,48 | 6310,66 | 0,318044 | 2007,07 | 0,311619 | 1966,52 |
| 4 | 96748,34 | 80494,62 | 74712,50 | 5782,12 | 0,217095 | 1255,27 | 0,211267 | 1221,57 |
| 5 | 97463,54 | 81089,67 | 75845,75 | 5243,91 | 0,148188 | 777,08 | 0,143232 | 751,10 |
| 6 | 98192,99 | 81696,57 | 76999,72 | 4696,84 | 0,101152 | 475,09 | 0,097106 | 456,09 |
| 7 | 171417,75 | 142619,57 | 78184,37 | 64435,20 | 0,069046 | 4448,97 | 0,065835 | 4242,08 |
| 8 | 99708,30 | 82957,30 | 79380,83 | 3576,48 | 0,047130 | 168,56 | 0,044634 | 159,63 |
| 9 | 100481,92 | 83600,96 | 80599,07 | 3001,89 | 0,032171 | 96,57 | 0,030260 | 90,84 |
| 10 | 101284,14 | 84268,40 | 81849,54 | 2418,86 | 0,021960 | 53,12 | 0,020515 | 49,62 |
| | | | TOTAL | 92482,56 | | 418,58 | | -1,24 |

Elaborado por: La Autora

| | | | | | |
|-----------------------------------|---|---|--------|---|-------|
| NUEVA TIR= | TM +DT(VAN menor/VAN menor -VAN mayor) | | | | |
| NUEVA TIR= | 46.5+1(418.58/419.82) = 47.5% | | | | |
| Dif TIR= Tir Proyecto - Nueva Tir | 89,88 | - | 47,50 | = | 42,38 |
| % VAR = (Dif. Tir/ Tir Proyecto) | 42,38 | / | 89,88 | = | 47.16 |
| Sensib= (%VAR/Nueva TIR) | 47,16% | / | 47,50% | = | 0,99 |

El coeficiente es menor que 1 por lo tanto el proyecto no es sensible y resiste la disminución de los ingresos del 16.80 %.

EVALUACIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL

Impacto ambiental

Impacto Directo.- Este proyecto busca fomentar el uso de prendas tejidas a mano, lo que es importante, pues es una actividad que no daña al medio ambiente ya que no produce emisiones de gases contaminantes ni genera desperdicios que necesiten tener un tratamiento especial para ser desechados como en las grandes industrias, en general los sobrantes en la materia prima pueden ser reutilizados., porque la producción de prendas tejidas manualmente no tendría un impacto directo en el medio ambiente.

Impacto Indirecto.- Por otro lado lo que genera cierta preocupación es la materia prima utilizada puesto que proviene de grandes fábricas que producen contaminación de las aguas residuales y contaminación por ruido, sin embargo estas fábricas están reguladas y se confía en que realicen prácticas amigables con el planeta en su proceso productivo.

Impacto Social

Este proyecto se desarrolla con el objetivo de generar un cambio en la percepción del trabajo manual, por lo cual de ser implementado con éxito tendría un impacto social positivo con relación a los siguientes aspectos:

Generación de empleos.- Las plazas creadas se pretenden llenar con personas que sepan tejer manual mente, sin importar su instrucción formal, lo que garantiza la inclusión de personas discapacitadas o de la tercera edad y de cualquier persona que disfrute de esta labor.

Mejorar de la calidad de vida.-Al contratar y dar trabajo a personas que no tienen otra forma de ganarse la vida se mejora la calidad de vida de sus familias lo que brinda mayores oportunidades de desarrollo.

Generar una cultura de respeto al arte.- Al comprar los productos los clientes apoyan a la producción de productos artesanales de calidad y generan una cultura donde se respetan y valoran las labores ancestrales como el tejido manual.

Desarrollo Local.- Se podría decir que al elaborar, usar, comprar o regalar una prenda elaborada con las manos de pequeños productores, estamos contribuyendo directamente con su familia y por ende con desarrollo local, además que esa prenda es única y original, lo crea bienestar en una persona y fomenta una cultura de paz y respeto hacia el medio ambiente y las personas que nos rodean.

h. CONCLUSIONES

De la elaboración y análisis de los estudios respectivos, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

- Existe poca oferta de prendas tejidas a mano lo que genera mayor demanda insatisfecha, la misma que se establece en 1.902.076 prendas anuales.
- En el estudio técnico se establece que la microempresa estaría localizada en un centro comercial artesanal lo que garantiza el flujo constante de clientes, por otro lado la capacidad real de producción se establece en 1040 bufandas, 130 ajuares de bebe, 149 sacos, 1040 gorras, 130 ponchos y 173 vestidos al año, utilizando el 70% de la capacidad el primer año hasta llegar al 100% el décimo año.
- La puesta en marcha de la microempresa no requiere de muchos trámites y debido a la naturaleza del negocio es en cierta medida fácil y rápido conseguir todos los permisos necesarios para entrar en funcionamiento, en cuanto a la parte organizacional se puede decir que es bastante simple, puesto que es una microempresa con pocos trabajadores.

