

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR “CORDILLERA”



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL
SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnóloga en
Administración Industrial y de la Producción

Autor: Johana Lizeth Tapia Hernández

Tutor: Doctor. Marco Mina

QUITO, OCTUBRE 2015

DECLARATORIA

Declaro que el proyecto realizado ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, la misma que es original, autentica y personal, respetando derechos intelectuales de terceros, acorde a las citas correspondientes. Los análisis, conclusiones y recomendaciones realizadas son de mi absoluta responsabilidad.

Tapia Hernández Johana Lizeth

C.I. 1724926942

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Tapia Hernández Johana Lizeth estudiante de la Escuela de Administración Industrial y de la Producción, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor al Instituto Tecnológico Superior Cordillera

Tapia Hernández Johana Lizeth

C.I. 1724926942

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD

INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *Tapia Hernández Johana Lizeth*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de administración industrial y de la producción que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Administrador de la producción industrial y de la producción, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.”, el cual incluye el estudio de mercado y la factibilidad económica para la implementación de la industrial y la aceptación en el mercado de los productos . b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.-Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del software; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador; d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador; e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 26 días del mes de octubre del dos mil quince.

f) _____

Johana Lizeth Tapia Hernandez

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a dios por haberme guiado en todo momento, gracias por la vida, salud.

Gracias a mi madre por su apoyo incondicional, por el amor, cariño, respeto y confianza que ha depositado en mí, por los valores inculcados y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación, lo cual ha servido como motivación para la correcta elaboración del proyecto.

A mis hermanos a Jesús que supo guiarme como un verdadero padre y está en todo momento conmigo a mi padre les doy las gracias por ese apoyo que me brindo.

A mi tutor y lector de proyecto por sus conocimientos profesionales y técnicos, por su dedicación dada en el transcurso de este semestre.

A mis amigos por su apoyo brindado en momentos difíciles, por su actitud y su completa amistad.

DEDICATORIA

Le dedico mi proyecto a mi madre que supo darme todo su apoyo y amor
incondicional.

A mi familia que estuvo en todo momento y a esos amigos inolvidables.

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

INDICE DE CONTENIDO

DECLARATORIA	II
CESIÓN DE DERECHOS.....	III
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL.....	IV
AGRADECIMIENTO	VIII
DEDICATORIA.....	IX
INDICE DE CONTENIDO	X
INDICE DE TABLAS	XVI
INDICE DE FIGURA.....	XVIII
INDICE DE GRAFICOS	XIX
CAPÍTULO I	1
1.-INTRODUCCIÓN	1
1.01 JUSTIFICACIÓN	2
1.02 ANTECEDENTES	3
CAPITULO II.....	11
2. ANALISIS SITUACIONAL	11
2.01. AMBIENTE EXTERNO	11
2.01.01. FACTORES ECONÓMICOS	11
2.01.01.01. INFLACIÓN	11
2.01.01.02. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	13
2.01.01.03. TASA DE INTERÉS.....	14
2.01.01.03.01. TASA DE INTERÉS ACTIVA	15
2.01.01.03.02. TASA DE INTERÉS PASIVA	16
2.01.01.04. BALANZA COMERCIAL	17
2.01.01.05. RIESGO PAÍS	18
2.01.02. FACTORES SOCIALES	19
2.01.02.01. SOCIEDAD.....	19
2.01.02.02. CULTURA.....	19

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

2.01.02.03. POBLACIÓN.....	20
2.01.02.04. MIGRACIÓN	21
2.01.03 FACTOR LEGAL.....	22
2.01.03.01 ARANCELES	22
2.01.03.02. IMPUESTO A LA RENTA.....	22
2.01.03.03. LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO	25
2.01.04. FACTOR TECNOLÓGICO	26
2.02. ENTORNO LO LOCAL	26
2.02.01. CLIENTE	26
2.02.02. PROVEEDORES	26
2.02.03. COMPETIDORES	28
2.02.04. PRODUCTO SUSTITUTOS	28
2.03. ANALISIS INTERNO	29
2.03.01. PROPUESTA ESTRATEGICA	29
2.03.01.01. MISIÓN	29
2.03.01.02. VISIÓN	29
2.03.01.03. OBJETIVO.....	30
2.03.01.03.01. OBJETIVO GENERAL	30
2.03.01.03.02. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	30
2.03.01.04. PRINCIPIOS Y VALORES	30
PRINCIPIOS	30
VALORES.....	32
2.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	33
2.3.2.01 PLANIFICACIÓN.....	33
2.3.2.02. ORGANIZACIÓN	34
2.03.03. GESTIÓN OPERATIVA.....	38
2.03.04. GESTION COMERCIAL.....	41
2.03.04.01 PRODUCTO.....	42
2.03.04.02 PRECIO.....	42
2.03.04.03 PLAZA.....	43
2.03.04.04 PROMOCION.....	43

2.03.04.05 PUBLICIDAD.....	44
2.03.04.04.01 NOMBRE DE LA EMPRESA	44
2.03.04.04.02 LOGOTIPO	44
2.03.04.04.01.03 SLOGAN	45
2.03.04.04.01.04 MATERIA PRIMA	45
2.03.04.04.01.05 TARJETAS DE PRESENTACION.....	46
2.03.04.04.01.07 FLYER.....	46
2.03.04.04.01.09HOJA MEMBRETADA	47
2.03.04.04.01.10 MERCHANDISING.....	48
2.03.04.04.01.11ESFEROS	48
2.03.04.04.01.12LLAVEROS	48
2.03.04.04.01.13JARROS	48
2.04.01 ANALISIS FODA.....	49
CAPITULO III	50
3.-.ESTUDIO DE MERCADO.....	50
3.01 ANALISIS DEL CONSUMIDOR.....	50
3.01.01 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA	51
3.01.01.01 POBLACIÓN.....	51
3.01.01.02 MUESTRA	51
3.01.02. TÉCNICA DE OBTENCIÓN DE DATOS.....	52
3.01.02.01. ENCUESTA.	52
3.01.02.02. FORMATO DE ENCUESTA.	53
3.01.02.03. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	56
3.02. OFERTA.....	65
3.02.01. OFERTA HISTÓRICA.....	66
3.02.02. OFERTA ACTUAL.....	67
3.02.03. OFERTA PROYECTADA	67
3.03. DEMANDA.....	69
3.03.01. DEMANDA HISTÓRICA	69
3.03.02. DEMANDA ACTUAL	70
3.03.03. DEMANDA PROYECTADA	71

3.04. BALANCE OFERTA-DEMANDA	72
3.04.01. PRECIO.....	73
GRAFICO 19: PRECIO	73
3.04.02. CALIDAD	74
CAPITULO IV	75
4.- ESTUDIO TÉCNICO	75
4.01. TAMAÑO DEL PROYECTO	75
4.01.01 CAPACIDAD INSTALADA	75
4.01.02 CAPACIDAD ÓPTIMA.....	79
4.02 LOCALIZACIÓN	79
4.02.01 MACRO LOCALIZACIÓN.....	79
4.02.02 MICRO LOCALIZACIÓN	80
4.02.03 LOCALIZACIÓN OPTIMA	81
4.03 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	81
4.03.01 DEFINICIÓN DEL BIEN Y/O SERVICIO.....	81
4.03.02 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	82
4.03.03 PROCESO PRODUCTIVO	87
4.03.04. MAQUINARIA Y EQUIPOS.....	89
CAPITULO V.....	90
5.- ESTUDIO FINANCIERO.....	90
5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	90
5.01.01 INGRESOS OPERACIONALES.....	90
5.01.02 INGRESOS NO OPERACIONALES	91
5.02. COSTO	91
5.02.01. COSTO DIRECTO.....	92
5.02.02. COSTO INDIRECTO	93
5.02.03. GASTOS ADMINISTRATIVOS	94
5.02.04. COSTO DE VENTA.....	96
5.02.05. COSTO FINANCIERO	97
5.02.06. COSTOS FIJOS Y VARIABLES	97
5.02.06.01. COSTOS FIJOS.....	97

5.02.06.02. COSTO VARIABLE	98
5.03 INVERSIONES	98
5.03.01 INVERSIÓN FIJA	99
5.03.01.01 ACTIVOS FIJOS	99
5.03.01.02 ACTIVOS NOMINALES	101
5.03.02 CAPITAL DE TRABAJO	102
5.03.03 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS CUADRO DE INVERSIONES	103
5.03.04 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO	103
5.03.05 DEPRECIACIONES	105
5.03.06 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	106
5.03.07 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	107
5.03.08 FLUJO DE CAJA	108
5.04 EVALUACIÓN	109
5.04.1 (TMAR) TASA DE DESCUENTO	109
5.04.02 VAN (VALOR ACTUAL NETO)	109
5.04.03 TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	110
5.04.04 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	112
5.04.05 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RBC)	113
5.04.06 PUNTO DE EQUILIBRIO	113
5.04.07 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS	116
5.04.07.01. ÍNDICE DE LIQUIDEZ	116
5.04.07.03. ENDEUDAMIENTO	117
5.04.07.04. RETORNO SOBRE EL CAPITAL PROPIO	117
CAPITULO VI	119
6.- ANALISIS DE IMPACTO	119
6.1. IMPACTO AMBIENTAL	119
6.2. IMPACTO ECONÓMICO	123
6.3. IMPACTO PRODUCTIVO	130
6.4. IMPACTO SOCIAL	139
CAPITULO VII	143

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	143
7.01 CONCLUSIONES.....	143
7.02 RECOMENDACIONES	144
BIBLIOGRAFÍA	150
BIBLIOGRAFÍA.....	150

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inflación	12
Tabla 2: Producto interno bruto.....	13
Tabla 3: Interés activo	15
Tabla 4: Interés Pasivo	16
Tabla 5: Riesgo País.....	18
Tabla 6: Proveedores	27
Tabla 7: indicaciones	38
Tabla 8: Gestión Operativa	40
Tabla 9: Producto.....	42
Tabla 10: Materia prima	45
Tabla 11: FODA	49
Tabla 12: Oferta Histórica	66
Tabla 13: Oferta Actual.....	67
Tabla 14: oferta proyectada	68
Tabla 15: Demanda Histórica	69
Tabla 16: Demanda Actual.....	71
Tabla 17: Demanda Proyectada.....	71
Tabla 18: demanda insatisfecha.....	73
Tabla 19: Capacidad Instalada	75
Tabla 20: Capacidad de Diseño	77
Tabla 21: Capacidad de Trabajadores.....	78
Tabla 22: Capacidad Óptima	79
Tabla 23: Macro-Localización	80
Tabla 24: Factores Relevantes	81
Tabla 25: Código de Cercanía.....	82
Tabla 26: factor de proceso	82
Tabla 27: proceso productivo.....	88
Tabla 28: Maquinaria y Equipo	89
Tabla 29: ingresos operativos.....	90
Tabla 30: Ingresos Proyectados	91

Tabla 31: Costos Directos.....	92
Tabla 32: costos de producción.....	92
Tabla 33: Costos Indirectos de Producción	93
Tabla 34: Proyección Costos Indirectos.....	94
Tabla 35: Gasto administrativo	94
Tabla 36: Otros Gastos	95
Tabla 37: Proyección de Gastos Administrativo	95
Tabla 38: Costo de Ventas.....	96
Tabla 39: proyección de gasto de venta	96
Tabla 40: Costo Financiero	97
Tabla 41: Costo Fijo.....	97
Tabla 42: costo variable.....	98
Tabla 43: Activos Fijos	100
Tabla 44: Activos Nominales.....	102
Tabla 45: capital de trabajo	102
Tabla 46: Cuadro de Inversión	103
Tabla 47: Amortización de Financiamiento	104
Tabla 48: amortización de gastos de constitución.....	105
Tabla 49: Depreciaciones.....	106
Tabla 50: Estado de Situación Inicial.....	107
Tabla 51: estado de resultados proyectados	108
Tabla 52: TMAR	109
Tabla 53: VAN.....	110
Tabla 54:VAN +	111
Tabla 55:PRI	112
Tabla 56: Punto de equilibrio.....	114
Tabla 57: Datos del punto de Equilibrio	114

INDICE DE FIGURA

Figura 1: Plaza.....	43
Figura 2: Logotipo	44
Figura 3: tarjeta de presentación.....	46
Figura 4: Flyer.....	46
Figura 5: Tríptico	47
Figura 6: Hoja membretada.....	47
Figura 7: esfero.....	48
Figura 8: Llavero.....	48
Figura 9: jarro	48
Figura 10: micro-localización	80
Figura 11: Matriz Triangular	82
Figura 12: Plano	86
Figura 13: proceso productivo	87

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: Balanza comercial.....	17
Grafico 2: Población	20
Grafico 3: Migración.....	21
Grafico 4: Impuesto a la renta	24
Grafico 5: Control.....	37
Grafico 6: Pregunta 1.....	57
Grafico 7: pregunta 2.....	58
Grafico 8: pregunta 3.....	59
Grafico 9: pregunta 4.....	60
Grafico 10: Pregunta5.....	61
Grafico 11: Pregunta 6.....	62
Grafico 12: pregunta 7.....	63
Grafico 13: pregunta 8.....	64
Grafico 14: pregunta 9.....	65
Grafico 15: oferta histórica	66
Grafico 16: Oferta Proyectada.....	68
Grafico 17: Demanda Histórica	70
Grafico 18: Demanda Proyectada.....	72
Grafico 19: Precio	73
Grafico 20: Relación-Demanda.....	74
Grafico 21: Capacidad de Trabajadores.....	78

RESUMEN EJECUTIVO

La problemática planteada para la investigación, tiene la finalidad de innovar la producción de blusas mediante la reversibilidad y que esta permite la producción y comercialización a las mujeres jóvenes en adelante al sector sur de Quito y sus alrededores.

El objetivo general es “Desarrollar un proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa mediante la realización de encuestas que permita ofrecer prendas de vestir de calidad, ubicado en el sector centro sur de la ciudad de Quito”

El proyecto de investigación que a continuación se presenta en siete capítulos y cada uno de ellos elaborado desde un enfoque innovador que busca contribuir al desarrollo del país.

El primer capítulo describe la introducción, la justificación y la importancia del proyecto.

El segundo capítulo aborda el análisis situacional donde analizamos el ambiente externo con sus cuatro factores económico, social, legal y tecnológico también tenemos el entorno local donde se encuentran los clientes, proveedores y competidores, el análisis interno en el cual lleva la propuesta estratégica, misión,

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

visión, objetivos, principios y valores, gestión administrativa, gestión operativa, gestión comercial, sin olvidarnos del análisis FODA.

El tercer capítulo se basa en el estudio de mercado en el cual podremos realizar las encuestas necesarias para poder sacar la propuesta al mercado teniendo el análisis del consumidor, determinando la población y la muestra, realizando la encuesta con su respectivo análisis, la oferta, la demanda.

El cuarto capítulo se tiene el estudio de técnico donde tendremos el tamaño del proyecto, capacidad instalada, capacidad optima su localización, la ingeniería de producto con su distribución de planta el proceso productivo maquinaria y equipos.

El quinto capítulo es el estudio financiero en el cual se basa los ingresos operacionales y no operacionales, los costos los cuales son directos, indirectos de ventas fijas y variables, inversiones, y la evaluación.

El sexto capítulo se analiza el impacto que se deriva en cuatro ambiental, económico, productivo, social.

El séptimo capítulo son las conclusiones y recomendaciones el presente proyecto se adjunta los anexos y bibliografías de temas consultados.

ABSTRACT

The issues raised for research, aims to innovate production by blouses reversibility and this allows the production and marketing to young women hereinafter south of Quito and its environs sector.

The overall objective is to "develop a feasibility project for the creation of a microenterprise through surveys enabling them to offer quality garments, located in the south of the city center area of Quito"

The research project, which was then presented in seven chapters and each, made from an innovative approach that seeks to contribute to the country's development.

The first chapter describes the introduction the rationale and importance of the project.

The second chapter discusses the situational analysis where we analyze the external environment with its four economic, social, legal and technological factors also have the local environment where the customers, suppliers and competitors, the internal analysis which carries the proposed strategy, mission , vision, objectives, principles and values, administrative management, operational management, commercial management, without forgetting the SWOT analysis.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

The third chapter is based on market research in which we can make the necessary investigations in order to take the proposal to the market analysis taking the consumer, determining the population and the sample, performing with his respective analysis survey, supply, demand.

The fourth chapter has the technical study where we project size, capacity, capacity optimal location, product engineering with distribution of the production process plant machinery and equipment.

The fifth chapter is the financial study in which the operating and non-operating income is based, the costs of which are direct, indirect fixed and variable sales, investments, and evaluation.

The sixth chapter is derived from the impact of four environmental, economic, productive, social analyzes.

The seventh chapter is the conclusions and recommendations of this project annexes and bibliographies of consulted subjects is attached.

CAPÍTULO I

1.-INTRODUCCIÓN

En la industria textil hay un campo amplio donde se puede desarrollar nuevos campos de producción teniendo un aumento de parte del gobierno en el área de productiva.

Nos ayudan a que las pequeñas microempresas surjan y desarrollen mejores ingresos para que tengamos un incremento en la parte productiva y contribuir con el país.

En este sentido queremos crear un producto que ayude a que las personas tengan más factibilidad en adquirir prendas (blusas y licras) de calidad y al gusto del cliente, ayudando a mejorar en un porcentaje de personas para que no compren prendas importadas y comiencen a adquirir las prendas ecuatorianas.

Queriendo mejorar la calidad de la prenda y que exista más confianza en la producción que se realiza en nuestro país.

Teniendo personal altamente capacitado y con tecnología de punta nuestras prendas de vestir serán innovadoras y creativas para llegar a un alto régimen de ingresos.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

1.01 Justificación

Desde tiempos antiguos y en la actualidad las prendas de vestir que más han evolucionado son las prendas de vestir femeninas, en las que se encuentran una infinidad de diseños colores, telas, diseños, etc. En la actualidad las damas (mujeres) se han involucrado en la actividad profesional y esto les obliga adquirir prendas de vestir elegantes, cómodas y de acorde a la moda actual y al estilo de cada personalidad sin embargo la economía actual de nuestro país hace que gran porcentaje de mujeres no pueda adquirir prendas de vestir importadas o de marca en centros comerciales donde las prendas son elevadas, una alternativa para esto son los mercados populares donde venden prendas de vestir pero muchas veces no son a medida, diseños repetitivos, baja calidad, no hay buen trato al cliente.

Por eso se ofrece una alternativa para la creación de una microempresa que va a la elaboración de prendas de vestir femeninas de todo tipo con especialización en licras y blusas. El producto se dirige especialmente a la elaboración de licras para damas desde los 12 años en adelante con alternativas en diseño y colores al por mayor e inclusive al gusto del cliente en particular. Así mismo la elaboración de blusas se los puede realizar bajo pedido de los clientes que puedan ser comercializados de almacenes o según diseño de clientes en particular.

En el sector centro-sur de Quito específicamente sector "La Napo" no existen microempresas de este tipo por lo que se espera se tenga una buena aceptación de parte clientes y de esta manera hacerse conocer y ampliarse en el mercado. Así mismo desarrollar un estudio de mercado para la salida del producto.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

1.02 Antecedentes

Los inicios de la industria textil ecuatoriana se remontan a la época de la colonia, cuando la lana de oveja era utilizada en los obrajes donde se fabricaban los tejidos.

Posteriormente, las primeras industrias que aparecieron se dedicaron al procesamiento de la lana, hasta que a inicios del siglo XX se introduce el algodón, siendo la década de 1950 cuando se consolida la utilización de esta fibra. Hoy por hoy, la industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda.

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar.

El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, alrededor de 50.000

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente.

CON LA MIRA AL EXTERIOR

Por regla general, las empresas textiles ecuatorianas concentraron la mayor parte de sus ventas en el mercado local, aunque siempre ha existido vocación exportadora. A partir de la década de los 90, las exportaciones textiles fueron incrementándose, salvo por algunas caídas en los años 1998 y 1999.

En el año 2000, momento en el que Ecuador adoptó la dolarización, se produce un incremento de las exportaciones del 8,14% con relación a las de 1999, lo que marca una tendencia que empezó a ser normal durante este nuevo milenio; únicamente en el 2002 se produce una disminución de las exportaciones textiles, rápidamente recuperada en los siguientes dos años, llegando a exportar cerca de 90 millones de dólares en el 2004, superando el pico más alto en los últimos 10 años (1997 – 82 millones de dólares exportados).

Consientes que el desarrollo del sector está directamente relacionado con las exportaciones, los industriales textiles han invertido en la adquisición de nueva maquinaria que les permita ser más competitivos frente a una economía globalizada. Así mismo, las empresas invierten en programas de capacitación para el personal de las plantas, con el afán de incrementar los niveles de eficiencia y productividad; la intención es mejorar los índices de producción actuales, e

innovar en la creación de nuevos productos que satisfagan la demanda internacional.

Lógicamente este esfuerzo para ser competitivos debe ser compartido. El requerimiento de la industria es que el costo país disminuya hasta llegar al menos a los niveles de la región, especialmente en lo que respecta al costo laboral, de energía eléctrica, las tarifas en telecomunicaciones y los fletes del transporte de carga, que son algunos de los principales rubros que afectan los costos de producción de la industria textil. Así mismo, se requiere un régimen laboral flexible y una Aduana que facilite el comercio exterior, que erradique el contrabando y que sea incorruptible.

No obstante, otro factor fundamental para seguir creciendo nuestra participación en el mercado externo, es que el gobierno nacional negocie acuerdos comerciales con los países que demandan nuestra producción y que ofertan lo que requerimos. Entre los países o bloques económicos más importantes comercialmente hablando se encuentran Estados Unidos, la Unión Europea, Venezuela, México, Canadá y Centroamérica; por tanto, el Ecuador debe procurar acuerdos con estas naciones que garanticen a nuestros productos un acceso preferencial a sus mercados a largo plazo, enmarcados en una normativa de un ambiente de certidumbre y seguridad para los negocios y las inversiones.

Nuestra intención es fortalecer los lazos comerciales con los países Andinos, pero ampliar nuestras exportaciones a otras latitudes para poco a poco llegar a más países latinoamericanos y europeos. Todo esto contribuirá con el objetivo

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

principal de nuestro sector que es la generación de empleo digno para los ecuatorianos.

