



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

**APOYAR AL SECTOR TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE  
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BLUSAS  
DE TELA VISCOSA PARA DAMAS, UBICADO EN EL DISTRITO  
METROPOLITANO DE QUITO EN EL 2016.**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO  
DE TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA  
PRODUCCIÓN.

Autor: GABRIELA PAOLA ÑACATO CHUQUISALA

Tutor: Mayra Valverde

Quito mayo 2016

## DECLARATORIA

Yo, Gabriela Paola Ñacato Chuquisala declaro que la investigación es absolutamente original, autentica original se ha respetado aspectos intelectuales colocando su respectiva referencia en cada texto de terceros, por consiguiente el trabajo es de mi autoría.

---

Gabriela Paola Ñacato Chuquisala

C.I. 1725132581

## CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Gabriela Paola Ñacato Paola , estudiante de la Carrera Administración Industrial y de la Producción, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor al Instituto Tecnológico Cordillera.

---

Gabriela Paola Ñacato Chuquisala

C.I. 1725132581

---

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Yo, **Gabriela Paola Ñacato Chuquisala** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **172513258-1** de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *“La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “Aportar al sector textil mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa productora y comercializadora de blusas de tela viscosa para damas, ubicado en el distrito metropolitano de Quito en el 2016 ” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

**FIRMA** \_\_\_\_\_

**NOMBRE** \_\_\_\_\_

**CEDULA** \_\_\_\_\_

Quito, a los .....

## **AGRADECIMIENTO**

Mi punto de partida, DIOS por tenerme de pie cada día, a toda mi familia por su apoyo incondicional, al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por abrirme las puertas y darme la oportunidad de tener una formación profesional, gracias a los docentes que durante estos tres años han sabido brindarme sus conocimientos y experiencias, en especial a mi tutora Ing. Mayra Valverde y al Lector Ing. Nora Chamorro, por el tiempo y dedicación que se tomaron para guiarme en la ejecución de este trabajo, y a todos mis compañeros de carrera por su amistad y apoyo incondicional, en fin a todas las personas que de alguna u otra manera intervinieron con un granito de arena para que este proyecto sea posible.

## DEDICATORIA

Dedico todo este esfuerzo de manera primordial a DIOS por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, a mis padres por ser el pilar fundamental en toda esta trayectoria estudiantil que a pesar de los buenos y malos momentos han estado ahí para alentarme y apoyarme que siga adelante a mis hermanas Mayra Narváez , Alexandra Narváez, Lesly Ñacato que siempre están conmigo con apoyo incondicional para seguir adelante también a una persona de quien siempre tuve un apoyo incondicional tanto económico como moral Hernán Paladines, gracias por ser parte de la finalización de proyecto

---

## INDICE GENERAL

DECLARATORIA .....	i
CESIÓN DE DERECHOS .....	ii
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
INDICE GENERAL .....	vi
INDICE TABLAS .....	xii
INDICE FIGURAS .....	xv
Resumen Ejecutivo .....	xvi
ABSTRACT .....	xvii
CAPITULO I .....	1
1. INTRODUCCION .....	1
CAPITULO II .....	4
<b>2. Análisis situacional</b> .....	<b>4</b>
2.1.1.3 Tasa de interés .....	7
2.1.1.4.1 Tasa Activa .....	8
2.1.1.5 Tasa Pasiva .....	9
2.1.1.6 Riesgo País .....	10

---

2.1.2 Factor Social .....	11
2.1.2.1 Desempleo .....	11
2.1.2.2 Cultura .....	12
2.1.2.3 Población Económicamente activa (PEA) .....	13
2.1.2.4 Factor Legal.....	14
2.1.2.5 Ruc .....	14
2.1.2.6 Patente .....	15
2.1.2.7 Permisos de los bomberos .....	15
2.1.4.1 Maquinaria textil, materiales textiles .....	17
2.2.1 Clientes .....	18
2.2.1 Proveedores .....	18
2.2.2 Competidores.....	19
2.3 Análisis interno.....	20
2.3.1 Propuesta estratégica .....	20
2.3.1.1 Misión.....	21
2.3.1.2 Visión .....	21
2.3.1.3 Objetivos.....	21
2.3.1.3.1 Objetivo general .....	21
2.3.1.3.2 Objetivos específicos .....	21
2.3.1.4 Principios .....	22
2.3.1.4.1 Valores.....	22

---

2.3.2Gestion administrativa.....	23
.....	23
2.3.3Gestión Operativa.....	25
2.3.4 Gestión Comercial.....	26
2.3.4.1 Precio.....	27
2.3.4.2 Plaza.....	28
CAPITULO III.....	32
3.ESTUDIO DE MERCADO.....	32
3.1 Análisis del Consumidor.....	32
3.1.1 Determinación de la población y muestra.....	32
3.1.2 Técnicas de obtención de información.....	34
3.2.1 Oferta Histórica.....	48
3.2.2 Oferta Actual.....	48
<b>3.4.01Demanda Histórica.....</b>	<b>49</b>
<b>3.5.1 Balance actual.....</b>	<b>51</b>
<b>3.5.2 Balance proyectado.....</b>	<b>51</b>
CAPÍTULO IV.....	53
4.ESTUDIO TÉCNICO.....	53
4.1 Capacidad instalada.....	53
Capacidad Instalada.....	54
<b>4.1.1Capacidad Optima.....</b>	<b>55</b>

---

<b>4.2Localización</b> .....	56
<b>4.2.1Macro-localización</b> .....	56
<b>4.2.2Micro –localización</b> .....	57
<b>4.2.3Localización Optima</b> .....	60
<b>4.3Ingeniería del producto</b> .....	60
<b>4.3.1Definición de bys</b> .....	60
<b>4.3.2Distribución de Planta</b> .....	61
<b>4.3.2.1Códigos de cercanía</b> .....	61
<b>4.3.3Proceso productivo</b> .....	63
<b>4.3.3.1proceso de realización de las blusas</b> .....	64
<b>4.3.3.1Simbología del diagrama de procesos</b> .....	68
<b>4.3.4Maquinaria y equipos</b> .....	69
<b>CAPÍTULO V</b> .....	70
<b>5: Estudio financiero</b> .....	70
<b>5.1Ingresos operacionales y no operacionales</b> .....	70
<b>5.1.1Ingresos operacionales</b> .....	70
<b>5.1.2Ingresos no operacionales</b> .....	71
<b>5.2 Costos</b> .....	72
<b>5.2.1 Costo Directo</b> .....	72
<b>5.2.1.1 Materia Prima Directa (M.P.D)</b> .....	72
<b>5.2.2 Costos Indirectos</b> .....	74

---

5.2.2.1 Costos indirectos de fabricación.....	74
5.2.3 Gastos Administrativos .....	75
5.2.4 Costo de Ventas.....	76
5.2.5 Costos Financieros .....	76
5.2.6 Costos Fijos y Variables.....	77
<b>5.3 Inversiones .....</b>	<b>78</b>
<b>5.3.1 Inversión Fija .....</b>	<b>78</b>
<b>5.3.1.1 Activos Fijos.....</b>	<b>78</b>
<b>5.3.1.2 Activos Nominales (diferidos).....</b>	<b>79</b>
<b>5.3.2 Capital de Trabajo .....</b>	<b>79</b>
<b>5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos.....</b>	<b>80</b>
<b>5.3.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización) .....</b>	<b>81</b>
<b>5.3.5 Depreciaciones (tabla de depreciación) .....</b>	<b>82</b>
<b>5.3.6 Estado de Situación Inicial .....</b>	<b>82</b>
<b>5.3.7 Estado de Resultados Projectado (a cinco años).....</b>	<b>84</b>
<b>5.3.8 Flujo Caja.....</b>	<b>85</b>
5.3 Evaluacion .....	86
5.3.1 Tasa de Descuento.....	86
5.3.2 VAN .....	87
5.3.4 TIR.....	88
5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión).....	88

---

5.3.6 RBC (Relación costo beneficio).....	89
5.3.6 Punto de equilibrio .....	90
5.3.7 Análisis de índices financieros .....	91
CAPÍTULO VI.....	92
ANALISIS DE IMPACTOS .....	92
6.1 Impacto Ambiental .....	92
6.2 Impacto Económico.....	92
6.3 Impacto Productivo .....	93
6.4 Impacto Social.....	94
CAPÍTULO VII.....	95
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	95
7.1 Conclusiones .....	95
7.2 Recomendaciones .....	96

---

## INDICE TABLAS

Tabla 1 Producto Interno Bruto .....	5
Tabla 2 Inflación Acumulado .....	6
Tabla 3 Tasa Desempleo .....	7
Tabla 4 tasa de Interés Activa .....	8
Tabla 5 Tasa Pasiva .....	9
Tabla 6 Riesgo País .....	10
Tabla 7 desempleo .....	11
Tabla 8 población económicamente activa .....	13
Tabla 9 Proveedores .....	19
Tabla 10 Precio.....	27
Tabla 11 Matriz Foda .....	30
Tabla 12 Pregunta 1 .....	39
Tabla 13 Pregunta 2.....	40
Tabla 14 Pregunta 3.....	41
Tabla 15 Pregunta 4.....	42
Tabla 16 Pregunta 5.....	43
Tabla 17 Pregunta 6.....	44
Tabla 18 Pregunta 7.....	45
Tabla 19 Pregunta 8.....	46
Tabla 20 Pregunta 9.....	47
Tabla 21 Oferta actual .....	48
Tabla 22 Oferta proyectada .....	49
Tabla 23 Demanda Actual .....	50

---

Tabla 24 Demanda Proyectada.....	50
Tabla 25 Balance actual .....	51
Tabla 26 Capacidad instalada.....	53
Tabla 27 Capacidad Instalada.....	54
Tabla 28 Análisis de total trabajadores .....	55
Tabla 29 Capacidad optima .....	55
Tabla 30 Macro-localizacion.....	56
Tabla 31 Condigo de cercanía .....	61
Tabla 32 Factores del proceso .....	62
Tabla 33 Matriz Triangular .....	62
Tabla 34 proceso de realización de las blusas .....	64
Tabla 35 Simbología del diagrama de flujos.....	65
Tabla 36 Proceso de producción de la blusa .....	66
Tabla 37 Simbología del diagrama de procesos.....	68
Tabla 38 Maquinaria y equipos .....	69
Tabla 39 Ingresos operacionales .....	71
Tabla 40 Materia Prima Directa (M.P.D).....	73
Tabla 41 Mano de Obra Directa .....	73
Tabla 42 Costos indirectos de fabricación .....	74
Tabla 43 Gastos Administrativos .....	75
Tabla 44 Costo de Ventas.....	76
Tabla 45 Costos Fijos y Variables.....	77
Tabla 46 Costo variable.....	77
Tabla 47 Activos Fijos .....	78
Tabla 48 Activos Nominales (diferidos) .....	79

---

Tabla 49 Capital de Trabajo .....	80
Tabla 50 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos.....	80
Tabla 51 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización) .....	81
Tabla 52 Estado de Situación Inicial .....	83
Tabla 53 Estado de Situación Inicial .....	84
Tabla 54 Flujo Caja .....	85
Tabla 55 Tasa de descuento.....	86
Tabla 56 VAN .....	87
Tabla 57 TIR .....	88
Tabla 58 PRI (Período de recuperación de la inversión).....	88
Tabla 59 RBC (Relación costo beneficio).....	89
Tabla 60 Punto de equilibrio .....	90