- La inversión en activos fijos y diferidos es relativamente baja frente a la inversión en el capital de trabajo donde lo más costoso la mano de obra directa, sumando una inversión total de \$16844.60 dólares.
- En cuanto a la evaluación financiera, el VAN es positivo con un valor de 94846,54, la TIR es de 89.88% lo cual es mayor que el costo del capital, el Periodo De Recuperación Del Capital se establece en 1 año, 0 meses y 11 días, la Relación Beneficio-Costo es de 1.37, el Análisis de Sensibilidad, con un aumento en los costos del 22.45% y con la disminución de ingresos del 16.80% da un coeficiente de sensibilidad del 0.99, con estos indicadores positivos se puede recomendar la inversión en el proyecto.
- Finalmente se puede decir que el proyecto tiene un fin social al buscar incluir a personas que no pueden trabajar de forma regular, además que se busca rescatar una labor ancestral y tradicional que además es amigable con el medio ambiente.

i. RECOMENDACIONES

El proyecto es atractivo comercialmente, por lo que se proponen las siguientes recomendaciones para que se pueda poner en marcha:

- Buscar la manera de aumentar la producción, para que se pueda producir más rápido sin perder la calidad del tejido manual.
- Es recomendable, buscar la forma de reducir los costos de producción, para volver más rentable al proyecto.
- Se podría brindar un servicio como las capacitaciones para quienes deseen aprender a tejer, lo que generaría un ingreso más.
- Sería también conveniente apoyar a las personas que tejen manualmente mediante la compra de sus productos para luego ser vendidos con una comisión, esto también generaría más ingresos.
- En términos generales se recomienda implementar nuevos servicios y reducir algunos costos para que la microempresa pueda ser puesta en marcha, ya que el proyecto es de interés social, ambiental y cultural y es importante promover la producción local, para tener una mejor distribución de la riqueza de nuestro país, la promoción de negocios pequeños es una gran iniciativa para vivir en una sociedad más justa

y equitativa, donde los grandes monopolios no sean los únicos dueños del mercado y donde todas las familias puedan tener una vida digna.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Amador, M. G. (2013). *Metodología de la Investigación*.
- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos, Séptima Edición*. Mexico: McGraw-Hill.
- Carrasquillo, L. (26 de 06 de 2011). *CONSULTCOM*. Recuperado el 01 de 10 de 2016, de CONSULTORES COMUNITARIOS.
- Córdoba, M. (2011). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Espinosa, R. (2013). *RobertoEspinosa*. Obtenido de <http://robertoepinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/>
- FILOSOFÍA EMPRESARIAL, U. M. (2013). *La Gerencia y Los Sistemas de Información. MODULO 8 PLAN DE CONTINGENCIA UNL*. Loja, Ecuador.
- Gomez, G. (2013). *EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL*. Madrid: Ediciones Mundiprensa.
- INEC. (2010). *www.ecuadorencifras.com*. Obtenido de www.ecuadorencifras.com
- INEC. (2016). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Lopez, P. (2004). *Punto Cero*. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012
- Manene, L. (2011). *Luis Miguel Manene*. Obtenido de <http://www.luismiguelmanene.com/2011/07/28/los-diagramas-de-flujo-su-definicion-objetivo-ventajas-elaboracion-fases-reglas-y-ejemplos-de-aplicaciones/>
- Meza, J. d. (2013). *EVALUACION FINANCIERA DE PROYECTOS*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Miranda, J. (2012). *GESTIÓN DE PROYECTOS*. BOGOTÁ: MM Editores.
- Muñiz, R. (2017). *Marketing XXI*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-investigacion-de-mercados-23.htm>
- ORTIZ FLORES, E. P., & BERNAL ZEPEDA, M. (2011). *Importancia de la incorporacion temprana de la investigacion cientifica*. MEXICO: UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA.
- PEREZ PORTO, J., & GARDEY, A. (01 de 01 de 2012). *DEFINICION.DE*. Recuperado el 01 de 10 de 2016, de <http://definicion.de/metodo/>
- PEREZ PORTO, J., & MERINO, M. (01 de 01 de 2013). Recuperado el 01 de 10 de 2016, de *DEFINICION.DE*: <http://definicion.de/impacto-ambiental/>
- RAE.es. (2016). *REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA*. Obtenido de <http://dle.rae.es/>
- RAE.es. (01 de OCTUBRE de 2016). *REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA*. Recuperado el 01 de OCTUBRE de 2016, de <http://dle.rae.es/>
- Rodriguez, A. (2011). *Prof. Alonso Rodriguez Peralta*. Obtenido de DESCRIPCION DE PUESTOS: <http://rodriguez-peralta.blogspot.com/>
- Ruiz, R. (01 de 01 de 2011). *EUMED.NET*. Recuperado el 01 de 10 de 2016
- Sanchez, E. (2013). *ESRI*. Obtenido de <http://www.esri.com/>
- UNESCO. (s.f.). *UNESCO.org*. Obtenido de http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php-URL_ID=35418&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.tml
- UNL. (2013). *La Gerencia y Los Sistemas de Información*. Loja.

k. ANEXOS

Anexo 1. Perfil del Proyecto.