CONTRABANDO

Según el autor del libro, (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2015) menciona que:

Este método de comercio, indiscutiblemente ilegal, ha existido por siempre y desde siempre, y ha sido el origen de grandes fortunas a nivel mundial. Por desgracia Ecuador no podía estar al margen de este mal y muchos comerciantes inescrupulosos han optado por esta vía para traer mercancías al país.

Según un estudio realizado por la AITE (asociación de industriales textiles del Ecuador), el contrabando textil se sitúa entre 150 y 200 millones de dólares al año, sin considerar lo que se introduce ilegalmente por las fronteras con Perú y Colombia, de cuyos ingresos no existe registro alguno. Una modalidad utilizada con mucha frecuencia para cometer este acto ilegal es la subfacturación de importaciones, así como la falsa clasificación arancelaria de las mismas.

Este negocio fue alentado históricamente por la ineficiencia y corrupción existente en las Aduana del país, y por la falta de una vigilancia exhaustiva en los mercados. No obstante, la Administración Aduanera actual está empeñada en dar un giro radical en el control aduanero, y los resultado de esta decisión se han podido sentir especialmente a partir del segundo semestre del 2007.

Sin embargo, la decisión del Gobierno Nacional de aplicar medidas de salvaguardia para restringir importaciones, ha puesto al descubierto que el proceso de transformación aduanera todavía no consigue el objetivo de asegurarnos eficiencia en el control, lo que ha provocado que nuevamente se incremente el contrabando durante el 2009. Es por eso que se requiere con urgencia el fortalecimiento de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, para que intensifique los controles en las fronteras del país, y también para que pueda realizar control posterior a la des idealización de las mercancías.

Este control posterior, también llamado vigilancia de mercados, es la forma moderna y más efectiva de verificar el cumplimiento de la Ley aduanera y tributaria por parte de los agentes económicos, es decir, de quienes fabrican o comercian productos. Otra de las normas obligatorias cuyo cumplimiento puede ser verificado con esta vigilancia es el Reglamento de Etiquetado y Rotulado Textil (RTE INEN 013:2006).

La solución está en manos del gobierno nacional y del sector privado. La AITE(asociación de industriales textiles del ecuador), tiene el mandato unánime de sus afiliados de contribuir en este proceso de mejoramiento en el control, para lograr la erradicación de las prácticas ilegales de producción y comercio que afectan a los trabajadores de nuestras empresas y al fisco.

EMPRESA TEXTIL CONVERTIDA EN MUSEO

Según la; (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2015) menciona que:

La antigua fábrica de textiles “Imbabura”, cuyas instalaciones, de comienzos del siglo pasado, son patrimonio cultural de Ecuador volverá a abrir sus puertas convertida en museo y centro de innovación textil.

La factoría de textiles “Imbabura”, que comenzó a edificarse en 1924 con inversión de la familia catalana Dama, fue un eje de la economía del norte del país hasta su cierre en 1995, y Ecuador la declaró patrimonio cultural en 2001, en reconocimiento a su papel clave en el desarrollo de su industria textil.

Con unos 10 mil metros cuadrados de construcción en piedra, cemento, madera y ladrillo, la fábrica llegó a tener más de un millar de empleados, los cuales pusieron una de las semillas para impulsar el movimiento obrero en Ecuador.

La inmensa edificación, ubicada en la localidad de Atuntaqui, comprendía una docena de naves según la tipología arquitectónica industrial de cubiertas inclinadas a un solo costado, y fue montada por técnicos de Inglaterra, Alemania y Holanda, en tanto que la maquinaria se transportó en barco, tren y a lomo de mula. “Hemos apuntado a este proyecto porque puede ser un dinamizador económico muy importante. La provincia de Imbabura es eminentemente turística”, dijo la ministra coordinadora de patrimonio, María Fernanda Espinosa al comentar, además, que la fábrica es “un referente en la historia de la industria y el sindicalismo”.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

La factoría, de la que ya se ha restaurado la zona administrativa, podrá volver a abrir sus puertas como un museo aprovechando las cientos de máquinas que aún alberga, pero también reservará una de sus secciones al sindicalismo, en recuerdo a las actividades de sus empleados en ese campo.

El proyecto de restauración prevé, asimismo, la instalación de un centro de innovación textil y de confecciones para formar a técnicos, trabajadores y diseñadores de moda.

Además de la creación de un laboratorio de control de calidad y un centro de investigación del mundo de la moda, que trate tendencias, materiales, colores y texturas, explicó el director del proyecto de restauración, Patricio Peñafiel.

En el proyecto están embarcados los ministerios de patrimonio, de cultura, turismo y el coordinador de la producción porque no sólo se prevé el establecimiento de un museo de sitio con cientos de máquinas que aún están en lugar, sino también un centro de convenciones, de eventos, y un centro artesanal.

Según el municipio de Antonio Ante, el proyecto prevé también un área para eventos al aire libre, un restaurante y un sector interactivo para niños y adolescentes con sistemas de aprendizaje que permitirán la manipulación de la maquinaria existente como un elemento educativo.

Espinosa detalló que en la restauración de la edificación, “una de las poquísimas edificaciones tan representativas del proceso industrial del Ecuador del siglo XX”, se han invertido unos dos millones de dólares, pero en el proyecto

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

total, con la instalación de los museos y los restantes componentes del complejo, se gastarán unos diez millones de dólares.

La ministra defendió la importancia del patrimonio para fortalecer las identidades ciudadanas con sus entornos ambientales y culturales, “en forma incluyente, solidaria y equitativa”.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO II

2. ANALISIS SITUACIONAL

2.01. Ambiente Externo

De acuerdo al libro; (P. Robbins, 2005) dice que:

Se refiere a las fuerzas e instituciones fuera de la organización que pueden influir en su desempeño.

2.01.01. Factores Económicos

De acuerdo al sitio web; (Fundación Wikimedia, Inc., 2010) dice que:

Son los relacionados con el comportamiento de la economía, el flujo de dinero, de bienes y servicios, tanto a nivel nacional o internacional. “Se considera la política monetaria y fiscal de los gobiernos, el nivel de ingresos, el producto interno bruto, el ahorro, la inversión, los precios, el nivel de empleo, etc.

2.01.01.01. Inflación

Según el autor del libro; (AmbitoEconomico, 2012) menciona que:

La Inflación es el incremento de los precios (bienes y servicios) de una economía, por lo general se aplican algunas metodologías para su cálculo pero nos conformaremos en saber que se refleja y se utiliza el índice de precios del consumidor de la canasta básica de los productos a consumir para su cálculo estadístico.

Tabla 1: Inflación

FECHA	VALOR
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2015

Análisis

El porcentaje de inflación (4.87) indica un incremento en los precios en los productos para el consumo. Es importante que esta cifra se mantenga ya que es un incremento considerable.

2.01.01.02. Producto Interno Bruto (PIB)

De acuerdo al autor del libro; (Educándonos en el Ámbito Económico, 2011) menciona que;

Es el valor de mercado monetario de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado periodo de tiempo.

Tabla 2: Producto interno bruto

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2014	17.40 %
Noviembre-30-2014	16.70 %
Octubre-31-2014	16.60 %
Septiembre-30-2014	16.50 %
Agosto-31-2014	15.20 %
Julio-31-2014	15.10 %
Junio-30-2014	15.00 %
Mayo-31-2014	13.20 %
Abril-30-2014	12.80 %
Marzo-31-2014	12.80 %
Febrero-28-2014	12.90 %
Enero-31-2014	12.80 %
Diciembre-31-2013	13.70 %
Noviembre-30-2013	13.60 %
Octubre-31-2013	13.30 %
Septiembre-30-2013	13.30 %
Agosto-31-2013	13.90 %
Julio-31-2013	13.90 %
Junio-30-2013	13.90 %
Mayo-31-2013	13.70 %
Abril-30-2013	13.60 %
Marzo-31-2013	13.70 %
Febrero-28-2013	13.60 %
Enero-31-2013	12.10 %

Fuente: **Banco Central del Ecuador, 2015**

Análisis:

El PIB tiene un incremento enfocado en la matriz productiva ya que esto nos ayuda a tener mayores oportunidades de exportar y crear los productos y la apertura para nuevos mercados.

2.01.01.03. Tasa de interés

De acuerdo al autor del libro; (Definiciones.De, 2015) menciona que;

“Es el ámbito de la economía y las finanzas, el concepto de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad.”

2.01.01.03.01. Tasa de interés activa

De acuerdo a la; (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2009) menciona que;

Tasa de interés que cobra una institución financiera a sus deudores por el uso de un capital.

Tabla 3: Interés activo

FECHA	VALOR
Octubre-31-2015	9.11 %
Septiembre-30-2015	8.06 %
Agosto-31-2015	8.06 %
Julio-31-2015	8.54 %
Junio-30-2015	8.70 %
Mayo-31-2015	8.45 %
Abril-30-2015	8.09 %
Marzo-31-2015	7.31 %
Febrero-28-2015	7.41 %
Enero-31-2015	7.84 %
Diciembre-31-2014	8.19 %
Noviembre-30-2014	8.13 %
Octubre-31-2014	8.34 %
Septiembre-30-2014	7.86 %
Agosto-31-2014	8.16 %
Julio-30-2014	8.21 %
Junio-30-2014	8.19 %
Mayo-31-2014	7.64 %
Abril-30-2014	8.17 %
Marzo-31-2014	8.17 %
Febrero-28-2014	8.17 %
Enero-31-2014	8.17 %
Diciembre-31-2013	8.17 %
Noviembre-30-2013	8.17 %

Fuente: **Banco Central del Ecuador, 2015**

Análisis:

La tasa activa tiene un porcentaje alto (9.11) siendo considerado una amenaza de impacto alto. El porcentaje de interés es alto para una nueva empresa.

2.01.01.03.02. Tasa de interés pasiva

De acuerdo a la, (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2009) menciona que;

Es el porcentaje que los intermediarios financieros pagan a sus depositantes por captar sus recursos.

Tabla 4: Interés Pasivo

FECHA	VALOR
Octubre-31-2015	4.98 %
Septiembre-30-2015	5.55 %
Agosto-31-2015	5.55 %
Julio-31-2015	5.54 %
Junio-30-2015	5.48 %
Mayo-31-2015	5.51 %
Abril-30-2015	5.39 %
Marzo-31-2015	5.31 %
Febrero-28-2015	5.32 %
Enero-31-2015	5.22 %
Diciembre-31-2014	5.18 %
Noviembre-30-2014	5.07 %
Octubre-31-2014	5.08 %
Septiembre-30-2014	4.98 %
Agosto-31-2014	5.14 %
Julio-30-2014	4.98 %
Junio-30-2014	5.19 %
Mayo-31-2014	5.11 %
Abril-30-2014	4.53 %
Febrero-28-2014	4.53 %
Enero-31-2014	4.53 %
Diciembre-31-2013	4.53 %
Noviembre-30-2013	4.53 %

Fuente: **Banco Central del Ecuador, 2015**

Análisis:

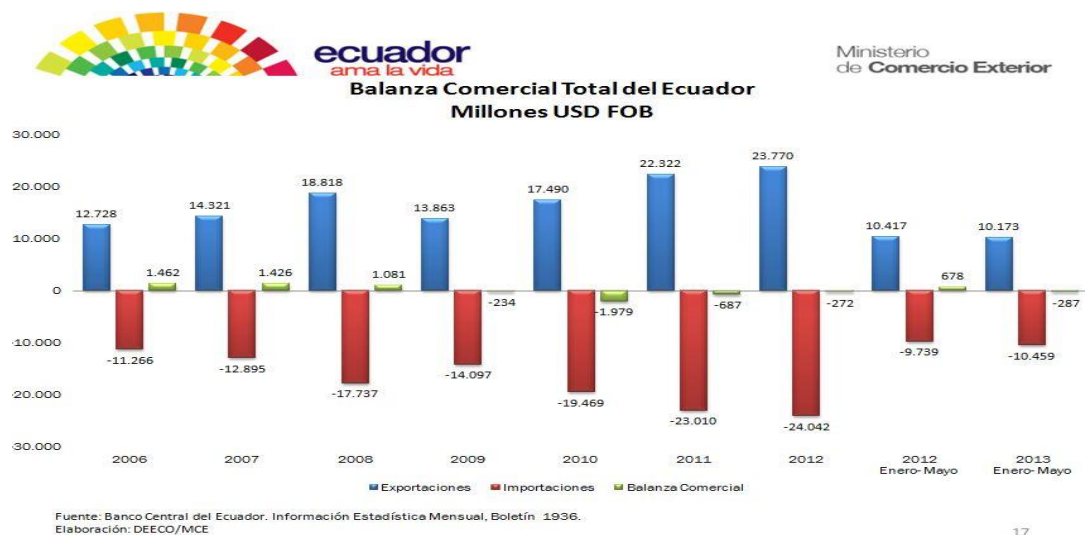
La tasa pasiva es considerada como un impacto medio, pero desde que los porcentajes comenzaron a variar y tiene un porcentaje (4.98%).

2.01.01.04. Balanza comercial

De acuerdo a la Pag. Web, (Fundación Wikimedia, Inc., 2015) menciona que:

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país cualquiera durante un período y es uno de los componentes de la balanza de pagos.

Grafico 1: Balanza comercial



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior, 2015

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Análisis:

Nos indica el nivel de las exportaciones e importaciones que el país está realizando ayuda a un mejoramiento para contribuir con el país.

2.01.01.05. Riesgo País

Tabla 5: Riesgo País

De acuerdo a la pag web, (Fundación Wikimedia, Inc., 2015) nos menciona que;

El riesgo país es todo riesgo inherente a operaciones transnacionales y, en particular, a las financiaciones desde un país a otro.

FECHA	VALOR
Octubre-04-2015	1494.00
Octubre-03-2015	1494.00
Octubre-02-2015	1494.00
Octubre-01-2015	1498.00
Septiembre-30-2015	1451.00
Septiembre-29-2015	1445.00
Septiembre-28-2015	1404.00
Septiembre-27-2015	1372.00
Septiembre-26-2015	1372.00
Septiembre-25-2015	1372.00
Septiembre-24-2015	1361.00
Septiembre-23-2015	1332.00
Septiembre-22-2015	1314.00
Septiembre-21-2015	1284.00
Septiembre-20-2015	1264.00
Septiembre-19-2015	1264.00
Septiembre-18-2015	1264.00
Septiembre-17-2015	1249.00
Septiembre-16-2015	1299.00
Septiembre-15-2015	1342.00
Septiembre-14-2015	1351.00
Septiembre-13-2015	1338.00
Septiembre-12-2015	1338.00
Septiembre-11-2015	1338.00
Septiembre-10-2015	1334.00
Septiembre-09-2015	1347.00
Septiembre-08-2015	1330.00
Septiembre-07-2015	1362.00
Septiembre-06-2015	1362.00
Septiembre-05-2015	1362.00

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Fuente: **Banco Central del Ecuador, 2015**

Análisis:

Es aquel que medí los precios para tener un valor de cada mercadería o producto.

2.01.02. FACTORES SOCIALES

De acuerdo a la fuente de información, (InSlideShare, 2010) menciona que:

Se refiere a las actividades, deseo, expectativas, grado de inteligencia y educación de las personas de una determinada sociedad.

2.01.02.01. Sociedad

De acuerdo a la pag web, (Fundación Wikimedia, Inc., 2015) dice que:

Designa a un tipo particular de agrupación de individuos que se produce tanto entre los humanos como entre los animales.

2.01.02.02. Cultura

De acuerdo a la fuente de información web, (Significados, 2015) dice que:

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

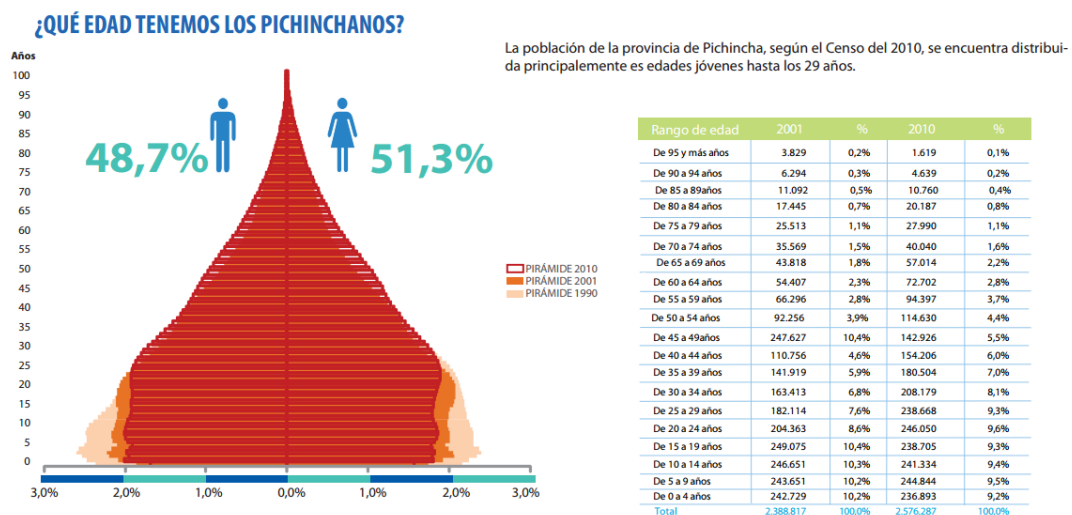
“Cultura es todo complejo que incluye el conocimiento, el arte, las creencias, la ley, la moral, las costumbres y todos los hábitos y habilidades adquiridos por el hombre no sólo en la familia, sino también al ser parte de una sociedad como miembro que es.

2.01.02.03. Población

De acuerdo a la pag web, (Fundación Wikimedia, Inc., 2015) dice que:

Población humana, en geografía y sociología es el grupo de personas que

Grafico 2: Población



viven en un área o espacio geográfico.

Fuente: Instituto Nacional de estadística y Censo

Análisis:

La población de país cada día va a flote ya que sigue creciendo en porcentajes altos esto se tiene como conocimiento gracias al censo.

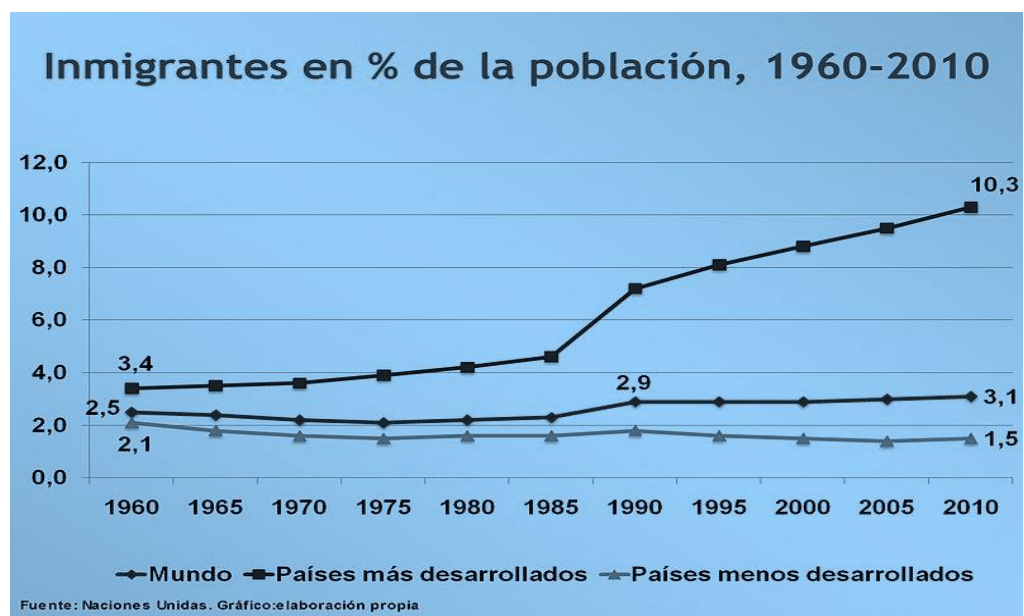
CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.01.02.04. Migración

De acuerdo a la pag web, (Fundación Wikimedia, Inc., 2015) dice que:

La migración es el desplazamiento de la población (humana o animal) que se produce desde un lugar de origen a otro destino y lleva consigo un cambio de la residencia habitual en el caso de las personas.

Grafico 3: Migración



Fuente: Naciones Unidas

Análisis:

La migración se produce por falta de trabajo y de una buena situación económica por ese motivo buscan tener mayor oportunidad las personas fuera del país.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.01.03 FACTOR LEGAL

De acuerdo a la fuente de información, (Best Business Service, 2001) dice que:

“Los gobiernos ocupan un lugar preferencial en el análisis del entorno, motivado por varios aspectos, desde su poder de compra, pasando por su poder legislativo y su capacidad de apoyar a nuevos sectores mediante políticas de subvenciones, sin olvidar la incidencia de sus políticas en nuevas inversiones. Por ello es importante desde el punto de vista del análisis del entorno evaluar las tendencias y sus posibles consecuencias para la empresa a corto y medio plazo.”

2.01.03.01 Aranceles

De acuerdo a la fuente de información nacional, (ProEcuador, 2015) menciona que:

“Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.”

2.01.03.02. Impuesto a la renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible.

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (IESS), excepto cuando éstos sean pagados por el empleador.

La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Cabe mencionar que están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Los plazos para la presentación de la declaración, varían de acuerdo al noveno dígito de la cédula o RUC, de acuerdo al tipo de contribuyente.

Grafico 4: Impuesto a la renta

Noveno Dígito	Personas Naturales	Sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Análisis:

El impuesto a la renta ayuda a los contribuyentes a declarar un valor de lo que han facturado dependiendo si se declara al mes o a los 6 meses han caso de artesanos.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.01.03.03. Ley de defensa del artesano

De acuerdo a la fuente de información, (Junta Nacional del Artesano, 2013)

“El artículo 7, literal g) de la Ley de Defensa del Artesano. Faculta a la Junta Nacional de Defensa del Artesano elaborar los proyectos de reglamentos para la expedición de títulos de maestros artesanos en sus distintos niveles y modalidades.

