



**Carrera: ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN  
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO  
AÑO 2016.

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

**AUTORA:** Irma Silvana Quishpe Churaco

**TUTOR:** Sr. Carlos Guzmán

Quito, Enero del 2017

## DECLARACIÓN DE APROBACIÓN TUTOR Y LECTOR

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## DECLARACIÓN DEL ESTUDIANTE

Dejo en constancia que todo el documento que está realizado es de la autora que se basó en investigaciones análisis fundamentos por medio de herramienta como libros ,páginas web para obtener todos estos resultados para poder dar conclusiones y recomendaciones ,se hace responsable de todo lo que este en este documento.

---

Irma Silvana Quishpe Churaco

CI: 1724438146

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## **DECLARACIÓN DE CESIÓN DE DERECHOS DEL ESTUDIANTE**

Yo Irma Silvana Quishpe Churaco estudiante de la carrera Administración Industrial y de la Producción, libre y voluntariamente cedo los derechos de autoría de mi investigación a favor de Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

---

Irma Silvana Quishpe Churaco

CI: 1724438146

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por haberme dado la fortaleza, suficiente para poder culminar con mis estudios y también a mis padres porque ellos son mi razón ser, sin el apoyo de ellos esto no hubiera sido posible.

A los profesores que nos han compartido sus conocimientos, anécdotas siempre tratando de que los estudiantes aprendan y sin sus enseñanzas hoy no estaría terminando una etapa más de mi vida para poder obtener un título y ser profesional.

## DEDICATORIA

A, mis padres por su apoyo incondicional  
por la constancia y esfuerzos que han hecho.

A, mis Padrinos que siempre estuvieron junto a mí  
Ayudándome cuando más los necesitaba.

A, mis hermanos por el cariño que me brindaron  
y sus alientos.

A, mi abuelita, abuelito por todos sus consejos.

A, mi prima y a mis tíos por su apoyo y consejos  
para poder culminar esta etapa.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

|                                                        |      |
|--------------------------------------------------------|------|
| DECLARACIÓN DE APROBACIÓN TUTOR Y LECTOR .....         | ii   |
| DECLARACIÓN DEL ESTUDIANTE .....                       | iii  |
| DECLARACIÓN DE CESIÓN DE DERECHOS DEL ESTUDIANTE ..... | iv   |
| AGRADECIMIENTO .....                                   | v    |
| DEDICATORIA .....                                      | vi   |
| ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....                      | vii  |
| ÍNDICE DE TABLAS .....                                 | xiv  |
| RESUMEN EJECUTIVO .....                                | xx   |
| ABSTRACT.....                                          | xxii |
| CAPITULO I .....                                       | 24   |
| INTRODUCCIÓN.....                                      | 24   |
| 1.1 Antecedentes .....                                 | 24   |
| 1.2 Justificación .....                                | 27   |
| CAPITULO II .....                                      | 30   |
| ANÁLISIS SITUACIONAL.....                              | 30   |
| 2.1 Ambiente Externo .....                             | 30   |
| 2.1.1 Factor Económico .....                           | 30   |
| 2.1.1.1. Inflación.....                                | 30   |
| 2.1.1.02 Riesgo País.....                              | 34   |
| 2.1.1.03 Tasa de interés .....                         | 36   |
| 2.1.1.04 Tasa activa.....                              | 36   |
| 2.1.1.04 Tasa pasiva .....                             | 37   |
| 2.1.1.06 Tasa de PYMES .....                           | 38   |
| 2.1.1.07 Balanza comercial .....                       | 39   |

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| 2.1.1.08 Producto Interno Bruto (PIB) ..... | 40 |
| 2.1.2 Factor social .....                   | 45 |
| 2.1.2.1 Pea o pleno empleo .....            | 45 |
| 2.1.2.02 Sub-empleo .....                   | 48 |
| 2.1.2.03 Desempleo .....                    | 52 |
| 2.1.3 Factor legal.....                     | 57 |
| 2.1.4 Factor tecnológico.....               | 58 |
| 2.2 Entorno local.....                      | 2  |
| 2.2.1 Clientes .....                        | 2  |
| 2.2.1 Proveedor .....                       | 2  |
| 2.2.2 Competidores .....                    | 4  |
| 2.2.2.01 Competidores indirectos .....      | 5  |
| 2.2.2.02 Competencia directa.....           | 6  |
| 2.3 Análisis Interno.....                   | 7  |
| 2.3.1 Propuesta estratégica.....            | 7  |
| 2.3.1.01 Misión .....                       | 7  |
| 2.3.1.02 Visión.....                        | 7  |
| 2.3.1.03 Objetivos .....                    | 7  |
| 2.3.1.3.01 Objetivo general.....            | 7  |
| 2.3.1.3.02 Objetivos específicos .....      | 8  |
| 2.3.1.04 Principios y valores .....         | 8  |
| 2.3.2 Gestión administrativa .....          | 10 |
| 2.3.2.01 Planificación .....                | 10 |
| 2.3.2.02 Cronograma de actividades.....     | 11 |
| 2.3.2.03 Organizaciones.....                | 12 |
| 2.3.2.04 Organigrama Estructural .....      | 12 |

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| 2.3.2.05 Perfil profesional y manual de funciones..... | 13 |
| 2.3.2.5.01 Gerente general .....                       | 13 |
| 2.3.2.5.02 Administrador financiero .....              | 14 |
| 2.3.2.5.03 operario .....                              | 16 |
| 2.3.2.5.04 vendedor.....                               | 18 |
| 2.3.2.5.05 Jefe de recursos humanos.....               | 20 |
| 2.3.2.06 Dirección.....                                | 22 |
| 2.3.2.07 Evaluación.....                               | 23 |
| 2.3.2.7.01 Evaluación de desempeño .....               | 23 |
| 2.3.2 Gestión Operativa .....                          | 25 |
| 2.3.4 Gestión Comercial.....                           | 26 |
| 2.3.4.1 Producto .....                                 | 26 |
| 2.3.4.01 Precio .....                                  | 26 |
| 2.3.4.02 Plazas .....                                  | 27 |
| 2.3.4.03 Estrategias de la promoción .....             | 27 |
| 2.3.4.04 Nombre de la Empresa.....                     | 28 |
| 2.3.4.05 Slogan .....                                  | 28 |
| 2.3.4.06 Logotipo.....                                 | 29 |
| 2.3.4.06 Sobres para enviar los documentos .....       | 29 |
| 2.3.4.07 Hojas Membretadas.....                        | 30 |
| 2.3.4.08 Tarjetas de Presentación.....                 | 31 |
| 2.3.4.9 Banners .....                                  | 31 |
| 2.3.4.10 Facebook.....                                 | 32 |
| 2.3.4.11 Obsequios.....                                | 33 |
| Figura N° 35 Obsequios .....                           | 33 |
| 2.4 Análisis de F.O.D.A.....                           | 34 |

|                                                  |    |
|--------------------------------------------------|----|
| CAPITULO III.....                                | 35 |
| ESTUDIO DE MERCADO .....                         | 35 |
| 3.1 Análisis del Consumidor.....                 | 36 |
| 3.1.1 Determinará la población y muestra .....   | 36 |
| 3.1.1.02 Muestra .....                           | 37 |
| 3.1.1.02 Fórmula de la muestra finita .....      | 38 |
| 3.1.2 Técnicas de Obtención de Información ..... | 38 |
| 3.1.2.01 Encuesta.....                           | 38 |
| 3.1.2.02 Modelo de Encuesta.....                 | 39 |
| 3.1.3 Análisis de Información.....               | 41 |
| 3.1.3.1 Pregunta 1.....                          | 41 |
| 3.1.3.02 Pregunta 2.....                         | 42 |
| 3.1.3.03 Pregunta 3.....                         | 43 |
| 3.1.3.04 Pregunta 4.....                         | 44 |
| 3.1.3.05 Pregunta 5.....                         | 45 |
| 3.1.3.06 Pregunta 6.....                         | 46 |
| 3.1.3.07 Pregunta 7 .....                        | 47 |
| 3.1.3.8 Pregunta 8.....                          | 48 |
| 3.1.3.9 Pregunta 9.....                          | 49 |
| 3.1.3.10 Pregunta 10.....                        | 50 |
| 3.2 Oferta .....                                 | 51 |
| 3.2.1 Oferta histórica.- .....                   | 51 |
| 3.2.2 Oferta Actual.- .....                      | 51 |
| 3.2.3 Oferta proyectada.-.....                   | 52 |
| 3.3 Productos Sustitutos.....                    | 52 |
| 3.2.1 Oferta histórica.- .....                   | 52 |

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| 3.2.2 Oferta actual.- .....             | 53 |
| 3.2.3 Oferta Proyectada.- .....         | 53 |
| 3.4 Demanda.....                        | 53 |
| 3.4.1 Demanda histórica.....            | 54 |
| 3.4.2 Demanda actual.....               | 54 |
| 3.4.3 Demanda proyectada.....           | 55 |
| 3.5 Balance de la Oferta – Demanda..... | 56 |
| 3.5.1 Balance actual .....              | 56 |
| 3.5.2 Balance proyectado .....          | 56 |
| CAPITULO IV.....                        | 58 |
| ESTUDIO TÉCNICO .....                   | 58 |
| 4.1 Tamaño de Proyecto .....            | 59 |
| 4.1.1 Capacidad instalada.....          | 60 |
| 4.1.2 Capacidad Óptima.....             | 61 |
| 4.2 Localización.....                   | 62 |
| 4.2.1 Macro- localización.....          | 62 |
| 4.2.2 Micro- localización .....         | 63 |
| 4.2.3 Localización óptima.....          | 64 |
| 4.3 Ingeniería del Producto .....       | 66 |
| 4.3.1 Definición de B y S.....          | 67 |
| 4.3.2 Distribución de planta .....      | 67 |
| 4.3.2.1 Código de cercanía.....         | 70 |
| 4.3.2.2 Razones de cercanía.....        | 70 |
| 4.3.2.3 Método LSP .....                | 71 |
| 4.3.3 Proceso Productivo .....          | 71 |
| 4.3.4 Maquinaria .....                  | 74 |

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| 4.3.5 Equipos .....                                   | 74 |
| CAPITULO V .....                                      | 76 |
| ESTUDIO FINANCIERO .....                              | 76 |
| 5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales .....   | 76 |
| 5.1.1 Ingresos .....                                  | 77 |
| 5.2 Costos.....                                       | 77 |
| 5.2.1 Costos directos .....                           | 78 |
| 5.2.2 Costos indirectos .....                         | 78 |
| 5.2.2.1 Costo unitario .....                          | 79 |
| 5.2.3 Gastos administrativos .....                    | 80 |
| 5.2.4 Costos Ventas.....                              | 81 |
| 5.2.4.1 Gastos de ventas.....                         | 81 |
| 5.2.5 Costos financieros .....                        | 82 |
| 5.2.6 Costos fijos y variables .....                  | 83 |
| 5.2 Inversiones .....                                 | 85 |
| 5.2.1 Inversión fija .....                            | 85 |
| 5.2.1.1 Activos fijos .....                           | 86 |
| 5.2.2 Capital de trabajo .....                        | 87 |
| 5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos ..... | 88 |
| 5.2.4. Amortización de financiamiento .....           | 89 |
| 5.2.5 Depreciación .....                              | 91 |
| 5.2.6 Estado de situación inicial .....               | 91 |
| 5.2.7 Estado de resultado proyectado.....             | 92 |
| 5.2.8 Flujo de caja .....                             | 94 |
| 5.3 Evaluación.....                                   | 95 |
| 5.3.1 Tasa de descuento .....                         | 95 |

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| 5.3.2 Valor Actual Neto (Van).....              | 96  |
| Tabla N° 85 Valor Actual Neto (Van).....        | 96  |
| 5.3.4 Tasa Interna de Retorno (TI R) .....      | 97  |
| 5.3.5 Periodo de recuperación (P .R. I) .....   | 97  |
| 5.3.6 Punto de equilibrio .....                 | 99  |
| 5.3.7 Análisis de los índices financieros ..... | 100 |
| 5.3.7.2 Rentabilidad sobre Activos (ROA) .....  | 102 |
| CAPITULO VI.....                                | 104 |
| 6.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS.....                   | 104 |
| 6.1.1 Impacto ambiental.....                    | 104 |
| 6.1.2 Impacto Económico .....                   | 105 |
| 6.1.3 Impacto Productivo .....                  | 105 |
| 6.1.4 Impacto social .....                      | 107 |
| CAPITULO VII .....                              | 108 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....             | 108 |
| 7.1 Conclusiones .....                          | 108 |
| 7.2 Recomendaciones.....                        | 109 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| Tabla N° 1 Inflación .....                             | 30 |
| Tabla N° 2 Inflación - Ciudades .....                  | 32 |
| Tabla N° 3 inflación de Quito .....                    | 33 |
| Tabla N° 4 Riesgo País.....                            | 34 |
| Tabla N° 5 variación Riesgo País .....                 | 35 |
| Tabla N° 6 Tasa Activa .....                           | 36 |
| Tabla N° 7 Tasa Pasiva .....                           | 37 |
| Tabla N° 8 Tasa PYMES.....                             | 38 |
| Tabla N° 9 Balanza Comercial .....                     | 39 |
| Tabla N° 10 PIB .....                                  | 41 |
| Tabla N° 11 Sector de Mano factura .....               | 42 |
| Tabla N° 12 Composición del sector manufacturero ..... | 44 |
| Tabla N° 13 Tasa de pleno empleo.....                  | 45 |
| Tabla N° 14 Empleo por Género .....                    | 46 |
| Tabla N° 15 Empleo por Ciudades.....                   | 47 |
| Tabla N° 16 Subempleo .....                            | 49 |
| Tabla N° 17 Subempleo por Ciudades .....               | 50 |
| Tabla N° 18 Subempleo por Género .....                 | 51 |
| Tabla N° 19 Desempleo .....                            | 52 |
| Tabla N° 20 Desempleo por Ciudades .....               | 53 |
| Tabla N° 21 Desempleo por Género .....                 | 54 |
| Tabla N° 22 Desempleo Rural.....                       | 55 |
| Tabla N° 23 Desempleo Urbano .....                     | 56 |
| Tabla N° 24 Proveedor .....                            | 3  |

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Tabla N° 25 Competidores .....             | 4  |
| Tabla N° 26 Competidores indirectos .....  | 5  |
| Tabla N° 27 Competencia directa.....       | 6  |
| Tabla N° 28 Cronograma de actividades..... | 11 |
| Tabla N° 29 Evaluación de desempeño.....   | 24 |
| Tabla N° 30 Análisis de foda .....         | 34 |
| Tabla N° 31 Pregunta 1 .....               | 41 |
| Tabla N° 32 Pregunta 2 .....               | 42 |
| Tabla N° 33 Pregunta 3 .....               | 43 |
| Tabla N° 34 Pregunta 4 .....               | 44 |
| Tabla N° 35 Pregunta 5 .....               | 45 |
| Tabla N° 36 Pregunta 6 .....               | 46 |
| Tabla N° 37 Pregunta 7 .....               | 47 |
| Tabla N° 38 Pregunta 8 .....               | 48 |
| Tabla N° 39 Pregunta 9 .....               | 49 |
| Tabla N° 40 Pregunta 10 .....              | 50 |
| Tabla N° 41 Oferta actual.....             | 51 |
| Tabla N° 42 Oferta proyecta .....          | 52 |
| Tabla N° 43 Oferta histórica .....         | 52 |
| Tabla N° 44 Oferta actual.....             | 53 |
| Tabla N° 45 Oferta proyectada.....         | 53 |
| Tabla N° 46 Demanda historica .....        | 54 |
| Tabla N° 47 Demanda actual.....            | 55 |
| Tabla N° 48 Demnada proyectada.....        | 55 |
| Tabla N° 49 Balance actual .....           | 56 |
| Tabla N° 50 Balance proyectado.....        | 57 |

|                                                     |                                         |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Tabla N° 51 Tamaño de proyecto.....                 | 59                                      |
| Tabla N° 52 Capacidad instalada .....               | 61                                      |
| Tabla N° 53 Localización óptima.....                | 65                                      |
| Tabla N° 54 Distribución de la planta .....         | 68                                      |
| Tabla N° 55 Código de cercanía.....                 | 70                                      |
| Tabla N° 56 Razón de cercanía .....                 | 70                                      |
| Tabla N° 57 Maquinaria .....                        | 74                                      |
| Tabla N° 58 Equipos .....                           | 74                                      |
| Tabla N° 59 Equipos de oficina .....                | 75                                      |
| Tabla N° 60 Muebles y enseres .....                 | 75                                      |
| Tabla N° 61 Costos directo .....                    | 78                                      |
| Tabla N° 62 Costos directos .....                   | 78                                      |
| Tabla N° 63 Costo unitario.....                     | 79                                      |
| Tabla N° 64 Gastos administrativos .....            | 80                                      |
| Tabla N° 65 Costos de ventas.....                   | <b>¡Error! Marcador no definido.</b>    |
| Tabla N° 66 Gastos ventas .....                     | 81                                      |
| Tabla N° 67 Costos financieros .....                | 82                                      |
| Tabla N° 68 Servicios básico .....                  | 83                                      |
| Tabla N° 69 Sueldos y salarios administrativo ..... | 84                                      |
| Tabla N° 70 Sueldo de operario .....                | 84                                      |
| Tabla N° 71 Costos fijos y variables .....          | 85                                      |
| Tabla N° 72 Inversión fija .....                    | <b>¡Error! Marcador no definido.112</b> |
| Tabla N° 73 Activos fijos .....                     | 87                                      |
| Tabla N° 74 Capital de trabajo .....                | 87                                      |
| Tabla N° 75 Fuente de financiamiento y fondos ..... | <b>¡Error! Marcador no definido.</b>    |
| Tabla N° 76 Amortización de financiamiento .....    | 89                                      |

|                                                  |     |
|--------------------------------------------------|-----|
| Tabla N° 77 Depreciación .....                   | 91  |
| Tabla N° 78 Estado de situación inicial .....    | 92  |
| Tabla N° 79 Estado de resultado proyectado ..... | 93  |
| Tabla N° 80 Flujo de caja .....                  | 94  |
| Tabla N° 81 Tasa de descuento .....              | 95  |
| Tabla N° 82 Van .....                            | 96  |
| Tabla N° 83 Tir .....                            | 97  |
| Tabla N° 84 Período de recuperación .....        | 98  |
| Tabla N° 85 Punto de equilibrio .....            | 99  |
| Tabla N° 86 Roe .....                            | 101 |
| Tabla N° 87 Roa .....                            | 102 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Figura N° 1 Evolución de inflación.....                            | 31 |
| Figura N° 2 Evolución Inflación por ciudades.....                  | 32 |
| Figura N° 3Evolución de la inflación Quito.....                    | 33 |
| Figura N° 4Evolución de Riesgo País.....                           | 34 |
| Figura N° 5 Variación de Riesgo País.....                          | 35 |
| Figura N° 6Evolución de la Tasa Activa.....                        | 36 |
| Figura N° 7Evolución de la Tasa Pasiva.....                        | 38 |
| Figura N° 8 Evolución de PYMES.....                                | 39 |
| Figura N° 9Evolución de la Balanza Comercial.....                  | 40 |
| Figura N° 10 Evolución del PIB.....                                | 41 |
| Figura N° 11Evolución del Sector Manufacturero.....                | 42 |
| Figura N° 12Evolución del PIB por Sectores.....                    | 43 |
| Figura N° 13 Evolución del PIB por Sectores.....                   | 44 |
| Figura N° 14Evolución de la Composición del PIB Manufacturero..... | 45 |
| Figura N° 15Evolución del Pleno Empleo.....                        | 46 |
| Figura N° 16Evolución del Empleo por género.....                   | 47 |
| Figura N° 17 Evolución del Empleo por Ciudades.....                | 48 |
| Figura N° 18Evolución del Subempleó.....                           | 49 |
| Figura N° 19Evolución del subempleo por Ciudades.....              | 50 |
| Figura N° 20Evolución del Subempleo por Género.....                | 51 |
| Figura N° 21 Evolución del Desempleo.....                          | 52 |
| Figura N° 22 Evolución del Desempleo por Ciudades.....             | 53 |
| Figura N° 23 Evolución del Desempleo por Género.....               | 54 |
| Figura N° 24 Evolución Desempleo Rural.....                        | 55 |
| Figura N° 25Evolución Desempleo Urbano.....                        | 56 |
| Figura N° 26Organigrama Estructural.....                           | 12 |
| Figura N° 27Gestión Operativa.....                                 | 25 |
| figura n° 28 nombre de la empresa.....                             | 28 |
| figura n° 29slogan.....                                            | 28 |
| Figura N° 30 Logotipo.....                                         | 29 |

|                                                      |     |
|------------------------------------------------------|-----|
| Figura N° 31 Sobres para enviar los documentos ..... | 29  |
| Figura N° 32 Hojas membretadas .....                 | 30  |
| Figura N° 33 Tarjetas de presentación .....          | 31  |
| Figura N° 34 Banners.....                            | 31  |
| Figura N° 35 Facebook .....                          | 32  |
| Figura N° 36 Obsequios .....                         | 33  |
| Figura N° 37Pregunta 1.....                          | 41  |
| Figura N° 38 Pregunta 2.....                         | 42  |
| Figura N° 39 Pregunta 3.....                         | 43  |
| Figura N° 40 Pregunta 4.....                         | 44  |
| Figura N° 41 Pregunta 5.....                         | 45  |
| Figura N° 42 Pregunta 6.....                         | 46  |
| Figura N° 43 Pregunta 7.....                         | 47  |
| Figura N° 44 Pregunta 8.....                         | 48  |
| Figura N° 45 Pregunta 9.....                         | 49  |
| Figura N° 46 Pregunta 10.....                        | 50  |
| Figura N° 47 Macro-localización.....                 | 62  |
| Figura N° 48 Micro-localización.....                 | 63  |
| Figura N° 49 Localización óptima .....               | 66  |
| Figura N° 50 Ditribución de la planta .....          | 69  |
| Figura N° 51 Matriz triangular.....                  | 71  |
| Figura N° 52 Proceso productivo .....                | 73  |
| Figura N° 53 Grafico punto de equilibrio .....       | 100 |

## RESUMEN EJECUTIVO

El tema planteada para esta investigación tiene una finalidad crear un nuevo producto que sea innovador y contribuya al sector textil como en este caso es proporcionar chompas mochilas.

Que este producto son adquiridas por los padres de familia para sus hijos que el producto cumplan cada una de sus necesidades al momento de utilizarlos.

Tiene como objetivó brindar un producto con altos estándares de calidad en el producto final como también en el servicio al cliente porque son lo más primordial.

El contenido del proyecto se basa en siete capítulos que se han realizado investigaciones a fondo para realizarlos y verificar si es viable implementar la microempresa o no.

En el primer capítulo contiene los antecedentes, justificación ahí se conoce lo más sobresaliente del producto de donde proviene.

El segundo capítulo se realiza análisis sobre el ambiente externo e interno que es fundamental para la microempresa tener la propuesta estratégica muy claro.

El tercer capítulo se toma en cuenta la población el consumidor para identificar el porcentaje de aceptación en mercado el producto por medio de la encuesta , la oferta y la demanda.

En el cuarto capítulo se realiza el estudio técnico para saber cuál va ser la ubicación de la microempresa según los factores de acercamiento a sus proveedores cliente sitios de distribución.

El quinto capítulo es el análisis financiero de todos los costos y gastos e inversiones que se debe hacer.

Sexto capítulo son los impactos que se deben tomar en cuenta para que la microempresa sea amigable con el medio ambiente y no exista afectaciones o contaminaciones.

Séptimo las recomendaciones y conclusiones para que la microempresa siempre este mejorando para que la competencia no le afecte.

## ABSTRACT

### EXECUTIVE SUMMARY

The silver theme for this research has a purpose to create a new product that is innovative and contributes to the textile sector as in this case is to provide sweater backpacks.

This product is bought by parents for their children that the product meets each of their needs at the time of use.

It aims to provide a product with high quality standards in the final product as well as customer service because they are the most paramount.

The content of the project is based on seven chapters that have been conducted thorough investigations to perform and verify whether it is feasible to implement microenterprise or not.

In the first chapter contains the background, justification there is known the highlights of the product comes from.

The second chapter analyzes the external and internal environment that is essential for microenterprises have very clear strategic proposal is made.

The third chapter takes into account the population the consumer to identify the percentage of market acceptance of the product by the survey, supply and demand.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

In the fourth chapter the technical study is done to know what will be the location of the micro enterprise as factors approach to their customer distribution sites suppliers.

The fifth chapter is the financial analysis of all costs and expenses and investments to be done.

Sixth chapter are the impacts to be taken into account for microenterprise is friendly to the environment and there is no damages or contamination.

Seventh recommendations and conclusions for microenterprise this always improving so that competition does not affect him.

## CAPITULO I

### INTRODUCCIÓN

#### 1.1 Antecedentes

El origen de la mochila surgió en la prehistoria por las necesidades que tenían las personas en las épocas antiguas cuando tenían que transportar sus alimentos de un lugar a otro en sus espaldas y ha ido evolucionando al pasar el tiempo este artículo apareció en Ecuador en la época colonial, en 1735, con la llegada de la Misión Geodésica Francesa, empiezan a utilizarse en nuestro país las mochilas porque solo utilizaban los shigras los indígenas de nuestra serranía que eran pequeños bolsos tejidos por ellos mismos eran muy simples que no podían transportar sus productos que necesitaban y por la llegada de los extranjeros en nuestro país empezaron a utilizar las mochilas que ellos trajeron para transportar sus instrumentos pero esas mochilas eran muy pequeñas que no le alcanzaba transportar sus materiales necesarios entonces los hacían transportar a los indígenas y al

pasar el tiempo apareció tenían la necesidad de obtener algo para poder transportar sus instrumentos.

por el año 1802 vuelve aparecer una nuevamente las mochila al 1880 y le toman más importancia por la necesidad que tenían y empiezan a confeccionar mochilas más grandes y de buena calidad utilizando materiales buenos para que tengan más resistencia ,en los años 30 las ideas de las mochilas ya pasaron a ser de los ecuatorianos y no de los extranjeros porque en Ambato empezaron hacer grupos de alpinistas ahí fue siguiendo más la idea al momento de practicar montanismo ellos lo llamaban morral .