Tema

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PRENDAS TEJIDAS A MANO, PARA LA CIUDAD DE QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA PARA EL AÑO 2017”

Problemática

En la ciudad de Quito, se ha podido observar que quienes se dedican al tejido manual, lo hacen únicamente como un pasatiempo, sin que exista ningún ente u organización que promocióne o distribuya sus productos, quedando como una actividad meramente recreativa, y solo en algunos casos logran obtener réditos económicos de este tipo de trabajo. Aquellas personas que se animan a comercializar sus productos se ven desplazados por una avalancha de prendas tejidas industrialmente que provienen principalmente de la provincia de Imbabura, por lo que en este proyecto se realizarán los estudios necesarios para determinar la acogida de las prendas tejidas a mano, y a su vez se determinará la manera de dotar de un espacio legalmente constituido para la producción, promoción y distribución de este tipo de prendas.

Por otra parte el gusto por las prendas tejidas a mano, se da porque resultan ser prendas únicas y originales, muchas veces realizadas

únicamente bajo pedido, estas prendas, son livianas, cómodas y atractivas a la vista de quienes aprecian esta labor, en esta ciudad podemos encontrar lugares donde las personas se reúnen para aprender diferentes técnicas de tejido, pues es una actividad reconfortante para quienes la practican.

Por esta razón creemos que es necesaria la creación de una microempresa de prendas tejidas a mano en la ciudad de Quito, que provea prendas únicas y bien elaboradas; y que además se dé oportunidades a pequeños productores y artesanos de comercializar sus productos a un precio justo.

Justificación:

Justificación Académica

La elaboración de una tesis de grado es una disposición del Reglamento de Régimen Académico De La Universidad Nacional de Loja, como requisito para la graduación, el mismo que debe cumplir con características de viabilidad, rentabilidad y originalidad. Además debe ser presentado con los formatos y directrices impartidos por la institución aplicando todos los conocimientos adquiridos durante la carrera de Administración de Empresas, y que servirá como guía y ejemplo para futuras generaciones.

Justificación Económica

La creación de una microempresa que promueva la producción y comercialización de prendas tejidas a mano, tiene un impacto directo en la economía familiar de los pequeños productores y artesanos que se dedican a esta actividad además resulta ser un tema atractivo como negocio pues además de rescatar las tradiciones ancestrales, puede ser muy lucrativo con la promoción adecuada.

Justificación Social

El trabajo dignifica al hombre, la actividad de tejer y crear algo con las manos en nuestro país, aun no es bien valorada, si logramos sacar adelante este proyecto, puede servir de base para promover una mayor inversión en este tipo de actividades que en la actualidad es practicada en su mayoría por personas de la tercera edad o amas de casa, con un único fin recreativo y de distribución familiar, con este proyecto se busca, contribuir a la disminución del subempleo y el empleo inadecuado, pues al dar a estas personas y artesanos un trabajo digno estaríamos ayudando a crear una comunidad más justa y socialmente incluyente.

Objetivos:

Objetivo General:

Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de prendas tejidas a mano, para la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, para el año 2017.

Objetivos Específicos:

- Desarrollar el estudio de mercado a través del análisis de la oferta y la demanda insatisfecha de prendas tejidas a mano.
- Elaborar un estudio técnico, donde se establezca el tamaño, localización y la ingeniería del proyecto.
- Realizar el estudio administrativo y legal, para determinar una estructura organizacional que se ajuste a las necesidades de una microempresa.
- Determinar el estudio económico, detallando los ingresos, gastos, financiamiento, e inversión que necesita el proyecto para ser puesto en marcha.
- Evaluar financieramente el proyecto mediante los indicadores financieros VAN, TIR, R/BC, PRC y Análisis de Sensibilidad.
- Analizar el impacto Ambiental y Social del Proyecto.

Metodología:

Para el desarrollo de esta investigación nos apoyaremos en la investigación de campo, analizando la información que provenga de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones directas.

Métodos de investigación

Método Inductivo.- Este método nos permite partir de afirmaciones particulares a otras más generales, el mismo que dentro de la

investigación nos servirá para estimar la oferta, la demanda y los planes de comercialización del Estudio de Mercado, a través de las encuestas donde conoceremos a detalle los gustos y preferencias de los posibles clientes. También nos servirá en la evaluación ambiental y social, donde podremos determinar el impacto de nuestro proyecto.

Método Deductivo.- Se utilizará el método deductivo, en el estudio técnico ya que se realizará desde lo general hasta encontrar particularidades, es decir que con este método podremos determinar cuánto, donde, y con qué recursos operará la microempresa.