---

## INDICE FIGURAS

Figura 1 Organigrama funcional .....	23
Figura 2 Gestion operativa .....	26
Figura 3 Plaza.....	28
Figura 4 Tarjeta de Presentacion .....	29
Figura 5 Logotipo .....	29
Figura 6 Pregunta 1 .....	39
Figura 7 Pregunta 2 .....	40
Figura 8 Pregunta 3 .....	41
Figura 9 Pregunta 4 .....	42
Figura 10 Pregunta 5 .....	43
Figura 11 Pregunta 6 .....	44
Figura 12 Pregunta 7 .....	45
Figura 13 Pregunta 8 .....	46
Figura 14 Pregunta 9 .....	47
Figura 15 Macro-localizacion .....	57
Figura 16 Micro –localizacion .....	58
Figura 17 Micro –localizacion .....	59
Figura 18 Distribución de planta .....	63
Figura 19 Diagrama de flujo .....	67

## Resumen Ejecutivo

Desarrollo de la micro empresa **PAO'S MODA** tiene como objetivo que dentro de 4 años posicionarse en el mercado como una de las mejores empresas textiles en la elaboración de blusas realizadas con tela viscosa para damas ofreciendo un producto confiable y sea reconocido como uno de los mejores estándares de calidad siempre conservando el buen gusto de cada elaboración de la blusa. El análisis financiero es la relación que establece los estados financieros, para de esa manera facilitar su análisis para que no se pueda obtener ningún error a la implementación de la micro empresa con fin de obtener lucro de ganancia es importante crear fuentes de trabajo disminuir el desempleo y así aportar al crecimiento y desarrollo de la sociedad, contribuirá a mejora de calidad de vida de los habitantes del sector y la sociedad en general.

## ABSTRACT

Micro-enterprise development PAO'S MODA aims that within four years position in the market as one of the best textile companies in developing blouses made with viscose fabric for ladies offering a reliable product and is recognized as one of the highest standards of quality while preserving the taste of each drawing blouse. Financial analysis is the relationship established by the financial statements, to thereby facilitate analysis that can not be obtained any errors to the implementation of the micro enterprise to obtain profit gain is important to create jobs to reduce unemployment and thus contribute to the growth and development of society, will contribute to improving quality of life of the inhabitants of the sector and society in general.



## **CAPITULO I**

### **1. INTRODUCCION**

#### **1.1 Justificación**

Realizar la implementación de una micro empresa en el distrito metropolitano de quito con la realización blusas de tela viscosa para damas de varios colores adicional , adornos en cada una de ellas ya que a las mujeres les gusta lucir bien mantener en el guarda ropa llena de prendas de vestir diferentes en especial blusas de varios diseños y colores en lo cual es oportuno implementar una micro empresa dedicada a la confección de blusas de tela viscosa para satisfacer las necesidades de los clientes y obtener a futuro marcas propias logrando el consumo y la comercialización en el país y a futuro ser reconocida a nivel nacional e internacional logrando obtener mayores ingresos.

También Creando fuentes de trabajo ya que la matriz productiva está apoyando a las empresas ecuatorianas a crecer y producir en este caso al empresas textiles en lo cual es favorable crear una micro empresa dedicada a la confección de blusas realizadas con tela viscosa de varios diseños y colores para damas.

## 1.2 Antecedentes

El origen de las blusas empezó a partir de los años 1890 entre las campesinas.

Luego fue utilizada por las mujeres que trabajan en oficinas y con las adaptaciones de bordados y encajes paso a la aristocracia.

Durante la época victoriana más tardía, las blusas llegaron a ser comunes para un uso informal, práctico. Una blusa simple con una falda llana era el vestido estándar para la mano de obra femenina nuevamente ampliada en los años 1890, especialmente para los empleados en trabajo de oficina. En las décadas de 1900 y 1910, blusas elaboradas como la blusa de lencería (así llamada porque fue adornada pesadamente con cordones y bordados en un estilo restringido antes a la ropa interior) y la *blusa Gibson Gil* con plisados, llegaron a ser inmensamente populares para vestir de día e incluso para cierto uso informal por la noche. Desde entonces, las blusas no han dejado de ser un valor fijo en el guardarropa.

Hoy en día no hay closet de una mujer que no tenga más de una blusa.

La blusa femenina tiene los botones invertidos en referencia a la camiseta de hombres. Es decir los botones están en el lado izquierdo y los ojales en el derecho. No se sabe a ciencia cierta quien generó este sistema en las camisas de la época. (Stella & Fuentes, 2007)

### Estilo de la blusa

Los colores son variados y escogerlos depende mucho al acto o actividad a asistir.

Una blusa negra significa luto riguroso, una de color blanco es elegante e impersonal, con respecto a los demás colores depende del estado de ánimo de la persona.

Hoy en día los colores vivos están de moda, y se puede escoger colores de día o de noche, lo único que se aconseja es no ser altisonante con el ambiente y con las otras personas piensen bien antes de escoger el color que llevará a una misa o a una fiesta.

En relación a las telas se pueden confeccionar en algodón, seda, terciopelo, tul, gasa, actualmente las hay elasticidad y los diseños son variados las pueden encontrar a : bolitas, con flores grandes o pequeñas, a cuadritos, grandes o chicos, a rayas sencillas o dobles o bien de diseños abstractos.

“ Lo que si deben considerar es que una blusa bien llevada y bien elegida le dará elegancia y sofisticación a la prenda por más que sea una blusa de algodón muy sencilla, las pautas ya están dadas, escoge tu diseño” (Blogger, 2004)

**Viscosa** es el nombre de un líquido orgánico viscoso usado en la fabricación de rayón y celofán. Al propio rayón en Europa se le denominó viscosa. La celulosa proveniente de fibras de madera o algodón se trata con hidróxido de sodio, y luego se la mezcla con di sulfuro de carbono para formar xantato de celulosa, el cual se disuelve luego en más hidróxido de sodio. La viscosa resultante se extruye en un baño ácido o bien a través de una ranura para hacer celofán, o a través de un pequeño orificio para fabricar rayón (al que a veces se lo llama también **viscosa**). El ácido vuelve a convertir la viscosa en celulosa.

La viscosa fue creada en Échirrolles (Isère, Francia) en el año 1884 por el científico e industrial francés Hilaire de Chardonnet (1838-1924), inventor de la primera fibra textil artificial .El proceso de fabricación fue luego patentado por tres científicos británicos. (Charles Cross,Bevan,Beadle, 2013)

## CAPITULO II

### 2. ANÁLISIS SITUACIONAL

#### 1.3 Ambiente Externo

El ambiente externo abarca oportunidades y amenazas la que mantiene como evaluación en valores económicos, sociales políticos, legales recomendable evaluar las evaluaciones competitivas de la empresa también afecta en general a la sociedad en lo legal y tecnológico

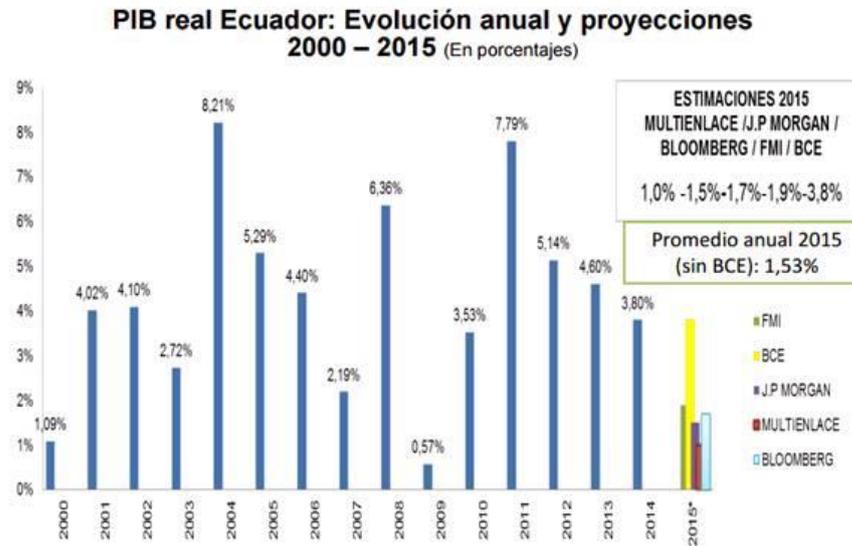
##### 1.3.1 Factor económico

Factor económico es aquel que incrementa la capacidad productiva de los bienes y servicios en la economía a si satisfacer las necesidades de socialmente humanas existen muchos factores económicos están clasificados por su potencialidad en la economía del país. (Montes Gutierrez, 2012)

##### 1.3.1.1 PIB

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales productivos por la economía de un periodo determinado es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país únicamente dentro de su territorio. (Alvares, 2000)

**Tabla 1 Producto Interno Bruto**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## ANALISIS

El producto interno bruto en la economía ecuatoriana indica que en el 2015 se obtuvo el crecimiento del 4.9 %, por lo tanto refleja una **oportunidad** de impacto medio para la empresa Pao Moda, debido a que permite crecer el negocio a nivel nacional.

### 1.3.1.2 Inflación

La **inflación**, en economía, es el aumento generalizado y sostenido de los precios 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. Es decir, que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía. (Abel, 2005)

**Tabla 2 Inflación Acumulado**

FECHA	VALOR
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Ñacato

### Análisis

Al verificar la tabla de la inflación ecuatoriana, podemos decir que los porcentajes expresan un valor significativo, la inflación es una **amenaza** el porcentaje ha aumentado por lo tanto aumenta bienes y servicios también influye en el comportamiento de los clientes al momento de adquirir el producto.

**Tabla 3 Tasa Desempleo**

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2015	4.93 %
Septiembre-30-2015	5.21 %
Junio-30-2015	4.77 %
Marzo-31-2015	4.39 %
Diciembre-31-2014	3.22 %
Septiembre-30-2014	4.90 %
Junio-30-2014	4.16 %
Marzo-31-2014	4.30 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 2.1.1.3 Tasa de interés

Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero.

Es un monto de dinero que normalmente corresponde a un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando.

Si se trata de un depósito, la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero. (Kemmerer, 1927)

#### 2.1.1.4.1 Tasa Activa

“Tasa activa serán que la cooperativa aplique en los créditos que otorguen a sus asociados y el monto de intereses resultantes representaran su agencia en las operaciones crediticias.” (Muñoz, 2011)

**Tabla 4 tasa de Interés Activa**

FECHA	VALOR
Enero-31-2016	9.15 %
Diciembre-31-2015	9.12 %
Noviembre-30-2015	9.22 %
Octubre-31-2015	9.11 %
Septiembre-30-2015	8.06 %
Agosto-31-2015	8.06 %
Julio-31-2015	8.54 %
Junio-30-2015	8.70 %
Mayo-31-2015	8.45 %
Abril-30-2015	8.09 %
Marzo-31-2015	7.31 %
Febrero-28-2015	7.41 %
Enero-31-2015	7.84 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## Análisis

La tasa interés muestran que en el 2015 y 2016 se tiene un valor del 9.15% ya se mantiene un porcentaje tan alto para realizar un crédito en la implementación de la empresa es una amenaza ya que se necesita capital para diversos implementos necesarios para micro empresas se necesita adquirir de un crédito y la tasa del porcentaje no es fiable.