Según (María Vera s/p) El primero de estos clubes se inició en Ambato y se llamó ANDINO ECUADOR. Luego se forman otros clubes como el Club Andino, cuyo presidente fue Don Hornero Soria; el ABC, y el NICOLÁS G. MARTÍNEZ que ha estado funcionado desde 1962. En la práctica del montañismo se conoce a la mochila como "morral", y tuvo auge en la década de los 40, época en la cual no se confeccionaban en nuestro país, sino que se las importaba para clubes de Quito como el "Nuevos Horizontes" (1942),"San Gabriel" (1942), y " Cumbres Andinas" (1960), que aún existen. En ese tiempo los estudiantes, tanto de escuela como de colegio, solo se valían de bolsos de tela hechos a manera de funda con tapa y un solo tirante. Pero al notar la comodidad y seguridad que ofrecían las mochilas para andinismo modificaron para su utilización.

En 1960, las mochilas se venden en colores como el negro, blanco, café y azul marino, hechas de cuero o lona nacional. Cabe indicar que la lona nacional solo se producía en estos colores y si se quería cambiar de color debían teñirla los mismos artesanos.

En la actualidad han realizado muchos cambios y modificaciones según los gustos y las necesidades de cada persona ya que las mochilas son un instrumento muy fundamental en nuestra vida diaria y en la educación por que ha ido incrementando la educación cada vez más en nuestro país pero también la mochila tiene varios usos que son muy importantes como para las personas que tienen la necesidad de transportar algún artículo, instrumentos y documentos las mochilas son confeccionadas con materiales de alta calidad para que soporte el peso .

Existe la insatisfacción de los clientes porque no existen mochilas acorde a su gusto o su personalidad y que sean cómodos para que estén a gusto por lo cual existen muchas razones que se implementará la microempresa de mochilas personalizada incluidas chompas.

## 1.2 Justificación

El presente proyecto se realizará con el propósito de apoyar al sector artesanal y fomentar más fuentes de trabajo en nuestro país ya que en la actualidad se está decayendo las microempresas o emprendimientos pequeños y así apoyare al crecimiento económico en la sociedad y de dar a conocer mi microempresa de chompas mochilas impermeables ya que en la actualidad se puede observar que los padres de familia y los jóvenes desean comprar mochilas de calidad ,pero que su costo no será elevado y además que exista diseños y colores variados y modernos .

Dentro del mercado estas opciones no se encuentran con facilidad que estén acorde a nuestros gustos o comodidad, y en el mercado no existen mochilas incluidas chompas impermeables y es por esta razón se realiza el proyecto a enfocarse a la producción y comercialización de mochilas con chompas impermeables.

Que muestra cada uno de sus componentes y como se llevó a cabo, para cubrir las necesidades de las personas porque en la actualidad son muy cómodos todas la personas no les gusta andar a llevar su paragua o una chompa o se les olvida pero como la mochila es un instrumento fundamental para los estudiantes eso jamás dejaran de llevarlo.

Por ese motivo se implementara una microempresa de mochilas que estén incluidas con chompas impermeables para que el estudiante pueda protegerse de la lluvia y el frío ya sea niño, adolescente o joven.

El proyecto va enfocarse a brindar mochilas con chompas impermeables de calidad, aplicando todos los procesos necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes de diferentes diseños, colores.

Los productos están enfocados para los dos géneros, y diseño serán realizados de telas y los otros materiales ecuatorianos.

Además las mochilas se fabricaron con materiales resistentes de colores neutros y que cuentan con una considerable aceptación entre los usuarios además serán personalizados si así lo deseen los clientes.

Los precios de estos productos serán accesibles para todas las personas como de nivel medio, bajo y alto, también existirán descuentos en cada determinado tiempo de 50%, 30%, 20% dependiendo el producto y promociones a los clientes frecuentes.

Este producto tendrá varios beneficios para nuestros clientes como tener dos beneficios en el mismo producto es chompa y mochila.

El producto brindara protección como de lluvia y del frío de esta manera los clientes no deberán de preocuparse en llevar un chompa por si va a llover o no y por la cual cuidaría su salud como por ejemplo evitando un resfrió, etc.

Que los padres de familia que adquieran este producto para sus hijos no estarán preocupados que sus hijos pierdan su chompa o se les olvide en algún lugar o que estén pendientes de enviarles por si llueve o hace frio.

## CAPITULO II

### ANÁLISIS SITUACIONAL

#### 2.1 Ambiente Externo

##### 2.1.1 Factor Económico

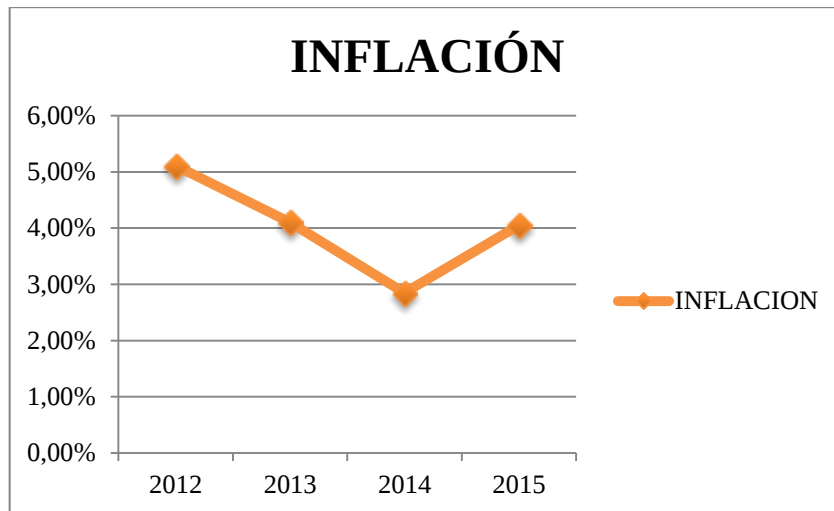
###### 2.1.1.1. Inflación

Según (Abel, Andrew; Bernanke, Ben s/p) La **inflación**, en economía, es el aumento generalizado y sostenido del precio de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo, generalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios (Abel, 2012).

**Tabla N° 1 Inflación**

| años | porcentaje |
|------|------------|
| 2012 | 5,11%      |
| 2013 | 4,10%      |
| 2014 | 2,85%      |
| 2015 | 4,05%      |

**Fuente: Banco Central del Ecuador**  
**Elaborado: Irma Quishpe**



**Figura N° 1 Evolución de inflación**  
**Fuente: Banco Central del Ecuador**  
**Elaborado: Irma Quishpe**

### **Análisis.-**

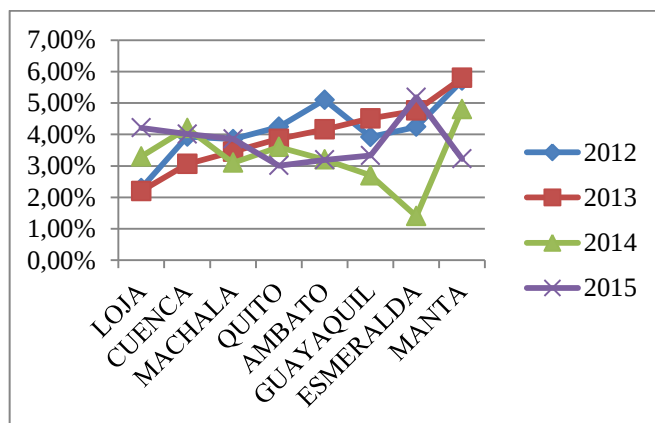
la inflación ha incrementado en estos últimos años y esto hacen que se aumenten los precios esto afecta mucho a los productores por sube el precio de la materias primas que necesita , el productor debe subir los precios de su producto para tener sus ganancia , esto afecta sus ingresos.

**Tabla N° 2 Inflación - Ciudades**

| INFLACIÓN |       |       |       |       |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| CIUDAD    | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  |
| LOJA      | 2,29% | 2,20% | 3,30% | 4,21% |
| CUENCA    | 3,93% | 3,06% | 4,20% | 4,01% |
| MACHALA   | 3,85% | 3,45% | 3,10% | 3,86% |
| QUITO     | 4,24% | 3,86% | 3,60% | 3,01% |
| AMBATO    | 5,10% | 4,16% | 3,20% | 3,19% |
| GUAYAQUIL | 3,92% | 4,51% | 2,70% | 3,33% |
| ESMERALDA | 4,24% | 4,76% | 1,40% | 5,18% |
| MANTA     | 5,71% | 5,80% | 4,80% | 3,22% |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe



**Figura N° 2 Evolución Inflación por ciudades**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe

### Análisis.-

Que esmeraldas es la ciudad con la inflación más alta esto afecta a las personas que viven en ese lugar porque no podrán adquirir los productos porque sus precios son altos y su economía es muy baja por la cual existirá la desnutrición.

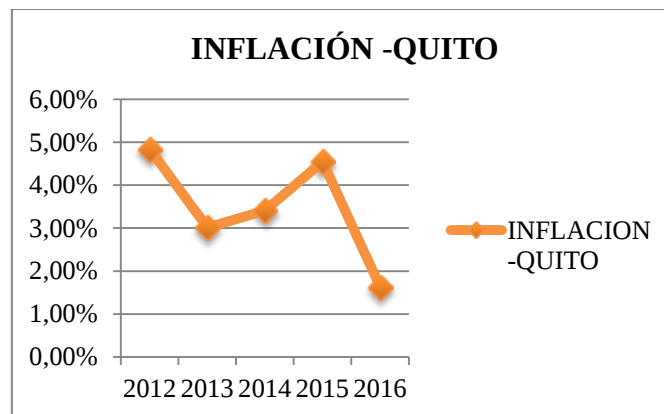
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 3 inflación de Quito**

| INFLACIÓN -QUITO |            |
|------------------|------------|
| años             | porcentaje |
| 2012             | 4,84%      |
| 2013             | 3,01%      |
| 2014             | 3,41%      |
| 2015             | 4,55%      |
| 2016             | 1,63%      |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe

**Figura N° Evolución de la inflación Quito**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

La inflación en la ciudad de Quito afectará en mi proyecto al momento de adquirir mis materiales por la subida del IVA al 14% pero esto también tiene otros factores como la lluvia o la sequía que estos contribuyen a la subida del precio.

### 2.1.1.02 Riesgo País

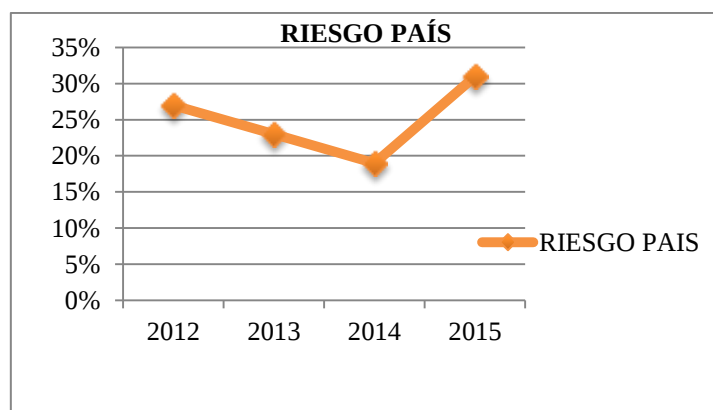
” (Florencia Montilla s/El concepto de riesgo país, hace referencia a la probabilidad de que un país, emisor de deuda, sea incapaz responder a sus compromisos de pago de deuda, en capital e intereses, en los términos acordados (montilla, 2007)”

**Tabla N° 4 Riesgo País**

| RIESGO PAÍS |            |
|-------------|------------|
| AÑOS        | PORCENTAJE |
| 2012        | 27%        |
| 2013        | 23%        |
| 2014        | 19%        |
| 2015        | 31%        |

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado:** Irma Quishpe



**Figura N° 3Evolución de Riesgo País**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

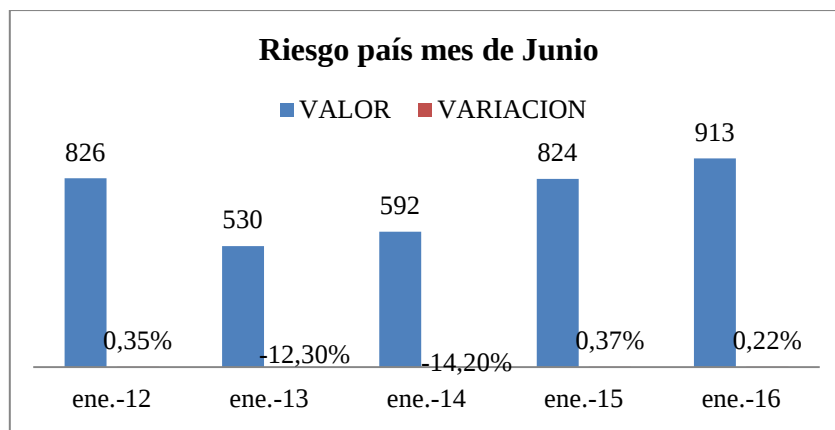
**Elaborado:** Irma Quishpe

**Tabla N° 5 variación Riesgo País**

| AÑOS   | VALOR | VARIACIÓN |
|--------|-------|-----------|
| jun-12 | 826   | 0,35%     |
| jun-13 | 530   | -12,30%   |
| jun-14 | 592   | -14,20%   |
| jun-15 | 824   | 0,37%     |
| jun-16 | 913   | 0,22%     |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe



**Figura N° 4 Variación de Riesgo País**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe

### Análisis

El riesgo país ha aumentado esto quiere decir que el país puede perder las posibilidades que le sigan dando préstamos y el país puede decaer por la cual ningún país quisiera tener alianza con el país o ser inversionista esto afectara a las industrias que tiene alianzas con otros países.

### 2.1.1.03 Tasa de interés

(Tomás de Aquino, 2010) “Es la tasa de retorno que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinado, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese tiempo.”

### 2.1.1.04 Tasa activa

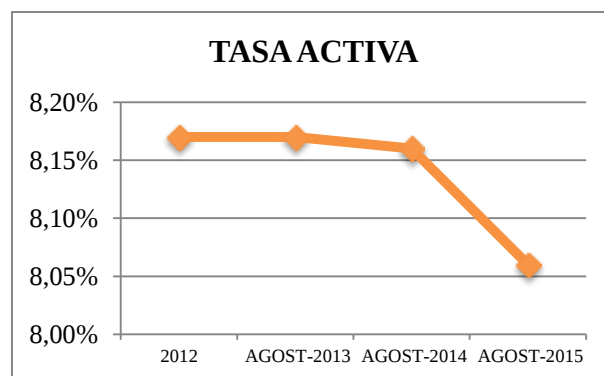
(Josías Ortiz González ,2009) “Es la tasa que cobran las entidades financieras por los préstamos otorgados a las personas naturales o empresas.”

**Tabla N° 6 Tasa Activa**

| TASA ACTIVA |                |
|-------------|----------------|
| AÑO         | PORCENTAJE (%) |
| 2012        | 8,17%          |
| AGOSTO-2013 | 8,17%          |
| AGOSTO-2014 | 8,16%          |
| AGOSTO-2015 | 8,06%          |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 5Evolución de la Tasa Activa**

Elaborado por: Irma Quishpe

Fuente: Banco Central del Ecuador

### **Análisis.-**

La tasa activa ha disminuido en los últimos años porque la economía del país ha bajado y los precios han subido en la inflación es el mayor motivo que nadie quiere hacer préstamos o estar con deudas con las instituciones financieras como las cooperativas, bancos.

#### **2.1.1.05 Tasa pasiva**

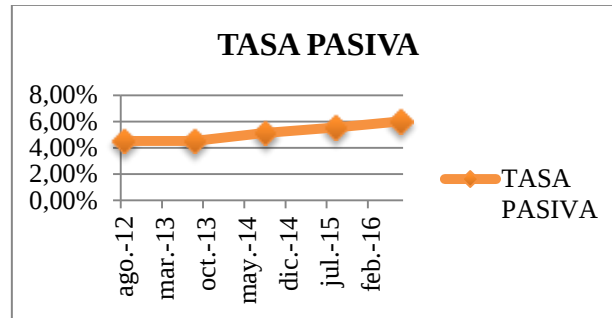
Representa los compromisos de inversión que asume por parte de sus clientes. En otras palabras, cada vez que una persona abre un certificado de depósito, o bien una cuenta de ahorros implique un retorno que debe pagar intereses por el dinero que está adquiriendo, durante un período determinado. (González, 2014)

**Tabla N° 7 Tasa Pasiva**

| TASA PASIVA |            |
|-------------|------------|
| AÑO         | PORCENTAJE |
| ago-12      | 4,53%      |
| ago-13      | 4,53%      |
| ago-14      | 5,14%      |
| ago-15      | 5,55%      |
| jul-16      | 6,01%      |

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Irma Quishpe



**Figura N° 6** Evolución de la Tasa Pasiva Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Irma Quishpe

#### Análisis.-

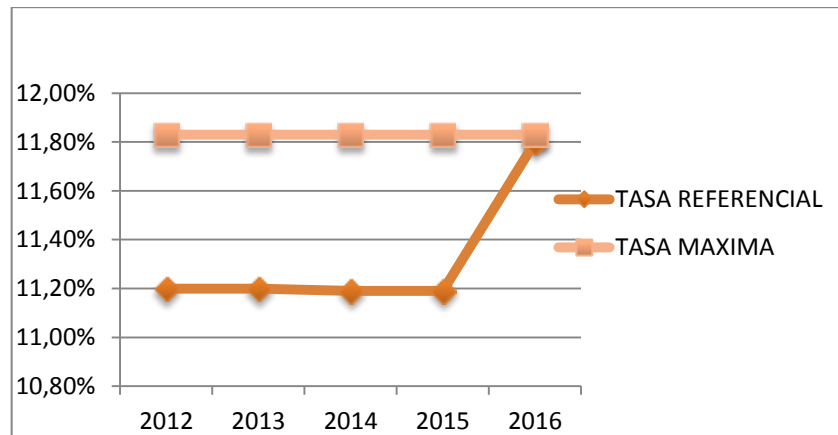
La tasa pasiva ha subido por que las personas ahora se enfocan más en poner su dinero en instituciones financieras que ahí ganan un cierto porcentaje que invertirlo en algún negocio por que puede tener pérdidas.

#### 2.1.1.06 Tasa de PYMES

**Tabla N° 8 Tasa PYMES**

| TASA DE PYMES |                    |               |
|---------------|--------------------|---------------|
| AÑO           | TASA REFERENCIAL % | TASA MÁXIMA % |
| 2012          | 11,20%             | 11,83%        |
| 2013          | 11,20%             | 11,83%        |
| 2014          | 11,19%             | 11,83%        |
| 2015          | 11,19%             | 11,83%        |
| 2016          | 11,80%             | 11,83%        |

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 7 Evolución de PYMES**  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Irma Quishpe

### 2.1.1.07 Balanza comercial

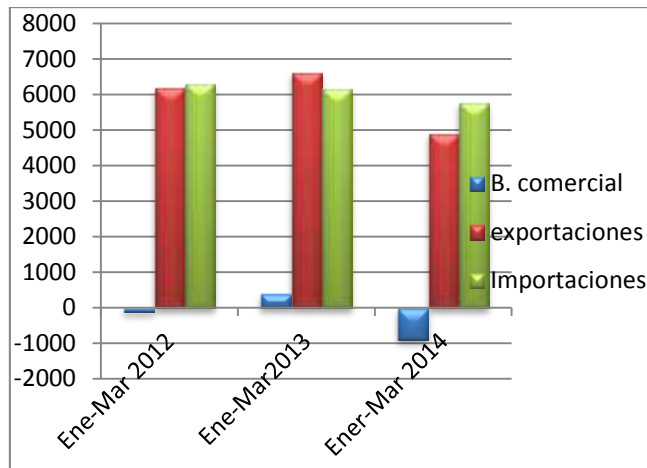
La balanza comercial se considera como el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período, usualmente puede ser mensual, trimestral o anual. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones de un país. (Serrano, 2010).

**Tabla N° 9 Balanza Comercial**

| BALANZA COMERCIAL |              |              |              |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|
|                   | Ene-Mar 2012 | Ene-Mar 2013 | Ene-Mar 2014 |
| B. comercial      | -118         | 419,000      | -889         |
| exportaciones     | 6194         | 6636         | 4.892        |
| Importaciones     | 6.312        | 6.166        | 5.791        |

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 8** Evolución de la Balanza Comercial

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

Que las importaciones siempre está al mando que la exportaciones las causas de esto es que el país siempre tiene que adquirir materiales de otros países porque no tienen y no lo desarrollan aquí, o prefieren productos de otros países que del mismo y esto afecta mucho al país directamente a los productores y se aumenta la importaciones que la exportaciones.

#### **2.1.1.08 Producto Interno Bruto (PIB)**

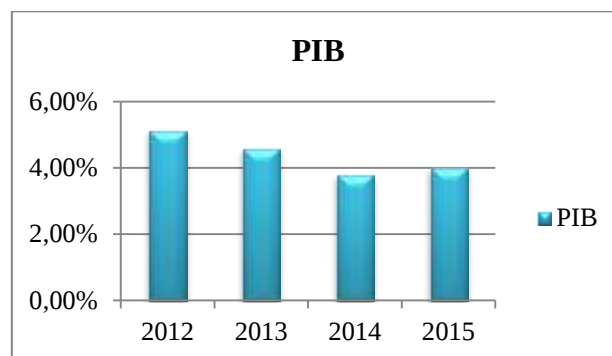
no es más que la suma total de todos bienes y servicios que produce un país (medidos en dólares \$USD), producidos por empresas nacionales y extranjeras, dentro del territorio nacional de dicho país, que se registran dentro de un determinado período de tiempo, generalmente un año. (Tijera, 2010).

**Tabla N° 10 Producto Interno Bruto (PIB)**

| PIB  |            |
|------|------------|
| años | porcentaje |
| 2012 | 5,14%      |
| 2013 | 4,60%      |
| 2014 | 3,80%      |
| 2015 | 4,00%      |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 9 Evolución del PIB**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

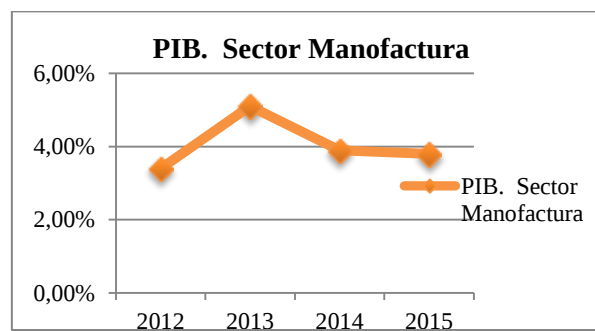
El PIB ha bajado esto quiere decir que no existe muchos ingresos al país estos afecta a todas la empresas porque esto indica que la ventas han bajado y perjudica a los ingresos.

**Tabla N° 11 Sector de Mano factura**

| SECTOR MANO FACTURA |            |
|---------------------|------------|
| AÑOS                | PORCENTAJE |
| 2012                | 3,40%      |
| 2013                | 5,10%      |
| 2014                | 3,90%      |
| 2015                | 3,80%      |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 10 Evolución del Sector Manufacturero**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

### **Análisis.-**

El sector manufacturero en este último año ha bajado y todos los que están dentro de este sector ha disminuido sus ingresos y por lo cual pueden cerrar sus negocios en los diferentes campos que lo estén desarrollando.

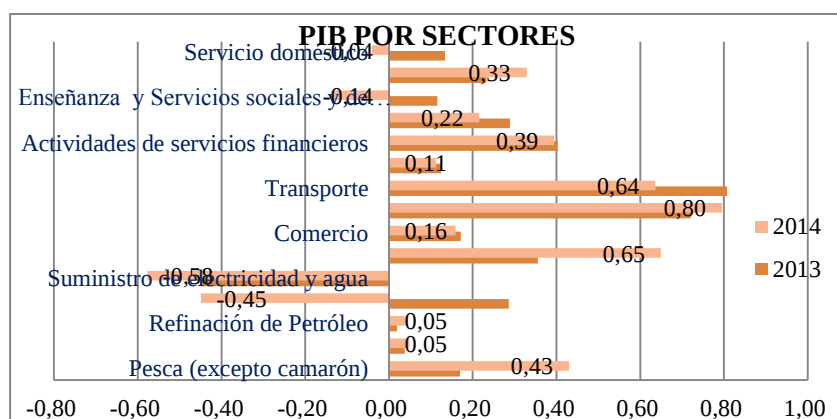
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 12 PIB por Sectores**

| PIB- SECTORES                                                           |       |       |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|-------|
| SECTORES                                                                | 2013  | 2014  |
| Pesca (excepto camarón)                                                 | 0,17  | 0,43  |
| Petróleo y minas                                                        | 0,04  | 0,05  |
| Refinación de Petróleo                                                  | 0,02  | 0,05  |
| Manufactura (excepto refinación de petróleo)                            | 0,29  | -0,45 |
| Suministro de electricidad y agua                                       | -0,45 | -0,58 |
| Construcción                                                            | 0,36  | 0,65  |
| Comercio                                                                | 0,17  | 0,16  |
| Alojamiento y servicios de comida                                       | 0,72  | 0,80  |
| Transporte                                                              | 0,81  | 0,64  |
| Correo y Comunicaciones                                                 | 0,12  | 0,11  |
| Actividades de servicios financieros                                    | 0,40  | 0,39  |
| Actividades profesionales, técnicas y administrativas                   | 0,29  | 0,22  |
| Enseñanza y Servicios sociales y de salud                               | 0,12  | -0,14 |
| Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria | 0,23  | 0,33  |
| Servicio doméstico                                                      | 0,13  | -0,04 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N°11 Evolución del PIB por Sectores**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 12 Evolución del PIB por Sectores**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

El sector que dela agricultura es el que tiene menos ingreso esto hace que se disminuya más la pobreza porque ellos viven solo de ese trabajo y de la misma Manera en otros sectores.