El artículo 2, literal c) de la Ley de Defensa del Artesano define al Maestro de Taller como la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los ministerios de Educación y Relaciones Laborales.”

Análisis:

Las artesanos que se califican también tienen derechos ya que no son los mismos y son diferentes también deben registrarse por unas normas, estatutos y reglamentos para poder ejercer su profesión sin ninguna novedad.

2.01.04. FACTOR TECNOLÓGICO

Es aquel que se encuentran la maquinaria las herramientas que se van a utilizar en los procesos que se necesita.

2.02. ENTORNO LO LOCAL

2.02.01. Cliente

De acuerdo a la fuente de información, (WordPress, 2015) menciona que:

“Puede tener diferentes significados, de acuerdo a la perspectiva en la que se lo analice. En economía el concepto permite referirse a la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes que constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual.”

2.02.02. Proveedores

De acuerdo a la pag web, (Scribd Inc., 2015) menciona que:

Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo u otra empresa o una comunidad, el término procede del verbo proveer, hacer referencia a suministrar lo necesario para un fin.

Tabla 6: Proveedores

NOMBRE	DIRECCION	DESCRIPCION
 SINTOFIL	Av. Panamericana norte km 10 junto a alfombras ORM Quito-Ecuador Teléfono: 3832-375	Nos caracterizamos por tener una amplia gama de productos.
 PINTO	AV. De la Prensa N70- 121 y Pablo Picasso, sector El condado Teléfono: 294-567	Ofrece productos de calidad, innovadores y la mejor relación de precio calidad.
 CARIDAD CADENA	Louvre N42 –c e Isla Pinzón Quito – Ecuador Teléfono: 2256094	Ofrecemos creatividad, calidad, compromiso, modo y alta costura.
	Panamericana norte N68 - 177 y calle 3 Quito –Ecuador Teléfono: 2480-337	Es la cadena líder del ecuador en ropa e implementos deportivos.
 HILACRIL S.A	Avs.Orellana 656 y Coruña Quito – Ecuador Teléfono:2044-004	Dedicado a la fabricación, exportación y venta de productos.

Elaborado por: Johana Tapia

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
 COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
 METROPOLITANO DE QUITO.

2.02.03. Competidores

De a la fuente de información (TEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, 2009) menciona que:

El estudio del mercado competidor tiene la doble finalidad de permitir al evaluador conocer el funcionamiento de empresas similares a las que se instalarían con el proyecto y de ayudarlo a definir una estrategia comercial competitiva con ellas.

2.02.04. Producto sustitutos

Según el autor del libro, (Santillan , 2008) dice que:

Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

Con el avance tecnológico el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado.

- Vividis.
- Camisetas.

2.03.ANALISIS INTERNO

2.03.01.Propuesta estrategica

2.03.01.01. Misión

Confecciones María Isabel se dedica a la producción y comercialización de blusas reversibles cumpliendo con altos estándares de calidad contando con un personal capacitado y comprometido con la empresa para cubrir con las necesidades de nuestros clientes al momento de adquirir este producto.

2.03.01.02. Visión

Confecciones María Isabel al cabo de 5 años se convertirá en la empresa líder dentro de mercado nacional consolidándose como pioneros dentro de la producción y comercialización de blusas reversibles, fidelizando a nuestros clientes ofreciendo un producto innovador de alta calidad.

2.03.01.03. Objetivo

2.03.01.03.01. Objetivo general

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa mediante la realización de encuestas que permita ofrecer prendas de vestir de calidad, ubicado en el sector centro sur de la ciudad de Quito

2.01.01.03.02. Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y la demanda.
- Ubicar la empresa en el sector más idóneo que me permita rentabilidad.
- Determinar el monto de la inversión, los costos y gastos que se requiere para la realización del proyecto.

2.03.01.04. Principios y valores

Principios

Los principios con los cuales se identifica a Confecciones María Isabel tanto en la producción como la comercialización de sus productos son:

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- Productividad
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Compromiso
- Respaldo

Productividad

Es el principio que permite que seamos cada vez mejor en el trabajo; a través de nuestra productividad mostramos indicadores de gestión y resultados positivos afianzándonos cada día en nuestro rol dentro de la empresa.

Liderazgo

Los líderes establecen la unidad de propósito a la orientación de la dirección de la organización. Ellos deberían crear y mantener un ambiente interno, en el cual el personal pueda llegar a involucrarse totalmente en el logro de los objetivos de confecciones María Isabel.

Trabajo en equipo

Nos permite conformar un grupo sólido, unidos por objetivos comunes encaminados siempre a la satisfacción del cliente.

Compromiso

Estar a disposición de nuestros clientes, consumidores para brindar un producto de calidad y con satisfacción.

Respaldo

Contar con tecnología de punta, con personal profesional, con proveedores involucrados en nuestra actividad y ofrecer confianza a nuestros clientes y consumidores.

Valores

- Lealtad
- Honestidad
- Comportamiento
- Actitud

Lealtad

Se las debemos aquellas personas para las que trabajamos, lealtad es sinónimo de compromiso y entrega a nuestro trabajo, nos permite cuidar t presentar futuro a nuestra empresa.

Honestidad

Es un pilar muy importante en nuestra vida, nos fortalece como personas de bien con grandes cualidades y calidades humanas, generamos confianza y respeto en los demás, es uno de los calores más preciados que se debe manejar.

Compromiso

Debe ser el mejor dentro de nuestras posibilidad acomodándonos al entorno y a las circunstancias, el buen comportamiento nos abre las puertas a donde quiera que vamos, es una carta de presentación.

Actitud

Es la forma de comprometerse con la microempresa cuando tenemos una actitud positiva hacia los demás podemos desempeñarnos mucho mejor y mostrar las fortalezas con las cuentas.

2.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

De acuerdo a la pag web, (Monografias.com , s.f.) dice que:

“Acción que se realiza para la consecución de algo o la tramitación de un asunto, es acción y efecto de administrar. Es la capacidad de la institución para definir, alcanzar y evaluar sus propósitos con el adecuado uso de los recursos disponibles.”

2.3.2.01 Planificación

Para la planificación del presente proyecto se aplicara un cronograma de actividades.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ORGANIGRAMA DE PERT

ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
AÑO	1	2	3	4	1	2	3	4
documentos legales (ruc, permisos, registro)								
determinar lugar donde se instalara el taller								
conformación del comité de gestión								
determinar sitio seguro de donde estarán las maquinarias								
adecuación e instalación de equipos								
realizar inventarios de los equipos y producción								
capacitación al personal								
mantenimiento de las maquinas								
prueba técnica								
compra de materia prima								
inicio de actividad								

Elaborado: **Johana Tapia**

2.3.2.02. Organización

La organización del presente proyecto es llevado a cabo en dos funciones, organigrama estructural y organigrama funcional es necesario estructurar de forma correcta cada una de las funciones aplicadas en la actividad mencionada.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



Descripción de los procesos por puestos

Gerente.- planifica he implementa estrategias que ayuden a mejorar la productividad de la organización es el que toma las decisiones.

Área de producción.- realiza los procesos productivos, para llevar a cabo una buena producción.

Área de venta.- llevar a cabo un listado de clientes y proveedores.

2.3.2.03 Dirección

Para que el proyecto se lleve a cabo de mejor manera estará dirigido por el gerente general, el mismo que deberá ser integro, tomar en cuenta y aceptar la ayuda de sus colaboradores, respetar y hacer cumplir los reglamentos y políticas que se implementen en la organización y reconocer el trabajo de los empleados.

2.3.2.04 Control

Confecciones María Isabel llevara el control a la productividad del personal mediante evaluación de 360° el dual se muestra en el siguiente formato.

Grafico 5: Control

Evaluación de desempeño								
Factores	Grado de cumplimiento					Departamento		
	A	B	C	D	E	Calificación		
Disciplina								
Medir el grado de cumplimiento de normas y disposiciones establecidas								
Calidad de trabajo								
Medir la calidad y aciertos de los trabajos ejecutados, con eficiencia y capacidad demostrada.								
Conocimiento								
Medir el nivel de conocimientos aplicado en								
Cumplimiento								
Medir el cumplimiento de los trabajadores asignados en los tiempos previstos								
Organización								
Aplica en sistema ordenado								
Relaciones Humanas								
Mantiene relaciones cordiales con sus subordinados, superiores y								
Cantidad de trabajo								
Medir el volumen de trabajo, en la actividad que se desarrolla, si tiene al día sus tareas. No se deja infleir por la calidad de								
	Suma total							
	Equivalecia							
Observaciones y comentarios								
Del evaluador: _____								
Firma: _____						Fecha: _____		
Nombre: _____								
Resultados								
Puntaje: _____								
Observaciones: _____						Firma de respons: _____		
Fecha: _____								

Elaborado: Tapia Johana

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.03. GESTIÓN OPERATIVA

Esta dada por el siguiente flujo gramas que nos ayudara a realizar las actividades de forma ordenada con la finalidad de reflejar la calidad de los productos que brinda la microempresa Confecciones María Isabel.

Tabla 7:indicaciones

Instrucciones generales para llenar el formulario- evaluación de 360°
La evaluación debe ser realizada por el evaluado, optando por una de las alternativas que se indican en cada uno de los factores descriptos que identifique el desempeño de su trabajo
El formulario consta de 7 factores de los cuales se debe escoger una de las 5 opciones, las mismas que están dispuestas en un orden específico.
Para completar el formulario, leer determinadamente y analice cada factor para que proceda a calificar el mismo
Obligatoriamente deberá seleccionar una de las opciones para uno de los factores y marcar con un circulo en la letra respectiva que mejor describa el desempeño del empleado
Recuerde que todos los factores deben calificarse inmediatamente
Tome en cuenta que solo en análisis del conjunto de respuestas nos facilitara determinar el nivel de eficiencia de los evaluados
Al finalizar la evaluación el formulario deberá ser llenado obligatoriamente por los participantes

Grado de cumplimiento de los factores
A= Nunca lo aplica y/o cumple en los niveles y comportamiento que exige el trabajo
B= Ocasionalmente lo aplica y/o cumple en los niveles y comportamiento que exige el trabajo
C= Habitualmente lo aplica y/o cumple en los niveles y comportamiento que exige el trabajo
D= Casi lo aplica y/o cumple en los niveles y comportamiento que exige el trabajo
E= Siempre lo aplica y/o cumple en los niveles y comportamiento que exige el trabajo

Tabla 8: Gestión Operativa

ACTIVIDAD	TIEMPO	OBSERVACIONES
Recepción de materia prima	60 minutos	Recepción de la tela, revisar la calidad
Diseño	30 minutos	realizar el diseño de las prendas de vestir, analizar colores y formas
Trazado	20 minutos	Formar una planilla base por donde se debe cortar la tela
Cortado	120 minutos	corte de la tela para dar forma a cada una de las piezas para elaborar las prendas
Cocido	30 minutos	Dar acabados, revisión de la inexistencia de los hilos
Empacado	5 minutos	Empaque en fundas, cajas de cartón
Almacenado	5 minutos	Almacenamiento de los productos terminados

Elaborado: Tapia Johana

2.03.04.GESTION COMERCIAL

La gestión comercial es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, que se encuentra en cualquier organización y que se ajustan a la ejecución de tareas de ámbito de ventas y marketing, incluyendo:

- El estudio del ambiente externo y de las capacidades de la propia organización con el fin de alcanzar las previsiones de ventas a fin de determinar las principales amenazas y oportunidades que se presentan a la organización y a fin de determinar sus fortalezas y debilidades.
- La organización y control de las actividades comerciales y de marketing, incluyendo la definición de estrategias comerciales y políticas de actuación.
- La relación con el cliente incluyendo la definición de la forma de recaudación de fondos, la definición de servicios complementarios y servicios post-venta y gestión de reclamaciones.
- La gestión de la fuerza de ventas, incluyendo su tamaño y la configuración de la estructuración.

2.03.04.01 Producto

De acuerdo al sitio web, (Enciclopedia de Economía, 2009) menciona que:

“El producto debe responder a las necesidades de los consumidores y no a las preferencias de los ejecutivos y técnicos de la empresa. Un producto comercial es algo más que un bien o servicio que satisface una determinada necesidad. Un producto comercial es, en realidad, una combinación de atributos: diseño, color, calidad, coste, envasado, tamaño, duración, peso, etcétera.”

2.03.04.02 Precio

Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

Tabla 9: Producto

MATERIAL	VALORES	%	MENSUAL		TOTAL
TELA	12.00	0.20	70364	70364*0.20	14072.80
HILO	5.00	0.09	70364	70364*0.09	6332.76
MAQUINARIA	5500.00	94.47	70364	70364*94.47	6647287.08
PLANCHA	300.00	5.15	70364	70364*5.15	362374.60
AGUJAS	5.00	0.09	70364	70364*0.09	6332.76
TOTAL	5822.00	100%			7036400.00

Elaborado: Tapia Johana

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- Ofrecer un descuento en nuestro aniversario.

2.03.04.05 Publicidad

- Papeletas blotantes
- Sellos

2.03.04.04.01 Nombre de la Empresa

“Confecciones Maria Isabel”

2.03.04.04.02 Logotipo

Figura 2: Logotipo



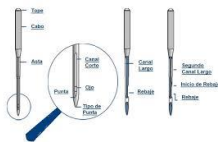
Fuente: Investigación propia

2.03.04.04.01.03 Slogan

“Una blusa para cada estilo”

2.03.04.04.01.04 Materia prima

Tabla 10: Materia prima

MATERIAL	
TELA	
HILO	
MAQUINARIA	
PLANCHA	
AGUJAS	

Elaborada: Johana Tapia

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.04.04.01.05 Tarjetas de presentacion

Figura 3: tarjeta de presentación



Elaborado: Johana Tapia

2.03.04.04.01.07 Flyer

Figura 4: Flyer



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

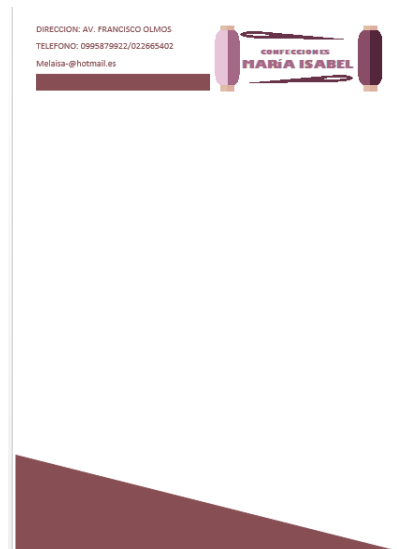
2.03.04.04.01.08 Tríptico

Figura 5: Tríptico



2.03.04.04.01.09 Hoja membretada

Figura 6: Hoja membretada



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.03.04.04.01.10 merchandising

2.03.04.04.01.11Esferos

Figura 7: esfero



2.03.04.04.01.12Llaveros

Figura 8: Llavero



2.03.04.04.01.13Jarros

Figura 9: jarro



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.

2.04.01 Analisis FODA

Tabla 11: FODA

ANÁLISIS FODA						
AMBIENTE EXTERNO						
CONCEPTO	OPORTUNIDADES			AMENAZAS		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
CLIENTES	X					X
PROVEEDORES	X				X	
COMPETENCIA			X			X
ENTORNO	X					X

Elaborado:Johana Tapia

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO III

3.-ESTUDIO DE MERCADO

De acuerdo al libro, (Grajales, 1970) menciona que:

Se define la demanda como las distintas cantidades de un producto que los compradores están dispuestos a adquirir a diferentes precios y en momentos determinados.

3.01 ANALISIS DEL CONSUMIDOR

De acuerdo al tutorial, (actual, 2013) dice que:

El consumo como concepto no hace referencia a nada malo ni perjudicial. Podemos definirlo como el simple hecho de consumir para satisfacer necesidades o deseos. El problema llega cuando esta actividad se vuelve patológica. Entonces ya no hablamos de 'consumo', sino de 'consumismo'. La Real Academia Española (RAE) define el consumismo como "la tendencia inmoderada a adquirir, gastar o consumir bienes, no siempre necesarios."

3.01.01 Determinación de la población y muestra

3.01.01.01 Población

De acuerdo a los autores, (Vicente Quesada, Alfonso Garcia, 2006)
mencionan que:

Llamaremos población o cualquier colección finita o infinita de
individuos o elementos distintos.

3.01.01.02 Muestra

Es el tamaño n a un subconjunto de elementos de la población.(Vicente
Quesada,Alfonso Garcia, 2006)

Formula:

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N-1) E^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

$$n = \frac{1320576 * 0,5 * 0,5 * (1,96)^2}{(1320576-1)(0,05)^2 + 0,5 * 0,5 * (1,96)^2}$$

$n = 384$

n = El tamaño de la muestra

N =Tamaño de la población

E =Margen de Error 5%

P =50% de éxito

Q =50% fracaso

Z =1.96

3.01.02. Técnica de obtención de datos.

El proyectista ha decidido que obtendrá la información respectiva mediante la aplicación de encuesta dirigida a la sociedad.

3.01.02.01. Encuesta.

Se puede definir como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto, objetivo, coherente y articulo de preguntas.

3.01.02.02. Formato de Encuesta.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TECNOLOGÍA EN PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

ENCUESTA

OBJETIVO: La presente encuesta es de exclusivo uso académico y está designada con el objetivo del lanzamiento de una nueva prenda de vestir femenina.

I. DATOS INFORMATIVOS

GENRO: MASCULINO () FEMENINO ()

EDAD () 15-19 () 20-25 () 26 En Adelante

ESTADO CIVIL: _____

II. PREGUNTAS

Marque con una x la respuesta que usted crea conveniente.

1.- ¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una Microempresa dedicada a la producción y comercialización de blusas reversibles en el sector sur de Quito?

SI () NO ()

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.- ¿Qué tipo de blusas utiliza usted?

Blusas Manga larga ()

Blusas Manga $\frac{3}{4}$ ()

Blusa Manga Corta ()

3.- ¿Con qué frecuencia compra usted blusas?

Mensual ()

Bimensual ()

Trimestral ()

4.- ¿En qué lugar compra usted sus blusas?

Almacenes ()

Centros comerciales ()

Centros populares ()

5.- ¿Qué es lo primero en que se fija usted al adquirir este tipo de prendas de vestir?

Calidad ()

Precio ()

Marca ()

Diseño ()

6.- ¿Le parece innovadora la idea de diseñar blusas reversibles?

SI () NO ()

7.- ¿En los lugares que acostumbra comprar le ofrecen blusas reversibles?

SI () NO ()

No sabía que existen ()

8.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una blusa reversible?

10 a 15 ()

15 a 20 ()

20 a 25 ()

25 en adelante ()

9.- ¿Está usted de acuerdo con los precios, colores y modelos de blusas que le ofrece la competencia?

SI () NO ()

¡MUCHAS GRACIAS POR SU AYUDA...!

3.01.02.03. Análisis de la Información.

De acuerdo a la, (FAO, 1995) se entiende que:

“En esta sección se examinan las variadas formas cómo se puede analizar la información recogida. Se describen, además, los diferentes modos de presentar los resultados a los usuarios de la información. Los beneficiarios juegan el rol principal en el análisis de la información y en la determinación del método adecuado para transmitir los resultados y discutirlos con otros.”

Resultados de la encuesta dirigida a la sociedad.

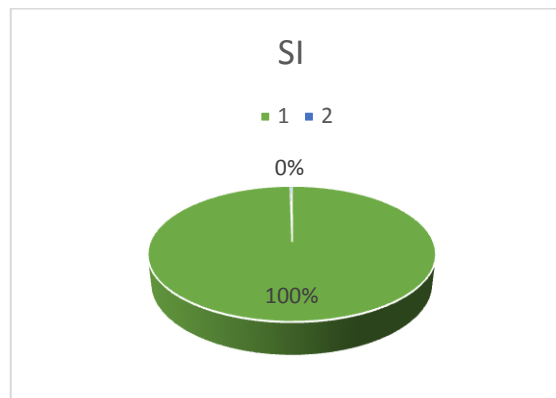
1.- Estaría usted de acuerdo con la implementación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de blusas reversibles en el sector sur de quito.

Pregunta 1

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	290	76%
NO	94	24%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

Grafico 6: Pregunta 1



Fuente: Encuesta

La mayoría de la población está de acuerdo que se cree una empresa de blusas reversibles al sur de la ciudad de Quito.

2.- ¿ Que tipo de blusa utiliza usted?

Pregunta 2

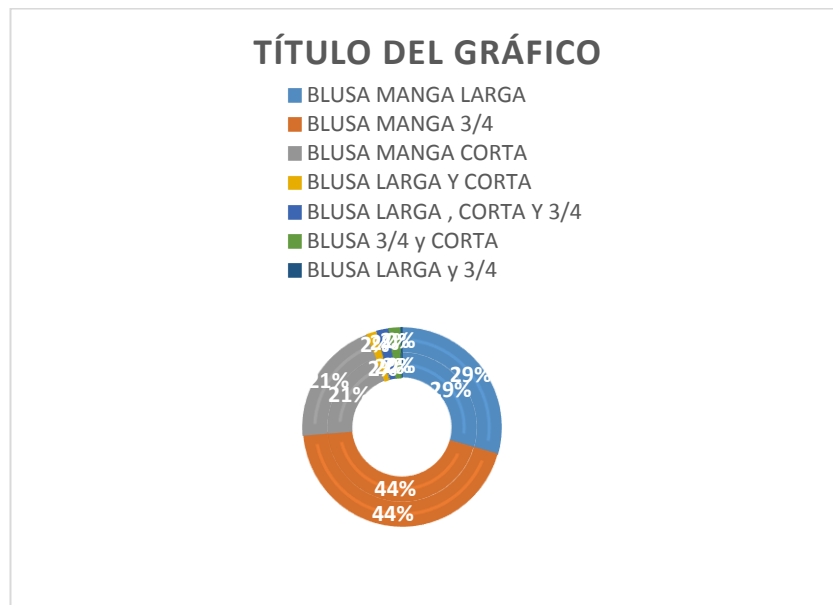
CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BLUSA MANGA LARGA	113	29%
BLUSA MANGA $\frac{3}{4}$	170	44%
BLUSA MANGA CORTA	79	21%
BLUSA LARGA Y CORTA	6	2%
BLUSA LARGA , CORTA Y $\frac{3}{4}$	8	2%
BLUSA $\frac{3}{4}$ y CORTA	7	2%
BLUSA LARGA y $\frac{3}{4}$	1	0%
TOTAL	384	100%

Pregunta 2

Fuente: Encuesta

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Grafico 7: pregunta 2



Fuente: Encuesta

Los datos de la encuesta nos da un porcentaje que la smujeres usarian mas blusas $\frac{3}{4}$ con un porcentaje 44% de respuesta.