Método Analítico.- Este método nos permite conocer más a fondo del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías. Por esta razón emplearemos este método en la realización del estudio organizacional y legal, para obtener una estructura clara de la microempresa, así como para adquirir el conocimiento legal necesario que nos permita poner en marcha la misma, además este método nos sirve para obtener las conclusiones y formular las recomendaciones de este proyecto.

Método estadístico.-A través del método estadístico podremos recopilar datos que transformaremos a números para poder interpretarlos y determinar tendencias o generalidades para tener una mejor comprensión

de la realidad y guiarnos en la toma de decisiones posteriores, este método nos será muy útil en el desarrollo del estudio económico y en la evaluación financiera del proyecto, además este método permitirá realizar el análisis cuantitativo de las encuestas aplicadas para determinar la oferta y demanda del mercado, información indispensable para el desarrollo de todo el proyecto.

Fuentes recolección de información.

Fuentes Primarias

Las fuentes primarias, contienen información nueva y original, como por ejemplo, libros revistas científicas, diarios, normas. etc., y las usaremos como referencias para encontrar conceptos y para realizar los diferentes estudios.

Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias que usaremos son manuales, boletines, diccionarios, resúmenes, que contienen información conocida pero estructurada y organizada según un esquema determinado.

Técnicas de recolección de Información

Para el desarrollo de los diferentes estudios del presente proyecto, se utilizaron las siguientes técnicas.

Técnica de Observación Directa

Esta técnica permite la recolección de datos a través de un registro previamente estructurado de los comportamientos a investigar, para lo cual se establecieron lugares donde concurren personas que puedan ser potenciales clientes y se observó su forma de vestir y la cantidad de personas que usan prendas tejidas en ciertos periodos de tiempo.

La Encuesta

Mediante esta técnica interrogamos a varias personas a través de un cuestionario previamente elaborado de manera verbal y escrita, con el fin de recolectar la mayor cantidad de información.

Para nuestro estudio se considera a toda la población de Quito, proyectada al año 2017.

Proyección de la población

Para el estudio se considera a toda la población de Quito, proyectada al año 2017.

CUADRO N° 1
Población en Quito para el año 2010

| Año | URBANO | RURAL | TOTAL |
|-------------|--------------|------------|--------------|
| 2010 | 1,607,734.00 | 631,457.00 | 2,239,191.00 |

Fuente: INEC⁷

Elaborado por: La Autora

Fórmula para proyectar la población:

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

⁷INEC. (2016). Ecuador en Cifras. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Dónde:

Pf: Población futura

Po: Población original o base

i: Tasa de crecimiento Anual (1,55%)

n: Número de Años a proyectar (7 años)

Cálculo:

$$Pf = 2,319,671 (1 + 1.55\%)^7$$

$$Pf = 2,644,145$$

Así se obtiene que la población para la ciudad de Quito para el año 2017 es de 2,644,145 habitantes.

Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se tomará la población total de la Ciudad de Quito que es de 2.644,145 habitantes.

Fórmula de la Muestra

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo⁸

e = nivel de error aceptable 5%

Z= nivel de confianza 1,96 tabla de distribución.

p = 0,5 probabilidad de que el evento ocurra

q = 0,5 probabilidad de que el evento no ocurra

$$n = \frac{(2644.145)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(2644.145 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

⁸ Cuadro N° 3

$$n = 384.10 \approx 384$$

Para el tamaño de la muestra se realizarán 384 encuestas.

Estimación de la Oferta.

De acuerdo a la plataforma “SÍ EMPRENDE”⁹ del Inec, en el cantón Quito de la provincia de Pichincha, existen 33 empresas, que se dedican a la **“Fabricación de artículos de Punto y Ganchillo”**.¹⁰

⁹ INEC. (2016). www.ecuadorencifras.com.

¹⁰ Ver Anexos

Cronograma:

Cuadro N° 2
Cronograma de Actividades

| ACTIVIDAD | AÑO 2017 | | | | | | | | | | | |
|--|----------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| APROBACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN | x | | | | | | | | | | | |
| ELABORACIÓN DEL PERFIL DE INVESTIGACIÓN | | x | x | | | | | | | | | |
| PRESENTACIÓN DEL PERFIL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN | | | x | x | | | | | | | | |
| REVISIÓN Y APROBACIÓN DEL PERFIL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN | | | | | x | | | | | | | |
| DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN | | | | | x | x | x | x | x | x | x | |
| ELABORACIÓN DE LA PARTE TEÓRICA (REVISIÓN DE LITERATURA) | | | | | x | | | | | | | |
| ELABORACIÓN DE MATERIALES Y MÉTODOS | | | | | x | x | | | | | | |
| DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN | | | | | | x | | | | | | |
| APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN | | | | | | | x | | | | | |
| TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN (RESULTADOS) | | | | | | | | x | | | | |
| DESARROLLO DE LA DISCUSIÓN (MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, ECONÓMICO-FINANCIERO, EVALUACIÓN FINANCIERA Y EVALUACIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL) | | | | | | | | | x | | | |
| REALIZACIÓN DE CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES, BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS | | | | | | | | | | x | | |
| ELABORACIÓN DE LA PORTADA Y LAS PAGINAS PRELIMINARES | | | | | | | | | | | x | |
| PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN IMPRESO Y DIGITAL | | | | | | | | | | | | x |

Elaborado por: La Autora

Presupuesto y Financiamiento:

Los recursos que se requieren para el desarrollo de la presente investigación se detallan a continuación:

Recursos Humanos

- La postulante.
- El docente Tutor.
- Personas de apoyo para la realización de encuestas.