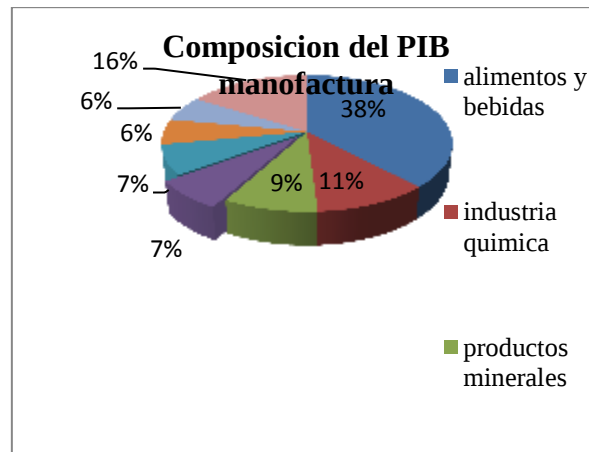
**Tabla N° 13 Composición del sector manufacturero**

| INDUSTRIA                             | PORCENTAJES |
|---------------------------------------|-------------|
| alimentos y bebidas                   | 38%         |
| industria química                     | 11%         |
| productos minerales                   | 9%          |
| textiles y cuero                      | 7%          |
| metales comunes y productos derivados | 7%          |
| productos madera                      | 6%          |
| Papel                                 | 6%          |
| otras actividades                     | 16%         |

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 13 Evolución de la Composición del PIB Manufacturero**

Elaborado por: Irma Quishpe

Fuente: Banco Central del Ecuador

### Análisis.

Que el sector manufacturero ha disminuido en sus ingresos y afectara al proyecto porque el sector textil ha bajado no tienen muchos ingresos sus ventas son bajas.

## 2.1.2 Factor social

### 2.1.2.1 Pea o pleno empleo

**Tabla N° 14 Tasa de pleno empleo**

| EMPLEO GLOBAL |            |
|---------------|------------|
| años          | porcentaje |
| 2012          | 50,20%     |
| 2013          | 48,70%     |
| 2014          | 49,80%     |
| 2015          | 65,80%     |
| 2016          | 68,60%     |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 14 Evolución del Pleno Empleo Fuente: Banco Central del Ecuador**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**

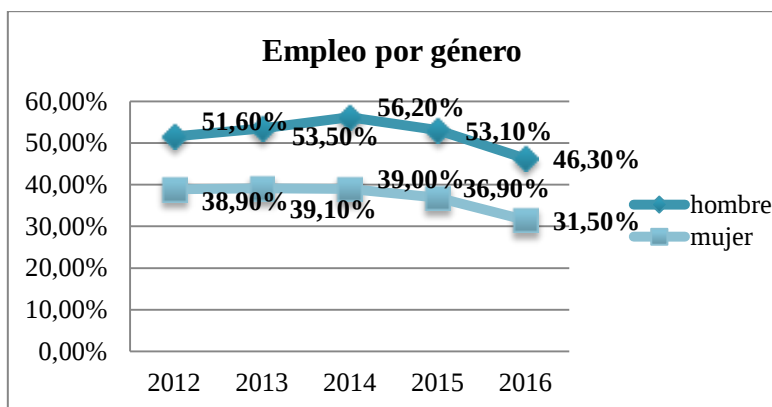
### Análisis

Cada vez aumenta más la población económicamente activa y existen más desempleados y no hay fuentes de empleo para ser independientes o tener una vida digna.

**Tabla N° 15 Empleo por Género**

| EMPLEO POR GÉNERO |        |        |
|-------------------|--------|--------|
| años              | hombre | mujer  |
| 2012              | 51,60% | 38,90% |
| 2013              | 53,50% | 39,10% |
| 2014              | 56,20% | 39,00% |
| 2015              | 53,10% | 36,90% |
| 2016              | 46,30% | 31,50% |

**Fuente: Banco Central del Ecuador**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**



**Figura N° 15** Evolución del Empleo por género

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

Los hombres son los que más han aumentado en la población económicamente activa y la mujer no ha subido a disminuido esto afecta al género femenino porque siempre para un trabajo la prioridad es un hombre al momento que ya cumplió su cierta edad y ya puede salir al mundo laboral.

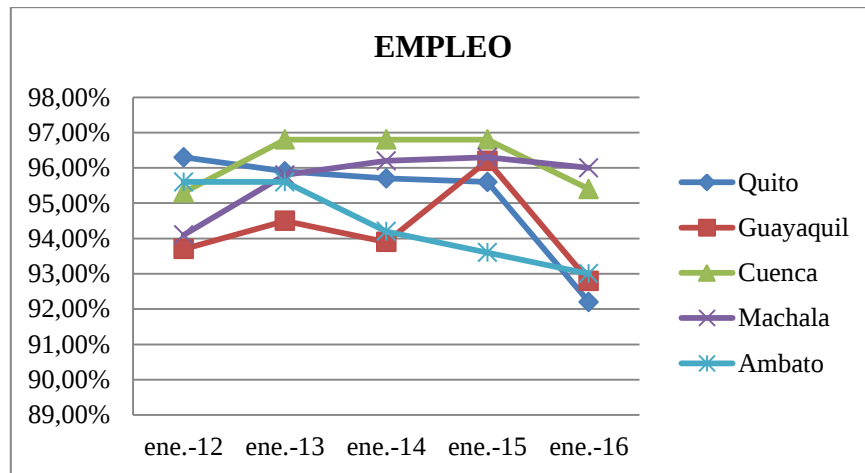
**Tabla N° 16** Empleo por Ciudades

| EMPLEO -CIUDADES |        |        |        |        |        |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ciudades         | mar-12 | mar-13 | mar-14 | mar-15 | mar-16 |
| Quito            | 96,30% | 95,90% | 95,70% | 95,60% | 92,20% |
| Guayaquil        | 93,70% | 94,50% | 93,90% | 96,20% | 92,80% |
| Cuenca           | 95,30% | 96,80% | 96,80% | 96,80% | 95,40% |
| Machala          | 94,10% | 95,80% | 96,20% | 96,30% | 96,00% |
| Ambato           | 95,60% | 95,60% | 94,20% | 93,60% | 93,00% |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 16 Evolución del Empleo por Ciudades**  
**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Irma Quishpe

### **Análisis.-**

La ciudad de Machala es la que más tiene la población económicamente activa y la que menos tiene es Quito.

#### **2.1.2.02 Sub-empleo**

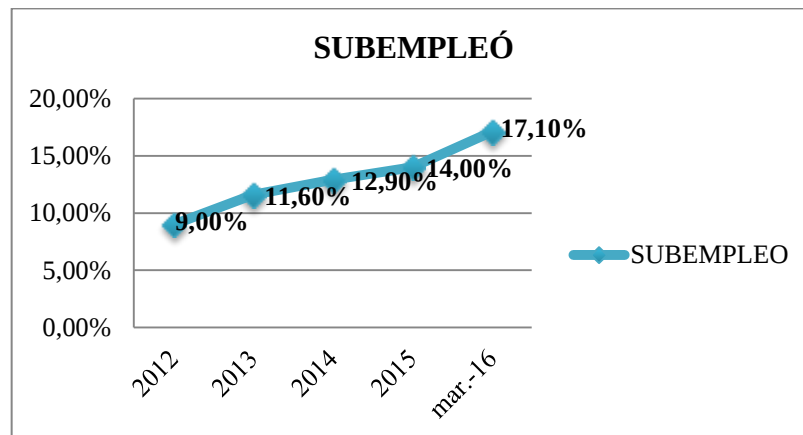
“el subempleo tiene Como consecuencia, los trabajadores afectados no logran acceder a los puestos que deberían ocupar según su formación y experiencia y terminan aceptando trabajar en otros cargos que implican una menor remuneración y prestigio.” (Gardey J. P., 2010)

**Tabla N° 17 Sub-empleo**

| SUB-EMPLEO |            |
|------------|------------|
| años       | porcentaje |
| 2012       | 9,00%      |
| 2013       | 11,60%     |
| 2014       | 12,90%     |
| 2015       | 14,00%     |
| mar-16     | 17,10%     |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 17 Evolución del Subempleo**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis.-

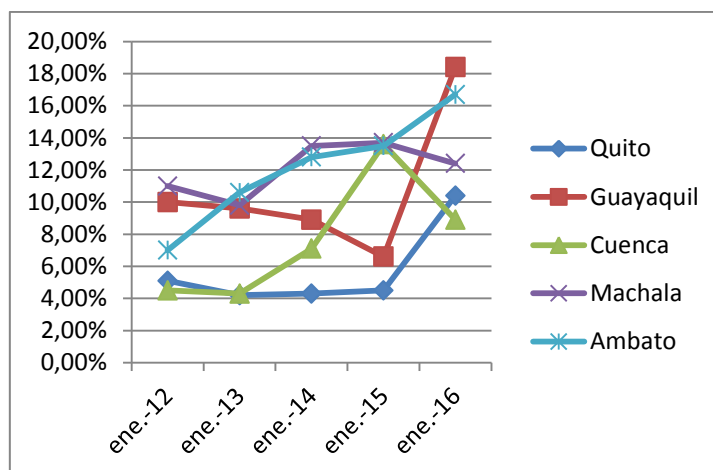
Ha aumentado el subempleo en el año 2016 porque no existe trabajo de tiempo completo y las plazas de trabajo son menores y esto provocará que no tengan un trabajo seguro y sus ingresos sean muy bajos y aumentar desempleados en nuestro país.

**Tabla N° 18 Subempleo por Ciudades**

| SUBEMPLEO -CIUDADES |        |        |        |        |        |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ciudades            | mar-12 | mar-13 | mar-14 | mar-15 | mar-16 |
| Quito               | 5,10%  | 4,20%  | 4,30%  | 4,50%  | 10,40% |
| Guayaquil           | 10,00% | 9,60%  | 8,90%  | 6,60%  | 18,40% |
| Cuenca              | 4,50%  | 4,30%  | 7,10%  | 13,60% | 8,90%  |
| Machala             | 11,00% | 9,80%  | 13,50% | 13,70% | 12,40% |
| Ambato              | 7,00%  | 10,60% | 12,80% | 13,50% | 16,70% |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 18 Evolución del subempleo por Ciudades**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

## Análisis

Guayaquil es la ciudad que aumentado el trabajo solo por horas esto hace que aumente la pobreza en esa ciudad o la delincuencia porque no tiene una estabilidad de trabajo o económica.

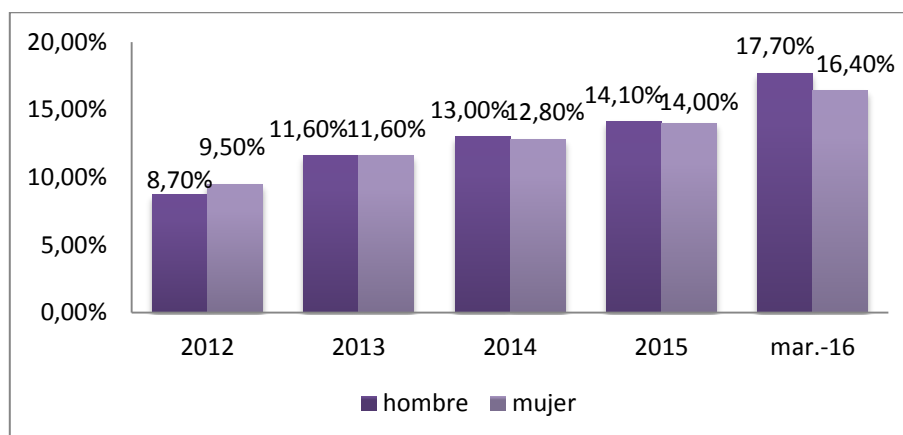
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 19 Subempleo por Género**

| SUBEMPLEO POR GÉNERO |        |        |
|----------------------|--------|--------|
| años                 | hombre | mujer  |
| 2012                 | 8,70%  | 9,50%  |
| 2013                 | 11,60% | 11,60% |
| 2014                 | 13,00% | 12,80% |
| 2015                 | 14,10% | 14,00% |
| mar-16               | 17,70% | 16,40% |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 19 Evolución del Subempleo por Género**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis.-

Los hombres son los que más ha buscado la alternativa de trabajar solo por horas es por las responsabilidades que tienen, son jefes de hogares y buscan cualquier alternativa.

### 2.1.2.03 Desempleo

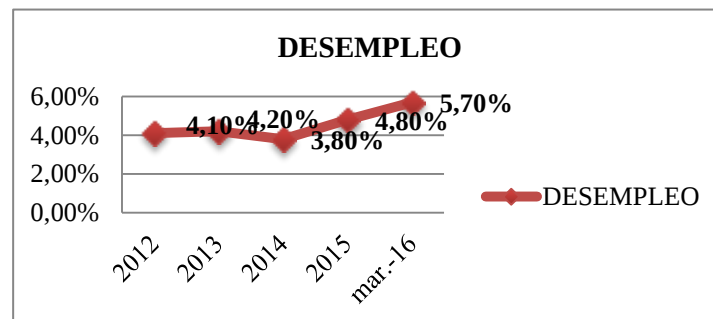
(Manuel Vallés ,2002) El desempleo, también conocido como paro, es la situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad. Una persona se encuentra en situación de desempleo cuando cumple con cuatro condiciones: (1) está en edad de trabajar, (2) no tiene trabajo, (3) está buscando trabajo y (4) está disponible para trabajar. (Vallés, 2002)

**Tabla N° 20 Desempleo**

| DESEMPLEO |            |
|-----------|------------|
| años      | porcentaje |
| 2012      | 4,10%      |
| 2013      | 4,20%      |
| 2014      | 3,80%      |
| 2015      | 4,80%      |
| mar-16    | 5,70%      |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 20 Evolución del Desempleo**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

El desempleo ha aumentado en el país y aumenta la pobreza, la desnutrición, la educación en los niños porque sus padres no tienen ingresos.

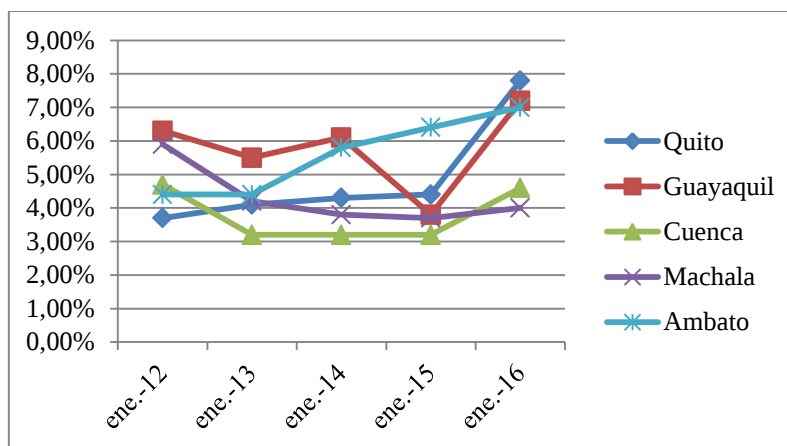
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 21 Desempleo por Ciudades**

| DESEMPLEO -CIUDADES |        |        |        |        |        |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ciudades            | mar-12 | mar-13 | mar-14 | mar-15 | mar-16 |
| Quito               | 3,70%  | 4,10%  | 4,30%  | 4,40%  | 7,80%  |
| Guayaquil           | 6,30%  | 5,50%  | 6,10%  | 3,80%  | 7,20%  |
| Cuenca              | 4,70%  | 3,20%  | 3,20%  | 3,20%  | 4,60%  |
| Machala             | 5,90%  | 4,20%  | 3,80%  | 3,70%  | 4,00%  |
| Ambato              | 4,40%  | 4,40%  | 5,80%  | 6,40%  | 7,00%  |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 21 Evolución del Desempleo por Ciudades**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis.-

La ciudad que existe más personas sin trabajo es la ciudad de Quito si hay desempleados no tendrán ingresos y no podrán adquirir los productos que ofrezcan los productores y no podrán continuar con su negocio.

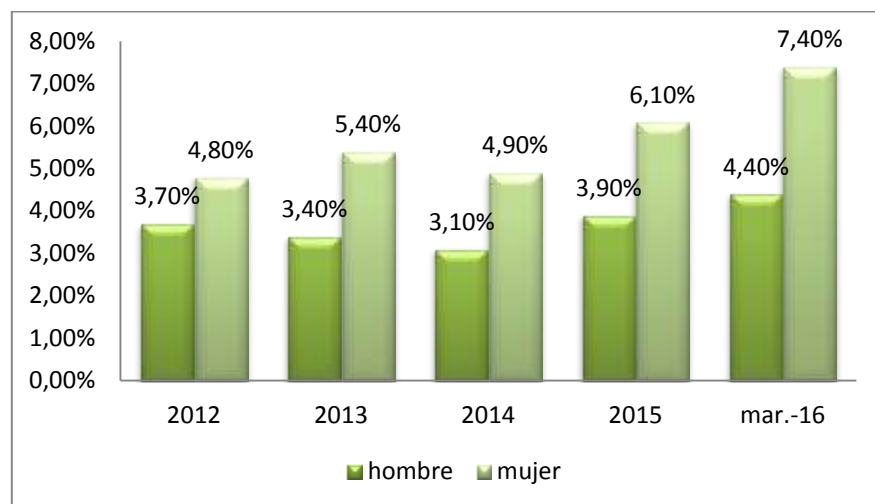
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 22 Desempleo por Género**

| DESEMPLEO POR GÉNERO |        |       |
|----------------------|--------|-------|
| años                 | hombre | mujer |
| 2012                 | 3,70%  | 4,80% |
| 2013                 | 3,40%  | 5,40% |
| 2014                 | 3,10%  | 4,90% |
| 2015                 | 3,90%  | 6,10% |
| mar-16               | 4,40%  | 7,40% |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 22 Evolución del Desempleo por Género**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis.-

El desempleo ha afectado más al género femenino porque ha incrementado notoriamente la tasa de desempleo esto afecta porque algunas mujeres son madres solteras y no habrá fuentes de empleo para ellas.

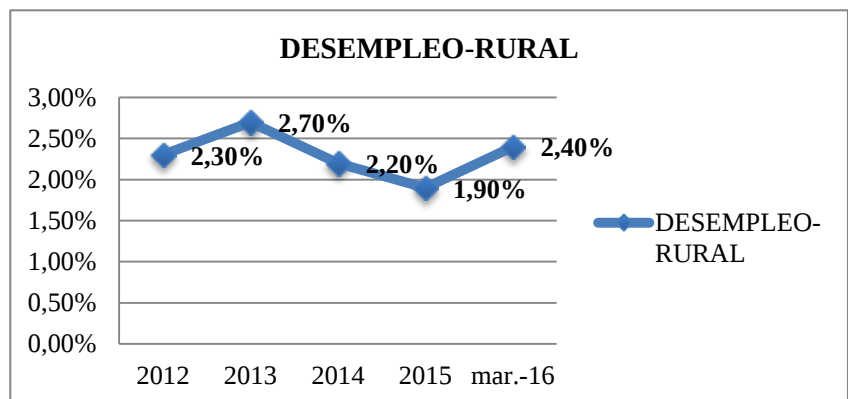
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 23 Desempleo Rural**

| DESEMPLEO-RURAL |            |
|-----------------|------------|
| años            | porcentaje |
| 2012            | 2,30%      |
| 2013            | 2,70%      |
| 2014            | 2,20%      |
| 2015            | 1,90%      |
| mar-16          | 2,40%      |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

**Figura N° 23 Evolución Desempleo Rural**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

#### **Análisis.-**

A comparación del año 2015 al 2016 se ha incrementado el desempleo rural esto provoca que exista más competencia para encontrar trabajo en la ciudad y seguirá aumentándose más desempleados a que existe.

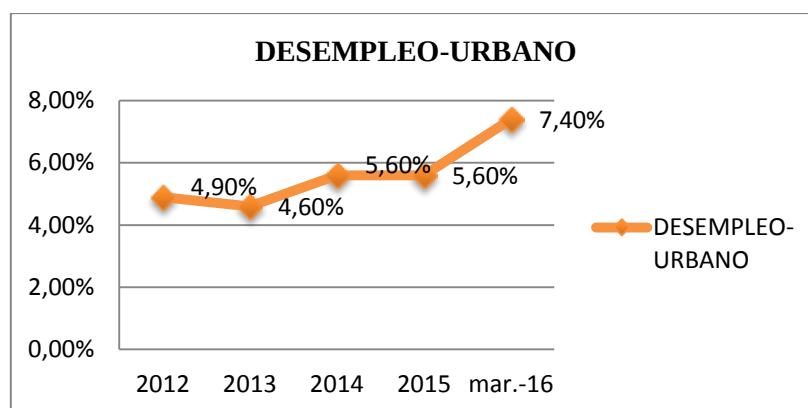
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 24 Desempleo Urbano**

| DESEMPLEO-URBANO |            |
|------------------|------------|
| Años             | porcentaje |
| 2012             | 4,90%      |
| 2013             | 4,60%      |
| 2014             | 5,60%      |
| 2015             | 5,60%      |
| mar-16           | 7,40%      |

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 24 Evolución Desempleo Urbano**

Fuente: INEC

Elaborado por: Irma Quishpe

### **Análisis.-**

Aumentado el desempleo rural, los lugares alejados son las personas más afectadas porque no exciten fuentes de empleo y no pueden tener alimentos de primera necesidad.

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 2.1.3 Factor legal

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí. (definiciones.de, 2011)

#### **SRI (Servicio de rentas internas)**

El Servicio de Rentas Internas busca ser una organización sustentada en los principios de justicia, equidad y absoluta neutralidad política, fundamentales para su relación con el contribuyente, pero también con quienes aspiran, en ejercicio de su legítimo derecho, a ocupar una posición en la entidad. Estos principios asignan imparcialidad a la Administración Tributaria e independencia para definir sus políticas y estrategias de gestión y han permitido se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones. Guiarse bajo estos principios, le garantiza la aplicación confiable y transparente de las políticas y legislación tributaria (SRI, 2015).

#### **Requisitos para obtener el Ruc**

- 1.- Ecuatoriano o extranjero residente: original y copia a color de su cédula de identidad.
- 2.- Extranjero no residente: original y copia a color del pasaporte y tipo de visa.
- 3.- Solo ecuatorianos: original del certificado de votación.

#### **Requisitos para obtener el RISE**

1. Presentar el original y copia a color de la cédula de identidad o ciudadanía.
2. Presentar el último certificado de votación.

3. Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).

### **Requisitos para la calificación y recalificación del taller artesanal**

Para obtener la calificación de un Taller Artesanal, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

- 1.- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el formulario en la Junta)
- 2.- Copia del Título Artesanal
- 3.- Carnet actualizado del gremio
- 4.- Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos
- 5.- Copia de la cédula de ciudadanía
- 6.- Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad)
- 7.- Foto a color tamaño carnet
- 8.- Tipo de sangre

### **Permiso de funcionamiento**

Art. 8.- Los establecimientos categorizados como artesanales están exentos del pago del derecho por Permiso de Funcionamiento; y, para su funcionamiento se registrará por lo dispuesto en la Ley de Fomento Artesanal vigente en este reglamento.

En su lugar deberán presentar entre los requisitos:

- 1.- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos o Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE), en el caso de que el establecimiento se encuentre ubicado en Distrito Metropolitano de Quito.
- 2.- Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad; y
- 3.- Certificado de Salud Ocupacional del personal que labora en el establecimiento.

### **Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos**

Todo establecimiento está en la obligación de obtener el referido certificado, Para lo cual deberá adquirir un extintor o realizar la recarga anual. El tamaño y Número de extintores dependerá de las dimensiones del local. Requisitos: Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.

- Fotocopia nítida del RUC actualizado.
- Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.

- Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
- Nombramiento del representante legal si es compañía.
- Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
- Señalar dimensiones del local.

En materia impositiva toda persona natural o jurídica está en la obligación de presentar y declarar sus impuestos, según las fechas señaladas por la entidad tributaria y son:

- Impuesto a la renta Sociedades 101 Anual
- Impuesto a la renta Personas naturales 102 Anual
- Retenciones en la fuente 103 Mensual Conforme el noveno dígito del RUC

- IVA 104 Mensual. Conforme el noveno dígito del RUC Anticipo del impuesto a la Renta P. Naturales obligadas a llevar contabilidad y P. Jurídicas.

### **Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad**

Requisitos básicos:

#### Servicio de rentas internas

- Contar con su RUC vigente en el SRI.
- Encontrarse al día en obligaciones tributarias con el SRI
- Tener registrado en el SRI su dirección de correo electrónico

#### Instituto ecuatoriano de seguridad social

- Constar como empleador registrado en el IESS.
- Tener a sus empleados afiliados en el IESS
- Encontrarse exento de mora patronal.

#### 2.1.4 Factor tecnológico

“Las nuevas tecnologías crean oportunidades y mercados nuevos. Las empresas que no prevean los cambios tecnológicos se encontrarán con que sus productos son obsoletos.” (Perez Posada, 2013)

**Se utilizará estas máquinas para elaboración del producto.**

**Máquina de doble aguja Industrial      Brother Máquina De Coser recta**



APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## **2.2 Entorno local**

### **2.2.1 Clientes**

(Velez, 2012) El cliente es la razón de ser de toda empresa u organización, por este motivo es importante realizar un análisis sistemático de los deseos y necesidades de los clientes para la creación de productos o servicios direccionados a la satisfacción de los usuarios, los principales clientes son los niños y los jóvenes.