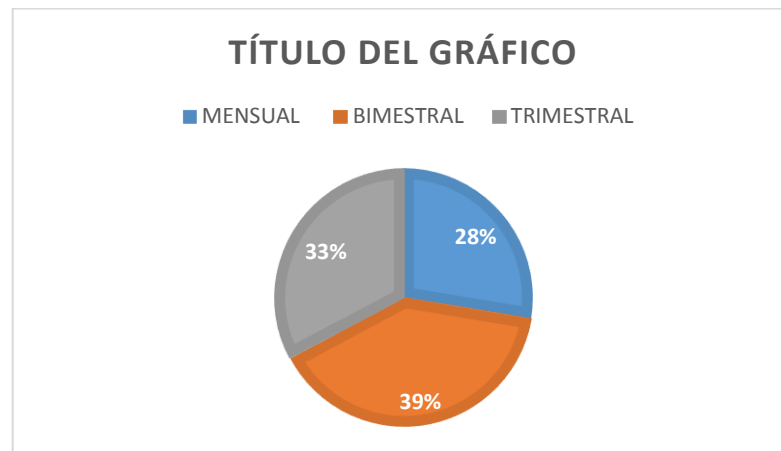
3.- ¿Con que frecuencia compra usted blusas?

Pregunta 3

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENSUAL	106	28%
BIMESTRAL	152	40%
TRIMESTRAL	126	33%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

Grafico 8: pregunta 3



Fuente: Encuesta

Con los datos analizados en la encuesta se analiza que las personas compran blusas cada bimestre teniendo un porcentaje de 40%

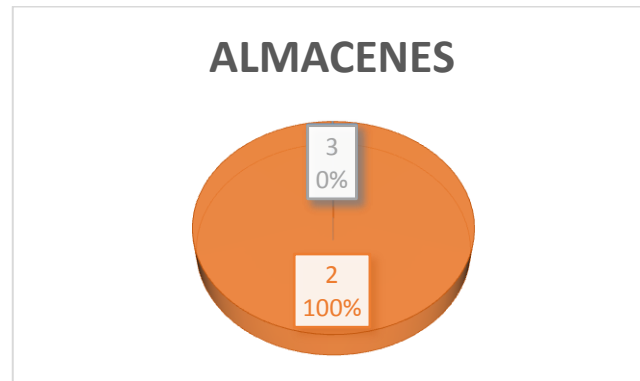
4.- ¿En qué lugar compra usted sus blusas?

Pregunta 4

CONCEPTOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALMACENES	99	26%
CENTROS COMERCIALES	119	31%
CENTROS POPULARES	166	43%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

Grafico 9: pregunta 4



Fuente: Encuesta

Dentro de la encuesta se ha analizado que las personas compran sus blusas en los centros populares con un porcentaje de 43%.

5.- ¿Qué es lo primero en lo que se fija usted al adquirir este tipo de prendas de vestir?

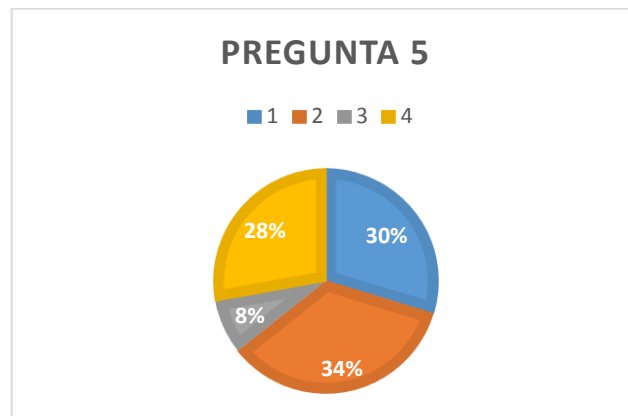
Pregunta 5

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD	114	30%
PRECIO	133	35%
MARCA	30	8%
DISEÑO	107	28%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Grafico 10: Pregunta5



Fuente: Encuesta

Dentro del análisis las personas escogen la calidad del producto para comprar.

6.- ¿Le parece innovador la idea de diseñar blusas reversibles?

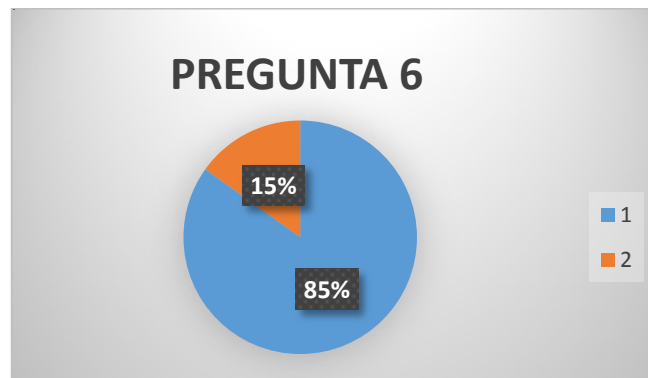
Pregunta 6

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	326	85%
NO	58	15%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Grafico 11: Pregunta 6



Fuente: Encuesta

Las personas creen que es innovador la idea de crear una blusa reversible ya que hay un 85% de porcentaje.

7.- ¿En los lugares que acostumbra comprar le ofrecen blusas reversibles?

Pregunta 7

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	21	5%
NO	363	95%
NO SABIA	0	0%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Grafico 12: pregunta 7



Grafico 12

Fuente: Encuesta

Dentro de los análisis de la encuesta hoy un porcentaje del 95% en lo cual en los almacenes no se ofrece blusas reversibles al cliente.

8.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una blusa reversible?

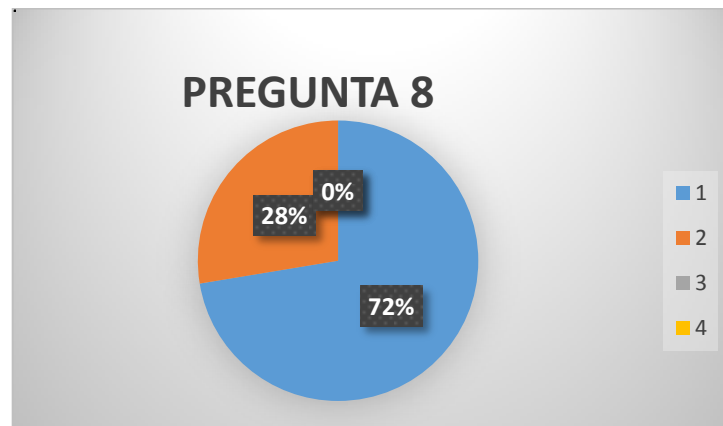
Pregunta 8

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10A15	278	72%
15A20	106	28%
20A25	0	0%
25 EN ADELANTE	0	0%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Grafico 13: pregunta 8



Fuente: Encuesta

Dentro del análisis se tiene un precio de 10 a 15 dólares para adquirir una blusa reversible con un porcentaje del 72%.

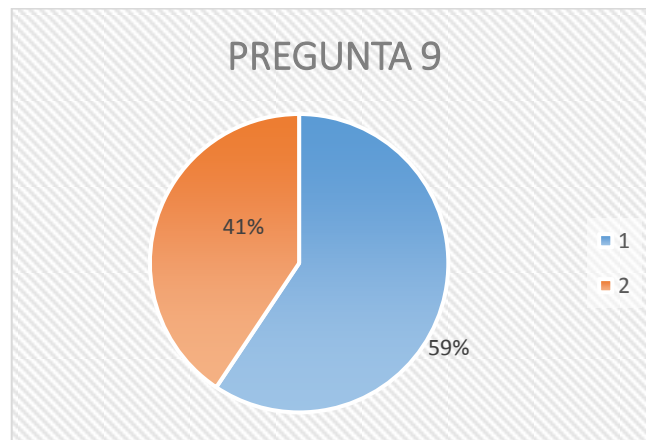
9.- ¿Está usted de acuerdo con los precios, colores, y modelos de blusas que ofrece la competencia.

Pregunta 8

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	228	59%
NO	156	41%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta

Grafico 14: pregunta 9



Fuente: Encuesta

La gente tiene un conformismo del 59% ya que desconoce el modelo el color de la blusa reversible.

3.02. OFERTA

Según la pag web, (Economia.ws, 2015) menciona que:

La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado.

En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

3.02.01. Oferta histórica

Tabla 12: Oferta Histórica

Año	Oferta histórica	\$
2008	1700	\$ 25.500,00
2009	1920	\$ 28.800,00
2010	1980	\$ 29.704,32
2011	2042	\$ 30.637,04
2012	2107	\$ 31.599,04

Fuente: Pro-Chile

Grafico 15: oferta histórica



Fuente: Pro-Chile

En los últimos años la oferta de prendas ha tenido una tendencia a crecer, debido a que los fabricantes extranjeros en especial el chileno, deciden obtener una mayor rentabilidad comercializando la mayor variedad posible de ropa en el mercado nacional.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.02.02. Oferta actual

La investigación realizada dio como resultado que la oferta actual está clasificado en fabricantes nacionales e importadores y distribuidores de ropa extranjeros. Dentro de los fabricantes nacionales e importadores se encuentran Cros de Pirqué, Dos Hemisferios, entre otras marcas.

Oferta actual

Tabla 13: Oferta Actual

Año	Oferta actual	\$
2013	2173	\$ 32.591,25

Fuente: Pro-Chile

3.02.03. Oferta proyectada

La proyección de la oferta ha sido calculada tomando en cuenta el pub sectorial, el cual nos ha permitido determinar la proyección de la oferta, partiendo de la oferta actual.

Oferta proyectada

Tabla 14: oferta proyectada

Año	Oferta proyectada	\$
2014	2311	\$ 34.670,11
2015	2384	\$ 35.758,75
2016	2459	\$ 36.881,58
2017	2536	\$ 38.039,66
2018	2616	\$ 39.234,11

Fuente: Estudio de Mercado

Grafico 16: Oferta Proyectada



Fuente: Estudio de mercado

La gráfica muestra la oferta proyectada, es importante conocer este dato de antemano ya que muestra cual debe ser la oferta de nuestro producto en el mercado nacional.

3.03. DEMANDA

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado. (Economía.WS, 2015)

3.03.01. Demanda histórica

En el siguiente cuadro se indica detalladamente la demanda de ropa en la provincia de Pichincha.

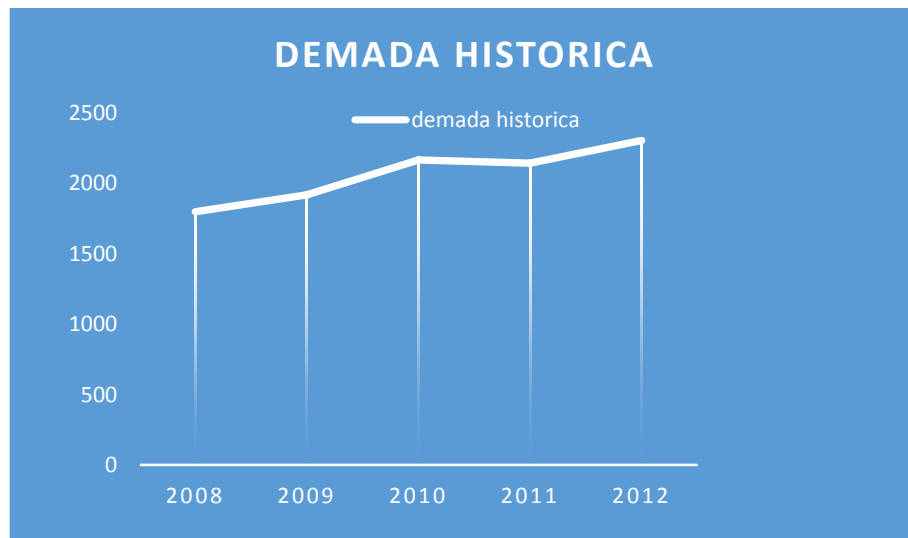
Demanda histórica

Tabla 15: Demanda Histórica

Año	Demanda histórica	\$
2008	2430	\$ 36.450,00
2009	2592	\$ 38.880,00
2010	2927	\$ 43.902,00
2011	2896	\$ 43.436,25
2012	3114	\$ 46.716,75

Fuente: Pro-Chile

Grafico 17: Demanda Histórica



Fuente: Pro-Chile

Si bien la mayor demanda se presenta en ciudades como Quito, en los últimos años se ha incrementado el consumo de ropa en las provincias de Pichincha, mostrando así una oportunidad de negocio en el mercado.

3.03.02. Demanda actual

Para el cálculo de la demanda actual se ha considerado el número de botellas que se vende y un precio referencial que son relacionarlas con establecimientos como: restaurantes, hoteles, supermercados y tienda permitiéndonos obtener la demanda actual correspondiente.

Demanda actual

Tabla 16: Demanda Actual

Año	Demanda actual	\$
2013	3294	\$ 49.403,93

Fuente: Pro-Chile

Tras el respectivo análisis, tomando en cuenta del número de prendas y manejando un precio oscilante entre los \$15.00 sud. Tenemos como resultado las unidades de 2440 prendas anuales y \$ 36.595,50 dólares.

3.03.03. Demanda proyectada

La demanda proyectada se tomó en cuenta en relación del uso de prendas en unidades y miles de dólares anuales, desde el año 2014 hasta el 2018.

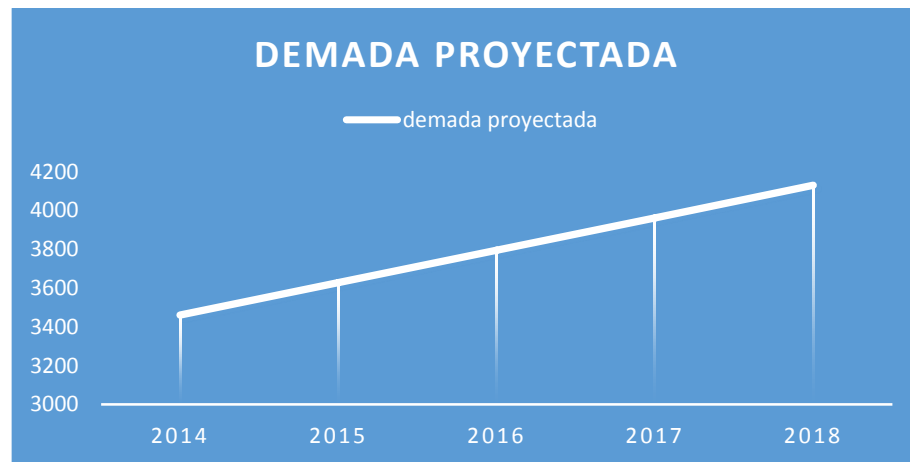
Demanda proyectada

Tabla 17: Demanda Proyectada

Año	Demanda proyectada	\$
2014	3461	\$ 51.912,90
2015	3628	\$ 54.421,88
2016	3795	\$ 56.930,85
2017	3963	\$ 59.439,83
2018	4130	\$ 61.948,80

Fuente: Estudio de Mercado

Grafico 18: Demanda Proyectada



Fuente: Estudio de Mercado

Con el cálculo de la demanda proyectada podemos observar que el consumo de prendas en la provincia de Pichincha tiene una tendencia creciente año tras año, es importante conocer este dato pues muestra la existencia de oportunidades para los nuevos productores o comercializadores de prendas en Ecuador.

3.04. BALANCE OFERTA-DEMANDA

Para determinar la demanda insatisfecha, se tomó en cuenta los datos proyectados tanto de la demanda como de la oferta. Es importante determinar el balance entre la oferta y demanda, estableciendo de esta forma la brecha existente, denominada demanda insatisfecha.

Demanda insatisfecha

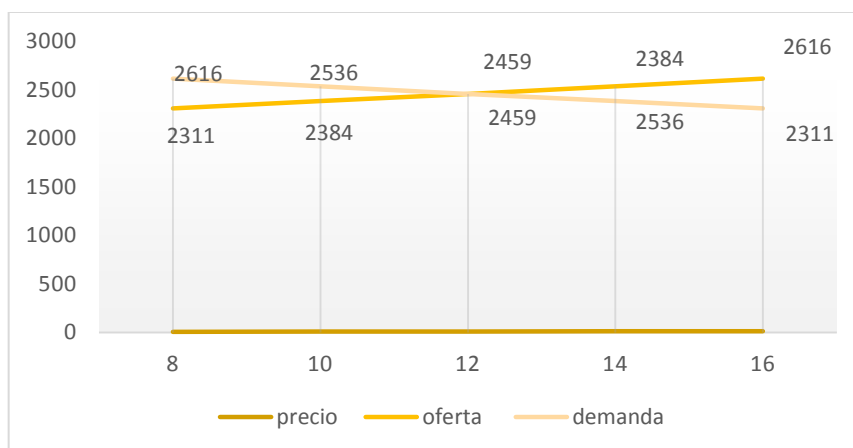
Tabla 18: demanda insatisfecha

Año	D. proyectada	O. proyectada	D. insatisfecha	\$ insatisfecha
2014	3461	2311	1150	\$ 17.242,79
2015	3628	2384	1244	\$ 18.663,12
2016	3795	2459	1337	\$ 20.049,27
2017	3963	2536	1427	\$ 21.400,16
2018	4130	2616	1514	\$ 22.714,69

Fuente: Estudio de Mercado

3.04.01. Precio

Grafico 19: Precio



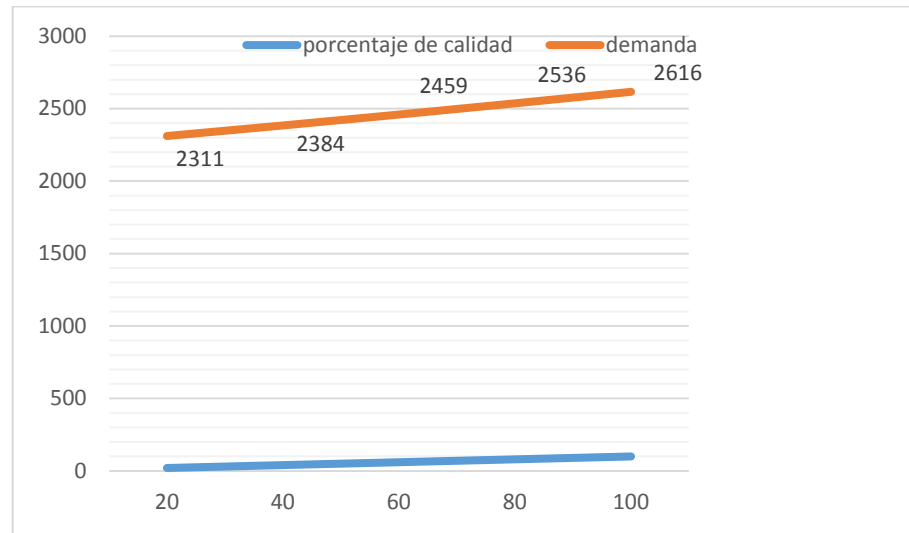
Fuente: Estudio de Mercado

El grafico muestra la relación que existe entre la oferta y la demanda, tomando para este análisis el precio que se va a ofertar, en el que se puede apreciar en que al aumentar este la oferta aumenta y por el contrario el aumento del mismo trae como consecuencia una baja en la demanda.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.04.02. Calidad

Grafico 20: Relación-Demanda



Fuente: Estudio de Mercado

En el grafico podemos apreciar que un mal manejo de la calidad en el producto trae como consecuencia la baja en la demanda, mostrando que la calidad es importante para que el producto tenga más acogida en el mercado nacional ya que se demuestra que la demanda sube si la calidad aumenta.

CAPITULO IV

4.- ESTUDIO TÉCNICO

4.01. TAMAÑO DEL PROYECTO

4.01.01 Capacidad instalada

El presente proyecto trata de una Microempresa llamada "María Isabel" consta de (250m x 55m) ya que no es un establecimiento grande.

Análisis de capacidad instalada

El cuadro muestra la cantidad de materia prima, equipos, insumos y el costo necesario para la producción de una cantidad 30 prendas de vestir diarias.

Capacidad Instalada para materia prima.

Tabla 19: Capacidad Instalada

MATERIA PRIMA	CANT	Costo Unitario	Costo total
		x metro	
TELAS(distintas)	3m	\$5c/m	\$ 1,67
HILOS	1 conos maquina	\$3 c/c	\$ 3,00
AGUJAS	Paquete de 12	\$5 c/u	\$ 15
FOLDER	1 folder metal	\$45 c/u	\$45
TOTAL	17	58	64.67

Fuente: Estudio Técnico

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Capacidad de diseño.- capacidad de diseño es la cantidad de productos que una empresa desearía producir bajo condiciones normales y para lo cual fue diseñado el sistema. (Nabina, 2004, p. 5).

Producción real.- es la producción real que puede obtenerse cuando los recursos productivos son usados al máximo. (Nabina, 2004, p. 6).

La Capacidad efectiva.- Es la capacidad que las compañías esperan lograr en el proceso de producción. (Moreno, 2014)

Utilización.- Es el por ciento de capacidad de diseño alcanzado. (Moreno, 2014)

Eficiencia.- Es el por ciento de capacidad efectiva alcanzado. (Moreno, 2014)

El siguiente cuadro indica la capacidad de diseño que tiene la infraestructura, así como el porcentaje de utilización y la eficiencia en el nivel de producción.

Capacidad Instalada

Tabla 20: Capacidad de Diseño

Capacidad de diseño	5 días	8 horas	1 turnos	(30 prendas de vestir diarias, 600mensuales) capacidad de producción
Capacidad de diseño	800			
Producción real	600			
capacidad efectiva	750			
Utilización	75%			
Eficiencia	80%			

Fuente: Estudio Técnico

Análisis de funciones de los trabajadores en el área de producción

El siguiente cuadro muestra las actividades que van a realizar los operarios, así como el tiempo de demora y el número de veces que se realiza cada proceso.