Recursos Materiales:

- Material Bibliográfico: libros, publicaciones referentes al tema de investigación, etc.
- Materiales y equipos de oficina: Computadora, hojas de papel bond, esferográficos, impresora, carpetas.

Recursos Financieros:

**Cuadro N° 3
Presupuesto del Proyecto**

| Detalle | Valor |
|--|--------------------|
| Pago a personal para la realización de Encuestas | \$ 300.00 |
| Movilización Interna En Quito | \$ 150.00 |
| Suministros, papelería. | \$ 250.00 |
| Uso de Internet y Teléfono | \$ 200.00 |
| Viajes a Loja | \$ 600.00 |
| Total | \$ 1,500.00 |

Elaborado por: La Autora

Financiamiento:

En lo referente al presupuesto de \$1500 (mil quinientos dólares), este será asumido y financiado en su totalidad por la autora del proyecto.

Anexo 2: Preguntas de la Encuesta a Personas sobre Prendas Tejidas a Mano.

1. ¿Le gustan las prendas tejidas?
2. ¿Usa prendas de lana tejidas a mano?
3. ¿Qué tipo de prenda tejida a mano prefiere para Usar?
4. ¿Ha comprado prendas tejidas a mano?
5. ¿Qué precio está dispuesto a pagar por los siguientes productos?
6. ¿Cuántas prendas tejidas a mano adquiere usted en el año?
7. ¿En qué tipo de material prefiere que estén elaboradas las prendas?
8. ¿Qué colores prefiere para las prendas tejidas a mano?
9. ¿Qué característica le llama más la atención de las prendas tejidas a mano?
10. ¿Si se creara una empresa dedicada a producción y venta de prendas de lana tejidas a mano usted estaría dispuesto a comprar sus productos?
11. ¿Le gustaría que la microempresa realice promociones y descuentos en fechas especiales?
12. ¿Por qué medios le gustaría informarse de la microempresa de prendas tejidas a mano?
13. ¿Cuál es la forma de pago que usted prefiere al realizar sus compras?
14. ¿Ha realizado compras en tiendas por internet?
15. ¿Considera que las prendas tejidas a mano ayudan al medio ambiente?

Anexo 3: Encuesta a negocios y locales comerciales

1. ¿Porque comercializa prendas tejidas a mano en su negocio?
2. ¿Cuántas prendas tejidas a mano comercializa en un mes en su negocio?
3. ¿Cuál es la prenda que más se vende en su negocio?
4. ¿Cuál es el porcentaje de ganancia que usted obtiene al comercializar prendas tejidas a mano?

Anexo 4: Formato de Ficha de Observación a Clientes:

Formato de Ficha de Observación Clientes

| FICHA DE OBSERVACIÓN | | | |
|---|--|--------|-------------|
| FICHA N° | | FECHA: | HORA: |
| ELABORA: | | | |
| Lugar o Ruta: | | | |
| Datos a Observar | | | Observación |
| Cantidad de personas en el lugar observado: | | | |
| Cantidad de personas que usan prendas a mano en el lugar observado: | | | |
| Otros Datos de Interés | | | |
| Comentarios: | | | |
| | | | |

Elaborado por: La Autora


Anexo 5: Censo Poblacional 2010 en el cantón Quito:

Población en Quito 2010



Fuente: www.ecuadorencifras.gob.ec


Anexo 6: Resumen de indicadores por actividad Económica:



| | Opciones | |
|--|-------------------------|---------------------------------|
| Número de empresas | 33 | |
| | C1430 FABRICACIÓN DE AR | |
| | Total del mercado | Promedio o Pcentaje por neqocio |
| Valor de Activos | 8.839.789,99 | 267.872,42 |
| Ventas | 29.035.090,14 | 879.851,22 |
| Gastos | 15.964.489 | 483.772,39 |
| Número de empleados | 891 | 27 |
| Mujeres | 443 | 13 |
| Hombres | 448 | 14 |
| Empresas que obtuvieron financiamiento(2009) | 13 | 39 % |
| Empresas que requieren financiamiento(2010) | 17 | 52 % |
| Uso de internet | 10 | 30 % |
| Gastos en capacitacion | 4 | 12 % |
| Gastos en manejo de desechos | 1 | 3 % |
| Gastos en investigación | 0 | 0 % |