### **2.2.1 Proveedor**

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

(Imelda, 2011)

**Tabla N° 25 Proveedor**

| MATERIALES                                                                                                       | EMPRESA                                                                                                       | UBICACIÓN                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Para realizar la chompa mochila                                                                                  | Textil ABC                                                                                                    | <p><b>Dirección</b></p> <p><b>Calle Eucaliptos E220 Y Juncal</b></p> <p><b>Sector Parque de los Recuerdos</b></p> <p><b>telf.: (02) 2805 276/2477-600</b></p> |
| <p>Ahorcador</p>               | <p>Eslabón</p>              | <p>hebilla de tres pasos</p>                                               |
| <p>hebilla de tres pasos</p>  | <p>hebilla saamsonite</p>  | <p>pasacinto</p>                                                          |
| <p>tres pasos cura</p>        | <p>Telas</p>               | <p>cierre</p>                                                             |

**Elaborado por: Irma Quishpe**  
**Fuente: estudio de mercado**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 2.2.2 Competidores

Según (Arias, 2010) Son aquellos conjuntos de empresas que ofrecen productos iguales y comercializan los mismos que una determinada empresa. Pero la competencia no se limita al caso de las empresas que compiten con la nuestra directamente (con los mismos productos). También se considera competencia a las empresas que ofrecen productos que pueden sustituir a los nuestros.

**Tabla N° 26 Competidores**

| EMPRESA            | DIRECCIÓN                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Locanto</b>     | FABRICANTES DE MALATERÍA EN ECUADOR<br>Fabricación Y Cotizaciones<br>a nuestra páginas web<br><a href="http://www.promocionalesa2.com">www.promocionalesa2.com</a>                                                                                         |
| <b>Promatex</b>    | Jaime Roldos Aguilera y Calle 2C. E10-468 Urbanización<br>Los Mastodontes , Carcelén<br>Quito, Pichincha<br>Ecuador<br>Teléfono: 3442368- 5108027- 0987290440                                                                                              |
| <b>La mega e.c</b> | DIRECCIÓN: 6 de Diciembre N 48-151 y la Hortensias<br>sector el Inca oficinas: 5006583 - 0989140884 E-mail:<br><a href="mailto:msa.factory@hotmail.com">msa.factory@hotmail.com</a> <a href="mailto:info@promocionalesa2.com">info@promocionalesa2.com</a> |

**Elaborado por: Irma Quishpe**

**Fuente: estudio de mercado**

### 2.2.2.01 Competidores indirectos

**Tabla N° 27 Competidores indirectos**

| EMPRESA                                                                                                      | DIRECCIÓN                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Carteras</p>             | <p>Bangara s.a. tipo de con Lo Puedes encontrar en la <b>dirección</b> Av. Callao 1369, Recoleta,</p>                               |
| <p>maletines</p>          | <p>Showroom<br/>Oficina : 6 de Diciembre n 48-151 y las Hortensias Sector el Inca (SHOWROOM) previa conversación con el cliente</p> |
| <p>Bolsos de hombres</p>  | <p>Mochilas económicas<br/>AMBATO - Tungurahua (EC180104) <b>Ecuador</b>. 032-845-718</p>                                           |

Elaborado por: Irma Quishpe

Fuente: estudio de mercado

### 2.2.2.02 Competencia directa

La competencia directa es aquel que tiene el mismo producto o similar en este caso sería la empresa Promatex por que venden un producto similar al que se va ofrecer y está situado por el mismo sector.

**Tabla N° 28 Competencia directa**

| Empresa         | Dirección                                                                                                                                                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Promatex</b> | Jaime Róldos Aguilera y Calle 2C. E10-468<br>Urbanización Los Mastodontes , Carcelén<br>Quito, Pichincha Ecuador<br>Teléfono: 3442368- 5108027- 0987290440 |

Elaborado por: Irma Quishpe

Fuente: estudio de mercado

## **2.3 Análisis Interno**

### **2.3.1 Propuesta estratégica**

#### **2.3.1.01 Misión**

Desarrollar, comercializar y diseñar Chompas Mochilas, con un alto estándar de calidad brindando un buen servicio al cliente y satisfaciendo las necesidades del consumidor con precios competitivos en el mercado.

#### **2.3.1.02 Visión**

En el 2020 ser una microempresa reconocida a nivel nacional comercializando “Chompas Mochilas” y un servicio de alta calidad que satisfarán las exigencias del consumidor.

#### **2.3.1.03 Objetivos**

##### **2.3.1.3.01 Objetivo general**

Elaborar y comercializar las chompas mochilas y cubran las expectativas y necesidad de los clientes y obtener e incrementar ganancias para que sea rentable.

#### **2.3.1.3.02 Objetivos específicos**

- Implementar políticas de precios para la comercialización del producto.
- Establecer estrategias para dar a conocer el producto en el mercado.
- Diseñar procesos para optimizar los recursos.
- Establecer canales de distribución para nuestros productos.
- Obtener rentabilidad.
- Generar plazas de trabajo.
- Posicionar el micro - empresa en el mercado.
- Satisfacer las necesidades de los clientes.

#### **2.3.1.04 Principios y valores**

#### **2.3.2 Confianza**

Siempre generar un ambiente de amistad dentro de la organización con cada uno de los empleados , Creer y tener esperanza en los trabajadores que si van a realizar bien sus actividades estipuladas y que le sean designadas que tengan su propia libertad para realizarlo y así serán responsables por sí mismos.

### **Credibilidad.-**

Tener la confianza de nuestros clientes cumplir con los parámetros que se han establecido para nuestros clientes, esforzándose cada miembro de la compañía para que lo realicen en el tiempo que se ha establecido.

### **VALORES**

#### **Honradez.-**

Deben de trabajar con transparencia y ser una persona recta y justa para que así la microempresa pueda salir adelante y así poder alcanzar la máxima cantidad posible de clientes continuamente.

#### **Respeto**

Tienen que escuchar y aceptar las opiniones, maneras de pensar de todos los miembros de la microempresa sin importar los niveles jerárquicos que exista, tener consideraciones si el trabajador tiene alguna discapacidad y obedecer los mandos de sus empleadores.

## **Compromiso**

Deben cumplir con las responsabilidades que le sea delegado en cada uno de los departamentos de esta manera pueden crecer.

### **2.3.2 Gestión administrativa**

La gestión administrativa se aplicara en el proyecto para poder trabajar coordinadamente con el gerente distribuyendo los recursos necesarios para ser eficientes y de esta manera cumplir todas funciones y objetivos planteados.

#### **2.3.2.01 Planificación**

Realizar un cuadro de actividades para tener claro que tiene que hacer y en qué tiempo.

### 2.3.2.02 Cronograma de actividades

Tabla N° 29 Cronograma de actividades

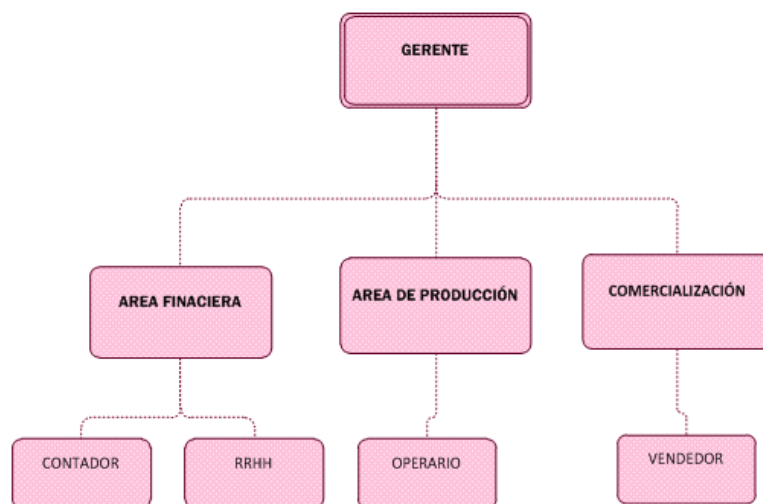
| Id. | Cronograma de actividades                                         | Duración | 31 jul 2016 |   | 7 ago 2016 |   |   |    |    |    |    |    | 14 ago 2016 |    |    |    |    |  |  |  |
|-----|-------------------------------------------------------------------|----------|-------------|---|------------|---|---|----|----|----|----|----|-------------|----|----|----|----|--|--|--|
|     |                                                                   |          | 5           | 6 | 7          | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15          | 16 | 17 | 18 | 19 |  |  |  |
| 1   | Obtención de crédito                                              | ,1s      | ■           |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    |    |    |    |  |  |  |
| 2   | Constitución y legalización de la empresa                         | ,4s      |             |   |            | ■ | ■ | ■  | ■  |    |    |    |             |    |    |    |    |  |  |  |
| 3   | Obtención de crédito                                              | ,1s      |             |   |            |   |   | ■  |    |    |    |    |             |    |    |    |    |  |  |  |
| 4   | Obtención del RUC                                                 | ,2s      |             |   |            |   |   | ■  | ■  |    |    |    |             |    |    |    |    |  |  |  |
| 5   | Tramitación de permiso ambiental y ministerio de salud            | ,2s      |             |   |            |   |   |    |    | ■  | ■  |    |             |    |    |    |    |  |  |  |
| 6   | Comprar maquinaria                                                | ,2s      |             |   |            |   |   |    |    |    | ■  | ■  |             |    |    |    |    |  |  |  |
| 7   | Instalaciones de maquinaria y Pruebas de maquinarias por técnicos | ,1s      |             |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    | ■  |    |    |  |  |  |
| 8   | Compra de muebles y equipos de computacion                        | ,1s      |             |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    |    | ■  |    |  |  |  |
| 9   | Compra de MP                                                      | ,1s      |             |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    |    |    | ■  |  |  |  |
| 10  | Contratar personal                                                | ,1s      |             |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    |    |    | ■  |  |  |  |
| 11  | Verificar los documentos y coordinar el equipo de trabajo         | ,1s      |             |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    |    |    | ■  |  |  |  |
| 12  | Iniciar las actividades                                           | ,1s      |             |   |            |   |   |    |    |    |    |    |             |    |    |    | ■  |  |  |  |

Elaborado por: Irma Quishpe  
fuente investigación de campo

### 2.3.2.03 Organizaciones

Son entidades que están conformadas por dos o más personas que deben tener un mismo objetivo para cumplir las metas que se hayan establecido y cada individuo tiene funciones con una finalidad de obtener ingresos.

### 2.3.2.04 Organigrama Estructural



**Figura N° 25 Organigrama Estructural**

**Elaborado por: Irma Quishpe**

### **2.3.2.05 Perfil profesional y manual de funciones**

#### **2.3.2.5.01 Gerente general**

**NOMBRE DEL CARGO:** Gerente general

**ÁREA:** Administrativa

**SUPERVISA A:** a todo el personal Administrativo, Financiero, comercialización y de Producción

**REPORTA A:** ninguna

**MISIÓN:** realizar la coordinación y organización de toda la microempresa para que exista un crecimiento constante

**OBJETIVO GENERAL:** coordinar las distintas áreas para asegurar la rentabilidad, competitividad de la empresa.

#### **FUNCIONES GENERALES:**

- planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar.
- controlar actividades administrativas, comerciales, operativas de la empresa.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### **ESPECÍFICAS:**

- aprobar los documentos.
- aprueba la implementación de políticas
- propone estrategias.
- evaluar periódicamente el desempeño y cumplimientos de los objetivos de cada área.

### **RELACIONES**

**INTERNAS:** Todo el personal

**EXTERNAS:** entidades financieras.

#### **2.3.2.5.02 Administrador financiero**

##### **Perfil profesional**

**Cargo:** Administrador Financiero

**Área:** Administrativo

**Formación académica:** Bachiller en Contabilidad o C.B.A.

**Experiencia laboral:** experiencia 2 años en el área de Contabilidad y área de RRHH

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### **Habilidades:**

- Motivar a los trabajadores.
- La comunicación.
- Ayudar a desarrollar al personal.
- Para negociar.

**Destreza:** trabaja en equipo, trabaja bajo presión, honesta y responsable, cursos de contabilidad, manejo de paquetes informático más-office.

### **Manual de funciones**

**NOMBRE DEL CARGO:** contador

**ÁREA:** financiera

**SUPERVISA A:** personal de las diferentes áreas

**REPORTA A:** Al gerente

**MISIÓN:** procurar la administración eficiente de los servicios indispensable para el desarrollo de las actividades de la institución.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**OBJETIVO GENERAL:** realizar análisis y evaluaciones de las situaciones financieras e inversiones de recursos.

**FUNCIONES GENERALES:** llevar contabilidad de la empresa

**FUNCIONES ESPECÍFICAS:** registrar analizar e interpretar la información financiera, elabora presupuestos, estados financieros y disposición del efectivo.

**RELACIONES INTERNAS:** con el área de producción, comercialización

**RELACIONES EXTERNAS:** entidades financieras, proveedores

#### 2.3.2.5.03 operario

##### **Perfil profesional**

**Cargo:** operario

**Formación académica:** bachiller

**Experiencia laboral:** años de experiencia en el área de producción

##### **Habilidades:**

- Habilidades de detectar y resolver problemas.
- capacidad para seguir instrucciones orales o escritas.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- capacidad de realizar tareas físicas que le designen.
- capacidad para comunicarse rápidamente con los integrantes de la empresa.

**Destreza:** fortaleza para tomar decisiones con objetividad, rapidez para aprender

## MANUAL DE FUNCIONES

**NOMBRE DEL CARGO:** operario

**ÁREA:** de producción

**SUPERVISA A:** Empleado

**REPORTA A:** Al gerente

**MISIÓN:** que funcione correctamente mediante la coordinación y organización del área de producción tanto como al nivel del producto y cumplir con la producción prevista en tiempo, calidad.

**OBJETIVO GENERAL:** ser eficiente en el departamento a cargo

## FUNCIONES

### GENERALES:

- gestionar, organizar y planificar la producción de la empresa

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### **ESPECÍFICAS:**

- realizar inventarios.
- control de calidad del producto en cada una de sus fases.
- Entrega de producto terminado.
- Manejar y tener una adecuada utilización de las maquinarias a su cargo.
- Suministrar los materiales requeridos.

### **RELACIONES**

**INTERNAS:** área de comercialización, financiera, Gerente.

**EXTERNAS:** técnicos de máquinas.

#### **2.3.2.5.04 vendedor**

##### **Perfil profesional**

**Cargo:** vendedor

**Formación académica:** bachiller

**Experiencia laboral:** 2 años de experiencia en ventas,

**Habilidades:** capacitaciones, cursos servicio al cliente, marketing

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Destreza:** amabilidad, paciente, educado, respetoso.

## **MANUAL DE FUNCIONES**

**NOMBRE DEL CARGO:** ventas

**ÁREA:** comercialización

**SUPERVISA A:** nadie

**REPORTA A:** Al gerente

**MISIÓN:** desarrollar una gran cobertura con los clientes asignado y obtener clientes potenciales para vender el producto.

**OBJETIVO GENERAL:** comercializar el producto.

## **FUNCIONES**

### **Generales:**

- atención al cliente

### **Específicas:**

- tomar pedidos a los clientes.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- asesorar a los clientes en las ventas.
- informar sobre las actividades promocionales a los clientes.
- elaborar pronóstico de ventas, realizar publicidad y promociones de ventas.

## RELACIONES

**Internas:** con el departamento de producción.

**Externas:** clientes potenciales, clientes actuales.

### 2.3.2.5.05 Jefe de recursos humanos

#### Perfil profesional

**Cargo:** Jefe de recursos humanos

**Formación académica:** bachiller

**Experiencia laboral:** 1 años de experiencia en el área de RRHH, administración de recursos humanos, identificación de necesidades de capacitación

#### Habilidades:

- Motivar a los trabajadores.
- La comunicación.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- Ayudar a desarrollar al personal.

**Destreza:** carismática, paciencia y rapidez.

## **MANUAL DE FUNCIONES**

**NOMBRE DEL CARGO:** Jefe de RRHH

**ÁREA:** administración

**SUPERVISA A:** nadie

**REPORTA A:** Al gerente

**MISIÓN:** selección del personal para la empresa

**OBJETIVO GENERAL:** proveer a la empresa del personal adecuado y necesario para el cumplimiento de su objetivo

## **FUNCIONES**

### **Generales:**

- Planear y organizar el trabajo mediante la coordinación con su superior.

### **Específicas:**

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- Evaluar al personal.
- Realizar capacitaciones.
- Autorizar los permisos de los integrantes de la empresa.
- Selección de nuevo personal según el requerimiento del jefe inmediato.
- Mantener un permanente contacto con el trabajador para obtener mayor productividad en su labor.

## RELACIONES

**Internas:** con el departamento de financiero.

**Externas:** sociedad.

### 2.3.2.06 Dirección

Según (Paola Juárez ,2014) Para que el proyecto pueda llegar a cumplir sus objetivos y metas tiene que estar encabezado por alguien y en esta microempresa estará direccionada por un Gerente para que pueda guiar dirigir correctamente tomando en cuenta a todo el equipo de trabajo tanto como en opiniones, reconociendo el talento y el esfuerzo de cada uno de ellos, tiene que ser íntegro tener el poder de liderazgo.

### 2.3.2.07 Evaluación

- La evaluación ayuda a tomar decisiones como para poder pagar su remuneración.
- Quienes nomas necesitan retroalimentación.

### 2.3.2.7.01 Evaluación de desempeño

Es una técnica para saber las habilidades destrezas que tienen el personal, es una herramienta para tener personal capaz de cumplir con sus obligaciones, toma de decisiones y que trabaje para el crecimiento de la misma.

**Marque con una (x) la opción correcta de su desempeño.**

**Tabla N° 30 Evaluación de desempeño**

| EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO                   |   |   |   |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |
|-------------------------------------------|---|---|---|---|----------------------------------------------|---|---|---|---|--|--|--|
| Nombre:                                   |   |   |   |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |
| Cargo:                                    |   |   |   |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |
| Departamento:                             |   |   |   |   |                                              |   |   |   |   |  |  |  |
| <b>Presentación de producción elevada</b> | 1 | 2 | 3 | 4 | <b>Dificultad para tratar a las personas</b> | 1 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |
| comportamiento dinámico                   |   |   |   |   | Buena iniciativa                             |   |   |   |   |  |  |  |
| Dificultad con los números                |   |   |   |   | Hacer reclamos                               |   |   |   |   |  |  |  |
| Es muy sociable                           |   |   |   |   | Teme pedir ayuda                             |   |   |   |   |  |  |  |
| <b>Tiene espíritu de equipo</b>           |   |   |   |   | <b>Potencial de desarrollo</b>               |   |   |   |   |  |  |  |
| Es ordenado                               |   |   |   |   | Toma decisiones con criterio                 |   |   |   |   |  |  |  |
| No soporta la presión                     |   |   |   |   | Es lento y demorado                          |   |   |   |   |  |  |  |
| Acepta críticas constructivas             |   |   |   |   | conoce su trabajo                            |   |   |   |   |  |  |  |
| <b>Buena presentación personal</b>        |   |   |   |   | <b>Nunca se muestra antipático</b>           |   |   |   |   |  |  |  |
| Comete muchos errores                     |   |   |   |   | Producción razonable                         |   |   |   |   |  |  |  |
| Ofrece buenas sugerencias                 |   |   |   |   | Buena memoria                                |   |   |   |   |  |  |  |
| Dificultad para tomar decisiones          |   |   |   |   | Se expresa con dificultad                    |   |   |   |   |  |  |  |

Elaborado por: Irma Quishpe

Fuente: investigación de campo

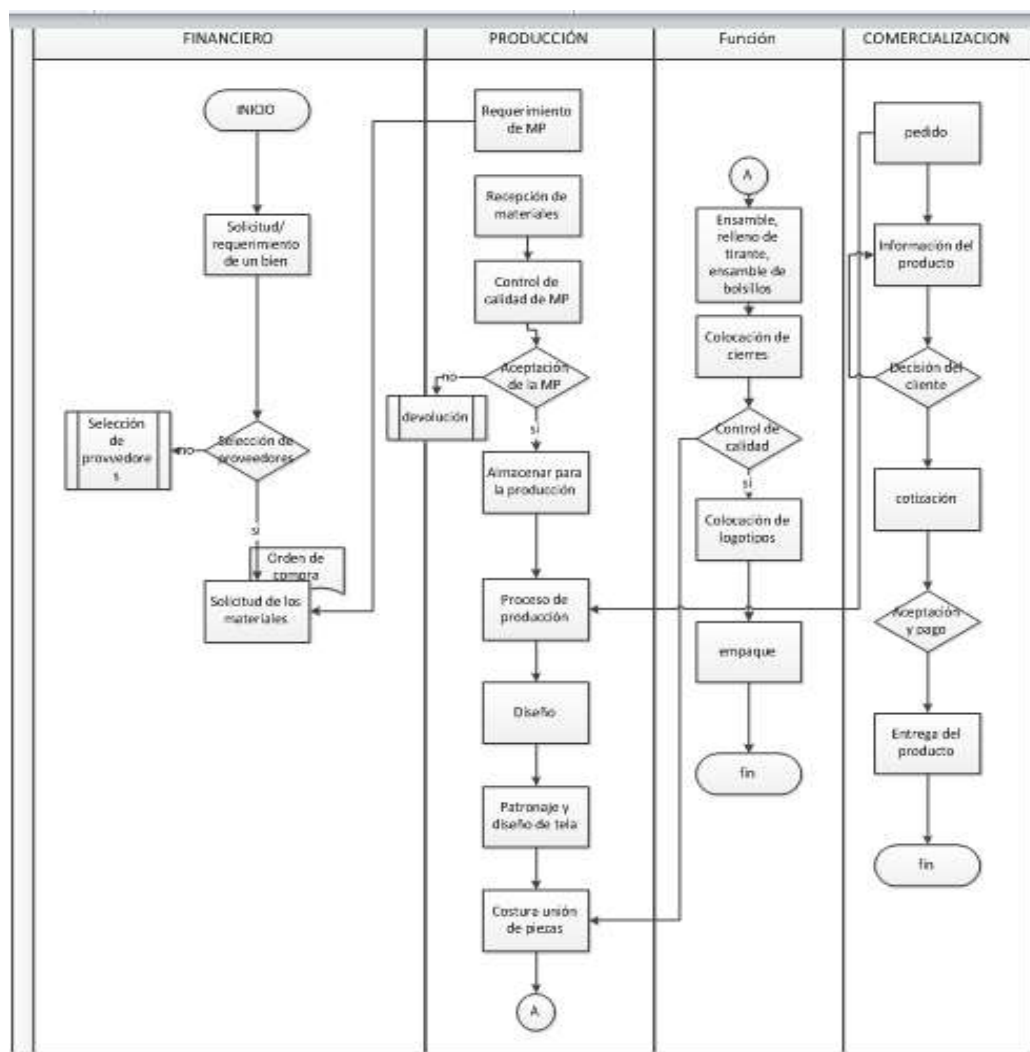
### La escala de calificación

- **1: deficiente**
- **2: regular**
- **3: bueno**
- **4: muy bueno**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 2.3.2 Gestión Operativa

La gestión operativa del proyecto se lo realizara la muestra en el siguiente flujo grama donde esta detallada todos los pasos para el proceso de la elaboración.



**Figura N° 26 Gestión Operativa**  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 2.3.4 Gestión Comercial

La microempresa “IRMI’S” para la comercialización trabajara con la herramienta de marketing aplicando la **cuatro P**, producto, precio, plaza y promoción todo esto es muy importante para que puedan conocer nuestros clientes tanto el producto y el lugar donde se encuentra nuestra microempresa y siempre lo puedan identificar , siempre identifiquen el producto cuando lo escuchen.

##### 2.3.4.1 Producto

La microempresa IRMI’S dará productos a sus clientes que cumplan con todas las especificaciones que requieran con altos estándares de calidad dando una buena atención al cliente con una gama de productos que puedan elegir y sea el mejor.

##### 2.3.4.01 Precio

El precio de las chompas mochilas es muy importante por lo cual se establecerá estrategias para que puedan adquirir el producto ya sean clientes de nivel bajo medio y alto con precios accesibles y tener rentabilidad.

#### **2.3.4.02 Plazas**

La ubicación de la microempresa IRMI`S será en el sector de Carcelén por muchos motivos muy relevantes es la cercanía a los consumidores, para la distribución de nuestros productos a los locales, ferias, mercados etc. Por el trasportes vías de acceso.

IRMI`S estará ubicado en calle santo domingo de carretas el punto de referencia es la Urbanización. Valle Monte Real.

#### **2.3.4.03 Estrategias de la promoción**

Es importante recalcar que no es suficiente ofrecer un producto de calidad y a un buen precio se debe establecer varias opciones para que el consumidor pueda adquirir el producto y poder tener más ventas , tener ingresos .

- Las promociones que ofrecerá IRMI`S seria vender 2 chompas mochilas por un solo precio dependiendo cuantas compras lo ha hecho.
- Los descuentos también dependerá la cantidad de mochilas que compre serán de 50%, 30%, 20%

#### 2.3.4.04 Nombre de la Empresa



Figura N° 27 Nombre de la Empresa  
Elaborado por: Irma Quishpe

#### 2.3.4.05 Slogan



Figura N° 28 Slogan  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 2.3.4.06 Logotipo



**Figura N° 29 Logotipo**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**

Con este color que es celeste es para que los clientes al momento de ver este color identifiquen que es la microempresa chompa mochila para que puedan diferenciar de las otras microempresa que son nuestra competencia.

#### 2.3.4.06 Sobres para enviar los documentos



**Figura N° 30 Sobres para enviar los documentos**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 2.3.4.07 Hojas Membretadas



Figura N° 31 Hojas membretadas

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 2.3.4.08 Tarjetas de Presentación



Figura N° 32 Tarjetas de presentación  
Elaborado por: Irma Quishpe

#### 2.3.4.9 Banners



Figura N° 33 Banners  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 2.3.4.10 Facebook



**Figura N° 34 Facebook**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 2.3.4.11 Obsequios



**Figura N° 35 Obsequios**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## 2.4 Análisis de F.O.D.A

**Tabla N° 31 Análisis de FODA**

|                       | FORTALEZAS    | DEBILIDADES |
|-----------------------|---------------|-------------|
| RECURSOS HUMANOS      | X             |             |
| ORGANIZACIÓN          | X             |             |
| INFRAESTRUCTURA       | X             |             |
| SISTEMA DE GESTIÓN    |               | X           |
| EQUIPAMIENTO          |               | X           |
|                       | OPORTUNIDADES | AMENAZAS    |
| CLIENTES              | X             |             |
| COMPETIDORES          | X             |             |
| ALIADOS PROVEEDORES   | X             |             |
| PRODUCTOS SUSTITUTOS  |               | X           |
| FACTORES ECONÓMICOS   |               | X           |
| FACTORES SOCIALES     |               | X           |
| FACTORES TECNOLÓGICOS | X             |             |
| FACTORES PÚBLICOS     | X             |             |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## CAPITULO III

### ESTUDIO DE MERCADO

Según (Kotler, Bloom y Hayes, (2004) s/p) el **estudio de mercado** consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización [2].