### 2.1.1.5 Tasa Pasiva

“Las tasas pasivas serán las que la cooperativa deba pagar a quienes le han prestado dinero para el desarrollo comercial, financiero de inversiones y el monto de interés resultantes que pague presentaran pérdidas”. (Muñoz, 2011)

**Tabla 5 Tasa Pasiva**

FECHA	VALOR
Enero-31-2016	5.62 %
Diciembre-31-2015	5.14 %
Noviembre-30-2015	5.11 %
Octubre-31-2015	4.98 %
Septiembre-30-2015	5.55 %
Agosto-31-2015	5.55 %
Julio-31-2015	5.54 %
Junio-30-2015	5.48 %
Mayo-31-2015	5.51 %
Abril-30-2015	5.39 %
Marzo-31-2015	5.31 %
Febrero-28-2015	5.32 %
Enero-31-2015	5.22 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## Análisis

En la tasa pasiva se puede ver los porcentajes que tiene favor obtener de los entes financieros y tener una idea clara de los porcentajes varían de acuerdo a la activada realizada es una oportunidad para incrementar la micro empresa ya que obtendría fines de lucro.

### 2.1.1.6 Riesgo País

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras. Los inversores, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas. (anzil, 2001)

**Tabla 6 Riesgo País**

FECHA	VALOR
Enero-20-2016	1703.00
Enero-19-2016	1692.00
Enero-18-2016	1678.00
Enero-17-2016	1678.00
Enero-16-2016	1678.00
Enero-15-2016	1678.00

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## Análisis

La tabla de riesgo país con la puntuación de 1703 el 20 de enero del 2016 es decir una amenaza para incrementar la micro empresa ya que no se podía realizar financiamiento ya que el puntaje de riesgo país está creciendo.

### 2.1.2 Factor Social

Se refiere a las actividades, os, expectativas, grados de inteligencias y educación de las personas de una determinada sociedad. (MENDEZ, 2010)

#### 2.1.2.1 Desempleo

El desempleo está conformado por la tasa activa que no tienes trabajo, es sinónimo de paro o desocupación, el desempleo es evidentemente mayor en países subdesarrollados.

Tabla 7 Desempleo

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2015	4.93 %
Septiembre-30-2015	5.21 %
Junio-30-2015	4.77 %
Marzo-31-2015	4.39 %
Diciembre-31-2014	3.22 %
Septiembre-30-2014	4.90 %
Junio-30-2014	4.16 %
Marzo-31-2014	4.30 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Ñacato

## Análisis

Al verificar el desempleo por género podemos ver que el porcentaje es elevado considerable con un aumento de mujeres del 1.5 puntos y de hombres con 0.30 puntos esto es una amenaza ya que no existiría una productividad activa dentro de la micro empresa.

### 2.1.2.2 Cultura

La cultura es: "aquel todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias. El arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos y capacidades adquiridos por el hombre en cuanto miembro de la sociedad" (Taylos, 1999)



**Figura 1 Cultura**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Análisis:

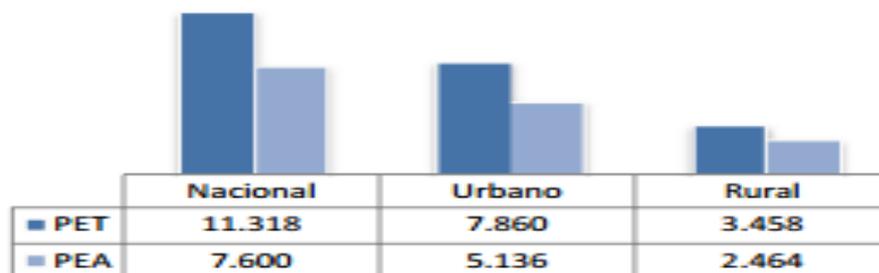
Este aspecto es muy importante en nuestro proyecto ya que nuestro país Ecuador se diferencia de los demás por las diversas culturas.

#### 2.1.2.3 Población Económicamente activa (PEA)

Es el conjunto de personas que, en una sociedad determinada, ejercen habitualmente una actividad económica o están en aptitud de trabajar aunque se encuentren momentáneamente sin ocupación por causas ajenas a su voluntad.

La PEA está constituida por los productores, es decir, por quienes desempeñan alguna función en la actividad productiva de la sociedad o están en posibilidad de hacerlo por sus condiciones de edad y aptitud, aunque transitoriamente carezcan de empleo (Borja, 2010)

**Tabla 8 población económicamente activa**



	Nacional	Urbano	Rural
PET	11.318	7.860	3.458
PEA	7.600	5.136	2.464

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Análisis

Al observar la tabla este punto es positivo una **oportunidad** quiere decir que las personas laborables han aumentado en los últimos años y puedan adquirir de nuestro producto a mayor escala influye dentro de la población económicamente activa.

#### 2.1.2.4 Factor Legal

Los factores político-legales son los referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica.

#### **Análisis:**

Es todo lo que la ley pone a disposición que influye en las empresas para desarrollar una actividad económica es una **oportunidad** para la microempresa para diseño y funcionamiento del establecimiento.

#### 2.1.2.5 Ruc

Registro Único de Contribuyentes es un documento que permite realizar formalmente una actividad económica, identificar como contribuyentes natural o jurídica con o sin fines de lucro por el cual debe cancelar impuestos.

#### **Requisitos**

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo (SRI, 2016)

### **2.1.2.6 Patente**

La patente es un requisito otorgado por el estado a todas las personas naturales o jurídicas un documento que concede un derecho o permiso.

Una patente es un incentivo a las personas ya que permite premiar el reconocimiento de la creatividad por sus inversiones comercializables.

#### **Requisitos para la patente:**

- Formulario de SOLICITUD INSCRIPCIÓN EN REGISTRO DE PATENTES MUNICIPALES
- Original y copia de la cédula de ciudadanía del contribuyente
- Original y copia legible del R.U.C. actualizado

### **2.1.2.7 Permisos de los bomberos**

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

#### **TIPO A**

Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

## **TIPO B**

Aserraderos, lavanderías, centros de acopio, gasolineras, mecánicas, lubricadoras, hoteles, moteles, hostales, bares, discotecas, casinos, bodegas de víveres

## **TIPO C**

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

### **Requisitos**

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC; y,
4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados) (bomberos, 2014)

### **2.1.4 Factor tecnológico**

“Es un recurso tecnológico es un medio que tiene la tecnología para cumplir con su propósito. Los recursos tecnológicos pueden ser tangibles o intangibles”.(mejia, 2008)

## Análisis

Factor tecnológico es un recurso que nos permite satisfacer las necesidades del consumidor ya que hoy en día la tecnología es una parte de la empresas y los hogares el buen uso de la tecnología ayuda desarrollar la operaciones es importante el aspecto tecnológico en las empresas es una **oportunidad** para implementación de la micro empresa.

### 2.1.4.1 Maquinaria textil, materiales textiles

Los materiales textiles - fibras, hilos, telas y ropa- son productos de consumo masivo razón por la que la industria textil y de la confección genera gran cantidad de empleos directos e indirectos, tiene un peso importante en la economía mundial y una fuerte incidencia sobre el empleo y la tasa de desempleo en los países donde se instala (Cando, 2014)

Las fábricas textiles son los lugares donde se desarrolla el trabajo y elaboración de los distintos materiales. Inicialmente el trabajo se realiza por mujeres en sus domicilios, luego en talleres más o menos adecuados y finalmente en instalaciones fabriles para la elaboración de hilaturas y confección de prendas (Cando, 2014)

## Análisis

Los avances tecnológicos es una **oportunidad** en el proyecto porque nos permite encontrar mayores posibilidades de desarrollo y el aumento de la producción y tendríamos un desarrollo más rápido que permitirá cumplir con las expectativas del consumidor y teniendo competitividad en el mercado.

## 2.2 Entorno local

### 2.2.1 Clientes

Cliente es aquella persona u organización que recibe un servicio o bien a cambio de alguna compensación monetaria o cualquier otro objeto de valor, por lo cual el motivo principal que se crean fabricas para comercializar dar un servicio. (Rodolfo, 2012)

El proyecto se considera como cliente:

- ✓ Locales comerciales de ropa para mujer(blusas)
- ✓ Almacenes de la cuidad

Mercado Potencial:

- ✓ Mujeres Jóvenes y Adultas

### Análisis

Al brindar una buena atención al cliente nos permite obtener una **oportunidad** dentro del mercado y obtener mayores ventas en el mercado teniendo siempre en cuenta las necesidades del cliente.

### 2.2.1 Proveedores

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. (Idalia, 2010)

**Tabla 9 Proveedores**

PROVEEDOR	PRODUCTO	FABRICACIÓN
FATEXTO	TELA	Empresa textil líder, especializada en tela viscosa
NIVI SPORTS TRIYINT S.A	HILOS	Empresa dedicada a la confección y venta insumos como hilos de coser ,hilos texturizados

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 2.2.2 Competidores

“Es la capacidad de una empresa u organización de cualquier tipo para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan.” (Perez, 2008)

## **Análisis**

La competencia es una **amenaza** dentro del campo del mercado ya que son empresas dedicadas al campo textil pero la micro empresa PAO'S MODA puede enfocarse a realizar diferentes estrategias dentro del mercado.

### **2.3 Análisis interno**

Análisis interno consiste en la identificación y evaluación de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa e identificar sus fortalezas y debilidades y así establecer objetivos en base a dichos recursos y capacidades para formular estrategias que le permitan potenciar o aprovechar dichas fortalezas y reducir o superar dichas debilidades. (Arturo, 2014)

#### **Análisis**

El Análisis interno le permite identificar y evaluar los factores o elementos que pueden existir actualmente en la empresa también conocer **fortalezas** para la mejora de una empresa.

#### **2.3.1 Propuesta estratégica**

La propuesta estratégica permite desarrollar planes en marcha, determinar las oportunidades y las amenazas intentando alcanzar objetivos y metas planteadas con el fin de encontrar mejores decisiones con la incrementación de una micro empresa dedicada a la confección de blusas con tela viscosa ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito.

### **2.3.1.1 Misión**

PAO'S MODA es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de blusas realizadas con tela viscosa para damas 100% ecuatorianas utilizando el material de calidad para satisfacer las necesidades del cliente.

### **2.3.1.2 Visión**

PAO'S MODA tiene como objetivo que dentro de 4 años posicionarse en el mercado como una de las mejores empresas textiles en la elaboración de blusas realizadas con tela viscosa para damas ofreciendo un producto confiable y sea reconocido como uno de los mejores estándares de calidad.

### ***2.3.1.3 Objetivos***

#### ***2.3.1.3.1 Objetivo general***

Crear una microempresa productora y comercializadora de blusas realizadas con tela viscosa para damas de varios colores y diseños adicionales, creando con mejores estándares de calidad y precios accesibles.

#### ***2.3.1.3.2 Objetivos específicos***

- Establecer convenios con empresas comercializadoras de blusas para damas así ser reconocida por nuestros clientes y la vez posicionarse en el mercado.
- Realizar un análisis económico del proyecto y verificar la rentabilidad que puede generar.