Fuente: INEC¹¹

Anexo 7: Crecimiento del sector.

| | A | B | FC | FD |
|----|--|---|------------|----|
| 1 |  | | | |
| 2 | VARIACIONES ANUALES DE LOS ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, | | | |
| 3 | SEGÚN ACTIVIDADES ECONÓMICAS (IVI-CIIU3) | | | |
| 4 | BASE: BASE IVI JULIO-DICIEMBRE 2003 | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | SECCIONES, ▾ | ACTIVIDADES ECONOMICA ▾ | PROMEDIO ▾ | |
| 24 | D173 | FABRICACIÓN DE TEJIDOS Y ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO | 0.87 | |
| 69 | | | | |
| 70 | | | | |

Fuente: INEC

¹¹ INEC. (2016). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

Anexo 8: Precio divisiones Modulares.

Divisiones Modulares Piso Techo Y Media Altura Para Oficina

Nuevo 27 vendidos



U\$S 76²⁵

Frutas en 2 4 5

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta
Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
Más información

Cantidad: 1 **Comprar**

Fuente: Mercado Libre.com

Anexo 9: Precio Lavandería

Lavanderias Prefabricadas (piedras De Lavar) Completas I

Nuevo 27 vendidos



U\$S 85⁰⁰

Pago a acordar con el vendedor
Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
Más información

¡Único disponible!

Comprar

Fuente: Mercado Libre.com

Anexo 10: Precio Llave de Agua

Llave Giratoria Fv Cocina , Remate , Liquidacion , Griferia

Nuevo



U\$S 35⁰⁰

Pago a acordar con el vendedor
Acepta efectivo.
Más información

Envío gratis a todo el país
Quito, Pichincha (Quito)
Más información

Cantidad: 1 **Comprar**

Fuente: Mercado Libre.com

Anexo 11: Precio mesa de trabajo

Mesas De Trabajo  Me gusta

Nuevo  4 vendidos



U\$S 60⁰⁰

Finaliza en 20 h 15 min

 **Pago a acordar**
Más información

 **Entrega a acordar**
Cotacachi, Imbabu
Más información

¡Único disponible!

Comprar  

Fuente: Mercado Libre.com

Anexo 12: Precio Caja de seguridad

Caja Fuerte Caja Chica De Seguridad Varios M

Nuevo  9 vendidos



U\$S 44⁹⁹

 **Pago a acordar**
Acepta depósito
Más información

 **Envío gratis**
Quito, Pichincha
Más información

¡Único disponible!

Comprar 

Fuente: Mercado Libre.com

Anexo 13: Precio Plancha a Vapor

VAPORIZADOR DE ROPA ELECTROLUX GST10



Precio TVentas \$199.00
6 cuotas sin intereses \$33.17

Cantidad:

AGREGAR AL CARRITO

GUARDAR PRECIO DE SEGUI

Referencia: ELEC-143023

Proveedor:
Tventas

Tventas

Fuente: TVentas.com

Anexo 14: Proforma Tecnología

PHNOTEBOOK
Dirección: Humberto Albornoz y García de Valverde
0998132245-5106870

| | |
|-----------------------|--------------------------|
| Proforma: 1164 | FECHA: 11/11/2016 |
|-----------------------|--------------------------|

| | |
|----------------------------------|--|
| Cliente: | |
| Nombre: GABRIELA CARDENAS | |
| Dirección: LA COLINA | |
| Teléfono: 2654761 | |

| Equipos: | | | |
|-----------------|--|-----------------|-----------|
| Cant: | Descripción | Precio Unitario | Total |
| 1 | COMPUTADORA INTEL CORE I3 6TA GENERACION | \$ 407.89 | \$ 407.89 |
| 1 | COMPUTADOR PORTATIL DELL CORE I5 | \$ 507.89 | \$ 507.89 |
| 1 | IMPRESORA SANSUNG LASER | \$ 288.60 | \$ 288.60 |
| 1 | IMPRESORA MULTIFUNCIÓN EPSON | \$ 131.58 | \$ 131.58 |
| 1 | TELÉFONO INALÁMBRICO PANASONIC | \$ 57.02 | \$ 57.02 |


Firma Autorizada

| | |
|------------------|-------------|
| Subtotal: | \$ 1,392.98 |
| IVA 14%: | \$ 195.02 |
| Total: | \$ 1,588.00 |

Fuente: Phnotebook

Anexo 16: Proforma Materiales

DISTRIBUIDORA CONFILANA

RUC.: 1712148285001

Únete a las Fantasías de Confilanas • Las mejores Lanas Nacionales e Importadas

Quito, 26 de octubre del 2016

Srta.
Gabriela Cárdenas
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
Presente.-

Por medio del presente reciba un cordial saludo y a su vez hago llegar a usted la cotización de los materiales por usted solicitados.-