El estudio de mercado es un proceso sistemático que se realiza para saber la respuesta del mercado mediante la demanda, proveedores, competencia del producto para saber si la actividad productiva va ser factible o rentable.

#### Objetivos del estudio de mercado

Para identificar la cantidad de consumidores que habrán para adquirir el producto.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El estudio de mercado va indicar si las especificaciones y las características del producto va satisfacer la necesidad al cliente que está dirigido.

Obtenemos la información sobre el precio indicado para el producto para competir en el mercado, o poner un nuevo precio por algún motivo justifique.

### **3.1 Análisis del Consumidor**

Es la persona u organización que está interesado en adquirir el producto o servicio ya sea por necesidad o por que cumplan todas sus especificaciones y moda.

El cliente es un factor muy importante porque de eso depende que se realicen el producto la cantidad y funcione la microempresa sin ellos no habría pedidos obviamente no se realizaría la producción.

#### **3.1.1 Determinará la población y muestra**

(Adrián Sánchez ,2013) “Es un conjunto de finito o infinito de personas que poseen unas características limitadas por un estudio, y en un proceso investigativo es la totalidad de los fenómenos con una cierta característica o lugar.”

### 3.1.1.02 Muestra

(Julián Pérez, 2010) “Es el subconjunto de la población representativa, que recoge todas las características relevantes que deseen obtener según el estudio que deseen realizar que se lo realiza por muestreo probabilístico y no probabilístico”

Para este proyecto la población según los datos estadístico del INEC que ha realizado en el año 2010 nos proporciona la siguiente información:

#### Administración zonal de la delicia, Sector: Carcelén

| Edad                     | Hombre | Mujer | total  |
|--------------------------|--------|-------|--------|
| 5-11                     | 3,542  | 3,517 | 7,059  |
| 12-18                    | 3370   | 3223  | 6,593  |
| total                    |        |       | 13,652 |
| población total Carcelén |        |       | 61.052 |

**n:** el tamaño de la muestra

**N:** tamaño de la población

**P:** probabilidad de éxito (0.50)

**q:** probabilidad de fracaso (0.50)

**e:** error máximo o admisible (5%)

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**z:** nivel de confianza en el cuadró de estadística (95%) es 1.96

### 3.1.1.02 Fórmula de la muestra finita

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0.50) * (0.50) * (13652)}{(13652 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 * (0.50) * (0.50)}$$

$$n=373$$

### 3.1.2 Técnicas de Obtención de Información

La técnica será cualitativa esta dará a conocer sus gustos, colores, tamaño, y costumbres de las personas.

#### 3.1.2.01 Encuesta

Según (Robert Johnson & Patricia Kuby s/p) Es una serie de preguntas sobre uno o varios temas a un determinado conjunto de personas que son la muestra siguiendo una serie de reglas para la recopilación de datos por medio de un cuestionario diseñado y obtener un resultado de todo el proceso ejecutado.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.1.2.02 Modelo de Encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
"CORDILLERA"



El objetivo de la presente encuesta es para determinar la probabilidad de la producción de chompas mochilas.

1. ¿En qué situaciones utiliza la mochila?

- Para ir al colegio o universidad ☐
- Para actividades deportivas ☐
- Para trabajar ☐
- Para ir de viaje ☐
- Salidas cotidiana ☐

2. Al momento de comprar una mochila ¿Cuál sería su principal opción?

- Diseño ☐
- Tamaño ☐
- Comodidad ☐
- Precio ☐
- Calidad ☐
- Marca ☐

3. ¿Cada cuánto cambia su mochila?

- Cada 6 meses ☐
- Una vez al año ☐
- Cada 2 años ☐
- Otros ☐

4. ¿Qué es lo que más utiliza?

- Mochila ☐
- Bolso deportivo ☐
- Cartera ☐
- Maletín ☐

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**5. La mochila que usted adquiere satisface sus necesidades**

- Si .....
- No .....
- Porque .....

**6. Marque con una (X) para la actividad que utiliza la mochila**

- Escolar ( )
- Universitario ( )

**7. ¿Qué servicios usted sugeriría que debería tener una mochila?**

Chompa ..... Capucha .....

Otros.....

**8. ¿Le compraría a sus hij@ una mochila que se le incluya una chompa impermeable?**

Si ..... No .....

**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mochila enunciada en la pregunta 8?**

20 .....  
25 .....

**10. ¿Color de su preferencia?**

- Rosado .....
- Celeste .....
- azul .....
- negro .....
- Morado .....

Otros.....  
.....

### 3.1.3 Análisis de Información

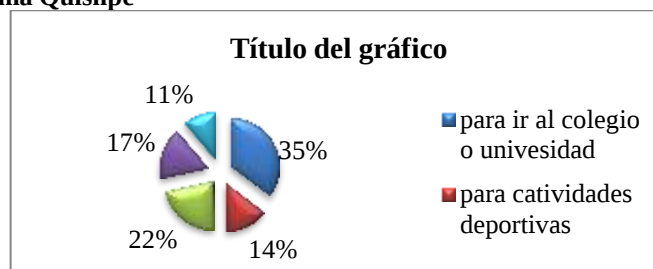
#### 3.1.3.1 Pregunta 1

**Tabla N° 32 N° 33 Pregunta 1**

| Actividad                        | frecuencia | porcentaje |
|----------------------------------|------------|------------|
| para ir al colegio o universidad | 132        | 35%        |
| para actividades deportivas      | 53         | 14%        |
| para trabajar                    | 82         | 22%        |
| para ir de viaje                 | 64         | 17%        |
| salidas cotidianas               | 42         | 12%        |

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe



**Figura N° 36 Pregunta 1**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe

#### **Análisis**

Los resultados presentados determinan que el 35% dijo que utilizan la mochila para situaciones cuando van al colegio y universidad, el 14% para actividades deportivas, el 22% de las personas encuestada utilizan para irse al trabajo, el 17% para viajar y como última opción dijeron que también utilizan para las salidas cotidianas con el 12%, con todos estos resultados en conclusión utilizan la mochila más en la situaciones para ir al colegio etc..

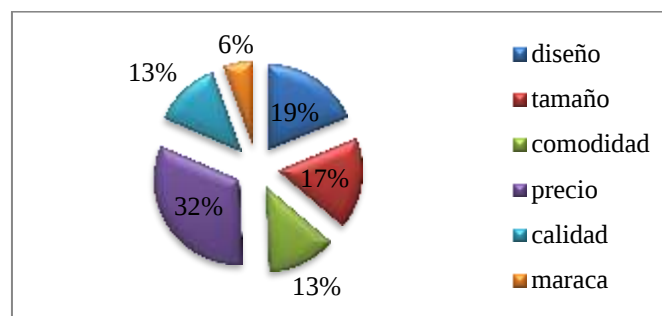
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.1.3.02 Pregunta 2

**Tabla N° 34 Pregunta 2**

| Concepto  | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| diseño    | 70         | 19%        |
| tamaño    | 65         | 17%        |
| comodidad | 49         | 13%        |
| precio    | 120        | 32%        |
| calidad   | 48         | 13%        |
| maraca    | 21         | 6%         |

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 37 Pregunta 2**

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis

Los resultados presentados determinan que el 19% de los encuestados han decidido por la opción de diseño, el 17% por la opción del tamaño, 13% pala opción de la comodidad, 32% por la opción de los precios ,13% por la opción de la calidad y por último la opción marca con el 6% como se puede ver la opción que más acogida tiene es el precio.

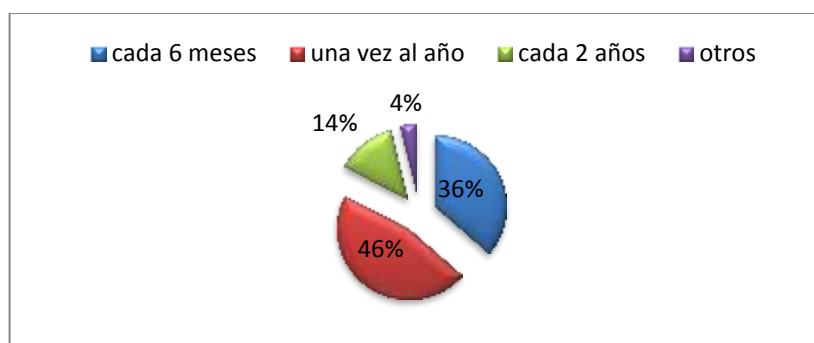
### 3.1.3.03 Pregunta 3

**Tabla N° 35 Pregunta 3**

| Concepto       | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| cada 6 meses   | 136        | 36%        |
| una vez al año | 172        | 46%        |
| cada 2 años    | 51         | 14%        |
| otros          | 14         | 4%         |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 38 Pregunta 3**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis

De los resultados obtenidos gran porcentaje de los encuestados nos dicen que compran 1 vez al año que representado con el 46% mientras que también tiene un porcentaje alto que adquieren la mochila cada 6 meses que es el 36% , los demás no optan tanto por comprar las mochilas ya que mucho de ellos esperan que se le deteriore .

### 3.1.3.04 Pregunta 4

Tabla N° 36 Pregunta 4

| Concepto        | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| mochila         | 224        | 60%        |
| bolso deportivo | 73         | 20%        |
| cartera         | 49         | 13%        |
| maletín         | 27         | 7%         |
| Total           | 373        | 100%       |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

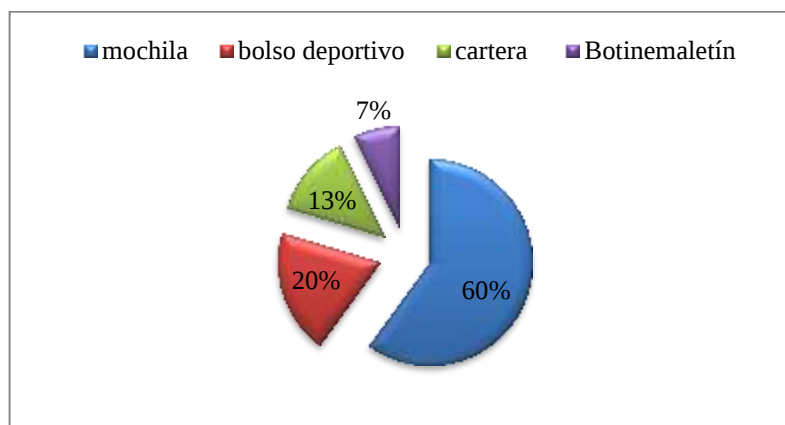


Figura N° 39 Pregunta 4

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis

De los datos obtenidos podemos indicar que las personas más utilizan la mochila con un 60%, y las demás opciones que han escogido es el 20% bolsos deportivos, el 13% carteras, maletín.

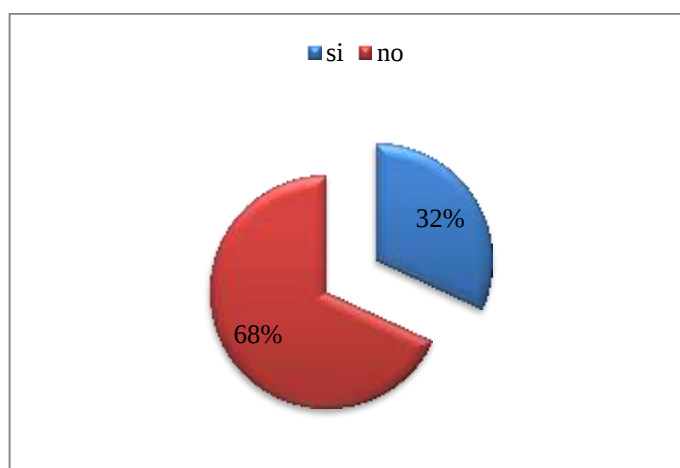
### 3.1.3.05 Pregunta 5

**Tabla N° 37 Pregunta 5**

| Concepto | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|------------|------------|
| si       | 119        | 32%        |
| no       | 254        | 68%        |
| Total    | 373        | 100%       |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 40 Pregunta 5**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### **Análisis**

Los resultados obtenidos que el 68% de los encuestados dicen que la mochila que adquieren no satisfacen las necesidades, el 32% si satisface sus necesidades.

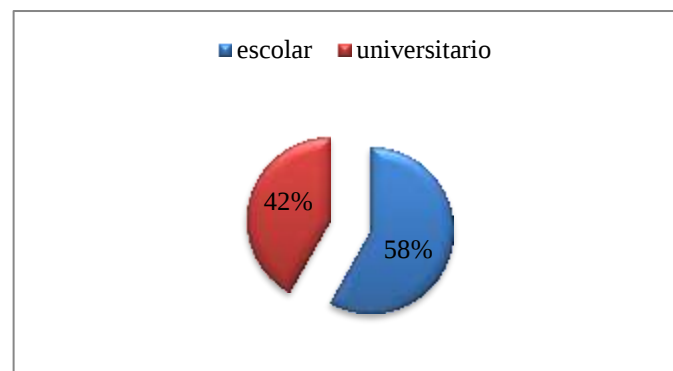
### 3.1.3.06 Pregunta 6

**Tabla N° 38 Pregunta 6**

| Concepto      | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------|------------|------------|
| escolar       | 217        | 58%        |
| universitario | 156        | 42%        |
| Total         | 373        | 100%       |

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe



**Figura N° 41 Pregunta 6**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe

### **Análisis**

Los resultados obtenidos son los siguientes que el mayor porcentaje de los encuestados nos indican que utilizan la mochila más para ir a la escuela con un 58% y el 42 % para la universidad mediante estos resultados podremos saber cuáles van a ser mis clientes si los niños o los adolescentes en esta opción es la de los niños.

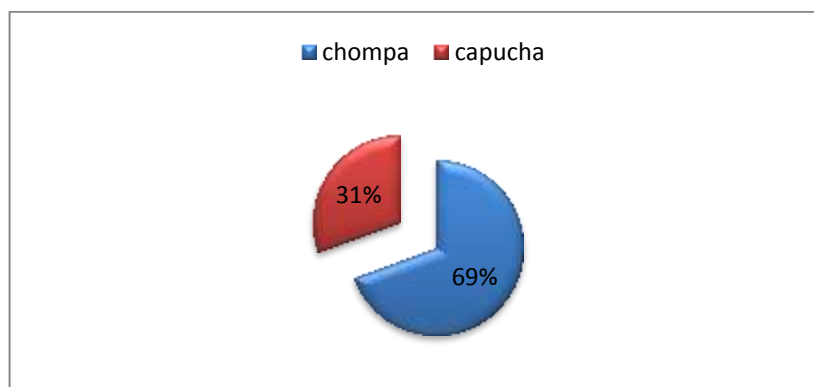
### 3.1.3.07 Pregunta 7

**Tabla N° 39 Pregunta 7**

| Concepto     | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| chompa       | 259        | 69%         |
| capucha      | 114        | 31%         |
| <b>Total</b> | <b>373</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 42 Pregunta 7**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas son los siguientes: la aceptación de que las mochilas estén incluyan la chompa es de 69% y por la opción de que la mochila contenga la capucha es de 36%.

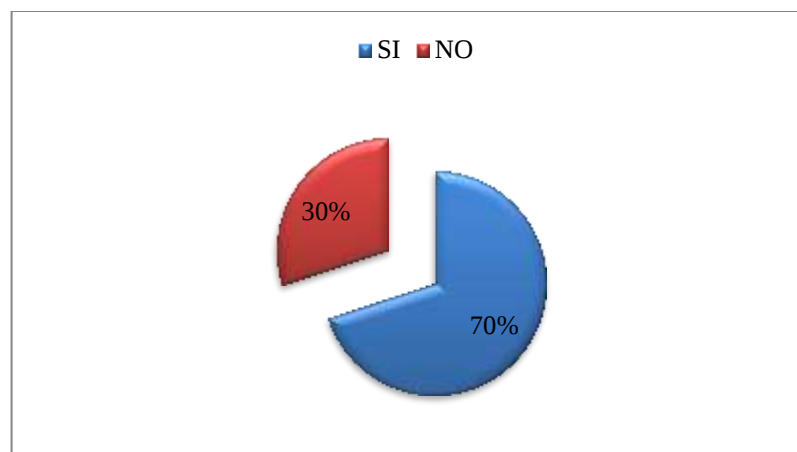
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.1.3.8 Pregunta 8

**Tabla N° 40 Pregunta 8**

| Concepto | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|------------|------------|
| SI       | 261        | 70%        |
| NO       | 112        | 30%        |
| Total    | 373        | 100%       |

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 43 Pregunta 8**

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

### Análisis

Los resultados obtenidos son: las personas que si comprarían una mochila que esté incluida una chompa es el 70%, mientras que el 30% de los encuestados no comprarían.

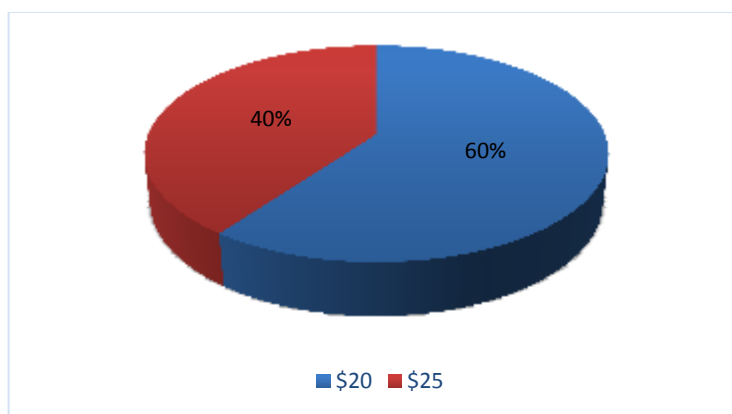
APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.1.3.9 Pregunta 9

**Tabla N° 41 Pregunta 9**

| Precio |     | %   |
|--------|-----|-----|
| \$20   | 223 | 60% |
| \$25   | 153 | 40% |

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 44 Pregunta 9**

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

### Analisis

El 60% de los encuestados optaron por la opción de pagar 20\$ por el producto y el 40 % de pagar 25\$.

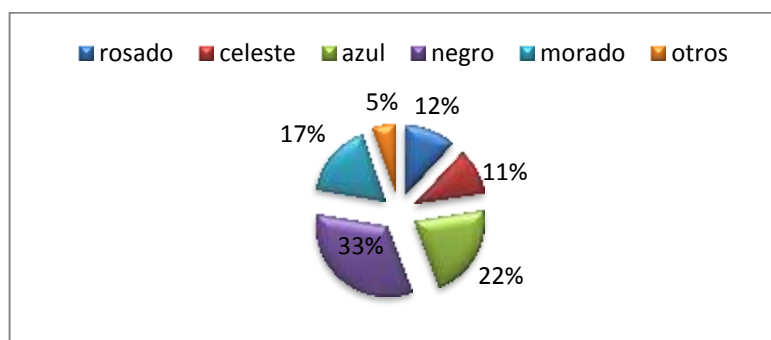
### 3.1.3.10 Pregunta 10

**Tabla N° 42 Pregunta 10**

| Concepto | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|------------|------------|
| rosado   | 44         | 12%        |
| celeste  | 40         | 11%        |
| azul     | 81         | 22%        |
| negro    | 125        | 33%        |
| morado   | 63         | 17%        |
| otros    | 20         | 5%         |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe



**Figura N° 45 Pregunta 10**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### **Análisis**

Según los resultados obtenidos el color que más aceptación por los encuestados es el negro con el mayor porcentaje es el 33%, con el 22% está el color azul, el morado con un 17%, el 12% el rosado, el celeste con un porcentaje del 11% y la opción que más bajo fue el porcentaje de aceptación es el 5% de otros colores.

### 3.2 Oferta

“(Julián Pérez Porto ,2012) la oferta está constituida por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio concreto.”

#### 3.2.1 Oferta histórica.-

Son todas las ventas que las empresas privada tiene en cada año y la cuales esta información ellos la tienen en privacidad por la competencia tan grande que existe en el mercado entonces se obtiene haciendo un análisis de la oferta con datos secundarios.

#### 3.2.2 Oferta Actual.-

La oferta actual se obtiene con el tamaño del mercado con el nivel de frecuencia que compran la mochila.

**Tabla N° 43 Oferta Actual**

| Cálculo de la Oferta Actual              |               |
|------------------------------------------|---------------|
| Tamaño del mercado objetivo              | 13,652        |
| Nivel de personas que compran lamochilas | 46%           |
| <b>Oferta Actual 2016</b>                | <b>6267.5</b> |

**Fuente: estudio de mercado**

**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.2.3 Oferta proyectada.-

Para la oferta proyectada tomaremos en cuenta el índice de crecimiento económico del sector manufacturero que es el 2,4% y la oferta actual obtenida.

**Tabla N° 44 Oferta Proyecta**

| Oferta Proyectada |        |                        |
|-------------------|--------|------------------------|
| Años              | índice | Proyección en unidades |
| 2017              | 2.4%   | 6417.92                |
| 2018              | 2,4%   | 6571.95                |
| 2019              | 2.4%   | 6728.70                |
| 2020              | 2.4%   | 6890.18                |
| 2021              | 2.4%   | 7055.54                |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### 3.3 Productos Sustitutos

#### 3.2.1 Oferta histórica.-

**Tabla N° 45 Oferta Histórica**

| VENTA DE MOCHILAS  |        |        |        |        |        |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| AÑO                | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
| CANTIDAD(millones) | 132.59 | 136,89 | 140,8  | 133,34 | 152,12 |
| variación          | 10,73% | 26,70% | 14,13% | 9,65%  | 9,01%  |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.2.2 Oferta actual.-

**Tabla N° 46 Oferta Actual**

|                 |        |
|-----------------|--------|
| AÑO             | 2015   |
| VENTAS          | 161,29 |
| VARIACIÓN ANUAL | 51,54% |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### 3.2.3 Oferta Proyectada.-

**Tabla N° 47 Oferta Proyectada**

| VENTA DE MOCHILAS |           |                    |
|-------------------|-----------|--------------------|
| AÑOS              | VARIACIÓN | CANTIDAD DE VENTAS |
| 2016              | 0.14%     | 161,29             |
| 2017              | 0.14%     | 161.51             |
| 2018              | 0.14%     | 161.73             |
| 2019              | 0.14%     | 161.95             |
| 2020              | 0.14%     | 162.17             |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

## 3.4 Demanda

(Julián Pérez Porto 2014) la demanda es la suma de las compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado. Puede hablarse de demanda individual (cuando involucra a un consumidor) o demanda total (con la participación de todos los consumidores de un mercado).

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.4.1 Demanda histórica

Hace muchos años atrás las mochilas han sido un instrumento muy primordial para las personas en si para toda la sociedad porque lo utilizan para transportar cualquier objeto, libros que necesiten o por la moda, diseño, tamaño.

**Tabla N° 48 Demanda Histórica**

| Años | PEA      |
|------|----------|
| 2011 | 441.815  |
| 2012 | 4.526.77 |
| 2013 | 4.725.51 |
| 2014 | 4.780.93 |

**Fuente:** estudio de mercado  
**Elaborado por:** Irma Quishpe

### 3.4.2 Demanda actual

Para la demanda actual toman en cuenta el porcentaje obtenido de las encuestas realizadas que es el 60% de las personas que utilizan la mochila para las diversas actividades y con esto poden observar la demanda que tendría los productos para el presente proyecto.

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 49 Demanda Actual**

| <b>Calculo de la Demanda Actual</b>      |                 |
|------------------------------------------|-----------------|
| Tamaño de mercado/ Parroquia de Carcelén | 13,652          |
| Nivel de importancia de las mochilas     | 60%             |
| <b>Demanda Actual 2016</b>               | <b>8,191.20</b> |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### 3.4.3 Demanda proyectada

Para realizar demanda identificamos el índice de la tasa de crecimiento de la población que es 3.24%, también debemos revisar los datos de la demanda actual y con todos estos datos se proyectara la demanda actual.

**Tabla N° 50 Demanda Proyectada**

| <b>Demanda Proyectada</b> |               |                               |
|---------------------------|---------------|-------------------------------|
| <b>Años</b>               | <b>Índice</b> | <b>Proyección en unidades</b> |
| <b>2017</b>               | 3.24%         | 14,094.32                     |
| <b>2018</b>               | 3.24%         | 14,550.98                     |
| <b>2019</b>               | 3.24%         | 15,022.35                     |
| <b>2020</b>               | 3.24%         | 15,090.07                     |
| <b>2021</b>               | 3.24%         | 15,578.98                     |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 3.5 Balance de la Oferta – Demanda

#### 3.5.1 Balance actual

Identifica la demanda insatisfecha de las personas que adquieren el producto y con este valor podremos saber la cantidad que no está conforme con el producto o que no satisface sus necesidades y de esta manera sabremos que oportunidades existe en el mercado para introducir nuestro producto.

**Tabla N° 51 Balance Actual**

| Año  | Demanda Actual |   | Oferta Actual |   | Demanda Insatisfecha |
|------|----------------|---|---------------|---|----------------------|
| 2016 | 8,191.2        | - | 6267.5        | = | 1,923.7              |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

#### 3.5.2 Balance proyectado

El balance proyectado obtiene la demanda insatisfecha del producto y por medio estos resultados podremos identificar cuáles podrían ser nuestros clientes potenciales para el lanzamiento de nuestro nuevo producto.