- Realizar un estudio que defina la viabilidad para la producción de las blusas.
- Posesionar a la microempresa PAO S MODA como una de las empresas más reconocidas a nivel nacional.
- 

#### *2.3.1.4 Principios*

**Calidad:** realizar un producto con todas las expectativas del cliente realizando con materiales correctos.

**Servicio:** realizar las actividades correctas para la satisfacción del cliente siempre brindando un buen trato.

**Lealtad:** guardar fidelidad y honor a toda la información que mantenga la empresa para que permita alcanzar el éxito en la competencia.

**Compromiso:** cumplir de manera oportuna todas las expectativas y requerimientos del cliente.

#### *2.3.1.4.1 Valores*

**Respeto:** es uno de los valores más importante en una empresa ya que nos permite tener un buen clima laboral entre personal y clientes.

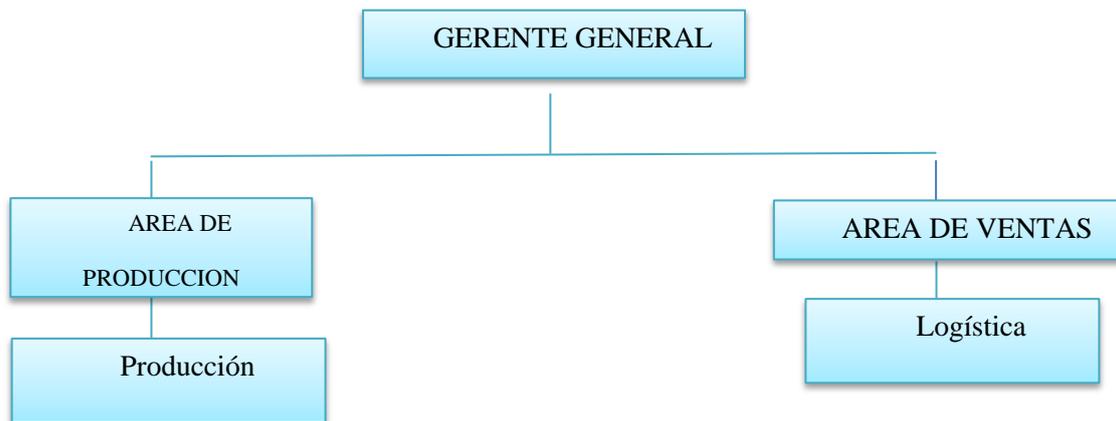
**Honestidad:** presentar una conducta recta y ordenada que permita hablar con la verdad

**Eficiencia:** optimizar todos los recursos para generar mayor productividad.

**Eficacia:** realizar sus expectativas y actividades nuestros objetivos como empresa.

**Puntualidad:** Es importante ya que así se puede mantener un correcto orden y una buena organización y poder tener un buen desempeño dentro de la empresa llegando en el momento adecuado.

### 2.3.2 Gestión administrativa



**Figura 1 Organigrama funcional**

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### FUNCIONES

- ✓ GERENTE GENERAL: Se encarga de velar por los objetivos y las metas de la empresa.
- ✓ ÁREA DE PRODUCCIÓN: Se encuentran dos operarios que se encargan de verificar la línea de producción
- ✓ ÁREA DE VENTAS: Se encarga de las relaciones con el cliente, canales de distribución, Marketing, estudio de mercado.

---

**PERFIL: GERENTE**

CARGO: Gerente General

**REQUERIMIENTOS**

- ✓ Edad: Mayor de 29 años
- ✓ Estudio :Ingeniero en Administración de Empresas
- ✓ Experiencia mínima de 2 años
- ✓ Tiempo completo

**PERFIL JEFE**

CARGO: **Jefe de Producción**

**REQUERIMIENTO**

- ✓ Edad: Mayor de 25 años
- ✓ Estudio: Estudios superiores en Administración de la Producción
- ✓ Experiencia mínima de 1 año

**PERFIL AYUDANTE DE PRODUCCION**

CARGO: **Operarios**

**REQUERIMIENTO**

- ✓ Edad: Mayor de 18 años
- ✓ Estudios :bachillerato
- ✓ Tiempo completo

---

**PERFIL: JEFE**

**CARGO:** Jefe de Ventas

**REQUERIMIENTOS**

- ✓ Edad : Mayor de 18 años
- ✓ Estudio: Bachillerato en contabilidad
- ✓ Experiencia mínima de 1 año que conozca contabilidad
- ✓ Tiempo completo

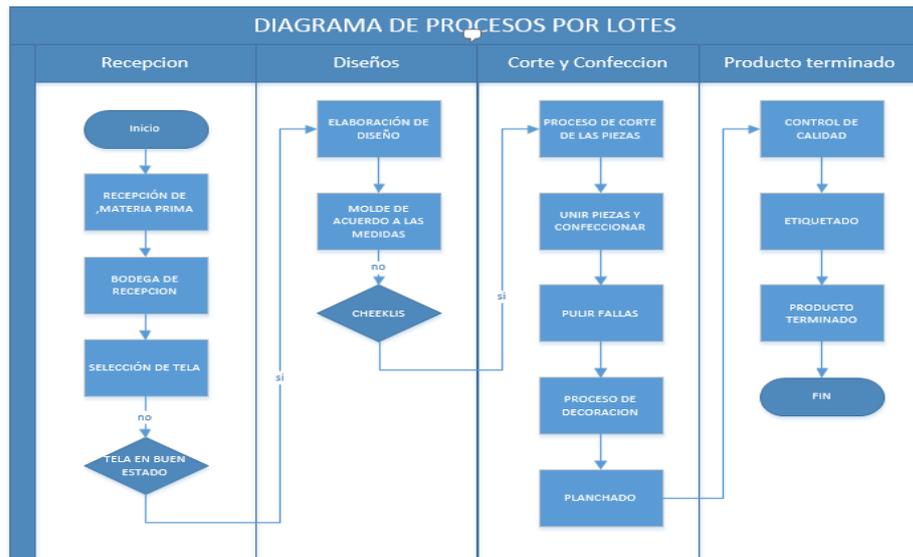
**ANALISIS**

Al realizar organización funcional se obtiene una **FORTALEZA** tomando en cuenta los estándares de gerencia para la creación de la microempresa y teniendo en cuenta las funciones de cada trabajador

**2.3.3 Gestión Operativa**

“Modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos.”(Ferney Peña, 2014)

“La gestión operativa en el ámbito empresarial se refiere al día a día, esto quiere decir que son acciones realizadas para que la empresa sobreviva, siga existiendo, al día siguiente.”(Ricardo Enríquez caro, 2015)



**Figura 2 Gestión operativa**

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### **Análisis**

Gestión operativa es una **fortaleza** ya que cuenta con una planificación y control adecuado de cada actividad que se realizara dentro de la Micro empresa

### **2.3.4 Gestión Comercial**

La gestion comercial es una herramienta e marketing o incluye las cuatro P( plaza, precio,producto,promocion) que ayuda a generar ingresos dentro de la empresa en las ventas y al posicionarnos dentro del mercado.

## Análisis

Gestión comercial es una **fortaleza** por que al incrementar la microempresa PAO'S MODA ubicada en el distrito metropolitano de quito barrio la ferroviaria tendria precios accesibles para el consumidor.

### 2.3.4.1 Precio

El precio es la exprecion de un valor monetario que se le asigna a un bien o servicio que se ofrece en el mercado y al comprador logra el conjunto de beneficios que resultan usar bien o servicio.

**Tabla 10 Precio**

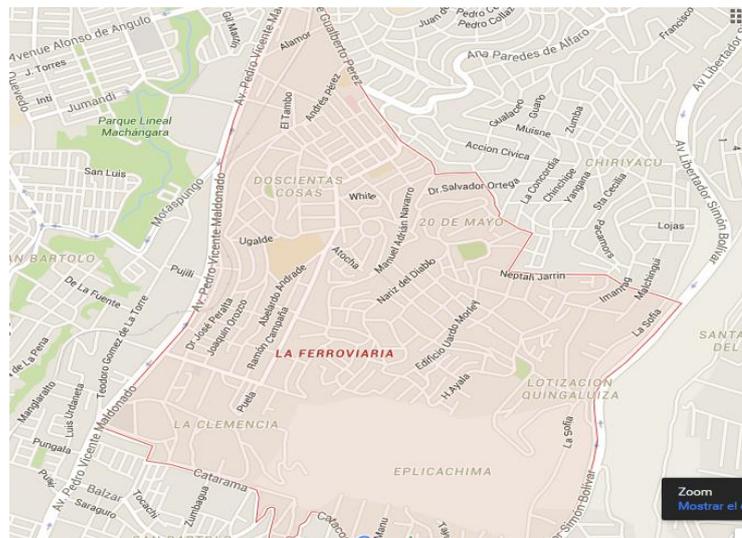
<b>COSTO DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$1.800,50</b>
<b>COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$ 11,00</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$17,15</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 2.3.4.2 Plaza

Son los canales de distribución y comercialización de las blusas realizadas con tela viscosa que estará ubicada en distrito metropolitano de Quito en el barrio La Ferroviaria alta, calle Nariz del Diablo y Naranjito, en la cual tendrán los clientes una accesibilidad del producto.



**Figura 3 Plaza**

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Publicidad

publicidad es aquella técnica destinada a difundir o informar al público sobre un bien o servicio a través de los medios ejemplo televisión, revistas, internet, radios. La publicidad informa al consumidor potencial de un bien o servicio.

**Nombre de la Empresa :** PAO'S MODA

**Tarjeta de Presentación :**

Es una representación de datos más importantes de la empresa



Figura 4 Tarjeta de Presentación

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Logotipo:**

Es un gráfico, expresión se utiliza para dar cuenta de un movimiento o empresa.



Figura 5 Logotipo

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Eslogan:** Siempre creando tus ideas

## Matriz Foda

**Tabla 11 Matriz Foda**

Fortalezas	Oportunidades
<p><b>Gestión operativa debido a que cuenta con una planificación y control adecuado de cada actividad que se realizara dentro de la Micro empresa</b></p> <p><b>El Análisis interno le permite identificar y evaluar los factores o elementos que pueden existir actualmente en la empresa también conocer para la mejora de una empresa.</b></p> <p><b>Gestión administrativa Al realizar organización funcional se obtiene cuenta los estándares de gerencia para la creación de la microempresa y teniendo en cuenta las funciones de cada trabajador.</b></p> <p><b>Gestión comercial nos incrementar la microempresa PAO'S MODA ubicada en el distrito metropolitano de quito barrio la ferroviaria tendria precios accesibles para el consumidor.</b></p>	<p>El producto interno bruto en la economía ecuatoriana indica que en el 2015 se obtuvo el crecimiento del 4.9 %, por lo tanto refleja un impacto medio para la empresa.</p> <p>La propuesta estratégica permite desarrollar planes en marcha, determinar las oportunidades intentando alcanzar objetivos y metas planteadas con el fin de encontrar mejores decisiones.</p> <p>En la tasa pasiva se puede ver los porcentajes que tiene favor obtener de los entes financieros y tener una idea clara del porcentaje ya que los porcentajes varían de acuerdo a la activada.</p> <p>Al observar la tabla de la población económicamente activa este punto es positivo una quiere decir que las personas laboran han aumentado en los últimos años y puedan adquirir de nuestro producto a mayor escala.</p> <p>El factor legal todo lo que la ley pone a disposición que influye en las empresas para desarrollar una actividad económica para microempresa para diseño y funcionamiento del establecimiento.</p> <p>Factor tecnológico es un recurso que nos permite satisfacer las necesidades del consumidor.</p> <p>Brindar una buena atención al cliente nos permite obtener dentro del mercado y obtener mayores ventas en el mercado.</p>
Debilidades	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>MERCADO NUEVO: Ya que tendría un tiempo para posicionarse en el mercado.</b></li> <li>✓ <b>SUCURSALES: Por ser Micro Empresa nueva no contaría con sucursales.</b></li> <li>✓ <b>PRENDAS VESTIR: Porque la</b></li> </ul>	<p>Al verificar la tabla de la inflación ecuatoriana, podemos decir que los porcentajes expresan un valor significativo, la inflación es un porcentaje ha aumentado por lo tanto aumenta bienes y servicios también influye en el comportamiento de</p>