Capacidad Instalada para trabajadores

Tabla 21: Capacidad de Trabajadores

Actividad	Símbolo	Tiempo	# veces	Periodo	Frecuenci a	Total	Operarias	Maestro de Taller
Recepción		20m	10	Diaria	10	2000	X	
Selección		30m	10	Diaria	10	3000		X
Diseño		120m	10	Diaria	10	12000	X	
Corte		60m	10	Diaria	10	6000	X	
Coser		80m	10	Diaria	10	8000	X	
Acabado		60m	10	Diaria	10	6000	X	
Terminad o		60m	10	Diaria	10	6000		X
TOTALE S						43000	34000	9000

Fuente: Estudio Técnico

Grafico 21: Capacidad de Trabajadores

Tiempo real demandado=(8x60x30x0.8)=11520		
Tiempo disponible= 3	39500/ 11520=	
personas	3.43%	
	24500/11520=2,1	
	%	2 operadores
	15000/11520=1,3	
	%	1 supervisor

Fuente: Estudio Técnico

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.01.02 Capacidad Óptima

El presente proyecto estará constituido por una edificación de medidas 48 m² y otro de 40 m² y estará dividida en las áreas detalladas a continuación:

Tabla 22: Capacidad Óptima

Áreas	Longitud
Área administrativa	5m x 4,5m
Área de despacho	4m x 4,5m
Área de recepción de materia prima	3m x 4m
Área de Producción	16m x 12m
Bodega de materia prima	3mx5m
Bodega de Producto residuales	3m x 3m
Baño	1,5m x 2,5m

Fuente: Estudio Técnico

4.02 Localización

Según el autor del libro, (Erosa, 2004, p. 78) dice que:

Consiste en analizar las variables consideradas como factores de localización, las que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo de producción.

4.02.01 Macro localización

Según el autor del libro, (Erosa, 2004, p. 78) dice que:

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Relacionado con los aspectos sociales y nacionales de la planeación, basándose en las condiciones regionales de la oferta, de la demanda y en la infraestructura. Hace referencia en la ubicación macro en donde se va a llevar a cabo el proyecto.

Tabla 23: Macro-Localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Eloy Alfaro

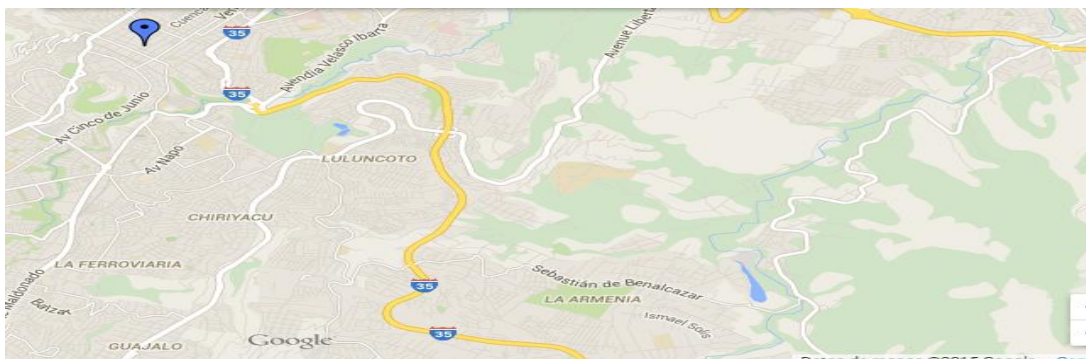
Fuente: estudio Técnico

4.02.02 Micro localización

Según el autor del libro, (Erosa, 2004, p. 78) dice que:

Figura 10: micro-localización

Entra en detalles relacionados con la investigación y la comparación de los componentes del costo y otros factores de localización, incluye un estudio de costos para cada alternativa localización.



Fuente: Estudio Técnico

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.02.03 Localización optima

Matriz de factores relevantes

Tabla 24: Factores Relevantes

Factores	Ponderación	Lugar	
		Calificación	Total
Costo de renta	0,15	9	1,35
cercanía al mercado	0,20	9	1,8
Vías de acceso	0,10	7	0,7
Infraestructura	0,10	9	0,9
Seguridad	0,10	10	1
Medio de transporte	0,10	6	0,6
Mano de obra	0,10	10	1
Materia prima	0,10	8	0,8
Estacionamiento	0,05	8	0,4
total	1,00	76,00	8,55

Fuente: Estudio Técnico

4.03 INGENIERÍA DEL PROYECTO

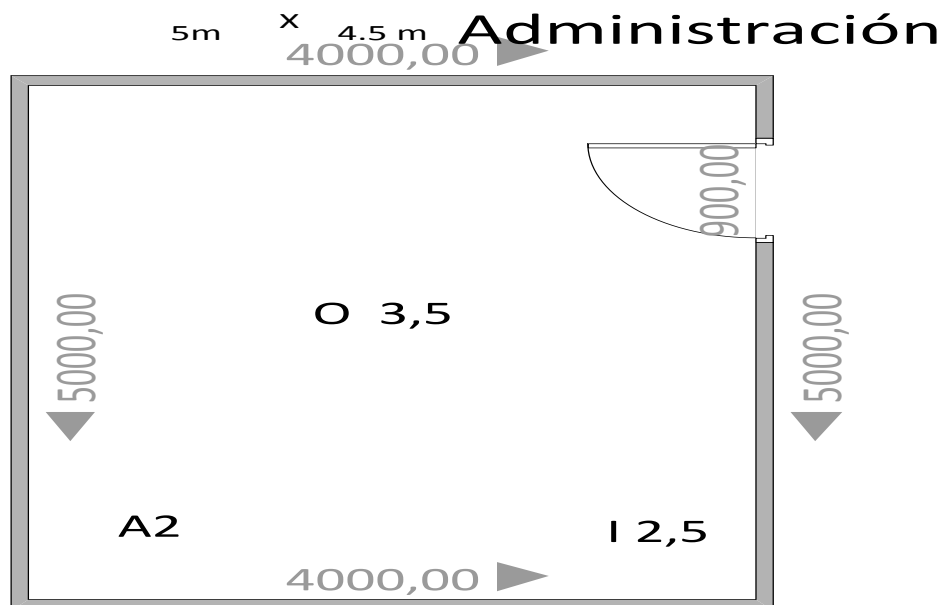
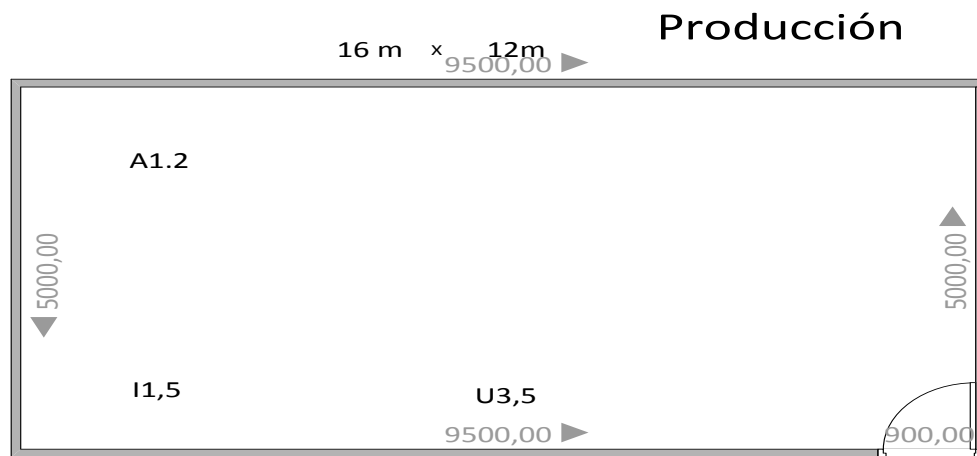
4.03.01 Definición del bien y/o servicio

Según el autor del libro, (Erazo, 2000, p. 14) menciona que:

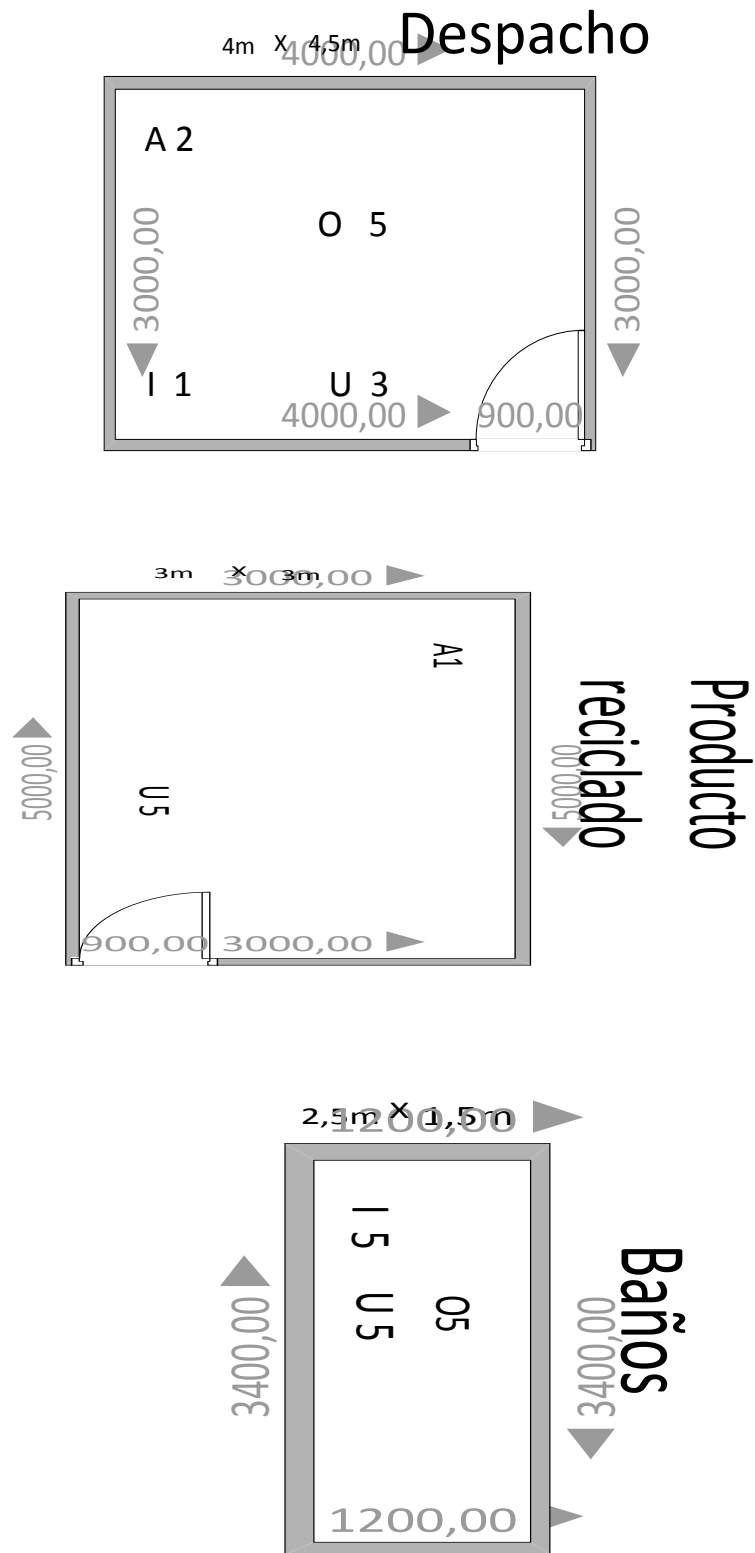
La industria textil, pues se obtiene por la transformación de la materia vegetal viva por medio de micro organismos vivos, estando su composición y su evolución ligadas directamente a fenómenos bioquímicos.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

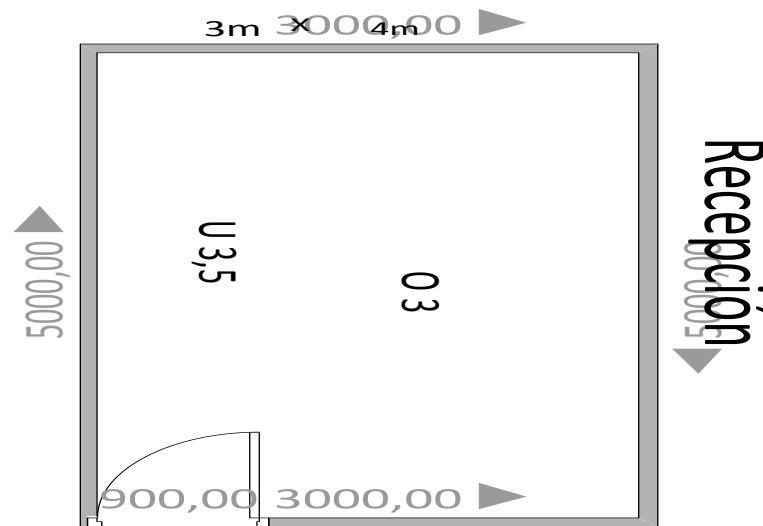
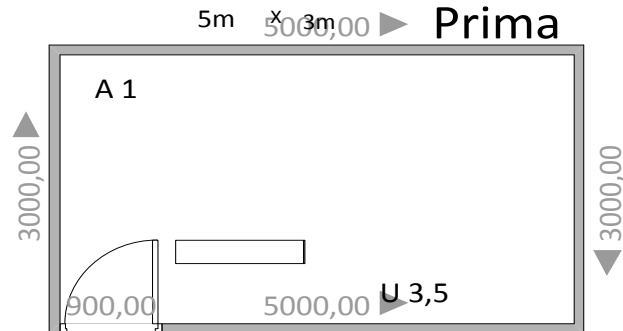


CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

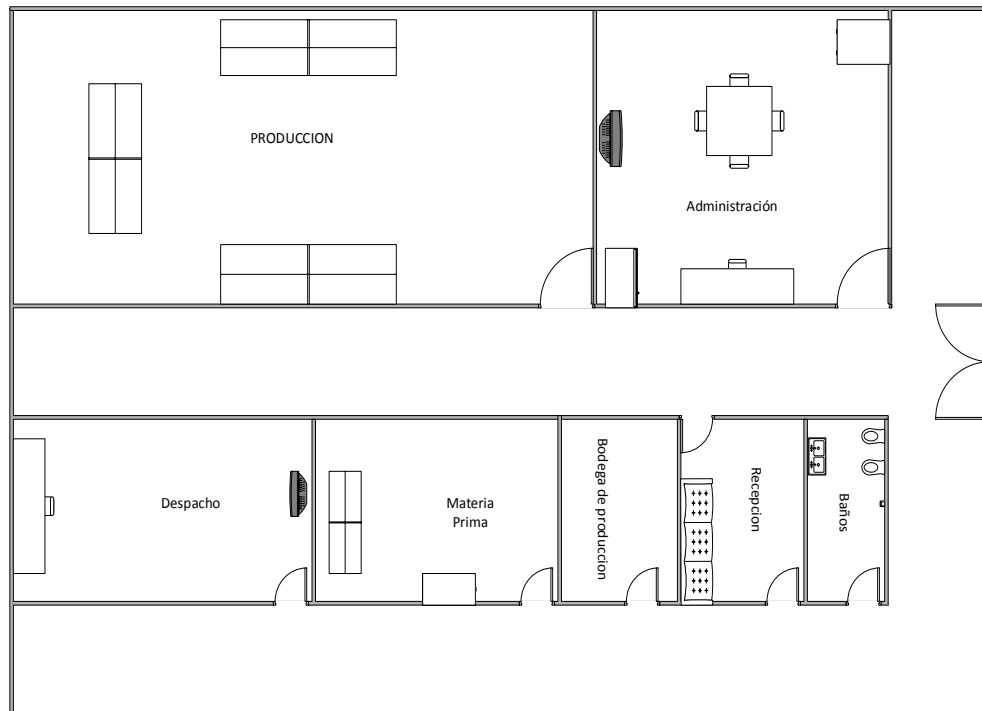
Materia Prima



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PLANO

Figura 12: Plano



Fuente: Estudio Técnico

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.03.03 Proceso productivo

Figura 13: proceso productivo



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Fuente: Estudio técnico

Proceso productivo

Tabla 27: proceso productivo

Actividad	Símbolo	Tiempo
Recepción		20m
Selección		15m
Diseño		15m
Corte		60m
Coser		20m
Acabado	 	20m
Terminado		20m

Fuente: Estudio Técnico

4.03.04. Maquinaria y equipos

Tabla 28: Maquinaria y Equipo

Descripción	N° unos	Costos		
		Costo	Costo	
Activos fijos				Activos fijos
Terreno	1	\$	\$	Terreno
Infraestructura	1	\$ 9.000,00	\$	Infraestructura
Vehículo	1	\$ 7.200,00	\$	Vehículo
Total				Total
<u>Maquinaria y equipos</u>				<u>Maquinaria y equipos</u>
Recta industrial	4	\$750,00	\$3000,00	Recta industrial
Overlock	3	\$ 900,00	\$2700,00	Overlock
Recubridora	2	\$1.000,00	\$2.000,0	Recubridora
Cortadora	1	\$ 500,00	\$500,00	Cortadora
Ojaladora	1	\$ 700,00	\$700,00	Ojaladora
Plancha	2	\$ 500,00	\$1.000,0	Plancha
Tijeras	10	\$ 15,00	\$150,00	Tijeras
Pulidoras	8	\$ 10,00	\$80,00	Pulidoras
Folder	12	\$ 35,50	\$426,00	Folder
Total maquinaria y				Total maquinaria y

Fuente: Estudio técnico

CAPITULO V

5.- ESTUDIO FINANCIERO

5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

5.01.01 Ingresos operacionales

De acuerdo al autor del libro, (Alexandra Guzman Vasquez, David Guzman Vasquez, Tatiana Romero Cifuentes, 2005) dice que:

Son aquellos que están directamente asociados a la razón de ser del negocio. Se originan por el objeto social para el que fue creada la empresa.

Tabla 29: ingresos operativos

Ingreso del proyecto	
BLUSAS	
Costo de producción	\$ 6.09
Utilidad	3.71
P.V.P.	9.8
Cantidad	600
Ingreso mensual	13200
Ingreso anual	158400
Total	158400

Tabla 29

Ingresos proyectados

Tabla 30: Ingresos Proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	11.929,49	12.367,30	12.821,18	13.291,72	13.779,52

Fuente: Estudio Financiero

5.01.02 Ingresos no operacionales

De acuerdo a los autores, (Alexandra Guzman Vasquez, David Guzman Vasquez, Tatiana Romero Cifuentes, 2005) dicen que:

No están relacionados con el objeto social del negocio. Proviene de actividades que realiza la empresa, pero que no están relacionadas con la razón de ser de la misma. Las ganancias ocasionales hacen parte de este grupo de ingresos.

5.02. COSTO

El Costo o Coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. (Salinas, 2003)

5.02.01. Costo directo

Estos costes se asocian con el producto de una forma muy clara, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Se producen cuando las empresas establecen mecanismos de control para conocer con exactitud la cantidad de coste que va al producto, servicio o sección. (Díez, 2014)

Tabla 31: Costos Directos

Costo de	Unidad	Can	Sueld	13ro	14to	F.	Iess	Valor	Valor
M.o.d.									
Producci		2	354.0	2833	354,00	28.33	33.4	3602.7	43233.
Total		2	708.0	56.67	708.00	56.67	66.9	1596.2	19155
Costo de	Unidad	Can	V.	V.	V.	V. anual			
Tela	metros	10	5,00	50,00	1,100,00	13.200,			
Hilo	Conos	15	3,00	45,00	990,00	11.880,			
Folder	unidade	2	35,00	70,00	2,450,00	29.400,			
Pelón	metros	2	5,00	10,00	50,00	600,00			
Ajugas	paquete	12	2,00	24,00	48,00	576,00			
Total		41	50,00	199,0	4.638,00	55.656,			

Proyección de costos directos

Tabla 32: costos de producción

Costos de					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mod.	19155.00	19948.02	20773.86	21633.9	22529.55
Mpd.	55.656,0	57,960.1		62858.6	65,460.9

Fuente: Estudio Financiero

5.02.02. Costo indirecto

El siguiente cuadro indica el detalle de materia prima indirecta en la producción de prendas, en donde se puede apreciar la cantidad a utilizar, el costo unitario, valores mensuales y valores anuales.

Costo indirecto

Tabla 33: Costos Indirectos de Producción

Costo indirectos de producción	Unidad	Cantidad	V. unitario	V. total	V. mensual	V. anual
	Fundas	600	\$ 0.80	\$480,00	\$10560,00	\$126720,00
	Etiquetas	600	\$ 0,50	\$300,00	\$3600,00	\$79200,00
	Cintas de seguridad	600	\$ 0,30	\$180,00	\$3960,00	\$47520,00
Total				\$960,00	\$14080,00	\$168960,00

Fuente: Estudio Financiero

Proyección de costos indirectos

Tabla 34: Proyección Costos Indirectos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cif	33284.16	34662.12	36097.14	37591.56	39147.85
Total	108095.16	112570.30	117230.71	122084.06	127138.34

Fuente: Estudio Financiero

5.02.03. Gastos administrativos

Se puede apreciar el sueldo de gerente general, así como beneficios de ley, el total mensual y el valor anual.

Gasto administrativo

Tabla 35: Gasto administrativo

Sueldos							
Personal	Sueldo	13r	14to	Fondo de	Iess	Valor	Valor
Gerente	600.00	51.	600.	51.67	56.	1360.04	16320.4
Total	600.00	51.	600.	51.67	56.	1360.04	16320.4

Fuente: Estudio Financiero

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Otros Gastos

Tabla 36: Otros Gastos

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Material para oficina	40,00	480,00
Material de aseo	60,00	720,00
Luz	90,00	1.080,00
Agua	80,00	960,00
Teléfono e internet	60,00	720,00
Total	330,00	3.960,00

Fuente: Estudio Financiero

Proyección de gastos administrativos

Tabla 37: Proyección de Gastos Administrativo

Gastos administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$ 16,320.48	\$ 16,996.15	\$ 17,699.79	\$ 18,432.56	\$ 19,195.67
Gastos administrativos	\$ 3,960.00	\$ 4,123.94	\$ 4,294.68	\$ 4,472.47	\$ 4,657.64
Total	\$ 20,280.48	\$ 21,120.09	\$ 21,994.46	\$ 22,905.03	\$ 23,853.30

Fuente: Estudio Financiero

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.