**Tabla N° 52 BALANCE PROYECTADO**

| <b>Año</b>  | <b>Demanda Actual</b> |   | <b>Oferta Actual</b> |   | <b>Demanda Insatisfecha</b> |
|-------------|-----------------------|---|----------------------|---|-----------------------------|
| <b>2017</b> | 14,094.32             | - | 6,417.92             | = | 7,676.4                     |
| <b>2018</b> | 14,550.98             | - | 6,571.95             | = | 7,979.03                    |
| <b>2019</b> | 15,022.35             | - | 6,728.70             | = | 8,293.65                    |
| <b>2020</b> | 15,090.07             | - | 6,890.18             | = | 8,199.89                    |
| <b>2021</b> | 15,578.98             | - | 7,055.54             | = | 8523.44                     |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## CAPITULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

Según (Nassir Sapag ,2004) Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación.

#### **Objetivos del estudio técnico.-**

- Determina el tamaño del proyecto.
- La localización del proyecto.
- El proceso productivo.

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.1 Tamaño de Proyecto

(Cevallos, 2012) El tamaño del proyecto se define por la capacidad física o real de producción, de una determinada cantidad de productos por unidad de tiempo, volumen, peso, valor, elaborados en un ciclo de operación. La importancia del tamaño del proyecto, está en la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que son necesarios adquirir. Estas especificaciones técnicas serán requeridas dependiendo de los aspectos económicos y financieros sobre los montos de inversión que cuenta el proyecto.

**Tabla N° 53 TAMAÑO DE PROYECTO**

| Descripción                         | <b>Chompas Mochilas</b> |
|-------------------------------------|-------------------------|
| <b>Número de trabajadores</b>       | 1                       |
| <b>Producción individual diaria</b> | 14                      |
| Total producción diaria             | 14                      |
| <b>Número de días laborados</b>     | 5                       |
| Producción semanal                  | 70                      |
| <b>Número de semanas al año</b>     | 52                      |
| Total de producción anual           | 3,640 u                 |
| <b>Precio de venta unitario</b>     | \$20,00                 |
| Total ingresos por trabajador       | \$72,800                |
| <b>Total ingresos anuales</b>       | <b>\$72,800</b>         |

Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.1.1 Capacidad instalada

Para realizar la capacidad instalada tienen que tener claro que vamos a fabricar y comercializar como en este caso son las chompas mochilas por que al momento realizar la fabricación puede variar es el motivo por la cual ay que determinar por tiempos.

La capacidad máxima disponible que tiene la microempresa para realizar chompa mochila de acuerdo al horario establecido, los operarios que existan y el número de las maquina

El horario del trabajo será de lunes a viernes de 8:00 a 12:00 y 13:00 a 17:00 pero siempre va existir el trabajo ocioso que es por la movilidad de los materiales de un lugar a otro, por las necesidades biológicas, el tiempo de entrada y salida del trabajo para preparase entonces no es aprovechado el 100% solo el 90% de la 8 horas laborables serian 60 minutos perdidos.

**Tabla N° 54 Capacidad Instalada**

|                                                 |           |            |
|-------------------------------------------------|-----------|------------|
| Capacidad de producción de las chompas mochilas |           |            |
| <b>Tiempo de producción unitario</b>            | 57        | Minutos    |
| <b>Tiempo de producción diario</b>              | 480       | Minutos    |
| <b>Producción diaria unitaria</b>               | 14        | mochilas   |
| <b>Números de días laborados a la semana</b>    | 5         | Días       |
| <b>Producción semanal</b>                       | 70        | mochilas   |
| <b>Número de semanas al año</b>                 | 52        | Semanas    |
| <b>Total Producción Anual</b>                   | 3640      | mochilas   |
| <b>Precio de venta al público</b>               | \$ 20     | Dólares    |
| <b>Total ingresos por chompas mochilas</b>      | \$ 72800  | Dólares    |
| <b>Nivel de aceptación del mercado</b>          | 60%       | Porcentaje |
| <b>Producción Óptima</b>                        | \$ 43.680 | Dólares    |

Fuente: estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

#### 4.1.2 Capacidad Óptima

La capacidad optima está conformada por todos los departamentos que tenga la microempresa como el departamento administrativo, el área de producción ,el área de ventas ,la bodega ,baños tanto para hombres y mujeres la cual tiene una capacidad de 115 m2, sin tomar en cuenta las áreas verdes, los parqueaderos.

Se identificara si el lugar escogido será beneficiosos para el proyecto o no para esto debemos tomar en cuenta los aspectos económicos, también estrategias, políticas y se divide en macro- localización y micro-localización.

Es la localización de la microempresa donde estará establecida en la parroquia de Eloy Alfaro, sector Carcelén, Cantón Quito.



**Figura N° 46 Macro-localización**  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.2.2 Micro- localización

La microempresa “IRMI’S” estará ubicada en el sector de Carcelén, panamericana norte km 7, en la calle Santo domingo de carretas lote número 3 fue escogido este lugar para realizar este proyecto por el motivo que cuenta con un espacio grande cuenta con todos los servicios básicos que son fundamentales para que funcione y el lugar está en el sector industrial por lo cual no tendremos problemas en implementar la microempresa.



**Figura N° 47 Micro-localización**

**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.2.3 Localización óptima

(veracruzana, 2009) El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se instalara la planta. Método cualitativo por puntos. Ventajas y Desventajas. Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión. Se sugiere aplicar el siguiente procedimiento para jerarquizar los factores cualitativos

La localización óptima del proyecto, debe considerar adicionalmente los siguientes aspectos:

- Espacios de estacionamiento.
- Provisión de todos los servicios públicos básicos.
- Adecuadas vías de acceso.
- Amplias instalaciones.
- Cercanía de Instituciones públicas y empresariales importantes

#### Análisis

Consiste en seleccionar un lugar ideal para la implementación del proyecto y por medio de una localización óptima del proyecto es que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad.

A continuación vamos a describir el método que se va aplicar en este caso se ha tomado en cuenta los factores descriptivos de la macro y micro-localización.

Se aplica una tabla de ponderación en la matriz de localización con tres alternativas de ubicación con el método cuantitativo por puntos que permite determinar la ubicación óptima de la empresa.

Se realiza una localización preliminar tomando en cuenta los siguientes métodos como las vías de acceso, el costo del el transporte, cercanía de los proveedores que nos proporcionaran la materia prima, los clientes en base a nuestro producto y para la distribución de nuestro producto existan puntos de venta.

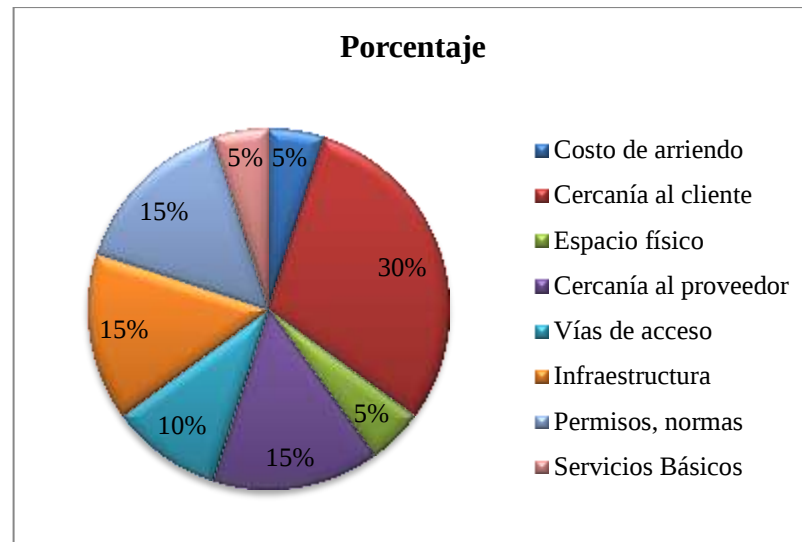
**Tabla N° 55 Localización Óptima**

| PARÁMETROS            | %    |
|-----------------------|------|
| Costo de arriendo     | 5%   |
| Cercanía al cliente   | 30%  |
| Espacio físico        | 5%   |
| Cercanía al proveedor | 15%  |
| Vías de acceso        | 10%  |
| Infraestructura       | 15%  |
| Permisos, normas      | 15%  |
| Servicios Básicos     | 5%   |
|                       | 100% |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 48 Localización Óptima**

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

### 4.3 Ingeniería del Producto

La ingeniería del producto se refiere al diseño y desarrollo de algún equipo o sistema para poder obtener un producto por medio de algún proceso y poder comercializar también es muy importante recalcar que se relaciona con el costo de producción, su calidad y la confiabilidad y su facilidad de fabricación.

También deben tomar en cuenta desde la primera etapa que realizan el prototipo hasta que se lo está realizando la fabricación del producto porque incluye selección de la materia prima.

#### **4.3.1 Definición de B y S**

#### **4.3.2 Distribución de planta**

La distribución de la planta se lo realiza según la importancia de la cercanía a cada departamento que debe estar por cada relación que hay entre las disposiciones de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, áreas de almacenamiento, pasillos, bodegas, parqueaderos etc.

Y su finalidad es que exista una buena distribución de todos estos elementos para que haya un buen flujo de trabajo, materiales, personal y la información.

#### **Principios de la distribución de la planta**

- Utilizar todo el espacio.
- Comodidad para el trabajador y la seguridad.
- Orden para la facilidad de adquirir cualquier información.

**Tabla N° 56 Distribución de la planta**

| Áreas            | Medida                 |
|------------------|------------------------|
| Gerencia         | 4x4m:16 m <sup>2</sup> |
| administración   | 4x4m:16m <sup>2</sup>  |
| producción       | 5x5m:25m <sup>2</sup>  |
| comercialización | 4x4m:16m <sup>2</sup>  |
| bodega           | 6x6m:36m <sup>2</sup>  |
| baño             | 3x2m:6m <sup>2</sup>   |
| Parqueadero      | 3x3m:9 m <sup>2</sup>  |
| TOTAL            | 171.5 m <sup>2</sup>   |

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Área total de la planta 171.5 m<sup>2</sup>

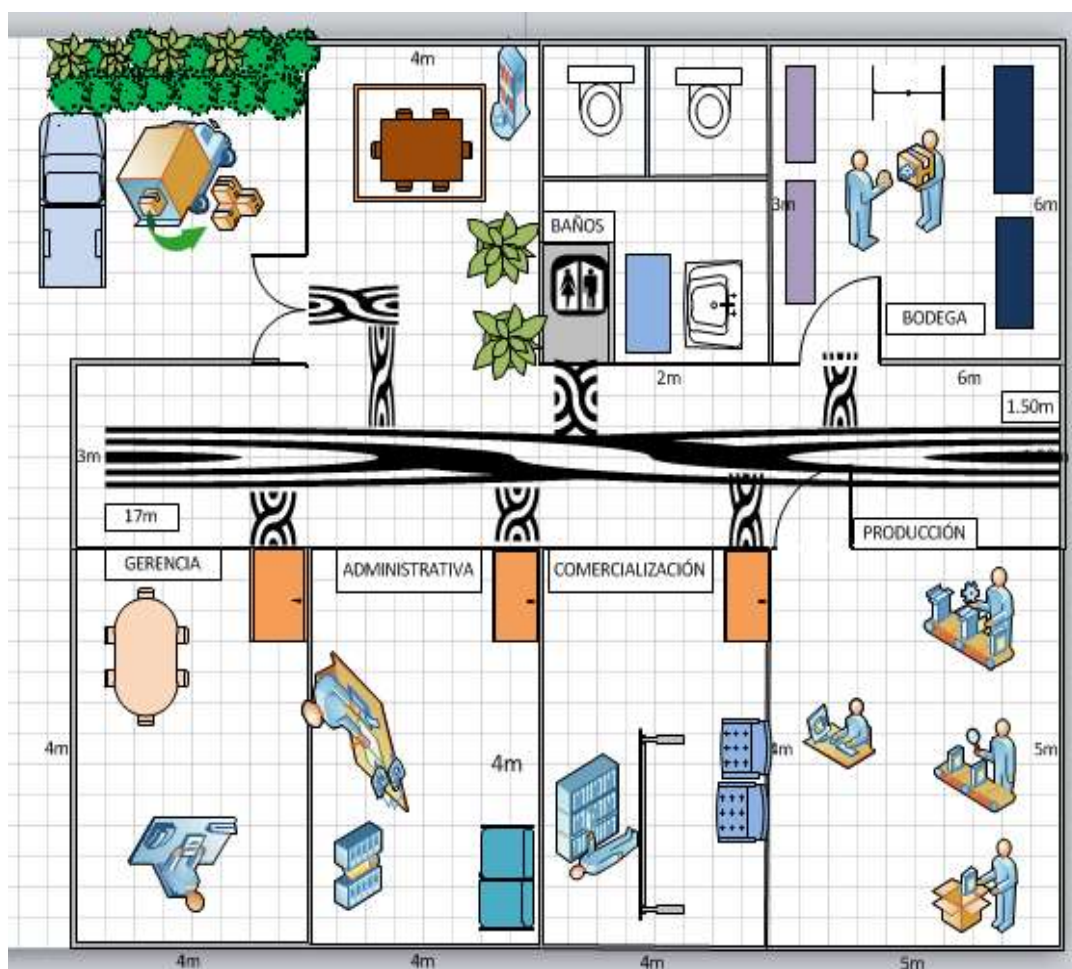


Figura N° 49 Distribución de la Planta

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.3.2.1 Código de cercanía

**Tabla N° 57 Código de Cercanía**

| código | descripción                             |
|--------|-----------------------------------------|
| A      | Absolutamente necesario que este cerca. |
| E      | Especialmente necesario que este cerca. |
| I      | Importante que este cerca               |
| O      | Cercanía ordinaria                      |
| U      | Cercanía importante                     |
| X      | Cercanía indispensable                  |

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe

#### 4.3.2.2 Razones de cercanía

**Tabla N° 58 Razón de Cercanía**

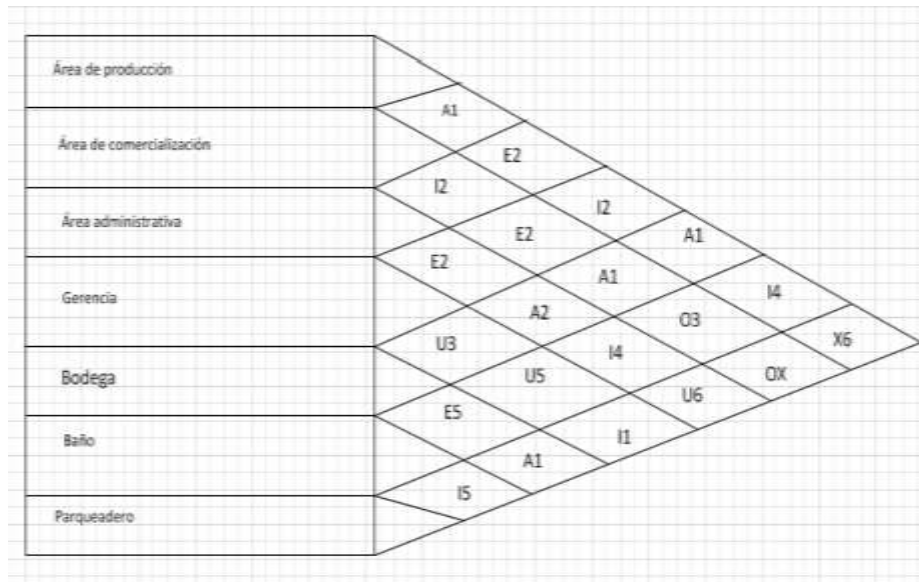
| Numero | Razones                  |
|--------|--------------------------|
| 1      | Por cercanía de proceso  |
| 2      | Secuencia administrativa |
| 3      | Convivencia              |
| 4      | ruido                    |
| 5      | Higiene                  |
| 6      | Seguridad                |

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.3.2.3 Método LSP



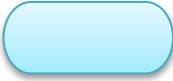
**Figura N° 50 Matriz Triangular**  
**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 4.3.3 Proceso Productivo

#### 4.3.3.01 Simbologías del diagrama de flujo

Tabla N° 59 Simbologías del diagrama de flujo

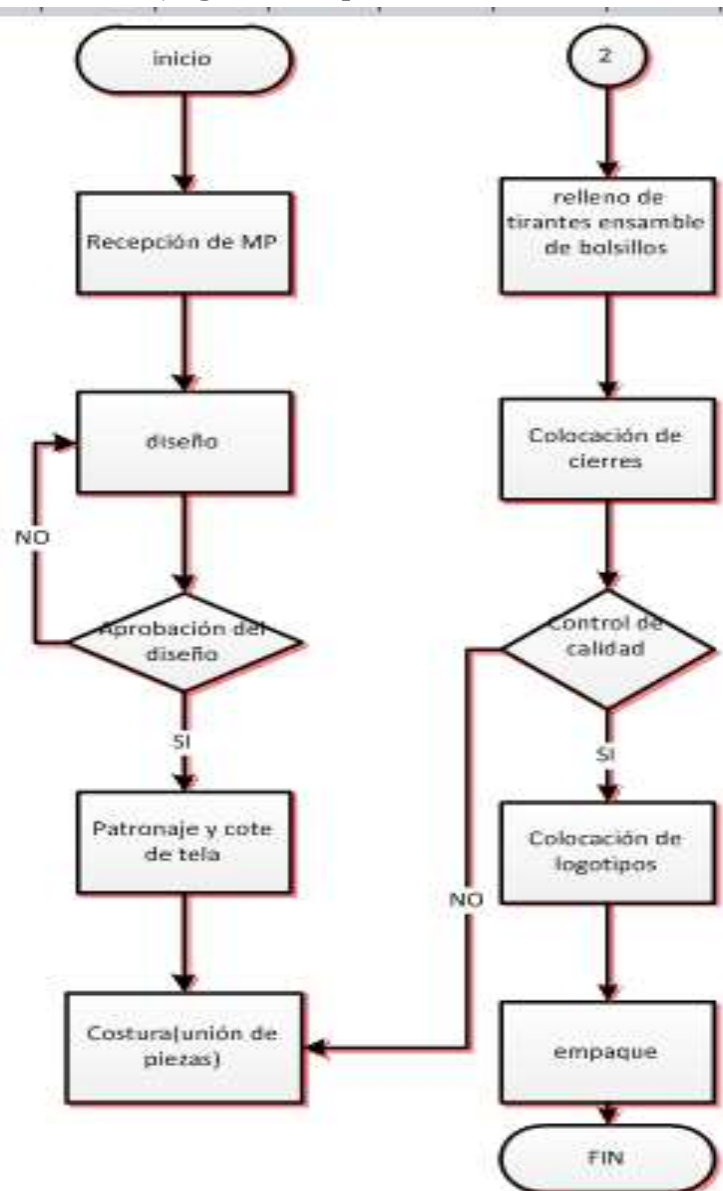
|                                                                                     |                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <b>Operación:</b> Indica los principales fases del proceso, método o procedimiento por lo común materia, pieza o producto del caso se modifica durante la operación |
|   | <b>Inspección:</b> Indica donde se va a verificar, la calidad, la cantidad de la materia prima                                                                      |
|  | <b>Transporte:</b> Indica el movimiento de los trabajadores, materia prima y equipo de un lugar a otro.                                                             |
|  | <b>Espera:</b> Indica la demora en el desarrollo de los hechos para una posterior operación, inspección, o transporte                                               |
|  | <b>Almacenamiento:</b> Indica depósitos de un objeto bajo vigilancia en un almacén donde se lo recibe o entrega.                                                    |
|  | Inicio o <b>finalización</b> del proceso                                                                                                                            |
|  | <b>Decisión:</b> la aceptación o rechazo                                                                                                                            |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.3.3.02 flujo grama de producción



**Figura N° 51 Proceso productivo**  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

#### 4.3.4 Maquinaria

Identificamos que tipos de maquinarias vamos a utilizar para realizar el producto establecido en el proyecto.

**Tabla N° 60 Maquinaria**

| <b>Cantidad</b> | <b>Descripción/ Maquinaria</b>     | <b>Precio Unitario</b> | <b>Total \$</b> |
|-----------------|------------------------------------|------------------------|-----------------|
| <b>1</b>        | Una máquina recta industrial       | \$ 700                 | \$700           |
| <b>1</b>        | Una máquina doble aguja industrial | \$ 650                 | \$650           |
| <b>1</b>        | Una máquina industrial ribeteadora | \$ 600                 | \$ 600          |
|                 | <b>Total</b>                       |                        | <b>\$ 1,950</b> |

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

#### 4.3.5 Equipos

**Tabla N° 61 Equipos**

| <b>Cantidad</b> | <b>Descripción/ Equipos</b> | <b>Precio Unitario</b> | <b>Total \$</b> |
|-----------------|-----------------------------|------------------------|-----------------|
| <b>2</b>        | Computadora de escritorio   | \$ 450                 | \$ 900          |
| <b>1</b>        | Impresora                   | \$ 239                 | \$ 239          |
| <b>1</b>        | Laptop                      | \$ 650                 | \$650           |
|                 | <b>Total</b>                |                        | <b>\$ 1,789</b> |

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**Tabla N° 62 Equipos de Oficina**

| <b>Cantidad</b> | <b>Equipo de oficina</b> | <b>Precio Unitario</b> | <b>Total \$</b> |
|-----------------|--------------------------|------------------------|-----------------|
| 2               | Teléfono de escritorio   | \$53                   | \$106           |
| 3               | resmas de papel boom     | \$3.90                 | \$11.70         |
| 2               | Tinta para la impresora  | \$15                   | \$30            |
| 6               | esfero                   | \$0.30                 | \$1.80          |
| 7               | carpetas                 | 0.45                   | \$3.15          |
| 6               | lápiz                    | 0.35                   | \$2,10          |
| 2               | Grapadora                | 2.10                   | \$4.20          |
| 2               | perforadora              | 2.25                   | \$4.50          |
| (caja)          | clips                    | 1.10                   | \$4.40          |
| 4               | archivador               | 2.60                   | \$10.4          |
|                 | <b>total</b>             |                        | <b>\$178,25</b> |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

**Tabla N° 63 Muebles y Enseres**

| <b>Cantidad</b> | <b>Muebles y enseres</b> | <b>Precio Unitario</b> | <b>Total \$</b> |
|-----------------|--------------------------|------------------------|-----------------|
| 3               | Silla de oficina         | \$30                   | \$90            |
| 3               | escritorio               | \$ 95                  | \$ 285          |
| 1               | Archivador metálico      | \$ 45                  | \$45            |
| 2               | estanterías              | \$60                   | \$120           |
| 2               | Mesas de trabajo         | 55                     | \$110           |
| 2               | Colgador de tubo         | \$15                   | \$30            |
|                 | <b>Total</b>             |                        | <b>\$680.00</b> |

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## CAPITULO V

### ESTUDIO FINANCIERO

(BACA URBINA ,2006) determina que el estudio financiero determina cual es el monto de los recursos económicos necesario para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así también como otras serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

#### 5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales

##### **Ingresos Operacionales.-**

“Son considerados las utilidades obtenidas por la venta de mercaderías; es decir, es la diferencia establecida entre el precio de costo y el precio de venta.” (Velategui, 2010)

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### Ingresos no Operacionales.-

(Velategui, 2010) Se clasifican, en: a) INGRESOS FINANCIEROS: Son considerados básicamente las utilidades provenientes de: Intereses cobrados por ventas a crédito Intereses ganados por inversiones realizadas Por diferencial cambiario b) OTROS INGRESOS: Se refiere a las utilidades que no integran dentro de los grupos anteriores.

#### 5.1.1 Ingresos

**Tabla N° 64 Costos Directo**

| VENTAS |          |                 |                |
|--------|----------|-----------------|----------------|
| AÑO    | CANTIDAD | PRECIO DE VENTA | TOTAL INGRESOS |
| Año 1  | 4.032,00 | 20              | 48.384,00      |
| Año 2  | 4.162,64 | 21              | 51.849,80      |
| Año 3  | 4.297,51 | 22              | 55.563,87      |
| Año 4  | 4.436,75 | 22              | 59.543,97      |
| Año 5  | 4.580,50 | 23              | 63.809,18      |

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** Irma Quishpe

#### 5.2 Costos

“El costo se define como el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios.” (Gómez G. , 2001)

---

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.1 Costos directos

“Son aquellos que la gerencia es capaz de asociar con los artículos o áreas específicos. Los materiales y la mano de obra directa son los ejemplos más claros.”  
(Julieth, 2008)

### 5.2.2 Costos indirectos

“Es aquel coste que afecta al proceso productivo en general de uno o más productos, por lo que no se puede asignar directamente a un solo producto sin usar algún criterio de asignación.” (González Gómez, 2005)

**Tabla N° 65 Costos Indirectos**

| MATERIAL                               | COSTO | DIMENSIÓN /CANTIDAD | MATERIAL USADO | COSTO MATERIAL USADO | TOTAL |
|----------------------------------------|-------|---------------------|----------------|----------------------|-------|
| cierres "N"10                          | 18    | 100                 | 0,18           | 1,5                  | 0,27  |
| hebillas de plástico(escalerilla 30MM) | 100   | 1000                | 0,1            | 2                    | 0,2   |
| forros Tafeta                          | 36    | 30                  | 1,2            | 0,3                  | 0,36  |
| chompa                                 | 360   | 60                  | 6              | 1                    | 6     |
| llaves sencilla                        | 7     | 100                 | 0,07           | 3                    | 0,21  |
| espuma polietileno(10mm de1x20mts)     | 60    | 30                  | 2,00           | 0,3                  | 0,60  |
| hilos(poliéster)                       | 3     | 260                 | 0,012          | 2                    | 0,023 |
| cintas-reatas de 10:48(2cm)            | 4,5   | 50                  | 0,09           | 2                    | 0,18  |
| TOTAL COSTOS FIJOS                     |       |                     |                |                      |       |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.2.1 Costo unitario

(Rocío, 2013) Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado, así como la unidad de mano de obra directa, la unidad de envases y embalajes, la unidad de comisión por ventas, etc.