<p><b>línea de prendas de vestir no es tan amplia ya que se limita al estilo informal.</b></p>	<p>los clientes al momento de adquirir el producto.</p> <p>La tasa interés muestran que en el 2015 y 2016 se tiene un valor del 9.15% ya se mantiene un porcentaje tan alto para realizar un crédito en la implementación de la empresa</p> <p>La tabla de riesgo país con la puntuación de 1703 el 20 de enero del 2016 incrementar la micro empresa ya que no se podía realizar financiamiento ya que el puntaje de riesgo país está creciendo.</p> <p>Al verificar el desempleo por género podemos ver que el porcentaje es elevado considerable con un aumento de mujeres del 1.5 puntos y de hombres con 0.30 puntos afectaría a la productividad.</p> <p>La competencia es una amenaza dentro del campo del mercado ya que son empresas dedicadas al campo textil pero la micro empresa PAO'S MODA puede enfocarse a realizar diferente estrategias dentro del mercado.</p>
--	---

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## **CAPITULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Análisis del Consumidor**

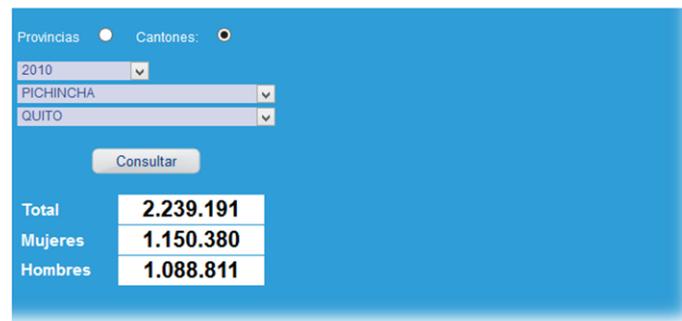
El análisis del consumidor esta abarcado a las preferencias, gustos, hábitos de cada consumidor las blusas son elaboradas con tela viscosa y serán comercializadas en colegios, universidades y personas que guste del buen vestir.

##### **3.1.1 Determinación de la población y muestra**

#### **POBLACION**

“Conjunto de elementos que van a ser observados en la realización de un experimento, cada uno de los elementos que componen la población es llamado individuo o unidad estadística” (Vargas & Sabias, 1995)

### Resultados Censo de Población



**Figura7 Resultados de Población**

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Muestra

La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población. (wigodsk jaqueline, 2010)

El presente proyecto de producción y comercialización de blusas con tela viscosa y está enfocada para el distrito metropolitano de quito, por lo tanto se realiza la investigación a través de las encuestas tomando como muestras la obtención de la muestra.

### Fórmula

$Z_{\alpha} = 1,96$  al cuadrado ( si la seguridad es de 95%)

$N =$  población o muestra

$P =$  Proporción esperada 5% = 0,05

$Q = 1 - p$  (1-0,05 = 0,95)

D= Previsión (en su investigación utilice 5%)

### Cálculo de la muestra

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

$$n = \frac{2,2391.91 * 1,96^2 * 0,05 * 0,95}{0,05^2 (2,2391.91 - 1) + 1,96^2 * 0,05 * 0,95}$$

$$n = 384$$

Luego de aplicar la fórmula de la muestra se tiene como resultado de 384 encuestas a realizar dentro del Distrito Metropolitano de Quito.

### 3.1.2 Técnicas de obtención de información

Existen varias maneras de obtención de información las cuales son

- Entrevistas
- Encuestas
- Cuestionarios
- Técnicas de observación

La técnicas de información para el proyecto es la encuesta debido que de esta manera más sistemática para la obtención de información real realizando preguntas concretas que nos ayuda a realizar un análisis de los datos que ayuda para la toma de decisiones para obtener de mejor manera la oferta y la demanda en la producción de blusas realizadas con tela viscosa.

### Encuesta

Se denomina al conjunto de preguntas especialmente diseñadas y pensadas para ser dirigidas a una muestra de población, tiene como finalidad tener información real.

La encuesta goza de gran popularidad debido a VENTAJAS como su:

- ✓ Rentabilidad: Ya que permite obtener información diversa, de un amplio sector de la población.
- ✓ -Fiabilidad: Ya que al ser un proceso estructurado permite la replicación por parte de otros investigadores.
- ✓ Validez ecológica: Ya que los resultados obtenidos son de fácil generalización a otras muestras y contextos (suponiendo siempre un alto grado de representatividad de la muestra encuestada).
- ✓ Utilidad: Ya que los datos obtenidos gracias a este procedimiento permiten un tratamiento riguroso de la información y el cálculo de significación de la estadística.

---

## FORMATO DE ENCUESTA

### INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como finalidad de obtener información para la implementación de una microempresa dedicada a la confección y comercialización de blusas para mujeres

#### 1.- ¿Usa blusas?

1. Si (.....)
2. No (.....)

#### 2.-Edad

1. 15 a 20años (.....)
2. 21 a 25años (.....)
3. 26 a 30años (.....)

#### 3.-¿En qué lugares es más común que compres tu ropa?

1. Centro comercial (.....)
2. Por catálogo (.....)
3. Por internet (.....)
4. Otros (.....)

---

**4.- ¿Con qué frecuencia compra blusas?**

1. Semanal (.....)
2. Quincenal (.....)
3. Mensual (.....)
4. Cada 3 meses (.....)

**5.- ¿Cuánto suele gastar al comprar blusas?**

1. Menos 20 (.....)
2. Entre 20y 30 (.....)
3. Entre 30 y 40 (.....)
4. Entre 40 y 50 (.....)
5. Más de 50 (.....)

**6.- Si se trata de usar blusas las prefieres con:**

1. Cierre (.....)
2. Botones (.....)
3. Broches (.....)

**7.- ¿Qué es lo primero que toma en cuenta al momento de comprar este tipo de producto?**

1. La marca (.....)
2. La calidad (.....)
3. El modelo (.....)
4. El precio (.....)

---

**8.- ¿Qué importancia le atribuyes al vestuario?**

1. Mucha (.....)
2. Poca (.....)
3. Nada (.....)

**9.- ¿Qué características le cambiaría a tus blusas?**

1. Estampado (.....)
2. Logotipo (.....)

**10.- ¿Cuál es el color favorito?**

1. Blanco (.....)
2. Negro (.....)

### 3.1.3 Análisis de la información

Análisis de la información se realiza la codificación de datos obtenidos de la encuesta con la tabulación realizada.

#### Tabulación

Tabla 12 Pregunta 1

Usa blusas	frecuencia	Porcentaje
SI	299	78%
NO	85	22%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

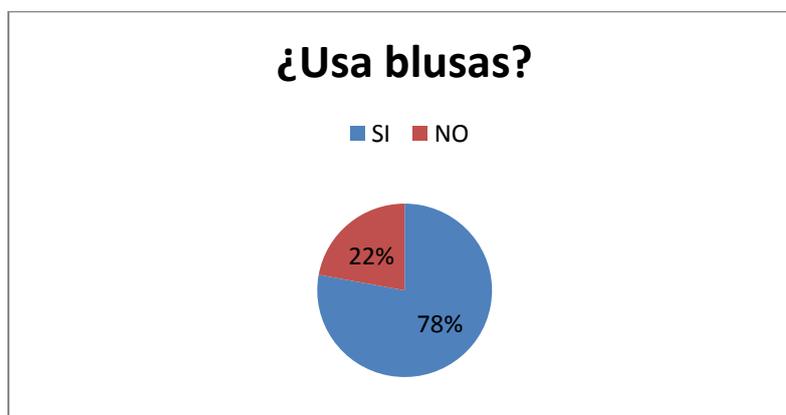


Figura 6 Pregunta 1

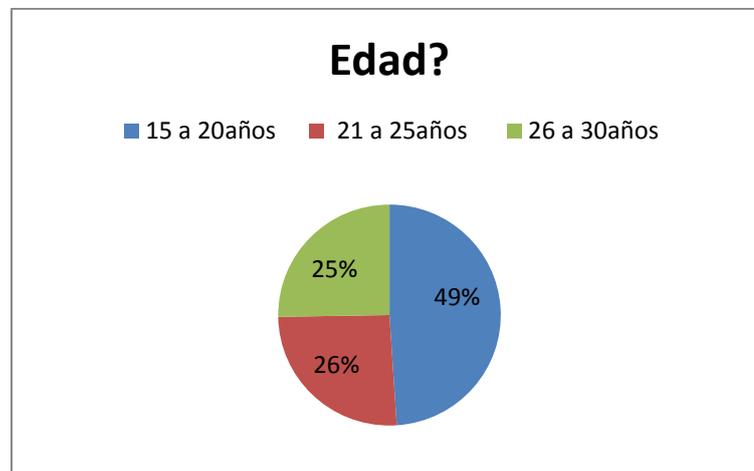
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

#### Análisis

Observamos que el 78% de las personas usan blusas y un porcentaje menor 22% no usan blusas tiende a vestir otro tipo de prenda.

**Tabla 13 Pregunta 2**

Edad	frecuencia	porcentaje
15 a 20años	188	49%
21 a 25años	99	26%
26 a 30años	97	25%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>



**Figura 7 Pregunta 2**

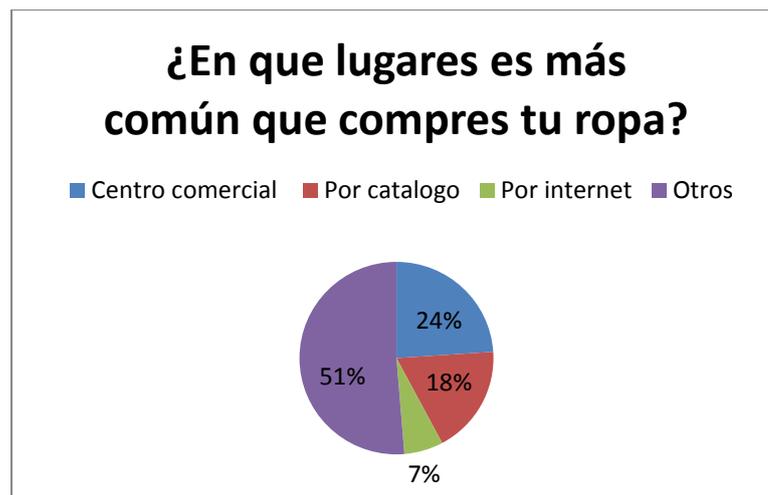
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### **Análisis**

Observamos los porcentajes en el rango de edad entre 15 -20 años obtenemos el 49% entre 21-25 años tenemos 26% entre 26-30 años obtuvimos un porcentaje menor 25% .