PROFORMA

| Cant. | Descripción | Valor Unit. USD | Valor Total USD |
|-------|----------------------------------|--------------------|--------------------|
| 10 kg | Jazmín | 10.10 | 101.00 |
| 20 kg | Cable | 9.90 | 198.00 |
| 27 kg | Perle | 10.10 | 272.70 |
| 15 kg | Caricia | 11.55 | 173.25 |
| 13 kg | Bambino | 12.10 | 157.30 |
| 9 kg | Boucle | 14.60 | 131.40 |
| 25 kg | Bonny | 13.34 | 333.50 |
| 27 kg | Suiza | 10.78 | 291.06 |
| 30 | Ovillos Oveja | 4.80 | 144.00 |
| 25 | Ovillos Atena | 2.50 | 62.50 |
| 24 | Ovillos Sedita | 3.00 | 72.00 |
| 34 | Ovillos Mollet | 3.25 | 110.50 |
| 48 | Ovillos Bambino | 1.70 | 81.60 |
| 68 | Ovillos S suave | 3.15 | 214.20 |
| 60 | Ovillos Hilo algodón | 3.25 | 195.00 |
| 10 | Cajas de croché # 2, 2.5 y 3 | 8.50 | 85.00 |
| 16 | Cajas de croché # 5 y 6 | 9.50 | 152.00 |
| 25 | Cajas de circulares # 3, 3.5 y 4 | 20.50 | 512.50 |
| 10 | Cajas de circulares # 5 y 6 | 23.50 | 235.00 |
| | TOTAL | - | 3522.51 |

El costo total de los materiales cotizados es \$ 3522.51 dólares

NOTA: Este valor incluye IVA

Por la atención que se digna dar a la presente y esperando que la misma sea la más conveniente para sus intereses, de ustedes me suscribo.

Atentamente.-

CANCELADO

Sonia Caiza
Propietaria
Telf.: 2589926

DIRECCIÓN: FLORES N723 ENTRE MANABÍ Y OLMEDO
 TELF.: 2589 - 926 / 084 959 264

Fuente: Distribuidor Confilana

Anexo 17: Precios Imprenta Impresum

| IMPRESIONES | | |
|--|-------------------|-------------------------|
| Promociones | Impresión un lado | Con impresión dos lados |
| ...1000 Hojas Volantes 21 x 15 cm | \$45+ IVA | \$55+ IVA |
| ... 1000 Hojas Volantes 10 x 15 cm | \$30+ IVA | \$40+ IVA |
| ...1000 Hojas Volantes 21 x 10 cm | \$40+ IVA | \$50+ IVA |
| ...1000 Tarjetas de Presentación plastificado mate | \$30+ IVA | \$45+ IVA |
| ...1000 Tarjetas de Presentación con UV selectivo | \$80+ IVA | \$95+ IVA |

Fuente: Impresum.com

| OTRAS OFERTAS ESPECIALES | |
|---|------------|
| 1 block de facturas 1/2 INEN (21x15cm) | \$12+ IVA |
| 1 block de facturas 1/4 INEN (10x15cm) | \$10+ IVA |
| 1000 hojas membretadas full color tamaño A4 (21 x 29,7cm) | \$90+ IVA |
| 2000 hojas membretadas full color tamaño A4 (21 x 29,7cm) | \$120+ IVA |
| 1000 trípticos full color couché de 115g tamaño A4 doblado | \$130+ IVA |
| 1000 afiches A3 en papel couché de 150g tamaño A3 (43 x 30cm) | \$140+ IVA |
| Roll-up impresión full color 0.80mts x 2.00mts | \$60+ IVA |

DESCUENTOS ESPECIALES POR CANTIDADES SUPERIORES A 1000 UNIDADES

TE ATENDEMOS A NIVEL NACIONAL PUERTA A PUERTA
 Quito (02) 2237 591 Guayaquil y Resto del país 1800 467 736

Fuente: Impresum.com

Anexo 18: Inflación desde Dic 2015 a Ago. 2017

https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Seleccione otro indicador ▼

Datos Comparables

Selección dato a comparar:

Fecha Inicial:

Fecha Final:

| FECHA | VALOR |
|--------------------|--------|
| Agosto-31-2017 | 0.28 % |
| Julio-31-2017 | 0.10 % |
| Junio-30-2017 | 0.16 % |
| Mayo-31-2017 | 1.10 % |
| Abril-30-2017 | 1.09 % |
| Marzo-31-2017 | 0.96 % |
| Febrero-28-2017 | 0.96 % |
| Enero-31-2017 | 0.90 % |
| Diciembre-31-2016 | 1.12 % |
| Noviembre-30-2016 | 1.05 % |
| Octubre-31-2016 | 1.31 % |
| Septiembre-30-2016 | 1.30 % |
| Agosto-31-2016 | 1.42 % |
| Julio-31-2016 | 1.58 % |
| Junio-30-2016 | 1.59 % |
| Mayo-31-2016 | 1.63 % |
| Abril-30-2016 | 1.78 % |
| Marzo-31-2016 | 2.32 % |
| Febrero-29-2016 | 2.60 % |
| Enero-31-2016 | 3.09 % |
| Diciembre-31-2015 | 3.38 % |
| Noviembre-30-2015 | 3.40 % |
| Octubre-31-2015 | 3.48 % |
| Septiembre-30-2015 | 3.78 % |