5.02.04. Costo de venta

Los costos de venta han sido calculados en referencia a lo que utilizara la empresa para su promocionar el producto y el costo de transportar el producto hacia nuestros clientes.

Tabla 38: Costo de Ventas

Concepto	valor	valor
Cuña radial	60.00	720
Material P.O.P	35.00	420
Merchandising	70.00	840
Combustible	100.00	1200
Total	280.00	3360

Tabla 38

Fuente: Estudio Financiero

Proyección de gasto de venta

Tabla 39: proyección de gasto de venta

Gasto de ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuña radial	720	749.81	780.85	813.18	846.84
Material P.O.P	420	437.39	455.50	474.35	493.99
Merchandising	840	874.78	910.99	948.71	987.98
Combustible	1200	1249.68	1301.42	1355.30	1411.40
total	3360	3499.10	3643.97	3794.83	3951.93

Fuente: Estudio Financiero

5.02.05. Costo financiero

En la siguiente tabla se indica el total de la tasa de interés que nos cobrara el banco por el préstamo realizado.

Costo financiero

Tabla 40: Costo Financiero

Concepto	Valor
Tasa de interés(Activa referencial)	9.11%

Fuente: BCE

5.02.06. Costos fijos y variables

5.02.06.01. Costos fijos

En la siguiente tabla se indica el total del costo fijo, que es calculado con la suma de gastos administrativos y gastos de venta.

Tabla 41: Costo Fijo

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo fijo	\$ 23,640.48	24619.20	25638.43	26699.86	27805.24

Fuente: Estudio Financiero

5.02.06.02. Costo variable

El costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. A continuación se indica el total de Mano de Obra Directa, Materia Prima Directa y Costos Indirectos de Fabricación, así como el costo de fabricación total y unitario en la producción 600 blusas Mensuales.

Tabla 42: costo variable

Materia Prima Directa	199
Mano de Obra Directa	1596.25
Costos Indirectos de	640
Costo de fabricación	2435.25
Costo unitario de fabricación	6.09

Fuente: Estudio Financiero

5.03 INVERSIONES

De acuerdo al autor, (Ramon, 1988, p. 31), menciona que:

“Renunciar a una satisfacción inmediata y ciertas a cambio de ciertas a cambio de una expectativa, es decir, de una esperanza de beneficio futuro”

5.03.01 Inversión fija

El autor, (Hall, 1986, p. 40), dice que:

“También se conoce como formación bruta de capital fijo. Es el gasto en estructuras y equipos para el uso en la empresa”

5.03.01.01 Activos fijos

De acuerdo al autor, (Paredes, 2008, p. 202), menciona que:

“La inversión fija está conformada por los activos fijos, es decir aquellas propiedades, maquinaria y equipos necesarios para la producción, cuya vida útil

Estimada sea de al menos un año y que no estén destinados para la venta”.

Tabla 43: Activos Fijos

Descripción	N°	Costos		
	Unids	Costo	Costo total	Total bruto
Terreno	1	15.000,00	15.000,00	
Infraestructura	1	9.000,00	9.000,00	
Vehículo	1	7.200,00	7.200,00	
Maquinaria y equipos				
Recta industrial	4	750,00	3000,00	
Overlock	3	900,00	2700,00	
Recubridora	2	1.000,00	2.000,00	
Cortadora	1	500,00	500,00	
Ojaladora	1	700,00	700,00	
Plancha	2	500,00	1.000,00	
Tijeras	10	15,00	150,00	
Pulidoras	8	10,00	80,00	
Folder	12	35,50	426,00	
Total maquinaria y equipos				10.556,00
Escritorio	1	110	110	
	10	18	180	
Sillas	12	70	840	
	1	250	250	
Total muebles y enseres				1380
	1	540,00	540,00	
Computadora de oficina	1	525,00	525,00	
	1	89,00	89,00	
Impresora multi-	1	28,99	28,99	
	1			
Fax				

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

				1.182,99
Equipo de oficina				
	1	15,00	15,00	
Grapadora	1	15,00	15,00	
	1	15,00		
Paquetes de papel A4	10	3,45	34,50	
	24	0,25	6,00	
Total equipo de oficina				\$ 85.50

Fuente: Estudio Financiero

5.03.01.02 Activos nominales

Los activos nominales o activos diferidos llamados así porque se toma en cuenta el valor nominal de los mismos y los activos diferidos son aquellos gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles a ser recuperados por la empresa. Se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos.

El siguiente cuadro muestra el total que se ha de invertir en la obtención de ruc, permiso del cuerpo de bomberos de Pichincha, permiso de funcionamiento del ministerio de salud, ruc, entre otros.

Activos nominales

Tabla 44: Activos Nominales

Concepto	Recursos	Recursos	Recursos
Gasto de constitución	\$ 140.00	\$ -	\$ 140.00
Inversión total activos diferidos	\$ 140.00	\$ -	\$ 140.00

Fuente: Estudio Financiero

5.03.02 Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo muestra aquellos recursos que requiere el proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización del producto, contempla el bien.

Tabla 45: capital de trabajo

	Mes 1	Mes 2	Total
Costos de producción	2435.25	2435.25	4870.50
Gasto adm.	1350.00	1350.00	2700.00
Gasto de venta	290.00	290.00	580.00
inversión total capital	4075.25	4075.25	8150.5

Fuente: Estudio financiero

5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos Cuadro de inversiones

Tabla 46: Cuadro de Inversión

Concepto	Recursos	Recursos	Recursos
activos fijos			
Terreno	15000	–	15000
Infraestructura	–	9000	9000
Vehículo	–	7200	7200
Maquinaria y equipos	10556	–	10556
Muebles y enseres	1090	290	1380
Equipo de computo	1182.99	–	1182.99
Equipo de oficina	–	85.5	85.5
Inversión total de activos	27828.99	16575.5	44404.49
% Participación de la	63%	37%	100%
Activos diferidos			
Gasto de constitución	140	–	140
Inversión total activos	140	–	140
% Participación de la	100%	–	-

Fuente: Estudio financiero

5.03.04 Amortización de financiamiento

De acuerdo a la pag web, (Fundación Wikimedia, Inc., 2010) dice que:

“La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero.

Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos”. El cuadro muestra el capital, el interés a pagar, la cuota de pago y el valor a pagar cada semestre.

Amortización de financiamiento

Tabla 47: Amortización de Financiamiento

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Periodo	Saldo	Interés	Cuota	Capital	Saldo
			Fija		Insoluto
0	16.800,00	0,00	0,00	0,00	16.800,00
1	16.800,00	63,77	488,84	425,07	16.374,93
2	16.374,93	62,16	488,84	426,68	15.948,25
3	15.948,25	60,54	488,84	428,30	15.519,96
4	15.519,96	58,91	488,84	429,92	15.090,03
5	15.090,03	57,28	488,84	431,56	14.658,47
6	14.658,47	55,64	488,84	433,19	14.225,28
7	14.225,28	54,00	488,84	434,84	13.790,44
8	13.790,44	52,35	488,84	436,49	13.353,95
9	13.353,95	50,69	488,84	438,15	12.915,80
10	12.915,80	49,03	488,84	439,81	12.476,00
11	12.476,00	47,36	488,84	441,48	12.034,52
12	12.034,52	45,68	488,84	443,15	11.591,36
13	11.591,36	44,00	488,84	444,84	11.146,52
14	11.146,52	42,31	488,84	446,53	10.700,00
15	10.700,00	40,62	488,84	448,22	10.251,78
16	10.251,78	38,91	488,84	449,92	9.801,86
17	9.801,86	37,21	488,84	451,63	9.350,23
18	9.350,23	35,49	488,84	453,34	8.896,88
19	8.896,88	33,77	488,84	455,06	8.441,82
20	8.441,82	32,04	488,84	456,79	7.985,03
21	7.985,03	30,31	488,84	458,53	7.526,50
22	7.526,50	28,57	488,84	460,27	7.066,23
23	7.066,23	26,82	488,84	462,01	6.604,22
24	6.604,22	25,07	488,84	463,77	6.140,45
25	6.140,45	23,31	488,84	465,53	5.674,93
26	5.674,93	21,54	488,84	467,29	5.207,63
27	5.207,63	19,77	488,84	469,07	4.738,56
28	4.738,56	17,99	488,84	470,85	4.267,71
29	4.267,71	16,20	488,84	472,64	3.795,08
30	3.795,08	14,41	488,84	474,43	3.320,65
31	3.320,65	12,60	488,84	476,23	2.844,41
32	2.844,41	10,80	488,84	478,04	2.366,38
33	2.366,38	8,98	488,84	479,85	1.886,52
34	1.886,52	7,16	488,84	481,67	1.404,85
35	1.404,85	5,33	488,84	483,50	921,34
36	921,34	3,50	488,84	485,34	436,01

Fuente: Estudio Financiero

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Tabla 48: amortización de gastos de constitución

Gasto de constitución				
Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
140	140	140	140	140

Fuente: Estudio Financiero

5.03.05 Depreciaciones

De acuerdo a la pag web, (Fundación Wikimedia, Inc.,, 2010) dice que:

“El término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción periódica del valor de un bien material o inmaterial. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.”

Para el presente proyecto se ha decidido depreciar cada uno de activos para la vida útil del este, a excepción del equipo de cómputo, pues la vida útil de este se de tres años por lo que se de proceder a la compra de nuevo equipo para los años restantes.

Tabla 49: Depreciaciones

Depreciación de activos fijos							
Descripción	valor	vida útil	año 1	año2	año 3	año 4	año 5
Infraestructura	9000	5	1800	1800	1800	1800	1800
Vehículo	7200	5	1440	1440	1440	1440	1440
Maquinaria y equipos	10556	5	2111.2	2111.2	2111.2	2111.2	2111.2
Muebles y enseres	1380	5	276	276	276	276	276
Equipo de computo	1183	5	236.60	236.60	236.60	236.60	236.60
Equipo de oficina	85.5	5	17.1	17.1	17.1	17.1	17.1

Fuente: Estudio Financiero

5.03.06 Estado de situación inicial

El presente es un estado demostrativo de lo posee la empresa al iniciar sus actividades productivas y comerciales.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Tabla 50: Estado de Situación Inicial

EMPRESA DE CONFECCION MARIA ISABEL "BLUSAS REVERSIBLES "		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL		
ACTIVOS		
Activo Corriente		5.000,00
Bancos	5.000,00	
Activo no Corriente		21.093,50
Maquinaria y Equipo	10.556,00	
Vehículo	7.500,00	
Muebles y Enceres	1.380,00	
Equipo de Computación	1.322,00	
Equipo de Oficina	85,50	
Gasto de Constitución	150,00	
Estudio de Factibilidad	100,00	
TOTAL ACTIVOS		26.093,50
PASIVOS		
Pasivos no Corrientes		11.064,70
Prestamo Bancario por pagar	11.064,70	
PATRIMONIO		6.585,50
Capital	6.585,50	
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		17.650,20

Fuente: Estudio técnico

5.03.07 Estado de resultados proyectados

Estado de resultados ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Tabla 51: estado de resultados proyectados

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO						
	PIB SECTORIAL	0,68%				
	PORCENTAJE DE INFLACION	3,67%				
	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	VENTAS	68.796,00	69.263,81	69.734,81	70.209,00	70.686,42
(-)	Costo de Ventas	11.929,49	12.367,30	12.821,18	13.291,72	13.779,52
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	56.866,51	56.896,51	56.913,63	56.917,28	56.906,90
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	32.850,00	33.943,91	35.074,24	36.242,21	37.449,07
	Gastos de Ventas	880,00	909,30	939,58	970,87	1.003,20
	Gastos Financieras	657,39	415,12	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Operacional	22.479,12	21.628,18	20.899,80	19.704,20	18.454,62
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad A.P.E.I.	22.479,12	21.628,18	20.899,80	19.704,20	18.454,62
(-)	15 % Participacion Laboral	3.371,87	3.244,23	3.134,97	2.955,63	2.768,19
(=)	Utilidad Antes de I.R.	19.107,25	18.383,95	17.764,83	16.748,57	15.686,43
(-)	Impuesto a la Renta PNOC	0,00	720,47	746,91	774,32	802,74
(=)	Utilidad Neta	19.107,25	17.663,48	17.017,92	15.974,25	14.883,69
(+)	Depreciaciones	1.205,44	1.205,44	1.205,44	1.205,44	1.205,44
(+)	Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	EXCEDENTE OPERACIONAL	20.312,69	18.868,93	18.223,36	17.179,69	16.089,13

Fuente: Estudio financiero

5.03.08 Flujo de caja

De acuerdo a la universidad, (Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Energía, 2011, p. 3) menciona que:

Entradas y salidas de dinero generadas por un proyecto, inversión o cualquier actividad económica. También es la diferencia entre los cobros y los pagos realizados por una empresa en un período determinado.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.04 EVALUACIÓN

5.04.1 (TMAR) Tasa de Descuento

Antes de calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VNA), es necesario calcular la TMAR con la cual se descontará el flujo.

La TMAR se calcula con la suma de la tasa activa y la tasa pasiva, como se muestra a continuación.

Tasa activa + Tasa pasiva= TMAR

Tabla 52: TMAR

Tasa activa	9.11%
Tasa pasiva	3.67%
TMAR	12.78%

5.04.02 Van (Valor Actual Neto)

“El VAN es el método mediante el cual se compara el valor actual de todos los flujos de entrada de efectivo con el valor actual de todos los flujos de salida de efectivo relacionados con un proyecto de inversión” (Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Energía, 2011, p. 38).

Criterio: si el van es mayor que uno el proyecto es viable, por el contrario si el van es menor que uno el proyecto no es viable.

$$VAN = \text{inversion inicial} + \sum_{i=1}^n FE (1 + i)^{-n}$$

Valor actual neto (VAN)

Tabla 53: VAN

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion Total	-25.150,20			-1.322,00		9.701,37
Excedente Operacional		20.312,69	18.868,93	18.223,36	17.179,69	16.089,13
FLUJOS DE EFECTIVO	-25.150,20	20.312,69	18.868,93	16.901,36	17.179,69	25.790,50

Fuente: Estudio Financiero

5.04.03 TIR (Tasa Interna de Retorno)

De acuerdo a la universidad, (Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Energía, 2011, p. 45), menciona que:

“Desde un punto de vista matemático, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es aquella tasa de interés que hace igual a cero el Valor Actual Neto de un flujo de efectivo”

Criterio:

Si la TIR es mayor que la TMAR el proyecto es rentable, si la TIR es menor que la TMAR el proyecto no es rentable. La TIR debe ser por lo menos el doble de la TMAR (entre 47% - 53%).

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Para calcular la TIR es necesario calcular un van negativo y un van positivo, para reemplazarlo en la siguiente formula.

$$TIR = \left(\frac{VAN +}{VAN(+)+VAN(-)} * Diferencia entre tasas \right) + tasa del VAN(+)$$

Tasa interna de retorno (TIR)

$$0 = -P + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$TIR = 52\%$$

Tabla 54: VAN +

INVERSIÓN (VAN)			
Año 0	-25.150,20	0	-25.150,20
Año 1	20.312,69	1,13	17.957,66
Año 2	18.868,93	1,28	14.747,28
Año 3	16.901,36	1,45	11.678,01
Año 4	17.179,69	1,64	10.494,09
Año 5	25.790,50	1,85	13.927,44
VAN			21.440,00

Fuente: Estudio Financiero

$$Tir : 53\%$$

5.04.04 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 55:PRI

PERIODO DE RECUPERACION					
Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-25.150,20	-25.150,20	1,00	-25.150,20	-25.150,20
1	20.312,69	-4.837,51	0,88	17.957,66	-7.192,54
2	18.868,93	14.031,42	0,78	14.747,28	7.554,74
3	16.901,36	30.932,78	0,69	11.678,01	19.232,75
4	17.179,69	48.112,47	0,61	10.494,09	29.726,84
5	25.790,50	73.902,97	0,54	13.927,44	43.654,29

Fuente: Estudio Financiero

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES			PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	18.868,93	30.932,78	AÑO 4	14.747,28	29.726,84
1 mes	1.572,41	32.505,19	1 mes	1.228,94	30.955,78
2 mes	1.572,41	34.077,60	2 mes	1.228,94	32.184,72
3 mes	1.572,41	35.650,01	3 mes	1.228,94	33.413,66
4 mes	1.572,41	37.222,42	4 mes	1.228,94	34.642,60
5 mes	1.572,41	38.794,84	5 mes	1.228,94	35.871,54
6 mes	1.572,41	40.367,25	6 mes	1.228,94	37.100,48
7 mes	1.572,41	41.939,66	7 mes	1.228,94	38.329,42
8 mes	1.572,41	43.512,07	8 mes	1.228,94	39.558,36
9 mes	1.572,41	45.084,48	9 mes	1.228,94	40.787,30
10 mes	1.572,41	46.656,89	10 mes	1.228,94	42.016,24
11 mes	1.572,41	48.229,30	11 mes	1.228,94	43.245,18
12 mes	1.572,41	49.801,71	12 mes	1.228,94	44.474,12

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑOS **PRVC**

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 1 AÑOS **PRVA**

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Una vez calculado el periodo de recuperación de la inversión (PRI), podemos determinar que se recuperara la inversión dentro de 2 años.

5.04.05 Relación Costo Beneficio (RBC)

El B/C es un indicador que relaciona el valor actual de los beneficios (VAB) del proyecto con el de los costos (VAC) más la inversión inicial. (Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Energía, 2011, p. 66)

$$R^c/b = \frac{\Sigma \text{Flujos actualizados}}{\text{Inversion}}$$

$$R^c/b = \frac{73581.09}{52554.99}$$

$$R^c/b = 1,40$$

Calculado la relación costo beneficio podemos determinar que por cada dólar invertido se tiene una utilidad de \$ 1,40 ctvs.

5.04.06 Punto de equilibrio

“El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costos totales. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas” (Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Energía, 2011, p. 70)

Punto de equilibrio mensual

Tabla 56: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO BLUSAS

$$P.E. = \frac{CF}{p - C_{vu}}$$

Costos Fijos:

Gastos Administrativos	32.850,00
Gastos de Ventas	880,00
Gasto Financiero	657,39
TOTAL COSTO FIJO	34.387,39

Precio de Venta **9,80**

Costo Variable Unitario **7,36**

$$P.E. = \frac{CF}{p - C_{vu}} = \frac{34.387,39}{9,80 - 7,36} = 14.116 \text{ Unidades}$$

$$P.E. = 14.116 \times 9,80 = 138.333,38 \text{ Ventas}$$

Datos para grafico del punto de equilibrio

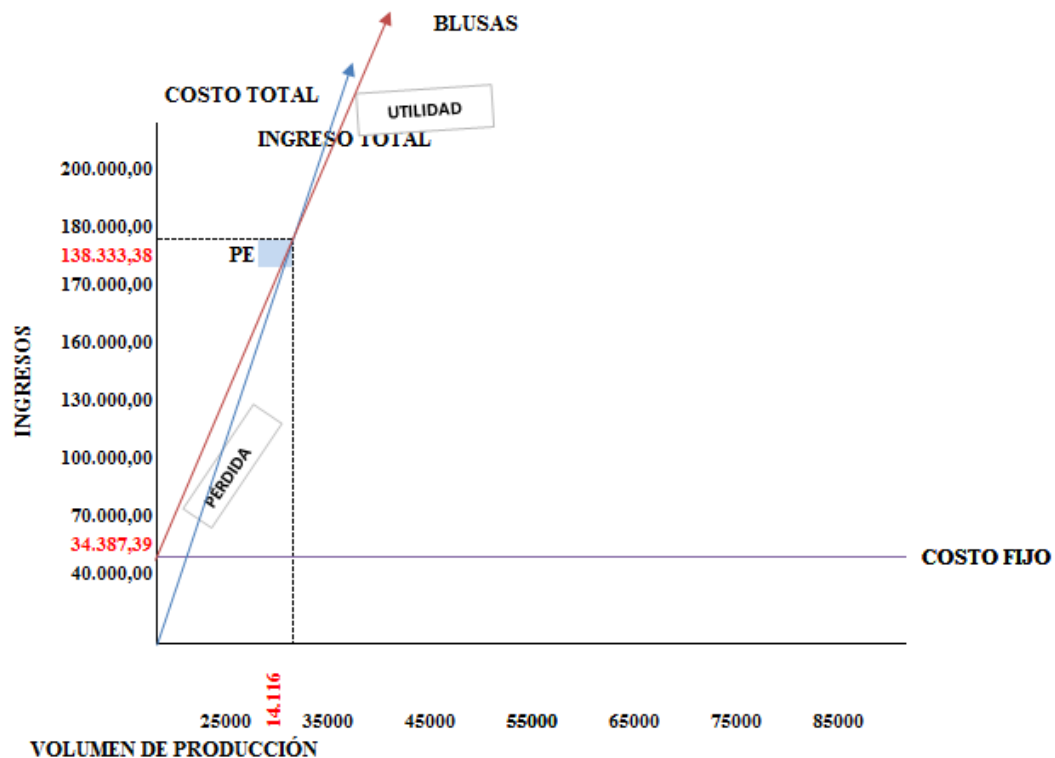
Tabla 57: Datos del punto de Equilibrio

ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	138.333,38
Costo Variable	103.945,99
Margen de Contribución	34.387,39
Costos Fijos	34.387,39

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Utilidad / Pèrdida

-



Fuente: Estudio Financiero

Calculado el punto de equilibrio se determinó que se debe vender 398 botellas de vino mensuales (4776 botellas anuales) para alcanzar un punto de equilibrio.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.04.07 Análisis de índices financieros

5.04.07.01. Índice de liquidez

El determinar de la liquidez de la empresa es parte importante en las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier empresa, sin importar el giro de negocio. Sin el conocimiento de este dato es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones es arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos.

El índice de rango aceptable se encuentra entre 1.5 – 2.5.