**Tabla 14 Pregunta 3**

lugares comunes compra las blusas	frecuencia	Porcentaje
Centro comercial	92	51%
Por catalogo	70	18%
Por internet	25	5%
Otros	197	51%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>



**Figura 8 Pregunta 3**

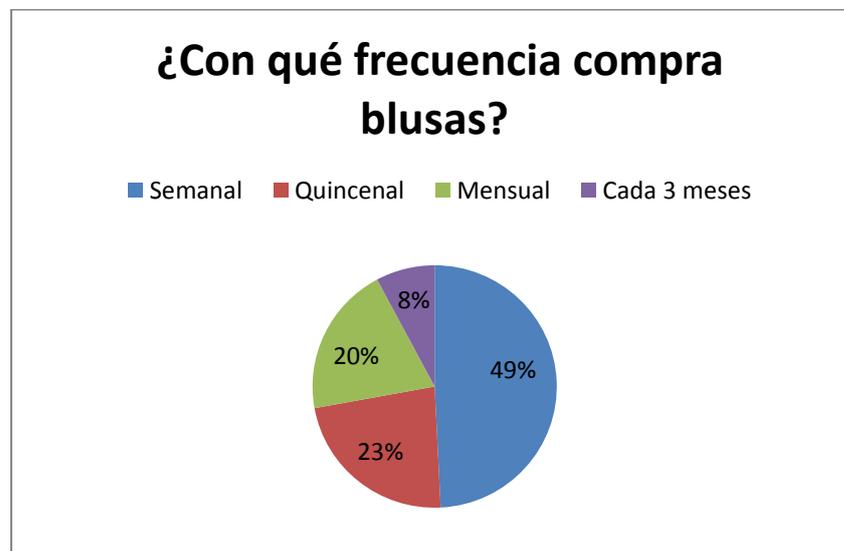
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### **Análisis**

Los lugares más frecuentes que se realiza la compran las prendas de vestir son en otros lugares con el 51% y con el menor porcentaje 7% son las compras por internet.

**Tabla 15 Pregunta 4**

Frecuencia que compra las blusas	frecuencia	Porcentaje
Semanal	189	49%
Mensual	77	20%
Cada 3 meses	30	8%
<b>total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>



**Figura 9 Pregunta 4**

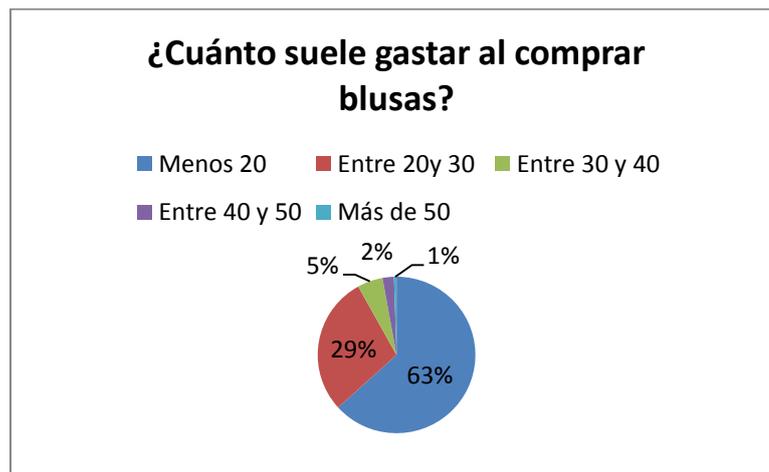
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Análisis

En el análisis que determina en la encuesta realiza a los clientes, la frecuencia que realiza la compra semanal con el 49% y la compra cada 3 meses tiene un porcentaje de 8% porcentaje bajo.

**Tabla 16 Pregunta 5**

Valor que suele gastar en comprar la blusa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Menos 20</b>	243	63%
<b>Entre 20y 30</b>	110	29%
<b>Entre 30 y 40</b>	20	5%
<b>Entre 40 y 50</b>	9	2%
<b>Más de 50</b>	2	1%
<b>Total</b>	384	100%



**Figura 10 Pregunta 5**

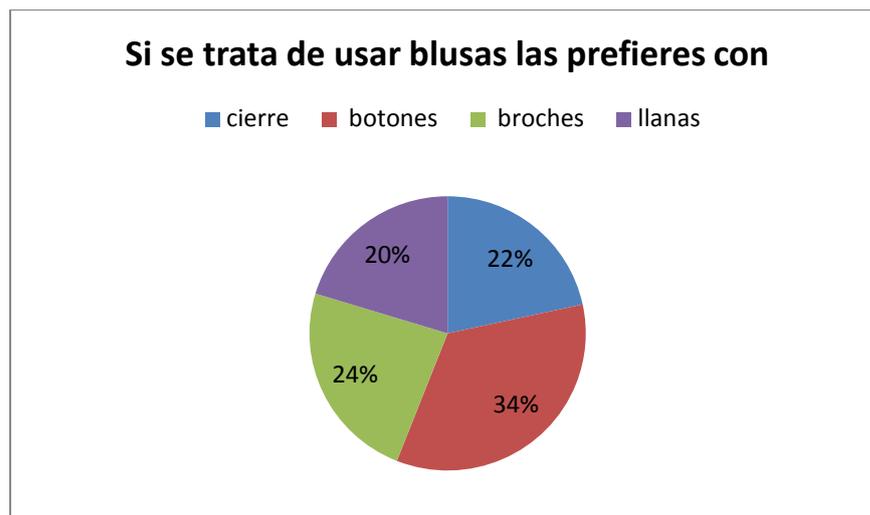
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### **Análisis**

Al observar en rango que suelen gastar al momento de comprar las blusas valores menores de 20\$ tuvo un porcentaje 63% entre 20-30 el porcentaje 29% entre 30-40 porcentaje 5% entre 40-50 porcentaje 2% entre más de 50\$ se obtuvo un porcentaje menor que es del 1%.

**Tabla 17 Pregunta 6**

Como prefiere la blusa	Frecuencia	Porcentaje
cierre	83	22%
botones	132	34%
broches	91	24%
llanas	78	20%
<b>total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>



**Figura 11 Pregunta 6**

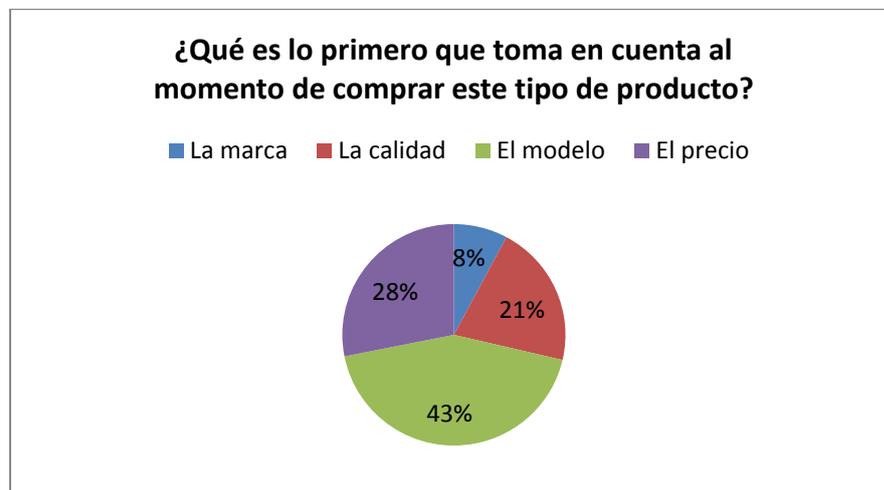
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Análisis

Al observar el rango que arroja la encuesta al momento de usar blusas los clientes lo prefieren con botones con el 34% y con el 24% con broches y el porcentaje menor es del 20% no les gustaría usar blusas llanas.

**Tabla 18 Pregunta 7**

Que es lo que toma en cuenta al comprar la blusa	Frecuencia	Porcentaje
La marca	30	8%
La calidad	80	21%
El modelo	166	43%
El precio	108	28%
total	384	100%



**Figura 12 Pregunta 7**

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Análisis**

Según el análisis se observar que al momento de comprar una prenda de vestir puede ser la compra de una blusa se toma con una mayor importancia el modelo de la prenda con el 43% y con el menor porcentaje que es el 8% la marca de la prenda.

**Tabla 19 Pregunta 8**

Importancia atribuye en el vestuario	frecuencia	Porcentaje
<b>Mucha</b>	359	93%
<b>Poca</b>	23	6%
<b>Nada</b>	2	1%
<b>Total</b>	384	100%



**Figura 13 Pregunta 8**

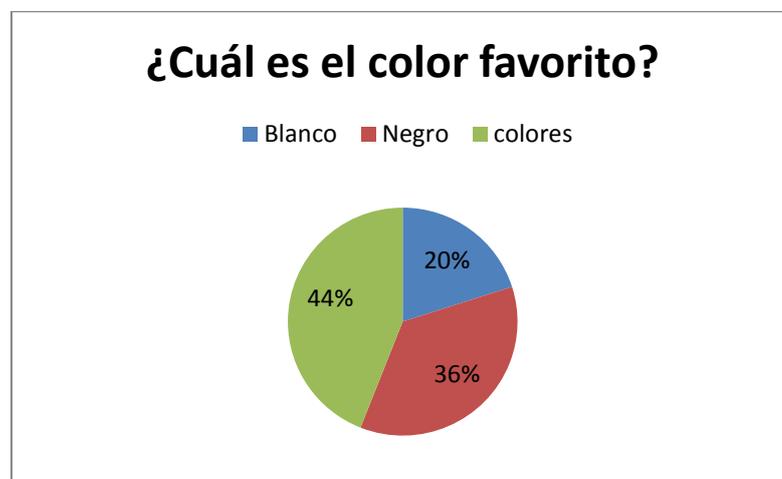
**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### **Análisis**

La importancia que atribuyen los clientes al momento de usar la prenda de vestir es mucha con un el mayor porcentaje del 93% y con el porcentaje menor del 1% que es nada .

**Tabla 20 Pregunta 9**

<b>Característica cambiaria a su blusa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Estampado</b>	233	61%
<b>logotipo</b>	151	39%
<b>total</b>	384	100%



**Figura 14 Pregunta 9**

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### **Análisis**

El color favorito de la mayoría de los clientes al momento de usar su penda de vestir es que sea de colores con el resultado de las encuestas realizadas con un porcentaje mayor de 44 % y el color menos usado es el blanco con el 20%.

## 3.2 Oferta

Se puede definir como oferta a la capacidad y deseo de vender, producir un producto especificando su valor o precio en un determinado periodo de tiempo.

### 3.2.1 Oferta Histórica

El análisis del comportamiento histórico de la oferta del producto está realizado con un propósito que se pueda identificar análisis las consecuencias positivas y negativas dentro del futuro ya que es un producto nuevo dentro del mercado.

### 3.2.2 Oferta Actual

Al analizar la situación existente consiste en verificar las características de la competencia ya que en la actualidad tanto en cantidades que ofrecen como la condición de dicha oferta.

**Tabla 21 Oferta actual**

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACION DE LA COMPETENCIA 72,77%	OFERTA ACTUAL
2016	\$ 6.498,00	1,012	\$ 6.575,98

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 3.2.3 Oferta Proyectada

La oferta proyectada se establece para realizar un análisis de cual va ser el crecimiento de la competencia que se va tener a futuro.