**Tabla N° 66 Costo Unitario**

| COSTO UNITARIO DE CHOMPAS MOCHILAS         |              |              |              |              |              |                |
|--------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| DESCRIPCIÓN                                | Año 1        | Año 2        | Año 3        | Año 4        | Año 5        | Porcentaje     |
| <b>MATERIA PRIMA</b>                       |              |              |              |              |              |                |
| Tela                                       | 3,36         | 3,47         | 3,59         | 3,71         | 3,84         | 26,70%         |
| <b>MANO DE OBRA</b>                        |              |              |              |              |              |                |
| corte de tela, unión de piezas             | 1,01         | 1,11         | 1,14         | 1,18         | 1,22         |                |
| relleno, ensamble y colocación de hebillas | 0,30         | 0,33         | 0,34         | 0,35         | 0,37         |                |
| estampado ,logos y empackado               | 0,34         | 0,38         | 0,39         | 0,40         | 0,42         |                |
| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN           |              |              |              |              |              |                |
| cierres "N"10                              | 0,27         | 0,28         | 0,29         | 0,30         | 0,31         |                |
| Hebillas de plástico(escalerilla 30MM)     | 0,20         | 0,21         | 0,21         | 0,22         | 0,23         | 20,00%         |
| forros Tafeta                              | 0,36         | 0,37         | 0,38         | 0,40         | 0,41         |                |
| chompa                                     | 6,00         | 6,20         | 6,41         | 6,63         | 6,85         |                |
| llaves sencilla                            | 0,21         | 0,22         | 0,22         | 0,23         | 0,24         |                |
| espuma polietileno(10mm de 1x20mts)        | 0,60         | 0,62         | 0,64         | 0,66         | 0,69         |                |
| hilos(poliéster)                           | 0,02         | 0,02         | 0,02         | 0,03         | 0,03         |                |
| cintas-reatas de 10:48(2cm)                | 0,18         | 0,19         | 0,19         | 0,20         | 0,21         |                |
| <b>TOTAL</b>                               | <b>12,58</b> | <b>13,12</b> | <b>13,56</b> | <b>14,02</b> | <b>14,49</b> | <b>100,00%</b> |

|                                      |               |
|--------------------------------------|---------------|
| <b>PRECIO DE VENTA</b>               | <b>20,00</b>  |
| <b>COSTO EXPRESADO EN PORCENTAJE</b> | <b>62,92%</b> |

**MARGEN DE UTILIDAD**      **159%**

**Fuente: Investigación de campo**

**Elaborado por: Irma Quishpe**

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.3 Gastos administrativos

“Se denominan gastos de administración a aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de producción.” (Soto, 2009)

**Tabla N° 67 Gastos Administrativos**

| GASTOS ADMINISTRATIVOS                |           |               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
|---------------------------------------|-----------|---------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                       |           | Valor         | TOTAL           |                  |                  |                  |                  |                  |
| Descripción                           | Cantidad  | Unitario      | MENSUAL         | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
| <b>Sueldo Personal Administración</b> | <b>2</b>  | <b>966,12</b> | <b>966,12</b>   | <b>11.593,42</b> | 11985,27         | 12390,38         | 12809,17         | 13242,12         |
| Administrador - Contador              | 1         | 483,06        | 483,06          | 5.796,71         | 5992,64          | 6195,19          | 6404,59          | 6621,06          |
| Recepcionista - Ventas                | 1         | 483,06        | 483,06          | 5.796,71         | 5992,64          | 6195,19          | 6404,59          | 6621,06          |
| <b>Equipos de Oficina</b>             | <b>38</b> | <b>81</b>     | <b>178</b>      | <b>2.139,00</b>  | 2211,30          | 2286,04          | 2363,31          | 2443,19          |
| <b>Depreciación de Activos Fijos</b>  | <b>1</b>  | <b>5,97</b>   | <b>71,61</b>    | <b>859,33</b>    | 888,38           | 918,41           | 949,45           | 981,54           |
| Equipo y Maquinaria                   | 1         | 16,25         | 16,25           | 195,00           | 201,59           | 201,59           | 208,40           | 215,45           |
| Muebles y Enseres                     | 1         | 5,67          | 5,67            | 68,00            | 70,30            | 72,67            | 75,13            | 77,67            |
| Equipos de Computación                | 1         | 49,69         | 49,69           | 596,33           | 616,49           | 637,33           | 658,87           | 681,14           |
| <b>Servicios Básicos</b>              | <b>1</b>  | <b>145,00</b> | <b>145,00</b>   | <b>1.740,00</b>  | 1798,81          | 1859,61          | 1922,47          | 1987,45          |
| Agua Potable                          | 1         | 15,00         | 15,00           | 180,00           | 186,08           | 192,37           | 198,88           | 205,60           |
| Luz Eléctrica                         | 1         | 30,00         | 30,00           | 360,00           | 372,17           | 384,75           | 397,75           | 411,20           |
| Teléfono                              | 1         | 50,00         | 50,00           | 600,00           | 620,28           | 641,25           | 641,25           | 662,92           |
| Internet                              | 1         | 20,00         | 20,00           | 240,00           | 248,11           | 256,50           | 265,17           | 274,13           |
| Varios - Imprevistos                  | 1         | 30,00         | 30,00           | 360,00           | 372,17           | 384,75           | 397,75           | 411,20           |
| <b>Gastos Generales</b>               | <b>1</b>  | <b>15,00</b>  | <b>15,00</b>    | <b>60,00</b>     | 62,03            | 64,12            | 66,29            | 68,53            |
| Transporte Mercadería                 | 1         | 15            | 15              | 60               | 62,03            | 64,12            | 66,29            | 68,53            |
| <b>TOTAL</b>                          |           |               | <b>1.360,98</b> | <b>16.391,75</b> | <b>16.945,79</b> | <b>17.518,56</b> | <b>18.110,69</b> | <b>18.722,83</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

## 5.2.4 Costos Ventas

“Es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos.”

(Vilca, 2009)

### 5.2.4.1 Gastos de ventas

Los gastos de venta están constituidos por el conjunto de erogaciones, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones relacionadas con el almacenamiento, despacho y entrega de los bienes que produce la empresa; los gastos de promoción y propaganda y los gastos del departamento de ventas y su personal. (Milton, 2014)

**Tabla N° 68 gastos ventas**

| Gastos de ventas   |          |                |               |              |              |              |              |              |
|--------------------|----------|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Descripción        | Cantidad | Valor Unitario | TOTAL MENSUAL | Año 1        | Año 2        | Año 3        | Año 4        | Año 5        |
| Publicidad FLAYERS | 100      | 0,05           | 5,00          | 20,00        | 20,68        | 21,37        | 22,10        | 22,84        |
| Tarjetería         | 100      | 0,03           | 3,00          | 3,00         | 3,10         | 3,21         | 3,31         | 3,43         |
| <b>TOTAL</b>       |          |                | <b>8,00</b>   | <b>23,00</b> | <b>23,78</b> | <b>24,58</b> | <b>25,41</b> | <b>26,27</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

### 5.2.5 Costos financieros

“Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento y funcionamiento operativo. El costo financiero es un esfuerzo, consumo de factores, para alcanzar un resultado, un producto” (Vásquez, 2013)

**Tabla N° 69 Costo Financiero**

| COSTOS FINANCIEROS     |             |                    |       |
|------------------------|-------------|--------------------|-------|
| <b>Inversión:</b>      | <b>100%</b> | <b>\$ 7.281,91</b> |       |
| <b>Cap. Propio:</b>    | 50%         | \$ 3.640,96        |       |
| <b>Financiamiento:</b> | 50%         | \$ 3.640,96        |       |
| <b>Plazo:</b>          |             | 48                 | Meses |
| <b>Interés:</b>        |             | 12%                | 0,25% |
| <b>Pagos:</b>          | \$ 80,51    | <b>Mensual</b>     |       |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

**Tabla 71 Costos Financieros**

| Año 1                           | Año 2 | Año 3 | Año 4         |
|---------------------------------|-------|-------|---------------|
| 95,70                           | 69,67 | 45,21 | 12,92         |
|                                 |       |       |               |
| <b>TOTAL COSTOS FINANCIEROS</b> |       |       | <b>223,51</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.6 Costos fijos y variables

“Son costos que no varían con los cambios en el volumen de las ventas o en el nivel de producción. Los costos fijos se producen efectúese o no la producción o la venta, o se realice o no la actividad de un negocio.” (zapata, 2012)

**Tabla N° 70 Servicios Básico**

| servicios Básicos |          |                |               |                 |                 |                 |                 |                 |
|-------------------|----------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Descripción       | Cantidad | Valor unitario | Valor Total   | Año 1           | Año 2           | Año 3           | Año 4           | Año 5           |
| Internet          | 1        | 20,00          | 20,00         | 240,00          | 248,11          | 256,50          | 265,17          | 274,13          |
| Luz               | 1        | 30,00          | 30,00         | 360,00          | 372,17          | 384,75          | 397,75          | 411,20          |
| Agua              | 1        | 15,00          | 15,00         | 180,00          | 186,08          | 192,37          | 198,88          | 205,60          |
| Teléfono          | 2        | 25,00          | 50,00         | 600,00          | 620,28          | 641,25          | 662,92          | 685,33          |
| <b>Total</b>      |          |                | <b>115,00</b> | <b>1.380,00</b> | <b>1.426,64</b> | <b>1.474,86</b> | <b>1.524,71</b> | <b>1.576,25</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

**Tabla N° 71 Sueldos y Salarios Administrativo**

| Descripción              | Cantidad | Sueldo Nominal | Décimo Tercero | Vacaciones   | Décimo Cuarto | Fondos de Reserva | Aporte Patronal | Año 1         | Año 2           | Año 3           | Año 4           | Año 5           |
|--------------------------|----------|----------------|----------------|--------------|---------------|-------------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Administrador - Contador | 1        | 366,00         | 30,50          | 15,25        | 30,50         | 30,49             | 40,81           | 483,06        | 530,90          | 591,04          | 1.110,40        | 1.696,78        |
| Recepcionista -Ventas    | 1        | 366,00         | 30,50          | 15,25        | 30,50         | 30,49             | 40,81           | 483,06        | 530,90          | 591,04          | 1.110,40        | 1.696,78        |
| <b>TOTAL</b>             | <b>2</b> | <b>732,00</b>  | <b>61,00</b>   | <b>30,50</b> | <b>61,00</b>  | <b>60,98</b>      | <b>81,62</b>    | <b>966,12</b> | <b>1.061,81</b> | <b>1.182,08</b> | <b>2.220,80</b> | <b>3.393,56</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

**Tabla N° 72 Sueldo de Operario**

| descripción | cantidad | SUELDO NOMINAL | 13   | 14   | Vacaciones | Fondos de reserva | A. PATRONAL | Año 1   | Año 2  | Año 3  | Año 4  | Año 5  |
|-------------|----------|----------------|------|------|------------|-------------------|-------------|---------|--------|--------|--------|--------|
| operario    | 1        | 366            | 30,5 | 30,5 | 15,25      | 30,4878           | 40,809      | 483,059 | 530.90 | 548.85 | 567.40 | 586.58 |

Fuente: investigación decampo

Elaboración por: Irma Quishpe

**Tabla N° 73 Costos Fijos y Variables**

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN |                  |                   |          |            |                  |                |                |
|-------------------------|------------------|-------------------|----------|------------|------------------|----------------|----------------|
| Año                     | CAPACIDAD DIARIA | CAPACIDAD MENSUAL | mochilas | Aceptación | Capacidad Óptima | Valor Unitario | Total Ingresos |
| Año 1                   | 14,00            | 336,00            | 4.032,00 | 60%        | 2.419,20         | 20,00          | 48.384,00      |
| Año 2                   | 14,45            | 346,89            | 4.162,64 | 60%        | 2.497,58         | 20,76          | 51.849,80      |
| Año 3                   | 14,92            | 358,13            | 4.297,51 | 60%        | 2.578,50         | 21,55          | 55.563,87      |
| Año 4                   | 15,41            | 369,73            | 4.436,75 | 60%        | 2.662,05         | 22,37          | 59.543,97      |
| Año 5                   | 15,90            | 381,71            | 4.580,50 | 60%        | 2.748,30         | 23,22          | 63.809,18      |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

## 5.2 Inversiones

“Desembolso de dinero para adquirir bienes muebles o inmuebles, tangibles o intangibles, que produzcan ingresos o que presten servicios.” (Rafael, 2010)

### 5.2.1 Inversión fija

(Díaz, 2012) Es la asignación de recursos reales y Financieros para obras físicas o servicios básicos del Proyecto, cuyo monto por su naturaleza no tiene necesidad de ser transado en forma continua durante el horizonte de planeamiento, solo en el momento de su adquisición o transferencia a terceros.

**Tabla N° 74 Inversión Fija**

| CUADRO DE INVERSIONES  |                  |       |       |                  |       |                 |
|------------------------|------------------|-------|-------|------------------|-------|-----------------|
| INVERSIÓN FIJA         |                  |       |       |                  |       |                 |
| Descripción            | Año 0            | Año 1 | Año 2 | Año 3            | Año 4 | Año 5           |
| Equipo y Maquinaria    | -1.950,00        |       |       |                  |       | 975,00          |
| Muebles y Enseres      | -680,00          |       |       |                  |       | 340,00          |
| Equipos de Computación | -1.789,00        |       |       | -4.500,00        |       | 596,33          |
| <b>TOTAL</b>           | <b>-4.419,00</b> |       |       | <b>-4.500,00</b> |       | <b>1.911,33</b> |

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Irma Quishpe

#### 5.2.1.1 Activos fijos

“Es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta” (Cárdenas, 2012)

**Tabla N° 75 Activos Fijos**

| ACTIVOS FIJOS          |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Descripción            | TOTAL           | AÑO 1           | AÑO 2           | AÑO 3           | AÑO 4           | AÑO 5           |
| Equipo y Maquinaria    | 1.950,00        | 2015,91         | 2084,048        | 2154,489        | 2227,31         | 2302,593        |
| Muebles y Enseres      | 680,00          | 702,984         | 726,7449        | 751,3088        | 776,7031        | 802,9556        |
| Equipos de Computación | 1.789,00        | 1849,468        | 1911,98         | 1976,605        | 2043,414        | 2112,482        |
| <b>TOTAL</b>           | <b>4.419,00</b> | <b>4.568,36</b> | <b>4.722,77</b> | <b>4.882,40</b> | <b>5.047,43</b> | <b>5.218,03</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

### 5.2.2 Capital de trabajo

“Se lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).” (Gómez C. A., 2007)

**Tabla N° 76 Capital de Trabajo**

| CAPITAL DE TRABAJO             |                 |                 |                 |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Descripción                    | 1 Mes           | 2 Mes           | TOTAL           |
| Sueldo Personal Administración | 966,12          | 966,12          | 1.932,24        |
| Servicios Básicos              | 115,00          | 115,00          | 230,00          |
| Gastos Generales               | 15,00           | 15,00           | 30,00           |
| Gastos de Ventas               | 8,00            | 8,00            | 16,00           |
| Costos de Producción           | 2.536,84        | 2.536,84        | 5.073,68        |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>3.640,96</b> | <b>3.640,96</b> | <b>7.281,91</b> |
| <b>TOTAL INVERSIÓN</b>         |                 |                 | <b>7.281,91</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

(Ramos, 2013) Permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa.

**Tabla N° 77 Fuente de Financiamiento y Fondos**

| FUENTE DE USOS Y FONDOS        |                  |                  |                 |                  |
|--------------------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|
| Descripción                    | Inversión        | Recursos Propios | Financiamiento  | TOTAL            |
| Equipo y Maquinaria            | 1.950,00         | 975,00           | 975,00          | 1.950,00         |
| Muebles y Enseres              | 680,00           | 340,00           | 340,00          | 680,00           |
| Equipos de Computación         | 1.789,00         | 894,50           | 894,50          | 1.789,00         |
| Sueldo Personal Administración | 1.932,24         | 966,12           | 966,12          | 1.932,24         |
| Servicios Básicos              | 230,00           | 115,00           | 115,00          | 230,00           |
| Gastos Generales               | 30,00            | 15,00            | 15,00           | 30,00            |
| Gastos de Ventas               | 16,00            | 8,00             | 8,00            | 16,00            |
| Costos de Producción           | 5.073,68         | 2.536,84         | 2.536,84        | 5.073,68         |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>11.700,91</b> | <b>5.850,46</b>  | <b>5.850,46</b> | <b>11.700,91</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

#### 5.2.4. Amortización de financiamiento

(Luís, 2010) Es el reintegro de un capital propio o ajeno, habitualmente distribuyendo pagos en el tiempo. Suele ser el producto de una prestación única, que genera una contraprestación múltiple con vencimiento posterior. Es común que el pago de estas obligaciones se haga a través de desembolsos escalonados en el tiempo, aunque también se puede acordar un solo pago al final del período

**Tabla N° 78 Amortización de Financiamiento**

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

| Inversión      | 100%     | 7.281,91 |            |         |                |
|----------------|----------|----------|------------|---------|----------------|
| Cap. Propio    | 50%      | 3.640,96 |            |         |                |
| Financiamiento | 50%      | 3.640,96 |            |         |                |
| Plazo          |          | 48       | MESES      |         |                |
| Interés        |          | 12%      | 0,25%      |         |                |
| Pagos          | 80,51    | MENSUAL  |            |         |                |
| Periodo        | Saldo    | Interés  | Cuota Fija | Capital | Saldo Insoluto |
| 0              | 3.640,96 | 0,00     | 0,00       | 0,00    | 3.640,96       |
| 1              | 3.640,96 | 8,95     | 80,51      | 71,56   | 3.569,40       |
| 2              | 3.569,40 | 8,77     | 80,51      | 71,73   | 3.497,66       |
| 3              | 3.497,66 | 8,60     | 80,51      | 71,91   | 3.425,75       |
| 4              | 3.425,75 | 8,42     | 80,51      | 72,09   | 3.353,66       |
| 5              | 3.353,66 | 8,24     | 80,51      | 72,27   | 3.281,40       |
| 6              | 3.281,40 | 8,07     | 80,51      | 72,44   | 3.208,96       |
| 7              | 3.208,96 | 7,89     | 80,51      | 72,62   | 3.136,33       |
| 8              | 3.136,33 | 7,71     | 80,51      | 72,80   | 3.063,54       |
| 9              | 3.063,54 | 7,53     | 80,51      | 72,98   | 2.990,56       |
| 10             | 2.990,56 | 7,35     | 80,51      | 73,16   | 2.917,40       |
| 11             | 2.917,40 | 7,17     | 80,51      | 73,34   | 2.844,06       |
| 12             | 2.844,06 | 6,99     | 80,51      | 73,52   | 2.770,54       |
| 13             | 2.770,54 | 6,81     | 80,51      | 73,70   | 2.696,84       |
| 14             | 2.696,84 | 6,63     | 80,51      | 73,88   | 2.622,96       |

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

|    |          |      |       |       |          |
|----|----------|------|-------|-------|----------|
| 15 | 2.622,96 | 6,45 | 80,51 | 74,06 | 2.548,90 |
| 16 | 2.548,90 | 6,27 | 80,51 | 74,24 | 2.474,66 |
| 17 | 2.474,66 | 6,08 | 80,51 | 74,43 | 2.400,23 |
| 18 | 2.400,23 | 5,90 | 80,51 | 74,61 | 2.325,62 |
| 19 | 2.325,62 | 5,72 | 80,51 | 74,79 | 2.250,83 |
| 20 | 2.250,83 | 5,53 | 80,51 | 74,98 | 2.175,85 |
| 21 | 2.175,85 | 5,35 | 80,51 | 75,16 | 2.100,69 |
| 22 | 2.100,69 | 5,16 | 80,51 | 75,35 | 2.025,35 |
| 23 | 2.025,35 | 4,98 | 80,51 | 75,53 | 1.949,82 |
| 24 | 1.949,82 | 4,79 | 80,51 | 75,72 | 1.874,10 |
| 25 | 1.874,10 | 4,61 | 80,51 | 75,90 | 1.798,20 |
| 26 | 1.798,20 | 4,42 | 80,51 | 76,09 | 1.722,11 |
| 27 | 1.722,11 | 4,23 | 80,51 | 76,28 | 1.645,83 |
| 28 | 1.645,83 | 4,05 | 80,51 | 76,46 | 1.569,37 |
| 29 | 1.569,37 | 3,86 | 80,51 | 76,65 | 1.492,72 |
| 30 | 1.492,72 | 3,67 | 80,51 | 76,84 | 1.415,88 |
| 31 | 1.415,88 | 3,48 | 80,51 | 77,03 | 1.338,85 |
| 32 | 1.338,85 | 3,29 | 80,51 | 77,22 | 1.261,63 |
| 33 | 1.261,63 | 3,10 | 80,51 | 77,41 | 1.184,22 |
| 34 | 1.184,22 | 2,91 | 80,51 | 77,60 | 1.106,62 |
| 35 | 1.106,62 | 2,72 | 80,51 | 77,79 | 1.028,83 |
| 36 | 1.028,83 | 2,53 | 80,51 | 77,98 | 950,85   |
| 37 | 950,85   | 2,34 | 80,51 | 78,17 | 872,68   |
| 38 | 872,68   | 2,15 | 80,51 | 78,36 | 794,32   |
| 39 | 794,32   | 1,95 | 80,51 | 78,56 | 715,76   |
| 40 | 715,76   | 1,76 | 80,51 | 78,75 | 637,01   |
| 41 | 637,01   | 1,57 | 80,51 | 78,94 | 558,07   |
| 42 | 558,07   | 1,37 | 80,51 | 79,14 | 478,93   |
| 43 | 478,93   | 1,18 | 80,51 | 79,33 | 399,60   |
| 44 | 399,60   | 0,98 | 80,51 | 79,53 | 320,07   |
| 45 | 320,07   | 0,79 | 80,51 | 79,72 | 240,35   |
| 46 | 240,35   | 0,59 | 80,51 | 79,92 | 160,43   |
| 47 | 160,43   | 0,39 | 80,51 | 80,12 | 80,31    |
| 48 | 80,31    | 0,20 | 80,51 | 80,31 | 0,00     |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.5 Depreciación

(Gómez P. , 2007) En el ámbito de la contabilidad y economía, el término **depreciación** se refiere a una disminución 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 vejez.

**Tabla N° 79 Depreciación**

| CUADRO DE DEPRECIACIONES |                 |           |               |               |               |               |               |
|--------------------------|-----------------|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Descripción              | Año 0           | Vida Útil | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         |
| Equipo y Maquinaria      | 1.950,00        | 10        | 195,00        | 195,00        | 195,00        | 195,00        | 195,00        |
| Muebles y Enseres        | 680,00          | 10        | 68,00         | 68,00         | 68,00         | 68,00         | 68,00         |
| Equipos de Computación   | 1.789,00        | 3         | 596,33        | 596,33        | 596,33        | 596,33        | 596,33        |
| <b>TOTAL</b>             | <b>4.419,00</b> |           | <b>859,33</b> | <b>859,33</b> | <b>859,33</b> | <b>859,33</b> | <b>859,33</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

### 5.2.6 Estado de situación inicial

“El estado de situación inicial, también llamado balance general o Balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado.” (Tovar, 2012)

**Tabla N° 80 Estado de Situación Inicial**

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL |             |                    |
|----------------------------------------|-------------|--------------------|
| ACTIVOS                                |             |                    |
| <b>Activo Corriente</b>                |             | \$ 3.640,96        |
| <b>Caja</b>                            | \$ 3.640,96 |                    |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                     |             | \$ 4.419,00        |
| <b>Equipo y Maquinaria</b>             | \$ 1.950,00 |                    |
| <b>Muebles y Enseres</b>               | \$ 680,00   |                    |
| <b>Equipos de Computación</b>          | \$ 1.789,00 |                    |
|                                        |             |                    |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>                   |             | <b>\$ 8.059,96</b> |
|                                        |             |                    |
| PASIVOS                                |             |                    |
| Pasivos no Corrientes                  |             | <b>\$ 3.640,96</b> |
| <b>Préstamo Bancario por pagar</b>     | \$ 3.640,96 |                    |
|                                        |             |                    |
| <b>PATRIMONIO</b>                      |             | <b>\$ 4.419,00</b> |
| <b>Capital</b>                         | \$ 4.419,00 |                    |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>       |             | <b>\$ 8.059,96</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

### 5.2.7 Estado de resultado proyectado

“Es un documento o informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha obtenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado”. (Ostén, 2014)

**Tabla N° 81 estado de resultado proyectado**

| ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO        |                  |                  |                  |                  |                  |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Descripción                           | Año<br>2017      | Año<br>2018      | Año<br>2019      | Año<br>2020      | Año<br>2021      |
| <b>VENTAS</b>                         | 48.384,00        | 51.849,80        | 55.563,87        | 59.543,97        | 63.809,18        |
| ( - ) Costo de Producción             | 30.442,07        | 32.759,63        | 34.964,20        | 37.317,12        | 39.828,38        |
| <b>( = ) Utilidad Bruta en Ventas</b> | <b>17.941,93</b> | <b>19.090,17</b> | <b>20.599,67</b> | <b>22.226,86</b> | <b>23.980,80</b> |
| ( - ) Gastos Operacionales            |                  |                  |                  |                  |                  |
| Gastos Administrativos                | 16.391,75        | 16.945,79        | 17.518,56        | 18.110,69        | 18.722,83        |
| Gastos de Ventas                      | 23,00            | 23,88            | 24,79            | 25,74            | 26,72            |
| Gastos Financieros                    | 95,70            | 69,67            | 45,21            | 12,92            | 0,00             |
| <b>( = ) Utilidad Operacional</b>     | <b>1.431,48</b>  | <b>2.050,83</b>  | <b>3.011,12</b>  | <b>4.077,51</b>  | <b>5.231,26</b>  |
| ( + ) Otros Ingresos                  | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| ( - ) Otros Egresos                   | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>( = ) Utilidad A.P.E.I.</b>        | <b>1.431,48</b>  | <b>2.050,83</b>  | <b>3.011,12</b>  | <b>4.077,51</b>  | <b>5.231,26</b>  |
| ( - ) 15 % Participación Laboral      | 214,72           | 307,62           | 451,67           | 611,63           | 784,69           |
| <b>( = ) Utilidad Antes de I.R.</b>   | <b>1.216,75</b>  | <b>1.743,20</b>  | <b>2.559,45</b>  | <b>3.465,88</b>  | <b>4.446,57</b>  |
| ( - ) 25% Impuesto a la Renta         | 304,19           | 435,80           | 639,86           | 866,47           | 1.111,64         |
| <b>( = ) Utilidad Neta</b>            | <b>912,57</b>    | <b>1.307,40</b>  | <b>1.919,59</b>  | <b>2.599,41</b>  | <b>3.334,93</b>  |
| ( + ) Depreciaciones                  | 859,33           | 859,33           | 859,33           | 859,33           | 859,33           |
| ( + ) Amortizaciones                  | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| <b>EXCEDENTE OPERACIONAL</b>          | <b>1.771,90</b>  | <b>2.166,74</b>  | <b>2.778,92</b>  | <b>3.458,75</b>  | <b>4.194,26</b>  |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.2.8 Flujo de caja

(Moreno, 2016) Es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc.