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

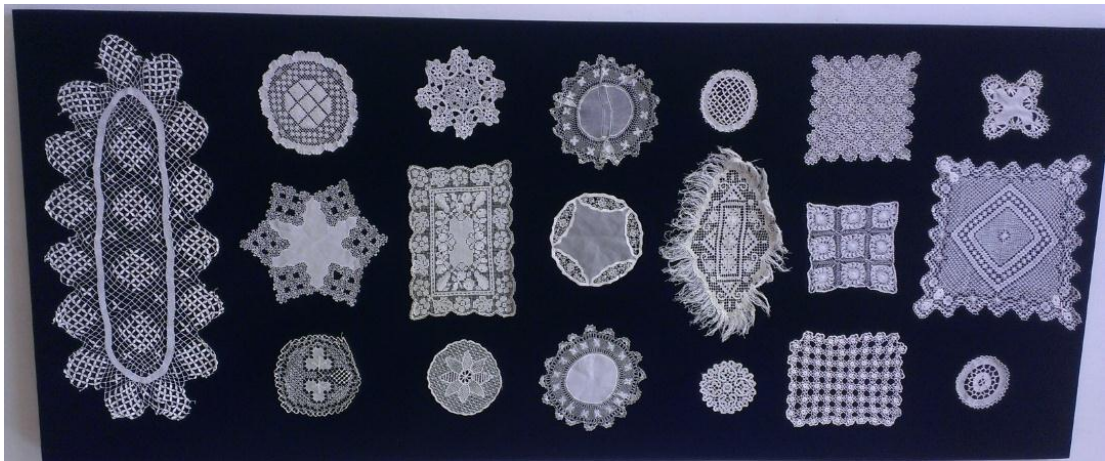
Indicadores Relacionados

- % DE INFLACION MENSUAL
- INFLACION - ACUMULADO MENSUAL
- % Previsión de la inflación máxima anual
- % Previsión de la inflación mínima anual

Fuente: Banco Central del Ecuador

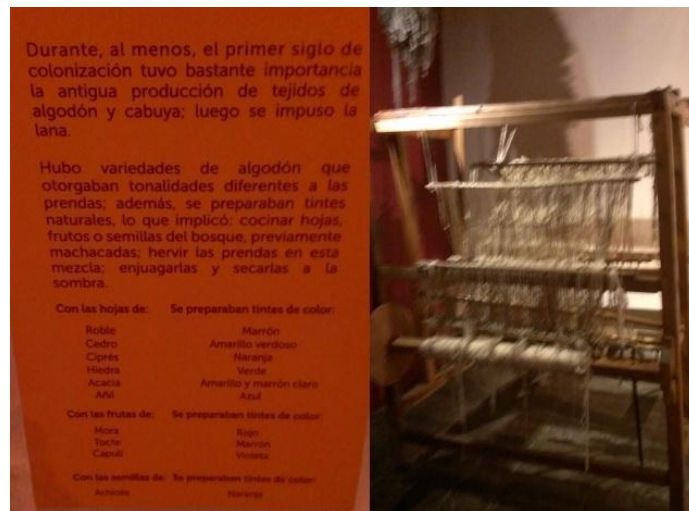
Anexo 19: Exposición de Tejido Barroco en Quito.

Fuente: Museo de Arte Colonial, Quito

Anexo 20: Muestra de Tejido Barroco en Quito.

Fuente: Museo de Arte Colonial, Quito

Anexo 21: Exposición Permanente Museo de la Ciudad, Quito.



Fuente: Telar, Museo de la Ciudad, Quito

Anexo 22: Tejedoras En el Centro de Quito, Actualidad.



Fuente: La Autora

INDICE

| | |
|---------------------------------------|------------|
| PORTADA..... | i |
| CERTIFICACION..... | ii |
| AUTORIA..... | iii |
| CARTA DE AUTORIZACION..... | iv |
| AGRADECIMIENTO..... | v |
| DEDICATORIA..... | vi |
| a. TITULO..... | 1 |
| b. RESUMEN..... | 2 |
| ABSTRACT..... | 4 |
| c. INTRODUCCION..... | 6 |
| d. REVISION DE LITERATURA..... | 8 |
| e. MATERIALES Y METODOS..... | 38 |
| f. RESULTADOS | 44 |
| g. DISCUSION..... | 66 |
| h. CONCLUSIONES..... | 187 |
| i. RECOMENDACIONES..... | 189 |
| j. BIBLIOGRAFIA..... | 191 |
| k. ANEXOS..... | 192 |
| INDICE..... | 216 |