**Tabla 22 Oferta proyectada**

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACION DE LA COMPETENCIA 72,77%	OFERTA PROYECTADA
2015	\$ 6.575,98	1,012	\$ 6.654,89
2016	\$ 6.654,89	1,012	\$ 6.734,75
2017	\$ 6.734,75	1,012	\$ 6.815,56
2018	\$ 6.815,56	1,012	\$ 6.897,35
2019	\$ 6.897,35	1,012	\$ 6.980,12
2020	\$ 6.980,12	1,012	\$ 7.063,88

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 3.4 Demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios , suponiendo que otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes, la permanecen constantes. (Nuñez Zanabria Katia Corina , 2006)

#### 3.4.01 Demanda Histórica

El proyecto de producción de blusas realizas con tela viscosa no tiene datos históricos por lo cual procede al cálculo de la demanda actual con los datos que se generan en la cuenta realizada.

### 3.4.02 Demanda Actual

**Tabla 23 Demanda Actual**

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP - OP)
2016	\$ 6.498,00	\$ 6.734,75	(\$ 236,75)

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 3.4.03 Demanda Proyectada

**Tabla 24 Demanda Proyectada**

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO 1.0%	DEMANDA PROYECTADA
2015	\$ 5.000,00	1,14	\$ 5.700,00
2016	\$ 5.700,00	1,14	\$ 6.498,00
2017	\$ 6.498,00	1,14	\$ 7.407,72
2018	\$ 7.407,72	1,14	\$ 8.444,80
2019	\$ 8.444,80	1,14	\$ 9.627,07
2020	\$ 9.627,07	1,14	\$ 10.974,86

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 3.5 Balance demanda - oferta

Luego que se obtuvo la demanda y la oferta, se establece la demanda insatisfecha la cual es la cantidad de bienes y servicios que posiblemente en el mercado consuma a futuro.

### 3.5.1 Balance actual

**Tabla 25 Balance actual**

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP - OP)
2016	\$ 6.498,00	\$ 6.734,75	(\$ 236,75)

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado:** Paola Ñacato

La demanda insatisfecha actual del proyecto es de 236,75 lo cual es una oportunidad significativa para ingresar con nuestro producto en el mercado.

### 3.5.2 Balance proyectado

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP - OP)
2015	\$ 5.700,00	\$ 6.654,89	(\$ 954,89)
2016	\$ 6.498,00	\$ 6.734,75	(\$ 236,75)
2017	\$ 7.407,72	\$ 6.815,56	\$ 592,16
2018	\$ 8.444,80	\$ 6.897,35	\$ 1.547,45
2019	\$ 9.627,07	\$ 6.980,12	\$ 2.646,95
2020	\$ 10.974,86	\$ 7.063,88	\$ 3.910,98

**Fuente:** Estudio de campo

**Elaborado:** Paola Ñacato

## **Análisis**

Debido a que se determinó una demanda insatisfecha alta la cual no se está cubriendo a lo establecido de acuerdo a la falta de empleo dentro del país lo cual los clientes optan por comprar lo necesario a bajos precios esperando que el presente proyecto tiene una gran oportunidad significativa para sustituir en el mercado al que pretende ingresar siendo una gran oportunidad de crecimiento.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 Capacidad instalada

Se refiere a la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinados bienes o servicios su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que puede suministrarse. (alberto, 2013)

El proyecto tiene una capacidad de 55 m<sup>2</sup> donde se distribuirá cada área según el espacio del proyecto de la siguiente manera:

**Tabla 26 Capacidad instalada**

CONCEPTO	TOTAL	DIAS	HORAS	TOTAL TUNOS	"Q" TOTAL
		5 días	8 horas	1 turno	
<b>Capacidad de diseño</b>	350	x	X	x	16 Blusas Diarias ( 350 mensuales)
<b>Producción real</b>	250	x	X	x	13 Blusas Diarias ( 250 mensuales)
<b>Capacidad efectiva</b>	200	x	X	x	10Blusas Diarias ( 200 mensuales)
<b>Utilización</b>	80%	x		x	4 Blusas diarias ( 80 mensuales)
<b>Eficiencia</b>	80%	x	X	x	4Blusas diarias

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## Capacidad Instalada

**Tabla 27 Capacidad Instalada**

Actividad	Periodo	Frecuencia	N° veces	Tiempo	Tiempo total	Operador	Jefe
				minutos	mensual		
Recepción MP	s	4	2	15	120	X	x
Revisión MP	s	4	2	15	120	X	x
Elaborar diseños	d	20	5	30	3000	x	
Realizar moldes	d	20	5	15	1500	x	
Cortar moldes	d	20	5	15	1500	x	
Confeccionar	d	20	5	30	3000	x	
Pulir fallas	d	20	5	5	500	x	
Estampar diseño	d	20	5	10	1000	x	X
Control de calidad	d	20	5	5	500		X
Planchado	d	20	5	5	500	x	
Colocar etiquetas	d	20	5	5	500	x	
Empaquetar	d	20	5	5	500	x	
Enviar productos	d	20	5	5	500	x	
a ventas							
<b>Total</b>		<b>228</b>	<b>59</b>	<b>160</b>	<b>13240</b>		

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por** Paola Ñacato

El sistema que acogerá la micro empresa es de lote ,ya que produce una cantidad limitada de un producto, está determinado para un volumen de ventas dentro de un periodo, siendo así que cada prenda o lote tendrá codificación diferente ya que en este caso se confeccionaría blusas de mujer con diferentes diseños.

**Tabla 28 Análisis de total trabajadores**

<b>20 días x 8 horas x 60 minutos x 0.80 utilización</b>	<b>7680</b>
<b>Total operarios</b>	1,724
<b>Total jefe</b>	0,2266
<b>Total trabajadores</b>	3

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborador por:** Paola Ñacato

#### 4.1.1 Capacidad Optima

La capacidad óptima es verificar el espacio físico para la producción de un bien o servicio de acuerdo al negocio.

**Tabla 29 Capacidad optima**

<b>AREA</b>	<b>LONGITUD</b>
<b>Área administrativa</b>	5X3m <sup>2</sup> =15m <sup>2</sup>
<b>Área de producción</b>	4x4.5m <sup>2</sup> =18m <sup>2</sup>
<b>Recepción y almacenamiento de materia prima</b>	2x1.5m <sup>2</sup> =3m <sup>2</sup>
<b>Almacén de producto terminado</b>	1x1,5m <sup>2</sup> =1.5m <sup>2</sup>
<b>Baño de área de producción</b>	1.5x1.5m <sup>2</sup> =2.25m <sup>2</sup>
<b>Baño de área administrativa</b>	1.5x1.5m <sup>2</sup> =2.25m <sup>2</sup>
<b>Parqueadero de clientes</b>	5x2m <sup>2</sup> =10m <sup>2</sup>
<b>Parqueadero de proveedores</b>	2x4.5m <sup>2</sup> =9m <sup>2</sup>
<b>Total</b>	<b>55 m<sup>2</sup></b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## 4.2 Localización

La localización es el lugar adecuado para ubicar el proyecto con el objetivo de conseguir beneficios, ganancias y donde se encuentre la más alta de manda del producto.

### 4.2.1 Macro-localización

También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como: mano de obra, materia prima, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad. (Dios, 2012)

En cuanto el área donde se va ubicar el centro de operaciones del proyecto es en la Provincia de pichincha cantón Quito.

**Tabla 30 Macro-localización**

<b>Provincia</b>	Pichincha
<b>Cantón</b>	Quito
<b>Parroquia</b>	Eloy Alfaro
<b>Sector</b>	Ferrovial Alta

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato



**Figura 15 Macro-localización**

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

#### 4.2.2 Micro –localización

La empresa estará ubicada en la ciudad de Quito en la parroquia de la ferroviaria dentro del distrito metropolitano de Quito tomando en cuenta el crecimiento del sector.



Figura 16 Micro –localizacion

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Paola Ñacato

Vías de alternativa de llegada

### Primera vía alterna

El tiempo de llegada es de 10 minutos 450 metros

Desde :naranjito,quito

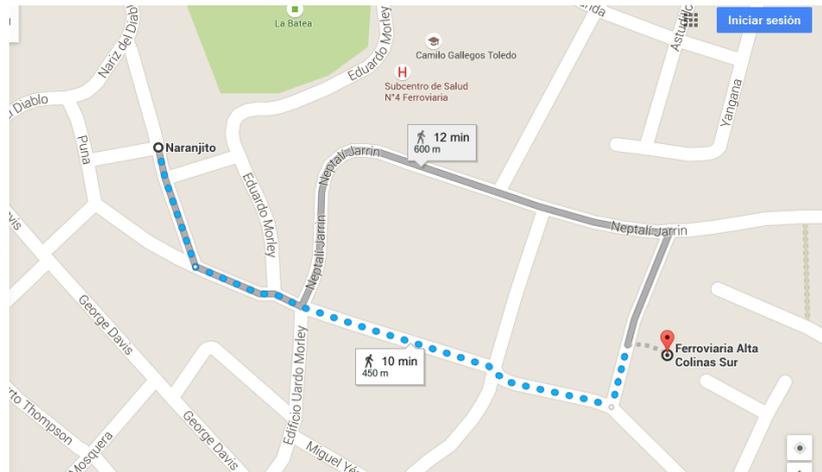
Hasta :ferroviaria alta

Toma:10 minutos(450 m)

Dirigite al sur por naranjito (86m)

Girar a la izquierda(300 m)

Girar a la izquierda(45 m)



**Figura 17 Micro –localizacion**

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Segunda via alterna**

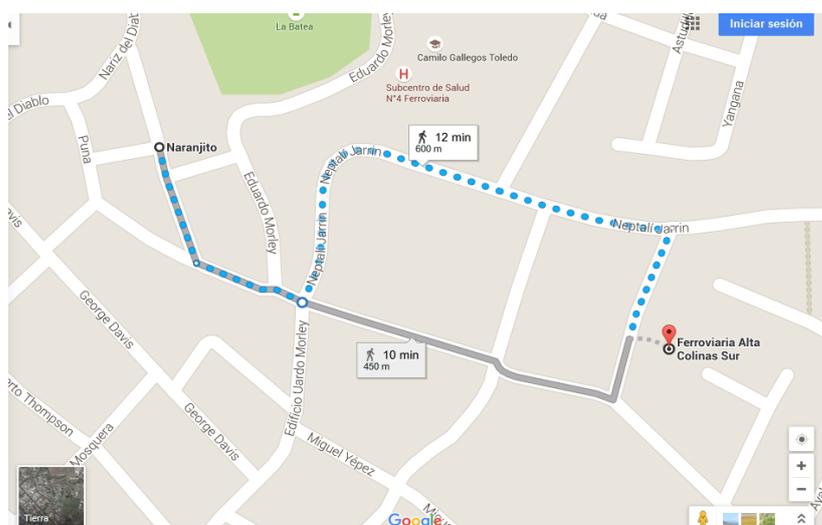
Tiempo de llegada es de 12 minutos 600 metros

Dirigete al sur por naranjito(56m)

Girar a la izquierda hacia neptali jarrin(79m)

Girar a la izquierda(350m)

Girara a la derecha (54m)



### 4.2.3 Localización Óptima

La localización óptima determina la ubicación adecuada de la planta de producción siempre teniendo en cuenta la situación de los puntos de venta puntos de abastecimiento para suministrar materia prima o consumidor final.