**Tabla N° 82 Flujo de Caja**

| FLUJO DE CAJA          |                  |                  |                  |                  |                  |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DESCRIPCIÓN            | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
| <b>SALDO INICIAL</b>   | <b>7.281,91</b>  | <b>3.423,98</b>  | <b>4.578,36</b>  | <b>6.668,57</b>  | <b>5.292,88</b>  |
| <b>VENTAS</b>          |                  |                  |                  |                  |                  |
| PRODUCTO               | 48.384,00        | 51.849,80        | 55.563,87        | 59.543,97        | 63.809,18        |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>  | <b>55.665,91</b> | <b>55.273,78</b> | <b>60.142,23</b> | <b>66.212,54</b> | <b>69.102,07</b> |
| <b>EGRESOS</b>         |                  |                  |                  |                  |                  |
| Gastos Administrativos | 16.391,75        | 16.945,79        | 17.518,56        | 18.110,69        | 18.722,83        |
| Gastos de Ventas       | 23,00            | 23,88            | 24,79            | 25,74            | 26,72            |
| Costos de Producción   | 30.442,07        | 32.759,63        | 34.964,20        | 37.317,12        | 39.828,38        |
| Cuota Préstamo         | 966,12           | 966,12           | 966,12           | 966,12           | 0,00             |
| Equipo y Maquinaria    | 1.950,00         | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Muebles y Enseres      | 680,00           | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Equipos de Computación | 1.789,00         | 0,00             | 0,00             | 4.500,00         | 0,00             |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>   | <b>52.241,94</b> | <b>50.695,42</b> | <b>53.473,66</b> | <b>60.919,66</b> | <b>58.577,92</b> |
| <b>SALDO FINAL</b>     | <b>3.423,98</b>  | <b>4.578,36</b>  | <b>6.668,57</b>  | <b>5.292,88</b>  | <b>10.524,14</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

## 5.3 Evaluación

### 5.3.1 Tasa de descuento

“Es un factor financiero que se utiliza, en general, para determinar el valor del dinero en el tiempo y, en particular, para calcular el valor actual de un capital futuro o para evaluar proyectos de inversión.” (Ledesma, 2011)

**Tabla N° 83 Tasa de Descuento**

#### TASA DE DESCUENTO

$$\text{TMAR} = i + f + (i \times f)$$

i = inflación

f = costo de oportunidad

Inflación = 3,38%

Costo de Oportunidad = 11,83%

$$\text{TMAR} = 0,0338 + 0,1183 + (0,0338 \times 0,12)$$

$$\text{TMAR} = 0,1521 + 0,003999$$

$$\text{TMAR} = 0,156099$$

$$\text{TMAR} = 15,61\%$$

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.3.2 Valor Actual Neto (Van)

(Gómez P. , 2013) Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, pablo el proyecto es viable.

**Tabla N° 84 Valor Actual Neto (Van)**

#### FLUJOS NETOS DE EFECTIVO

| Descripción               | 2017             | 2018            | 2019            | 2020            | 2021            | 2022             |
|---------------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Inversión Total           | -7.281,91        |                 |                 | -4.500,00       |                 | 1.911,33         |
| Excedente Operacional     |                  | 3.423,98        | 4.578,36        | 6.668,57        | 5.292,88        | 10.524,14        |
| <b>FLUJOS DE EFECTIVO</b> | <b>-7.281,91</b> | <b>3.423,98</b> | <b>4.578,36</b> | <b>2.168,57</b> | <b>5.292,88</b> | <b>12.435,47</b> |

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

$$VAN = -7.281,91 + \frac{3.423,98}{1,15609854} + \frac{4.578,36}{1,336563834} + \frac{2.168,57}{1,545199497} + \frac{5.292,88}{1,786402883} + \frac{12.435,47}{2,065257765}$$

$$TIR = -7.281,91 + 2.961,67 + 3.425,47 + 1.403,42 + 2.962,87 + 6.021,27$$

$$TIR = -7.281,91 + 16.774,70$$

$$VAN = \$ 2.876,12$$

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.3.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno”. (Gómez P. , enciclopediafinanciera, 2011)

**Tabla N° 85 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

$$\text{VAN} = -7.281,91 + \frac{3.423,98}{1,15609854} + \frac{4.578,36}{1,336563834} + \frac{2.168,57}{1,545199497} + \frac{5.292,88}{1,786402883} + \frac{12.435,47}{2,065257765}$$

$$\text{TIR} \quad -7.281,91 + 2.961,67 + 3.425,47 + 1.403,42 + 2.962,87 + 6.021,27$$

$$\text{TIR} \quad -7.281,91 + 16.774,70$$

$$\text{VAN} = \$ 2.876,12$$

$$\text{TIR} = 32\%$$

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Irma Quishpe

### 5.3.5 Periodo de recuperación (P.R. I)

(vaquiro, 2014) Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. También es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

**Tabla N° 86 Período de Recuperación (P. R .I)**

**PERIODO DE RECUPERACIÓN**

| Periodo | FNE       | Acumulado | Factor | FNE Actualizado | Acumulado |
|---------|-----------|-----------|--------|-----------------|-----------|
| 0       | -7.281,91 | -7.281,91 | 1,00   | -7.281,91       | -7.281,91 |
| 1       | 3.423,98  | -3.857,94 | 0,86   | 2.961,67        | -4.320,25 |
| 2       | 4.578,36  | 720,42    | 0,75   | 3.425,47        | -894,78   |
| 3       | 2.168,57  | 2.888,99  | 0,65   | 1.403,42        | 508,64    |
| 4       | 5.292,88  | 8.181,88  | 0,56   | 2.962,87        | 3.471,52  |
| 5       | 12.435,47 | 20.617,35 | 0,48   | 6.021,27        | 9.492,79  |

**PERIODO DE RECUPERACIÓN  
A  
VALORES CONSTANTES**

|        | Ingresos | Inversión a Recuperar |
|--------|----------|-----------------------|
| AÑO 2  | 2.168,57 | 720,42                |
| 1 mes  | 180,71   | 901,14                |
| 2 mes  | 180,71   | 1.081,85              |
| 3 mes  | 180,71   | 1.262,57              |
| 4 mes  | 180,71   | 1.443,28              |
| 5 mes  | 180,71   | 1.623,99              |
| 6 mes  | 180,71   | 1.804,71              |
| 7 mes  | 180,71   | 1.985,42              |
| 8 mes  | 180,71   | 2.166,14              |
| 9 mes  | 180,71   | 2.346,85              |
| 10 mes | 180,71   | 2.527,56              |
| 11 mes | 180,71   | 2.708,28              |
| 12 mes | 180,71   | 2.888,99              |

**PERIODO DE RECUPERACIÓN  
A  
VALORES ACTUALIZADOS**

|        | Ingresos | Inversión a Recuperar |
|--------|----------|-----------------------|
| AÑO 3  | 2.962,87 | 508,64                |
| 1 mes  | 246,91   | 755,55                |
| 2 mes  | 246,91   | 1.002,46              |
| 3 mes  | 246,91   | 1.249,36              |
| 4 mes  | 246,91   | 1.496,27              |
| 5 mes  | 246,91   | 1.743,17              |
| 6 mes  | 246,91   | 1.990,08              |
| 7 mes  | 246,91   | 2.236,99              |
| 8 mes  | 246,91   | 2.483,89              |
| 9 mes  | 246,91   | 2.730,80              |
| 10 mes | 246,91   | 2.977,71              |
| 11 mes | 246,91   | 3.224,61              |
| 12 mes | 246,91   | 3.471,52              |

|                          |                  |             |
|--------------------------|------------------|-------------|
| PERIODO DE RECUPERACIÓN: | 2 AÑO Y 10 MESES | <b>PRVC</b> |
| PERIODO DE RECUPERACIÓN: | 3 AÑOS Y 6 MESES | <b>PRVA</b> |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Irma Quishpe

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.3.6 Punto de equilibrio

(Báquiro ,2012)Se denomina así al estado de equilibrio entre ingresos y egresos de una empresa, sería el umbral donde está próximo a lograrse la rentabilidad. Es el nivel de un negocio en el cual los ingresos igualan a los egresos y que por lo tanto no arroja ni ganancia ni pérdida.

**Tabla N° 87 Punto de Equilibrio**

#### PUNTO DE EQUILIBRIO

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

| Costos Fijos:             | Valor            |
|---------------------------|------------------|
| Gastos Administrativos    | 16.391,75        |
| Gastos de Ventas          | 23,00            |
| Gastos Financieros        | 95,70            |
| <b>TOTAL COSTOS FIJOS</b> | <b>16.510,45</b> |

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| Costo Variable unitario | 12,58 |
|-------------------------|-------|

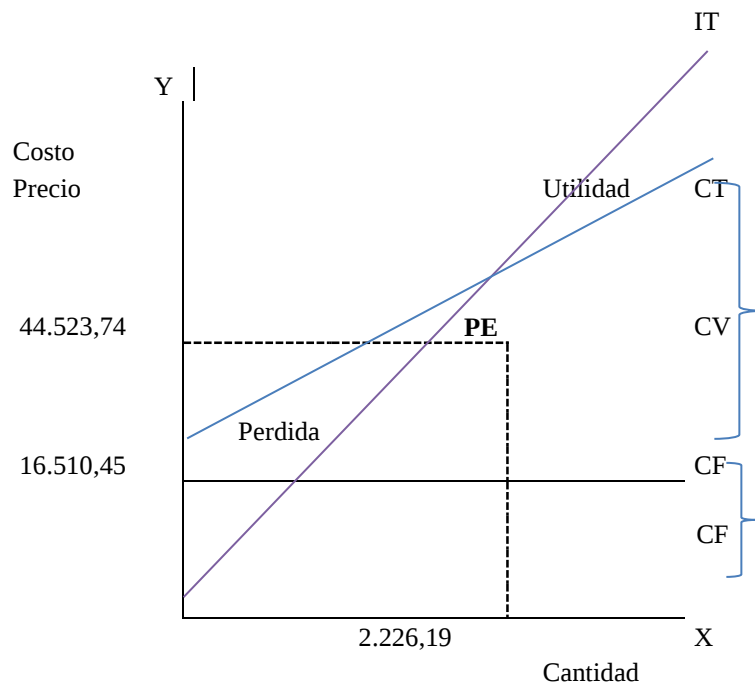
|        |       |
|--------|-------|
| Precio | 20,00 |
|--------|-------|

$$PE = \frac{CF}{p - Cvu}$$

$$PE = \frac{16.510,45}{20,00 - 12,58}$$

$$PE = \frac{16.510,45}{7,42} = 2.226,19 \text{ u}$$

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



**Figura N° 52 Gráfico punto de Equilibrio**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Irma Quishpe

### 5.3.7 Análisis de los índices financieros

“Son técnicas que se emplea para analizar las situaciones financieras de la empresas, siendo el insumo principal para los análisis los estados financieros, como el balance general, el estado de ganancias y pérdidas y el estado de flujo de efectivo.” (astros, 2018)

APOYO AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOMPAS MOCHILAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

### 5.3.7.1 Rentabilidad sobre Capital Invertido (ROE)

(Cougil, 2011) Beneficio neto después de impuestos/fondos propios y tradicionalmente ha sido un ratio utilizado para medir la rentabilidad de una compañía. Este ratio es utilizado como una medida de la rentabilidad de una compañía y permite hacer comparaciones estáticas de distintas compañías dentro de un mismo sector.

**Tabla N° 88 ROE**

$$\begin{aligned}\text{ROE} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \\ \text{ROE} &= \frac{912,57}{3.640,96} \\ \text{ROE} &= 0,25\end{aligned}$$

### 5.3.7.2 Rentabilidad sobre Activos (ROA)

(Domínguez, 2015) Rentabilidad, utilizada frecuentemente en la comparación de resultados de las entidades o globalmente del sistema bancario, es el ratio que resulta de dividir los resultados antes de impuestos por el activo total medio que en algunas publicaciones se denomina balance total medio, si bien hay que advertir que ello puede dar lugar a confusión, ya que no deben incluirse las cuentas de orden.

**Tabla N° 89 ROA**

|        |                                                    |
|--------|----------------------------------------------------|
| ROA. = | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$ |
| ROA. = | $\frac{912,57}{8.059,96}$                          |
| ROA. = | 0,11                                               |

## Análisis

Después de haber realizado el análisis financiero del proyecto tienen como resultado del **VAN** 2.676,76 esto quiere decir que el proyecto es aceptable por que el resultado es mayor a cero.

Y se ha obtenido un porcentaje de 32% de la **TIR** que el proyecto es rentable.

Se ha tomado en cuenta la **inflación** porque nunca estará estable porque siempre sube o bajan los precios y si afectara y un costo de oportunidad de 11,83% para el proyecto.

Los costos fijos son 16.510,45 y sus ventas son 44.523,74 es más alto el **punto de equilibrio** es bueno, para tener estabilidad y utilidad se debe producir 2.226,19 unidades.

**ROE** es de 0,25 esto será beneficio de retorno económico para los accionistas y es aceptable

## CAPITULO VI

### 6.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

#### 6.1.1 Impacto ambiental

Al momento de implementar este proyecto se generará impactos ambientales porque utilizaremos telas, hilos, esponja cierre etc. y existirá retazos la cual esto se convertirá en desechos que afectarían al medio ambiente pero buscaremos la forma de que este impacto ambiental no se tan drástico cumpliendo con los estándares de reciclaje.

Pero para este problema de la contaminación hemos buscado nuevas alternativas para que no exista tantos desechos o basura al realizar este producto, por la cual se realizaran cartucheras y monederos de los retazos sobrantes de producto de esta manera trataríamos de eliminar un poco los desechos que ya no sirve y así no contaminar el medio ambiente.

### **6.1.2 Impacto Económico**

El proyecto generará ingresos para el sector textil, y las personas que trabajen obtendrán su ingreso fijo también serán beneficiados con sus seguros.

Si el país tiene más ingreso la sociedad tendrá una vida más tranquila.

En el lugar que se encuentre la microempresa situada también tendrán ingresos económicos para los proveedores de nuestros materiales.

### **6.1.3 Impacto Productivo**

Al momento de implementar esta microempresa existirá un crecimiento de producción de bienes y por lo tanto esto ayuda que exista un crecimiento del PIB esto representa mayores ingresos para el estado a través de los impuestos y podrán realizar muchas obras y ayudas.

La producción ayudará al sector de mano factura que aumente y aportara al crecimiento económico del país.

Se realizará cada uno de los procesos que existan dentro de la elaboración del producto control de calidad para que no exista inconveniente cuando el producto ya esté terminado.

Hay que adaptarse a la nuevas tecnologías existente para tener el mismo nivel de la competencia y brindar el mejor producto y servicio a nuestros clientes.

Que se debe adquirir nuevas tecnologías para que exista mayor productividad y sea mayor ingresos.

#### **6.1.4 Impacto social**

Con la implementación de la microempresa en el lugar establecido tendrá muchos beneficios tanto para la empresa como para las personas que pertenezca al lugar o estén a sus alrededores de la microempresa.

Los beneficios serán nuevas fuentes de empleo, para que de esta manera puedan tener un ingreso para el sustento de su familia y puedan tener una vida digna, también contribuirán con la comunidad con ayudas para que las personas sean emprendedoras.

Que la microempresa tenga ingresos y rentabilidad para tener estabilidad económica para contribuir en nuestro hogar y se pueda continuar con el negocio, para su crecimiento.

## CAPITULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 Conclusiones

El proyecto que se ha realizado es una idea innovadora, por la aceptación de un gran porcentaje de las personas por la cual se podría implementar esta microempresa.

También se a hechos investigaciones en fuentes reales como el INEC, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR etc... Y de esta manera se han obtenido toda la información del contenido del proyecto.

Tomamos en cuenta las encuestas que se hicieron y hubo un gran porcentaje de aceptación por las personas hacia el producto que es nuevo en el mercado.

Y el producto está dirigido a los niños porque el mayor porcentaje de aceptación del producto es por parte de ellos que es la chompa mochila.

Se han realizado análisis financieros a profundidad y se ha verificado que si es viable este producto para introducirlo en el mercado.

## 7.2 Recomendaciones

Estar constantemente realizando investigaciones de los materiales que se necesitan para la realización del producto para de esta manera estar acorde con los nuevos materiales actuales que estén saliendo al mercado para cumplir con la satisfacción del cliente o la dicha moda.

Que las herramientas de publicidad que existen en el proyecto para dar a conocer el producto u ofertar sean conocidas por las personas ya que esto será muy beneficioso.

Que estén actualizados con la nueva tecnología que existe para poder brindar un producto con altos estándares de calidad.

Siempre estar actualizando todos los documentos de acuerdo a la ley y regirse a los parámetros que les haya establecido.

Darles todos los derechos a los trabajadores que estén establecidos en el código de trabajo.

Se debe implementar el proyecto por los resultados obtenidos en los indicadores financieros, teniendo un Van y TIR, de los parámetros aceptables para dicho emprendimiento y ejecución.

## Bibliografía

- definiones.de*. (3 de marzo de 2011). Recuperado el 7 de septiembre de 2016, de definiciones.de: <http://www.definicionesde.info/e/marco-legal/>
- Abel, A. (12 de noviembre de 2012). *wikipedia*. Recuperado el 16 de noviembre de 2016, de wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n>
- Arias, J. (27 de Junio de 2010). *blogspot*. Recuperado el 11 de octubre de 2016, de blogspot: <http://jennyarias03.blogspot.com/2010/06/la-competencia.html>
- Cárdenas, J. R. (11 de Julio de 2012). *debitoor.es*. Obtenido de debitoor.es: <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>
- Cevallos, C. (8 de abril de 2012). *ups.edu.ec*. Recuperado el 5 de octubre de 2016, de ups.edu.ec: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1379/4/CAPITULO%203.pdf>
- cifras, E. e. (5 de 1 de 2015). *estadísticas económicas*. Recuperado el 10 de 7 de 2016, de estadísticas económicas: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/02/Reporte\\_inflacion\\_01\\_2015.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/02/Reporte_inflacion_01_2015.pdf)
- Díaz, E. (2012 de Febrero de 2012). *scribd.com*. Obtenido de scribd.com: <https://www.scribd.com/doc/96078043/Inversion-Fija-Diferida-y-Otros>
- ecuador, b. c. (4 de 01 de 2013). *google*. Recuperado el 8 de julio de 2016, de google: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201301.pdf>
- ecuador, b. c. (8 de 1 de 2014). *estadísticas macroeconómicas*. Recuperado el 2 de 08 de 2016, de estadísticas macroeconómicas: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro012014.pdf>

- E-técnico. (3 de abril de 2011). *webnode*. Recuperado el 9 de agosto de 2016, de webnode: <http://e-tecnico.webnode.es/%C2%BFquienes%20somos-/>
- Gardey, J. P. (5 de Febrero de 2009). *DEFINICIONES.DE*. Recuperado el 6 de agosto de 2016, de DEFINICIONES.DE: <http://definicion.de/demanda/>
- Gardey, J. P. (10 de julio de 2010). *definicion.de*. Recuperado el 5 de agosto de 2016, de definicion.de: <http://definicion.de/subempleo/>
- Gómez, C. A. (11 de Noviembre de 2007). *espanol.answers.yahoo.com*. Obtenido de espanol.answers.yahoo.com: <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20071111180953AAJgqCP>
- Gómez, G. (11 de ABRIL de 2001). *gestiopolis*. Recuperado el 5 de NOVIEMBRE de 2016, de gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/>
- Gómez, P. (13 de Mayo de 2007). *gerencie.com*. Obtenido de gerencie.com: [www.gerencie.com/depreciacion.html](http://www.gerencie.com/depreciacion.html)
- González Gómez, J. I. (8 de abril de 2005). *es.wikipedia.org*. Obtenido de es.wikipedia.org: [https://es.wikipedia.org/wiki/Coste\\_directo](https://es.wikipedia.org/wiki/Coste_directo)
- González, J. O. (7 de novienmbre de 2014). *finazas y proyectos*. Recuperado el 2 de septiembre de 2016, de finazas y proyectos: <http://finanzasyproyectos.net/tasa-de-interes-pasiva-y-activa/>
- Imelda, F. J. (15 de junio de 2011). *es.scribd*. Recuperado el 11 de septiembre de 2016, de es.scribd: <https://es.scribd.com/doc/57881136/CONCEPTO-DE-PROVEEDOR>
- INEC. (08 de 12 de 2014). *ecudor cifras*. Recuperado el 5 de julio de 2016, de ecusdor cifras: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/01/Reporte\\_de\\_inflacion\\_dic\\_2014.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/01/Reporte_de_inflacion_dic_2014.pdf)
- Julieth, C. (lunes de julio de 2008). *blogspot.com*. Obtenido de blogspot.com: <http://costos1c.blogspot.com/2008/07/1.html>
- Liliana, G. (05 de septiembre de 2010). *proyectos*. Recuperado el 6 de julio de 2016, de proyectos: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4019/1/UPS-CT001948.pdf>

- Luís, M. L. (23 de Julio de 2010). *expansion.com*. Obtenido de expansion.com:  
[www.expansion.com](http://www.expansion.com) › Diccionario › Finanzas › Inversión
- Milton, R. U. (21 de noviembre de 2014). *eumed.net*. Obtenido de eumed.net :  
<https://presupuestosunivia.wordpress.com/tag/presupuesto-de-gasto-de-ventas/>
- montilla, f. (2 de octubre de 2007). *zona economica*. Recuperado el 7 de septimebre de 2016, de zona economica: <http://www.zonaeconomica.com/riesgo-pais>
- Perez Posada, J. (11 de junio de 2013). *blogspot*. Recuperado el 8 de septiembre de 2016, de blogspot: <http://jaimeaperezp.blogspot.com/2013/06/mercadeo-factor-tecnologico-y-factor.html>
- Rafael, J. (2010 de Abril de 2010). *blogspot.com*. Obtenido de blogspot.com:  
<http://tesisugto.blogspot.com/2010/01/1.html>
- Ramos, A. M. (10 de Agosto de 2013). *slideshare.net*. Obtenido de slideshare.net:  
[ww.slideshare.net/spcortesg/fuentes-de-financiamiento-de-la-empresa](http://www.slideshare.net/spcortesg/fuentes-de-financiamiento-de-la-empresa)
- RIVADENEIRA UNDA, M. (21 de Noviembre de 2014). *wordpress.com*. Obtenido de wordpress.com: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1376/index.htm>
- Rocío, G. (5 de octubre de 2013). *es.scribd.com*. Obtenido de es.scribd.com:  
<https://es.scribd.com/doc/94102278/COSTOS-UNITARIOS-1>
- Serrano, E. C. (12 de JULIO de 2010). *BLOGSPORT*. Recuperado el 5 de septiembre de 2016, de BLOGSPORT: <http://rtbo99.blogspot.com/2010/07/la-balanza-comercial-en-ecuador.html>
- Soto, J. L. (4 de junio de 2009). *enciclopedia*. Obtenido de enciclopedia:  
<http://www.enciclopediafinanciera.com/definicion-gastos-de-administracion.html>
- Tijera, J. (13 de JULIO de 2010). *Aporrea*. Recuperado el 6 de Septiembre de 2016, de Aporrea: <http://www.aporrea.org/actualidad/a103977.html>
- Tomas, U. S. (4 de MARZO de 2015). Recuperado el 7 de julio de 2016, de [http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20\(Segundo%20Momento\)/tamao\\_del\\_proyecto.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20(Segundo%20Momento)/tamao_del_proyecto.html)

- Vallés, M. (19 de agosto de 2002). *gestiopolis*. Recuperado el 6 de septiembre de 2016, de gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/que-es-desempleo-que-lo-causa-que-tipos-hay-como-se-mide/>
- Vásquez, G. (9 de Noviembre de 2013). *prezi.com*. Obtenido de prezi.com: <https://prezi.com/x5aux4bhd-vj/costos-financieros/>
- Velategui, W. (23 de noviembre de 2010). *slideshare.net*. Recuperado el 5 de noviembre de 2016, de slideshare.net: <http://es.slideshare.net/wilsonvelas/contabilidad-5879131>
- Velez, S. (15 de Noviembre de 2012). *promonegocios.net*. Recuperado el 9 de septiembre de 2016, de promonegocios.net: <http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>
- veracruzana, u. (23 de mayo de 2009). *slideshare.net*. Recuperado el 4 de octubre de 2016, de slideshare.net: <http://es.slideshare.net/chipokles/evaluacion-de-proyectos-1480301>
- Vilca, L. (16 de noviembre de 2009). *enciclopedia*. Obtenido de enciclopedia: <http://www.enciclopediafinanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html>
- zapata, K. t. (27 de Abril de 2012). *.gerencie.com*. Obtenido de .gerencie.com: [www.gerencie.com/costos-fijos-variables .html](http://www.gerencie.com/costos-fijos-variables.html)