INDICE DE LIQUIDEZ

$$R.L. = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Costo de ventas}}$$

$$R. L. = \frac{68.796,00}{11.929,49}$$

$$R. L. = 5,77$$

5.04.07.03. Endeudamiento

Dentro del estado de resultados y el balance general encuentra el nivel de endeudamiento financiero medido como el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \times 100\%$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{26093,50}{11.064,70} \times 100\%$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = 235,83$$

5.04.07.04. Retorno sobre el Capital Propio

Se calcula con la siguiente fórmula.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{19.107,25}{6.585,50}$$

$$\text{R.O.E} = 2,90$$

04.07.05 Roa

Retorno sobre los activos, se calcula con la siguiente formula:

RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{19.107,25}{19.843,40}$$

$$\text{R.O.A} = 0,96$$

CAPITULO VI

6.- ANALISIS DE IMPACTO

6.1. IMPACTO AMBIENTAL

Bajo el concepto de "empresa textil" se entiende de un modo muy general un lugar de fabricación que trabaja con materiales hilables, como fibras, hilos, torzales, tejidos, géneros de mallas, telas no tejidas, fieltros, pieles sintéticas y artículos similares.

La industria de la "confección" procesa la mayor parte de los productos de la industria textil. En el presente capítulo, se hablará solamente de la "industria textil".

Ennoblecimiento textil

A diferencia de la fabricación textil, el ruido apenas desempeña ningún papel destacable en el proceso de ennoblecimiento. Por contrario, se originan emisiones perceptibles por el olfato derivadas de los procesos de secado

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

y de termo fijación. Las más importantes son las sustancias contaminantes del agua que van a parar a la misma durante la limpieza y los diversos procesos de ennoblecimiento. Al mismo tiempo, la industria ennobecedora textil consume un volumen de agua relativamente elevado y produce un elevado caudal de aguas residuales.

Tabla 58: Ennoblecimiento Textil

Tipo de fibra/acondicionamiento	Consumo medio de agua en l/kg de material
a) según tipo de fibra	
Algodón	50-120
Lana	75-250
Fibras sintéticas	10-100
b) según el acondicionamiento	
Floca/hilado	100-200
Malla	80-120
Estampado	0-400

Contaminación de las aguas residuales

La mayoría de las sustancias que se vierten en las aguas residuales son biodegradables. Sin embargo, en el proceso de biodegradación, los compuestos vertidos en las aguas abiertas (emisarios) pueden reducir el contenido

de oxígeno del agua por debajo del nivel necesario para que el agua esté sana y ocasionar la putrefacción de la misma.

En el ennoblecimiento textil se utilizan además toda una serie de compuestos que no son en principio biodegradables.

Se exponen aquí brevemente los siguientes tipos de contaminantes de las aguas residuales:

Para los colorantes y algunos tensados de difícil degradación (que se han ido sustituyendo progresivamente por otros de mejor degradación biológica) la limpieza mecánico-biológica descrita más arriba no es suficiente si no se dispone de suficiente biomasa para absorber los colorantes (el enlace con la proteína bacteriana de lodo excedente es la vía principal para la eliminación de los colorantes solubles en agua). Conforme a la experiencia existente hasta ahora, en la mayoría de los casos es necesaria una combinación de los tratamientos físico-químicos y biológicos de las aguas residuales para lograr una limpieza satisfactoria. Para ello, las subcorrientes fuertemente contaminadas (p. ej., baños de color) deben tratarse por separado.

● Sustancias sedimentables

● Metales pesados

● Hidrocarburos

● Compuestos orgánicos halogenados

- Tensadas/detergentes
- Coloración
- Temperatura del agua
- Valor pH
- Emisiones de gases y de vapores

Emisiones de ruidos

Con excepción de los grupos de ventilación, que son usuales también en otros lugares, en la industria de ennoblecimiento textil no se producen emisiones significativas de ruidos.

Impactos generales sobre el medio ambiente

Aparte de las emisiones específicamente textiles, que son el objeto de este capítulo, pueden originarse también otras cargas para el medio ambiente, características de otras actividades industriales y artesanales.

- Instalaciones de combustión
- Instalaciones para el tratamiento del agua
- Transporte
- Aspectos socioeconómicos y socioculturales

(Estrucplan, 2002)

6.2. IMPACTO ECONÓMICO

El sector textil-confección es aún hoy día la tercera industria en volumen de ocupación de la Unión Europea y la segunda de España. Es un sector básico y característico de actividad que, como el conjunto de la industria manufacturera, está en continua evolución en el marco de una economía global y de cambios continuos. Además, la industria textil comunitaria continúa siendo una de las grandes industrias de Europa, a la búsqueda de nuevos retos y objetivos, gracias a una política de diversificación, de innovación y de exportación. Pero no hay que olvidar que el textil europeo está constituido por una gran cantidad de empresas interdependientes y fuertemente implantadas en una serie de regiones claves de la UE con amplia tradición en el sector y fuertes vínculos comunitarios y sociales.

El sector textil-confección en Europa, ha experimentado a grandes rasgos una evolución caracterizada por la pérdida de empleos y de peso económico frente al auge de otros sectores industriales y, fundamentalmente, de servicios. Sin embargo, el sector textil continúa profundamente enraizado a nivel europeo y al peso de su tradición y de su historia une, todavía, no sólo su capacidad de proporcionar empleo y actividad industrial a numerosos ciudadanos de la comunidad, sino también su capacidad de permanencia, de innovación y renovación. Es, desde estas vertientes virtuales, con fuertes lazos vinculados a su

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

desarrollo en determinados territorios que, el futuro del textil se contempla no sólo desde una óptica de conjunto, de actuación estratégica en el mercado único de la Unión Europea, sino también unido a programas e iniciativas que aseguren, mediante la colaboración de las administraciones locales y regionales y de los agentes sociales presentes en los territorios donde predomina el sector, las interacciones entre regiones textiles consolidadas y dinámicas en su especialización en materias primas, fases o procesos del sector.

1.1. Productos ofertados

La casi totalidad de los fabricantes afirman que el muestrario es básico dentro del proceso productivo de la empresa. Las ventas de cada temporada dependen del acierto o desacierto de las prendas que constituyen el muestrario, la imagen de la empresa depende de que éste sea el acertado a lo largo de sucesivas temporadas.

Cuando se habla de imagen de la empresa, se hace referencia tanto a la impresión sobre la marca que tienen los clientes que adquieren las prendas (en caso de que las empresas lleven a cabo una gestión activa de ésta), como a la impresión sobre el saber hacer de las empresas que perciben los clientes intermedios, que puedan ser comercios tradicionales o grandes cadenas.

Acudiendo a desfiles, ferias e incluso observando la vestimenta de la gente en la calle o en las discotecas, el/la diseñador/a tiene que intuir la moda que marcará la tendencia de la temporada en su mercado y, a partir de ahí, crear su propia colección. Las empresas fabricantes de corsetería, por ejemplo, tienen la *suerte* de que la moda interior siempre va un año retrasada respecto a la exterior.

1.2. Clientes

Los fabricantes cuentan en su haber con dos tipos de clientes: por un lado, el comercio tradicional o pequeño comercio; por otro, las grandes cadenas.

Una de las ventajas de trabajar para las grandes cadenas es la del volumen de los pedidos realizados por los clientes. Si bien el margen obtenido por cada prenda es menor, estos clientes suelen demandar una cantidad mucho mayor, lo cual permite compensar el efecto de la disminución del margen unitario.

A pesar de esto la compensación de este efecto no se produce de igual manera para todas las empresas, con lo que se puede deducir que ni la capacidad negociadora ni la eficacia productiva de las empresas analizadas es igual en todas ellas.

Lo que se pretende es controlar los dos extremos de la cadena de valor, pudiendo así aumentar su margen a costa de la reducción de los márgenes tanto del fabricante como del proveedor inicial.

Otro peligro asociado a la relación con las grandes cadenas sería el derivado de la consideración del extremo de la situación anterior: la amenaza de su total integración hacia atrás, es decir, que comenzasen a confeccionar ellos mismos la ropa.

1.3. Proveedores

Los principales proveedores son los fabricantes de tejidos, incluyendo no sólo las telas, sino también la materia prima que sirve para confeccionar prendas de punto.

Dado que no se posee mucha información acerca de los proveedores, se puede deducir que su gestión no es fuerte de ventaja comparativa. Las empresas no consideran que la capacidad de negociación de sus proveedores sea especialmente fuerte y, tampoco ven que pueda haber una empresa que obtenga alguna ventaja significativa, como por ejemplo acceder a un precio más barato al tratar con un proveedor en exclusiva.

Si bien hay tejidos de diferente tipo y calidad, la tela como tal es un bien genérico y la calidad para cada nivel de precio está bastante estandarizada. En este sentido, cada fabricante cuenta con varios proveedores que se reparten por toda Europa. Así, las empresas dedicadas a la fabricación de lencería consideran que los tejidos procedentes de las empresas españolas no tienen tan buena calidad como los procedentes de Francia, Suiza, Alemania, Italia e incluso China.

1.4. Fases productivas

Lo que la empresa denomina fases productivas forma parte de algo más externo, sin ceñirse a las fases productivas propiamente dichas. Esto es, más que hablar de fases productivas sería más apropiado referirse a los procesos realizados en la empresa por el concepto de cadena de valor.

La cadena de valor del sector está constituida por los procesos de diseño, patronales, escalado, corte, confección, embalaje, control de calidad y comercialización.

- *Diseño:* la fase de diseño engloba actividades tales como la visita a ferias, compra de prendas para la copia práctica (habitual en el sector), así como todas las

actividades propias del proceso como realización de bocetos, selección de tejidos, etc.

El resultado final de esta fase consiste en la obtención de un muestrario que se ofrecerá a los clientes. Dependiendo de su acogida entre éstos, la empresa obtendrá un determinado nivel de ventas. Pero además, de ello dependerá a su vez, el prestigio de la firma y el reconocimiento tanto de los clientes, como de los propios consumidores finales.

En general, el tamaño del muestrario oscila entre setenta y trescientos modelos. El porcentaje de venta de los modelos sobre muestrario es muy variado, ya que depende de numerosas variables como el prestigio de la marca, acierto en las tendencias, etc., si bien oscila entre un 45% y un 80-85%. Este proceso es clave para aquellas empresas que lo poseen, ya que de él depende la supervivencia de la compañía.

- *Patroneo, escalado y corte:* estas fases son comunes para las empresas del sector. Así, de todas las empresas con fase de diseño, un 90% realizan estas tres fases internamente antes de poder confeccionar ellas mismas, o bien, mandar el tejido cortado a algún taller donde se subcontrata el proceso de confección.
- *Confección:* la fase de confección se desarrolla en su mayoría (90% del total) en talleres especializados que no poseen ningún proceso de diseño propio, sino que son subcontratados por otras empresas.
- *Embalaje y control de calidad:* estas dos fases están evolucionando durante los últimos años, debido sobre todo, a los avances tecnológicos del embalaje y a una

mayor exigencia de calidad. El aumento de los requerimientos de calidad por parte de los clientes hace que sea necesario realizar un seguimiento constante de la calidad del producto en distintas fases:

- En las etapas de subcontratación: después de recibir los productos procedentes de los talleres subcontratados.
- Antes de la entrega al cliente: cada vez más y, sobre todo, ante clientes importantes, que suponen cantidades de venta elevadas, puesto que el mínimo error puede hacer devolver la mercancía vendida.
- *Comercialización:* el proceso de venta de las empresas que cuentan con un diseño propio se hace a través de representantes asignados a un espacio geográfico determinado. El número de representantes varía en función de la cobertura geográfica que la empresa quiera obtener y, obviamente, de los recursos económicos y humanos que la empresa quiera o pueda destinar a este concepto.

Al valorar el grado de cumplimiento de los objetivos de ventas, es básico contar con unos representantes bien posicionados entre sus clientes. Los representantes son las personas en las que confían los detallistas a la hora de hacer los pedidos, por lo que un buen representante no sólo asegura las ventas de un período, sino que además es el que origina la captación de los nuevos clientes.

La característica o proceso que determina la tipología de la cadena de valor es la posesión o no del proceso de diseño integrado en la empresa. Paradójicamente, el proceso de confección en sí mismo no se halla entre los procesos habituales. La razón se encuentra en la propia evolución del sector hacia la búsqueda de

flexibilidad y reducción de costes, de forma que, cada vez más, las empresas optan por deshacerse de los procesos que pueden ser objetos de subcontratación.

Así, un 90% de las empresas con un proceso de diseño propio subcontrata la confección en su totalidad; de forma que las empresas que fabrican prendas con su diseño propio o bien desarrollan su propio muestrario incorporan los procesos de diseños, patronales, escalado, corte, embalaje, control de calidad y comercialización.

Sin embargo, las empresas sin fase de diseño corresponde básicamente a los talleres dedicados exclusivamente a la confección y sus servicios son contratados por las empresas que poseen un proceso de diseño propio. En este caso, la cadena se ciñe al corte, confección, embalaje y control de calidad.

1.5. Subcontratación

La subcontratación es algo habitual en el sector; el 90% de las empresas lo utilizan habitualmente.

El recurso de la subcontratación se centra fundamentalmente en la etapa de confección. Se lleva a cabo con el objeto de lograr una mayor flexibilidad en la producción y, por lo tanto, llegar a ser más competitivos en el sector.

La subcontratación está aumentando durante los últimos años, tanto por el porcentaje de producción que se subcontrata, como por el mayor número de fases subcontratadas.

Las razones que empujan a dicha elección pueden variar dependiendo de las zonas geográficas seleccionadas. Ello se refleja de la siguiente manera:

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

6.3. IMPACTO PRODUCTIVO

Materias Primas

Originalmente, la industria textil sólo procesaba materias primas naturales de origen vegetal animal. Sin embargo, la proporción de fibras artificiales (fibras de celulosa regenerada, como seda artificial, viscosa obtenida de la madera y de los residuos del algodón y más adelante fibras totalmente sintéticas, como poliamida, poliacril y poliéster, provenientes todas ellas a la postre de la materia prima petróleo) en la demanda global de fibras sigue creciendo en todo el mundo. En 1990, la industria de fibras sintéticas cubrió aproximadamente el 45% de la demanda mundial de fibras textiles, representando un volumen de 42,9 millones de toneladas.

La fabricación de fibras sintéticas y los problemas medioambientales resultantes no son objeto de este capítulo.

Fases de Fabricación

Tratamiento de las fibras

En la cosecha, todas las fibras naturales contienen sustancias extrañas e impurezas, y para poderlas hilar tienen que ser sometidas, en parte, a complejos procesos de tratamiento. La mayor parte de las fibras naturales se producen fuera de las naciones industrializadas, en los países tropicales o

subtropicales donde tiene lugar, por lo menos, el tratamiento primario. Por ejemplo:

- Desgranaje del algodón
- Descrudecimiento del sisal, cáñamo y lino
- Devanado y descrudecimiento de la seda y
- Lavado de la lana.

Hoy en día, las fibras naturales se obtienen en gran escala, es decir, en "fábricas agrícolas" en las que predomina el monocultivo. Los problemas que ello conlleva (roturación de nuevas superficies de cultivo, transformación de los suelos en estepas, dificultad de realizar una reforestación con árboles jóvenes debido a una explotación abusiva de pastos y similares, problemas sociales) deben tenerse en cuenta a la hora de planificar los emplazamientos y explotaciones.

Hilanderías y fabricación de hilados

La fabricación de hilados/hilos/torzales se realiza, en función de la materia prima y de la finalidad ulterior, en hilanderías especiales: hilanderías de algodón o de 3 cilindros, hilanderías de lana peinada, de lana cardada, de fibra de líber etc., si bien la mencionada en primer lugar es la más frecuente. En los dos últimos decenios, junto al clásico procedimiento de hilatura con anillos, se ha establecido firmemente el "procedimiento de hilatura de cabos abiertos mediante rotor", con el que se han reducido considerablemente los costes de producción, en especial en el sector de los hilados más gruesos.

Todas las hilanderías trabajan más o menos con el mismo procedimiento: el material fibroso se limpia de nuevo (si es necesario), se paraleliza y se hila estirándolo y tensionándolo al mismo tiempo en dirección axial. Una parte del hilado obtenido de este modo es retorcido de nuevo, es decir, dos o más hilos son unidos bajo torsión conformando un hilo "retorcido".

Actualmente los hilos terminados se suelen suministrar a los siguientes niveles de procesamiento en forma de las llamadas bobinas cruzadas, es decir, bobinas con un peso entre 0,8 y 3,5 kg.

Tejedurías, fábricas de géneros de mallas y de punto

De estas tres técnicas de producción de materias textiles, la tejeduría es, con mucho, la más importante. Al tejer, se forma un entramado de hilos de una fontura, la llamada "urdimbre", configurando un tejido mediante la introducción de "pasadas de hilos" que transcurren en ángulo recto. Las máquinas de tejer necesarias para realizar esta operación han experimentado un considerable progreso técnico en los últimos 20 años, lo que ha contribuido a un sensible aumento de la producción.

Una característica especial de la fabricación de artículos tejidos es el encolado. Para determinados artículos es necesario proteger uno de los dos sistemas de hilos, la urdimbre, mediante una especie de recubrimiento de cola. Para ello, se aplica un revestimiento protector sobre el entramado de la urdimbre mediante un tratamiento por inmersión, p. ej., con almidón modificado o polímeros sintéticos.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

A diferencia de los géneros tejidos, los géneros de punto por urdimbre o por trama tienen solamente un sistema de hilos, es decir, los hilos conformados en mallas transcurren en dirección transversal o longitudinal. Estos géneros se fabrican en máquinas tricotasas rectilíneas o circulares, en máquinas Cotton rectilíneas o circulares y en telares Ketten.

Ennoblecimiento textil

Bajo el concepto ennoblecimiento textil se entiende el blanqueo, tinte, estampado y acabado de los productos textiles en las diversas fases de su procesamiento (fibra, hilo, tejido, género de punto por urdimbre, género confeccionado). Con ello se intenta elevar la utilidad de los productos y adaptarlos a las necesidades funcionales y a los requerimientos de la moda en constante evolución.

Los procedimientos de ennoblecimiento se pueden dividir en meramente mecánicos y en húmedos. Los líquidos que se utilizan son principalmente el agua y, en menor medida, los disolventes, así como gas de amoníaco licuado. Otro elemento importante es el vapor de agua. Para lograr los efectos deseados se utiliza un gran número de productos químicos, colorantes y agentes auxiliares químicos.

En comparación con la producción textil, las empresas dedicadas al ennoblecimiento de los productos textiles, suelen ser más pequeñas, con una oferta más diversificada y menos automatizadas.

Cuestiones relativas al emplazamiento

En los proyectos de la industria textil hay que dedicar una atención especial al elevado consumo de agua en la fase de ennoblecimiento. Además, hay que prever la posibilidad de eliminar las aguas residuales.

A medida que avanzaba el proceso de automatización, han disminuido las necesidades de superficie de la industria textil. Las nuevas empresas tienen una estructura más compacta para reducir, entre otras cosas, los tramos de transporte. El área necesaria para una empresa vertical de tamaño medio es de aprox. 60.000m², incluyendo patios, calles y la infraestructura necesaria con posibilidades de ampliación.

Tratamiento de las fibras

Antes de su procesamiento, todas las fibras naturales tienen que ser preparadas y liberadas de los diferentes productos extraños.

En algunos casos, los productos derivados de la preparación (semillas de algodón y de lino, grasa de lana, sericina) son productos de elevado valor. Los residuos secos se pueden devolver, en principio, al suelo a modo de fertilizantes. Como tratamiento adicional se recomienda el compostaje. De este modo, una gran parte de los "desechos" que quedan al limpiar las fibras naturales deben considerarse como sustancias valiosas que, no obstante, precisan de un tratamiento adicional.

En cuanto a las emisiones, solamente el desengranado del algodón y el lavado de la lana virgen tienen especial importancia.

Solamente una tercera parte del peso de la cápsula del algodón consta de fibras hilables. En el desengranado del algodón, que por lo general se realiza in situ, se obtiene como producto derivado la semilla del algodón, de la que se puede obtener aceite y harina. Otro producto derivado lo constituyen las fibras cortas (Linters), que se utilizan, entre otras cosas, para la fabricación de seda artificial y viscosa. Las cáscaras y residuos representan aprox. el 15% del peso de la cápsula que pueden ser devueltos al suelo.

El desengranado es un proceso seco y mecánico en el que se origina mucho ruido y polvo. Mientras que este último se puede limitar en las empresas modernas mediante la utilización de instalaciones de ventilación y filtrado, en el caso del ruido es absolutamente necesario llevar colocada siempre una protección acústica individual.

Mucho más problemáticas son las emisiones derivadas del lavado de la lana virgen. Al contrario que en el desengranado del algodón, el lavado de la lana virgen se realiza de forma centralizada en grandes fábricas, lejos del lugar donde se obtienen las fibras. Por kg de lana lavada se obtienen entre 300 y 600 g de sustancias derivadas. Junto a las valiosas grasas de lana aprovechables para fines técnicos y cosméticos, la solución de lavado contiene también biosidas y productos similares que se han introducido en la lana de oveja, de modo que

el lavado de la lana virgen representa sin duda alguna una de las mayores cargas para las aguas residuales en la industria textil.

Por lo general, hoy se recupera la grasa de la lana antes de evacuar el agua.

Asimismo, se necesitan complejas instalaciones depuradoras para tratar las aguas residuales altamente contaminadas (demanda química de oxígeno aprox. 15.000) conforme a las normas sobre emisarios (para la limpieza de las aguas residuales, ver también los capítulos relativos a la construcción de máquinas, talleres, astilleros y disposición de aguas residuales).

Hilanderías y fabricación de hilados

Debido al elevado número de revoluciones de los husillos de las nuevas máquinas (anillo hasta 20.000 r.p.m., rotor hasta 110.000 r.p.m.) en todas las hilanderías se producen considerables molestias acústicas.

En las áreas de trabajo existen niveles sonoros de 70 hasta 100 dB (A).

Como el proceso de hilado exige un clima lo más constante posible en lo que se refiere a temperatura y humedad relativa del aire, independientemente de la hora del día y de la estación del año, en la actualidad casi todas las hilanderías trabajan con potentes instalaciones de aire acondicionado. Para limitar los gastos derivados de esta climatización, los edificios tienen que estar térmicamente aislados del exterior. Esto hizo que en los años 60 y 70, las construcciones de las empresas textiles se realizasen sin ventanas y con unos valores de aislamiento térmico y de amortiguación acústica muy elevados.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El tipo de construcción sin ventanas ya no está autorizado a causa de los problemas fisiológicos y psicológicos que produce en los empleados. Para mejorar la configuración de los puestos de trabajo, se preverán ventanas que ocupen entre el 2 y el 5% de la superficie de la planta de la empresa. Las ventanas deben tener vidrios especiales.

El elevado esfuerzo mecánico a que se someten las fibras en el proceso de hilado ocasiona una considerable formación de polvo que debe aspirarse cuidadosamente para proteger el puesto de trabajo y mantener la pureza de la producción. Para evitar las emisiones y eliminar el polvo se coloca un blindaje especial en las máquinas y mediante instalaciones de aire acondicionado se logra una circulación del aire en las salas; el aire de retorno es conducido a través de dispositivos automáticos de filtrado. La eliminación del polvo de los filtros no ocasiona dificultades, pues es inofensivo.

Tejedurías, fábricas de géneros de mallas y de punto

Aunque en los últimos veinte años, precisamente en el sector de las tejedurías se han registrado unos considerables progresos técnicos, las molestias acústicas y las vibraciones ocasionadas por los telares automáticos constituyen un problema de difícil solución.

Según el modo de construcción, tipo, equipamiento, colocación y número de máquinas empleadas, estructura de los tejidos, clase y dimensiones de los edificios, etc., los niveles sonoros en el interior de las salas de tisaje pueden oscilar entre 85 y 108 dB(A). Las vibraciones transmitidas por las máquinas a las

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

edificaciones pueden ocasionar, en determinadas circunstancias, molestias para el vecindario y daños en los edificios. Por ello, actualmente, para evitarlo se han previsto amortiguadores especiales de vibraciones. En general, para las emisiones de ruidos y polvo rigen las mismas consideraciones que las expuestas en el caso de las hilanderías.

En el encolado de los hilos de urdimbre que se realiza en las tejedurías también surgen problemas de emisiones.

Los materiales utilizados en el encolado son productos naturales, como celulosas y almidones, y productos sintéticos, como alcohol poli vinílico, acrilatos, PVC, aceites y grasas.

Los vapores que se forman en el proceso de secado constan en su mayor parte de vapor de agua. Los productos de encolado contenidos en reducidas proporciones, no se consideran como contaminantes.

El encolado tiene repercusiones mucho más graves en la fase de ennoblecimiento textil, que sigue a la anterior, en la que primeramente hay que eliminar toda la cola. En las plantas dedicadas al ennoblecimiento, en las que se procesan principalmente géneros tejidos, hasta un 50% de la contaminación de las aguas residuales puede deberse a las colas desprendidas en el lavado.

En los Estados Unidos se observa la tendencia a emplear colas reutilizables; de este modo, la empresa dedicada a las tareas de ennoblecimiento se ve descargada de una operación y además, gracias a la reutilización, se ahorra

hasta el 90% del producto en volante. En Europa, donde la industria textil, a diferencia de Estados Unidos está estructurada principalmente de modo horizontal, esta tendencia no se ha impuesto todavía. Desde el punto de vista de la recuperación, de creciente interés económico, la neutralización de las colas podría derivar en una cierta reducción de la contaminación ambiental en el sector de los géneros tejidos.

En la industria de géneros de mallas (fábricas de géneros de mallas y de punto), las emisiones son sensiblemente inferiores a las de las tejedurías. Las molestias acústicas son de 77 a 90 dB(A). Asimismo, apenas se producen emisiones de polvo y vibraciones. Más problemáticos son los productos deslizantes aplicados sobre los hilos, pero, de modo similar al encolado de los hilos de urdimbre, solamente son relevantes en la fase de acabado textil, ya que es allí donde contaminan las aguas (en el lavado) o el aire (en el termo fijación).

6.4. IMPACTO SOCIAL

El impacto social de la empresa (ISE) se concentra en identificar y potenciar el papel social de la empresa desde su quehacer propio. Qué, cómo y a quién producir son preguntas fundamentales para la reflexión en el día a día de la actividad empresarial.

Las dimensiones hoy reconocidas de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) pueden ser categorizadas en dos grupos: la mandataria y la complementaria. La primera se caracteriza por ser un prerrequisito de la

actuación empresarial y su cumplimiento es necesario para hacer bien cualquier cosa. Algunos de los aspectos a considerar son la actuación con base en una estricta ética empresarial y de los negocios, el cumplimiento del ordenamiento legal, el respeto a los derechos humanos, el cuidado por los legítimos intereses de todos los grupos relacionados, la responsabilidad con las comunidades, la proactiva conservación del medio ambiente y la sujeción a buenas prácticas de gobierno corporativo.

Por su parte, existen concepciones de RSE enmarcadas en un ámbito "complementario", entendido como opcional en tanto están por fuera de la órbita de la actividad empresarial y sus acciones se traducen en "agregados de valor social" que las empresas o sus accionistas deciden voluntariamente entregar. Inversiones en proyectos sociales para el desarrollo y promoción de poblaciones vulnerables, inversiones en educación y creación de fundaciones empresariales y actos filantrópicos, entre otros, son algunos de los aspectos que abarca esta dimensión.

Así, los aspectos mandatorios son indispensables, y los complementarios muy deseables y dignos de imitación; sin embargo, es preciso centrar la vista en medio de ambas, pues es allí donde se ubica y es posible entender el Impacto Social Empresarial como aquello que la empresa produce, con todo lo que implica por ser empresa y desarrollar su actividad central. Una gestión deliberada del ISE, que tenga como base y horizonte los intereses del bien común, se presenta como un desafío fundamental para las organizaciones.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

De acuerdo con la teoría económica, las empresas son entendidas como sujetos económicos dedicados a la producción de bienes y servicios, que tienen unas funciones básicas y fundamentales de cara a la sociedad. Sus funciones no se centran en cuestiones externas o complementarias a su quehacer propio, sino en el ejercicio de su actividad empresarial principal. Tales responsabilidades son:

1. Producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad. Las empresas, en tanto que son productoras de bienes y servicios, tienen la responsabilidad de administrar los recursos escasos de la sociedad para lograr el óptimo en cuanto a satisfacción de sus necesidades. éste es un desafío desde el punto de vista social que debe ser enfrentado y abarcado desde la actividad empresarial misma, en tanto hace parte inherente de su core business.
2. Generar riqueza. Es un imperativo para todas las sociedades y especialmente para las que más carencias tienen. En su esencia, las empresas son agentes clave en el proceso de creación de riqueza y en su distribución primaria, de manera que los problemas de pobreza y de equidad en la distribución no son ajenos al aparato empresarial, y su contribución es fundamental e insustituible.
3. Ser organizaciones sociales propicias para la convivencia y el desarrollo de los colaboradores. Las empresas son organizaciones sociales en las que los individuos interactúan de cara a un proyecto común. El que esas "micro sociedades" sean verdaderos escenarios para el desarrollo de sus colaboradores

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

y fuentes de bienestar integral para ellos y sus familias es otro frente inexorable de la relación de las empresas con la sociedad. Y ella tampoco es externa o paralela, sino parte del quehacer central de la Organización.

4. Ser actores importantes de la sociedad civil. Las empresas y los empresarios son, por último, actores de la sociedad civil, con-responsables del bien común y de los grandes temas de la agenda social. Las empresas son actores de la sociedad civil, de manera que la participación creativa en la búsqueda de soluciones a los principales problemas de la colectividad es también de la esencia de su quehacer. (impacto ambiental, 2010)

CAPITULO VII

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

- La creación de la Micro empresa María Isabel ayudara a las personas a tener una mejor visión.
- El presente proyecto se efectúa una investigación de mercado para conocer el nivel de aceptación que tendría el producto y con relación a los resultados.
- Con características se deben sobrellevar nuestro producto
- Una blusa reversible es un nuevo estilo y creación para las mujeres modernas de esta época.
- Confecciones María Isabel quiere dar un nuevo énfasis a algo moderno y novedoso.

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

7.02 Recomendaciones

- Seguir mejorando investigaciones para su vez identificar los gastos de los posibles clientes para una mejora continua.
- Mantener capacitado al personal sobre el manejo y mejoras de la parte productiva.
- Trabajar con materia prima de calidad y atención personalización, manejar constantemente variabilidad en los diseños de los muebles para ofrecer al cliente confianza, seguridad y garantía al momento de adquirir el producto.
- El proyecto tendrá una excelente acogida en el mercado, ya que se determinó unos resultados financieros.
- Se generaran fuentes de empleo para reducir el desempleo que hay en Quito.

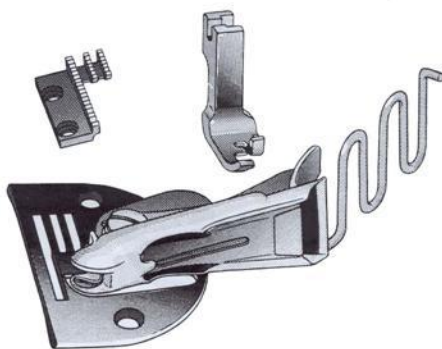
ANEXOS

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

MAQUINAS



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
 COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
 METROPOLITANO DE QUITO.

REGLAMENTO DE LA LEY N° 29073 - LEY DEL ARTESANO Y DEL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1º.- Objeto

El presente Reglamento tiene por objeto establecer las disposiciones para la implementación de la Ley N° 29073, Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal.

Artículo 2º.- Definiciones

Para los efectos de la aplicación del presente Reglamento se entiende por:

- a) **Artesano:** Persona natural que se dedica, por cuenta propia o de terceros, a la elaboración de bienes de artesanía (artesano productor), y que desarrolle una o más de las actividades señaladas en el Clasificador Nacional de Líneas Artesanales. Además de producir, el artesano también puede comercializar directamente o a través de terceros, sus productos artesanales.
- b) **Artesanía:** Actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes, ya sea totalmente a mano o con la ayuda de herramientas manuales, e incluso medios mecánicos, siempre y cuando el valor agregado principal sea compuesto por la mano de obra directa y ésta continúe siendo el componente más importante del producto acabado, pudiendo la naturaleza de los productos estar basada en sus características distintivas, intrínsecas al bien final ya sea en términos del valor histórico, cultural, utilitario o estético, que cumplen una función social reconocida, empleando materias primas originarias de las zonas de origen y que se identifiquen con un lugar de producción. De ser producidos industrialmente estos bienes pierden su condición de artesanía.
- c) **Asociación de artesanos de nivel nacional:** Organización sin fines lucrativos, legalmente constituida, cuyos miembros son artesanos o empresas de la actividad artesanal, o ambos, que tiene por objeto principal, el fomento y la defensa de la artesanía, y que se encuentra inscrita en el Registro Nacional del Artesano.
- d) **CLANAR:** Clasificador Nacional de Líneas Artesanales. Es el inventario de las líneas artesanales existentes y de las que se desarrollen en el futuro.
- e) **CONAFAR:** Consejo Nacional de Fomento Artesanal.
- f) **COREFAR:** Consejo Regional de Fomento Artesanal.
- g) **COLOFAR:** Consejo Local de Fomento Artesanal.
- h) **DNA:** Dirección Nacional de Artesanía.
- i) **Órgano Regional Competente:** Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo o la que haga sus veces.
- j) **Empresa de la Actividad Artesanal:** es la unidad económico-social, con fines de lucro, integrada por personas naturales o jurídicas, o ambas, dedicadas principalmente a la producción y comercialización de artesanía, y que se encuentra inscrita en el Registro Nacional del Artesano.
- k) **Exposición artesanal:** evento que se realiza en un lugar determinado y en una fecha prefijada, en la cual se exhiben productos elaborados por los artesanos, con la finalidad de promover su calidad y difundir la identidad cultural representada en cada uno de sus productos.
- l) **Feria Artesanal:** evento de carácter comercial, que se realiza en un lugar determinado y en una fecha prefijada, en la cual se exhiben y promueven principalmente productos artesanales, con la finalidad de fomentar su comercialización.
- m) **Institución privada de desarrollo vinculada con el sector artesanal:** Persona jurídica de Derecho Privado vinculadas al sector artesanal, pero no necesariamente dedicada principalmente a ella, que interviene en alguna de las etapas de la cadena de producción o comercialización. Puede o no, estar integrada por artesanos.
- n) **Línea Artesanal:** son los diferentes productos artesanales que se agrupan en función a los siguientes criterios: materias primas utilizadas en su elaboración, lugar de procedencia ó las técnicas o procesos de producción, existentes o futuros, que expresan la creatividad y habilidad manual del artesano.

- o) **MINCETUR:** Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- p) **PROMPERU:** Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- q) **RNA:** Registro Nacional del Artesano.
- r) **Taller artesanal:** local o establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su actividad artesanal.
- s) **Amauta:** Es el artesano individual en quien concurren méritos extraordinarios relacionados con su experiencia profesional y vocación de enseñanza y creación de escuela, manteniendo su oficio y promoviendo su actividad.

Artículo 3º.- Ámbito de Aplicación

Están sujetos a las normas del presente Reglamento los artesanos, las empresas de la actividad artesanal y los organismos e instituciones vinculados al desarrollo y promoción artesanal.

Artículo 4º.- Referencias

Cuando en el presente Reglamento se haga mención a la Ley sin indicar su numeración, debe entenderse que la referencia es a la Ley N° 29073, Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal. Asimismo, cuando se haga mención a algún artículo sin hacer mención a norma alguna, entiéndase que se hace referencia al presente Reglamento; finalmente, cuando en este Reglamento se haga referencia a una Dependencia del Estado, cuya denominación se modifique o cuyas funciones y competencia se transfieran a otra, se entenderá que la mención es a la nueva Dependencia.

Artículo 5º.- Aplicación supletoria de la Ley de Procedimiento Administrativo General

En toda situación jurídica que no haya sido prevista en el presente Reglamento, resulta aplicable de manera supletoria las disposiciones contenidas en la Ley N° 27444, Ley de Procedimiento Administrativo General.

CAPITULO II

DEL ARTESANO

Artículo 6º.- Del Artesano y la Empresa de la Actividad Artesanal

La condición de artesano se adquiere por el sólo ejercicio de la actividad artesanal como actividad económica principal.

Artículo 7º.- Derechos de los Artesanos

Son derechos de los artesanos, los siguientes:

- a) Ser reconocidos como artesanos.
- b) Acceder a los beneficios que el Estado establezca a favor de la artesanía.
- c) Participar en los programas de desarrollo y promoción de la artesanía que puedan implementar el MINCETUR, los Gobiernos Regionales y/o los Gobiernos Locales.
- d) Participar en los eventos que sean organizados por las entidades públicas, de acuerdo a los requisitos que se establezcan para cada uno de ellos.
- e) Participar en los concursos anuales "Premio Nacional Amautas de la Artesanía Peruana" y "Premio Nacional de Diseño de la Artesanía Peruana", en los términos que para tal efecto, señale el MINCETUR.
- f) Participar en cursos, conferencias y demás actividades de similar naturaleza, que organice el MINCETUR, los Gobiernos Regionales o los Gobiernos Locales, en materia de artesanía, previo cumplimiento de las disposiciones que para tal efecto se puedan establecer.
- g) Otros que se pudieran establecer.

Las empresas de la actividad artesanal y las asociaciones de artesanos, podrán acceder a los derechos señalados, en lo que les sea aplicable.

Artículo 8º.- Obligaciones de los Artesanos

Son obligaciones de los artesanos, las siguientes:

Bibliografía

Bibliografía

FAO. (1995). ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA

AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (FAO). Obtenido de

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA

AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (FAO):

<http://www.fao.org/docrep/006/t7838s/T7838S00.HTM#TopOfPage>

Fundación Wikimedia, Inc.,. (14 de agosto de 2015). *Fundación Wikimedia,*

Inc.,. Obtenido de Fundación Wikimedia, Inc.,:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Arancel>

actual, A. d. (7 de octubre de 2013). *s.sociologicos*. Obtenido de s.sociologicos:

<http://ssociologos.com/2013/10/07/analisis-del-consumo-actual-vivir-es-consumir-i/>

Alexandra Guzman Vasquez, David Guzman Vasquez,Tatiana Romero

Cifuentes . (2005). *Contabilidad Financiera* . Bogota: Universidad del Rosario.

AmbitoEconomico. (12 de Julio de 2012). *AmbitoEconomico*. Obtenido de

AmbitoEconomico: <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/07/la-inflacion-en-el-ecuador.html>

Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2015). *Asociación de*

***Industriales Textiles del Ecuador*. Obtenido de Asociación de**

Industriales Textiles del Ecuador: <http://www.aite.com.ec/industria-textil.html>

Best Business Service. (2001). *Best Business Service*. Obtenido de Best

Business Service:

<http://www.todoempresa.com/Cursos/Planificacion%20Estrategica%20demo/Factores%20politicos.htm>

Definiciones.De. (2015). *Definiciones.De*. Obtenido de Definiciones.De:

<http://definicion.de/tasa-de-interes/>

Díez, J. M. (1 de mayo de 2014). *El Derecho.com*. Obtenido de El

Derecho.com:

http://www.elderecho.com/tribuna/contable/costes_directos-costes_indirectos_11_685180004.html

Economia.ws. (2015). *Economia.WS*. Obtenido de Economia.WS:

<http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php>

Economia.WS. (2015). *Economia.WS*. Obtenido de Economia.WS:

<http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php>

Educándonos en el Ámbito Económico. (14 de mayo de 2011). *Educándonos*

en el Ámbito Económico. Obtenido de Educándonos en el Ámbito

Económico: [http://ambitoeconomico.blogspot.com/2011/05/el-](http://ambitoeconomico.blogspot.com/2011/05/el-producto-interno-bruto-pib.html?q=pib)

[producto-interno-bruto-pib.html?q=pib](http://ambitoeconomico.blogspot.com/2011/05/el-producto-interno-bruto-pib.html?q=pib)

Enciclopedia de Economía. (2009). *Enciclopedia de Economía*. Obtenido de

Enciclopedia de Economía:

<http://www.economia48.com/spa/d/producto/producto.htm>

Estrucplan. (2002). *Estrucplan*. Obtenido de Estrucplan:

<http://www.estrucplan.com.ar/Producciones/entrega.asp?IdEntrega=2>

24

Fundación Wikimedia, Inc. (22 de septiembre de 2015). *Fundación*

***Wikimedia, Inc.* Obtenido de Fundación Wikimedia, Inc.:**

<https://es.wikipedia.org/wiki/Poblaci%C3%B3n>

Fundación Wikimedia, Inc. (4 de octubre de 2015). *Fundación Wikimedia,*

***Inc.* Obtenido de Fundación Wikimedia, Inc.:**

<https://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad>

Fundación Wikimedia, Inc. (27 de septiembre de 2015). *Fundación*

***Wikimedia, Inc.* Obtenido de Fundación Wikimedia, Inc.:**

https://es.wikipedia.org/wiki/Balanza_comercial

Fundación Wikimedia, Inc. (5 de octubre de 2015). *Fundación Wikimedia,*

***Inc.* Obtenido de Fundación Wikimedia, Inc.:**

<https://es.wikipedia.org/wiki/Migraci%C3%B3n>

Fundación Wikimedia, Inc.,. (14 de 10 de 2010). *Wikimedia*. Obtenido de

Wikimedia:

http://es.wikipedia.org/wiki/Discusi%C3%B3n:Estado_de_resultados

Grajales, G. (1970). *Estudio de mercado y comercialización*. Bogotá: Instituto internacional de ciencias.

impacto ambiental. (2010). *impacto social*. Obtenido de empresarial:
www.fundacion-social.com

InSlideShare. (14 de septiembre de 2010). *InSlideShare*. Obtenido de
InSlideShare: <http://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>

Junta Nacional del Artesano. (2013). *Junta Nacional del Artesano*. Obtenido
de Junta Nacional del Artesano: <http://www.artesanos.gob.ec/?p=1942>

Monografias.com . (s.f.). *Monografias.com* . Obtenido de Monografias.com :
<http://www.monografias.com/trabajos25/gestion-administrativa/gestion-administrativa.shtml#ixzz3hJw4zZI2>

Moreno, W. L. (4 de Febrero de 2014). *www.uprh.edu*. Obtenido de
www.uprh.edu:
www.uprh.edu/wlopez/GEOP3005/La%20capacidad.ppt

P. Robbins, S. (2005). *Administración* . Mexico: camara nacional de la
industria editorial mexicana.

ProEcuador. (2015). *ProEcuador*. Obtenido de ProEcuador:
<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Salinas, A. (2003). *Educación Financiera*. Obtenido de Educación Financiera:
www.loscostos.info

Santillan , M. (5 de mayo de 2008). *Producto Sustituto*. Obtenido de Producto

Sustituto: <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>

Scribd Inc. (2015). *Scribd Inc.* Obtenido de Scribd Inc.:

<http://es.scribd.com/doc/57881136/CONCEPTO-DE-PROVEEDOR#scribd>

Significados. (2015). *Significados*. Obtenido de Significados:

<http://www.significados.com/cultura/>

Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2009). *Superintendencia de Bancos del Ecuador*. Obtenido de Superintendencia de Bancos del Ecuador:

http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2#t

TEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. (8 de diciembre de 2009). *TEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS*. Obtenido de TEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS:

<http://temasdeadministraciondeempresas.blogspot.com/2009/12/el-estudio-del-mercado-competidor-en-la.html>

Vicente Quesada, Alfonso Garcia. (2006). *Lecciones de calculo de Probabilidad*. madrid: Edicciones Diaz de Santos.

Vicente Quesada,Alfonso Garcia. (2006). *Lecciones de calculo de Probabilidades*. Madrid : Edicciones Diaz de Santos .

WordPress. (2015). *WordPress*. Obtenido de WordPress:

<http://definicion.de/cliente/>

CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**CONTRIBUIR CON EL SECTOR TEXTIL MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE BLUSAS REVERSIBLES AL SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**