- ✓ Transporte
- ✓ Seguridad
- ✓ Escasa competencia
- ✓ Cercanía al mercado
- ✓ Ingeniería del producto
- ✓ Costo de renta

### 4.3 Ingeniería del producto

La ingeniería del producto es el área que está encargada de realizar todos los cálculos necesarios para determinar el consumo de materias o recursos requeridos para la elaboración y comercialización del producto terminado.

#### 4.3.1 Definición de bys

La micro empresa PAO'S MODA ofrece a todos sus consumidores blusas de varios diseños elaborado con materia prima 100% de calidad las características es realizada con productos ecuatorianos realizada con tela viscosa hilos, broches, botones o a la vez blusas llanas brindando siempre el buen gusto de cada cliente el cual beneficio que obtendrá es lucir bien ,cómoda en toda ocasión .

### 4.3.2 Distribución de Planta

La distribución de planta es la ordenación física de cada instalación siempre verificando los espacios correctos de acuerdo a la actividad que tenga la instalaciones la distribución de planta se realiza de acuerdo a los factores de cercanía de cada departamento.

#### 4.3.2.1 Códigos de cercanía

Los códigos de cercanía se establecen el grado de cercanía y la relación que tiene las diferentes empresas con el fin de distribución de la infraestructura.

**Tabla 31 Condigo de cercanía**

<b>A</b>	<b>Absolutamente Necesario que este Cerca</b>
<b>E</b>	Especialmente Necesario que está Cerca
<b>I</b>	Importante que ese Cerca
<b>O</b>	Cercanía Ordinaria
<b>U</b>	Cercanía Indifente
<b>X</b>	Cercanía Indeseable

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

Tabla 32 Factores del proceso

<b>1</b>	<b>Por procesos</b>
<b>2</b>	Por gestión administración
<b>3</b>	Necesidad
<b>4</b>	Ruido
<b>5</b>	Higiene
<b>6</b>	Seguridad

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

Tabla 33 Matriz Triangular

<b>Área de Producción</b>					
<b>Área de Administración</b>	A				
<b>Área de recepción de Materia Prima</b>	B	C			
<b>Baño</b>	I	A	A		O
<b>Parqueadero</b>	O		O	O	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

## Distribución de planta

Distribución de planta por departamentos

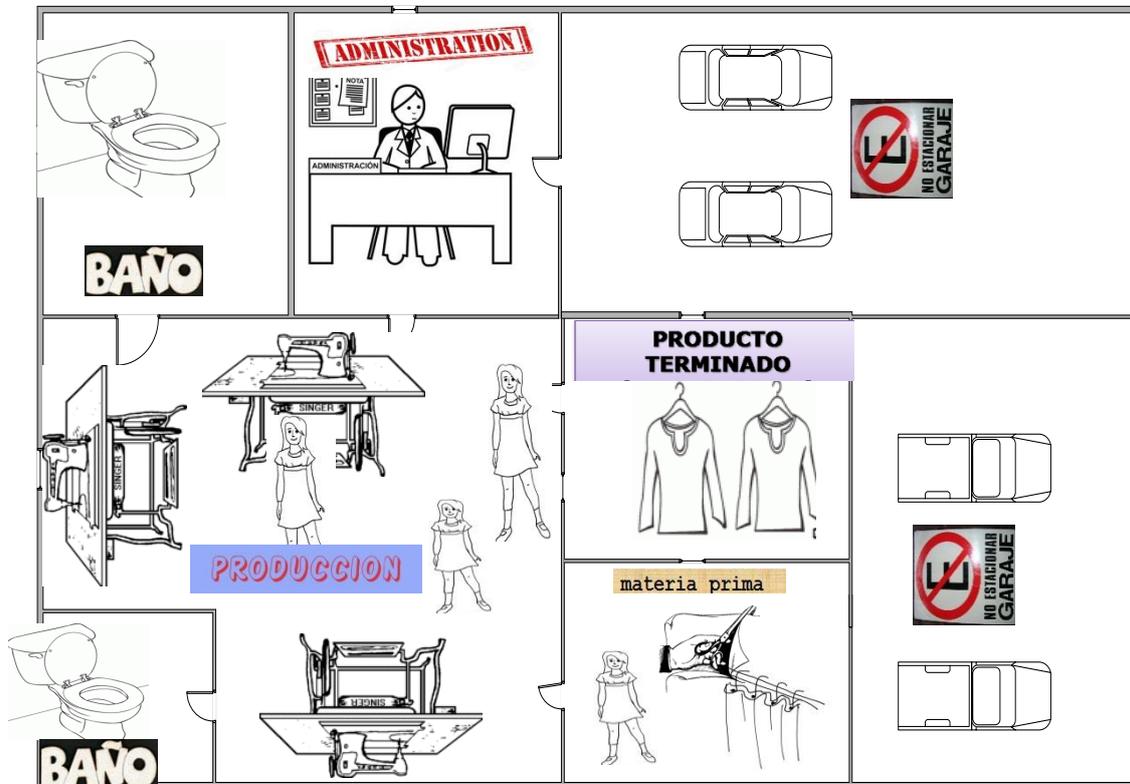


Figura 18 Distribución de planta

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 4.3.3 Proceso productivo

El proceso productivo es el procedimiento que se utiliza para obtener el producto se identifica como se realiza la transformación del producto y convertir en un producto terminado.

#### 4.3.3.1 proceso de realización de las blusas

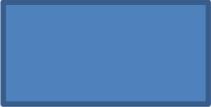
**Tabla 34 proceso de realización de las blusas**

DIAGRAMA DE PROCESOS		
DESCRIPCIÓN DE PROCESOS	SIMBOLOGÍA	TIEMPO MINUTO
Recepción de Materia Prima		20 Minutos
Bodega Recepción		15 Minutos
Selección de Tela		10 Minutos
Elaboración de Diseño		30 Minutos
Molde de Acuerdo a la Medida		15 Minutos
Proceso de Corte		20 Minutos
Unir Piezas		25 Minutos
Pulir Fallas		10 Minutos
Proceso de Decoración		15 Minutos
Planchado		10 Minutos
Control de Calidad		10 Minutos
Etiquetado		5 Minutos
<b>TOTAL</b>		<b>185 Minutos</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Tabla 35 Simbología del diagrama de flujos**

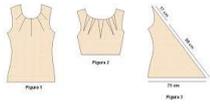
	Operario	Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto.
	Transporte	Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora
	Almacenamiento	Tanto la materia prima productos en procesos o producto terminado
	Inspección	Es la acción de controlar que se efectuó correctamente una operación un transporte o verificar la calidad del producto

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Proceso de producción de la blusa**

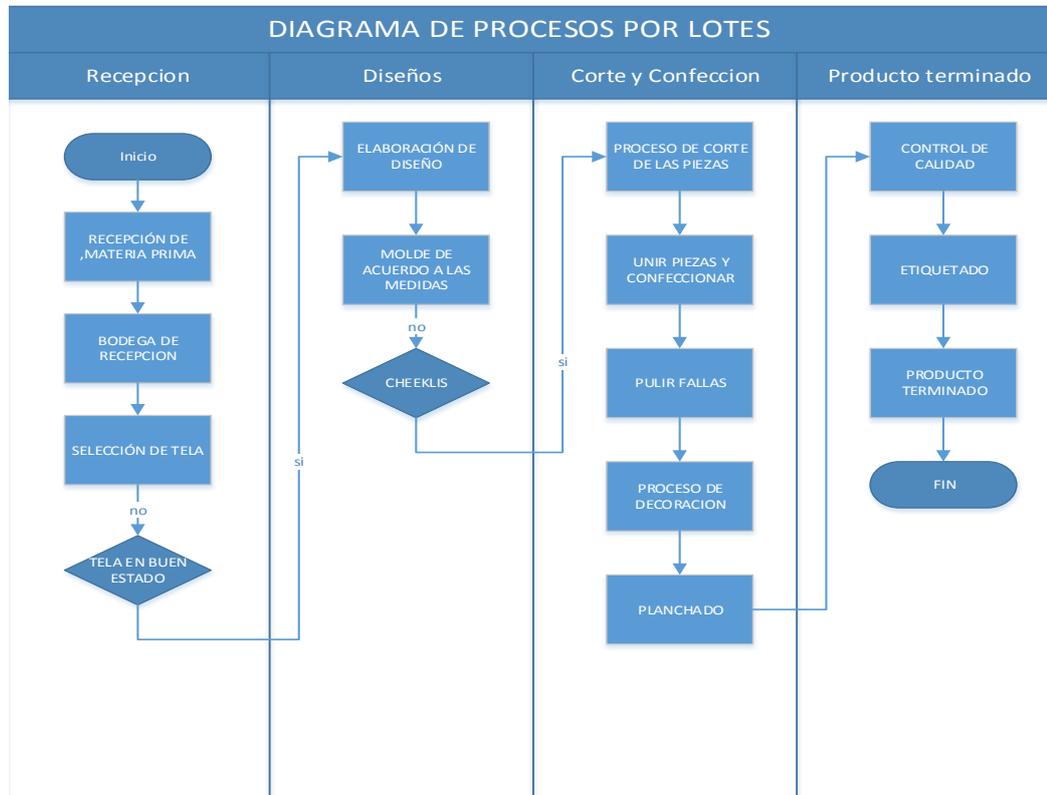
**Tabla 36 Proceso de producción de la blusa**

<p><b>Escoger tela</b></p> <p>Tipo de tela para realizar el producto es de tela viscosa</p>	
<p><b>Definir el diseño</b></p> <p>El diseño va ser diseñado de varias formas de acuerdo a la moda.</p>	
<p><b>Modelo y corte</b></p> <p>Después del diseño va ser cortado para realizar el corte en la tela.</p>	
<p><b>Maquinaria</b></p> <p>Acorde el diseño realizado y el corte de a tela van a cocer la ir tomando forma.</p>	
<p><b>Unión de piezas</b></p> <p>Coser las piezas de acorde al diseño realizado.</p>	
<p><b>Pulir fallas</b></p> <p>Una vez realizada la blusa se debe pulir fallas para corregir.</p>	
<p><b>Planchado</b></p> <p>Una vez pulida las fallas va al departamento de planchado va quedando listo.</p>	
<p><b>Producto terminado</b></p> <p>Una vez planchado debe ser empacado.</p>	

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### Diagrama de flujo



**Figura 19 Diagrama de flujo**

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 4.3.3.1 Simbología del diagrama de procesos

Tabla 37 Simbología del diagrama de procesos

	Operación	Significa que se efectúa una tarea o actividad en alguna etapa del proceso, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos.
	Transporte	Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora
	Demora	Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente.
	Almacenamiento	Tanto la materia prima, productos en proceso o producto terminado
	Inspección	Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto terminado
	Decisión	Indica una pregunta o una sucursal en el flujo del proceso. Por lo general, una forma de diagrama de flujo Decisión se utiliza cuando hay dos opciones (Sí / No)
	Proceso	Es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan en la transformación de ciertos elementos

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Paola Ñacato

#### 4.3.4 Maquinaria y equipos

El presente proyecto contara la siguiente maquinaria detallada en la siguiente tabla.

**Tabla 38 Maquinaria y equipos**

Detalle	cantidad	valor unitario	v total
<b>Activos fijos</b>			
<b>Maquinaria y equipos</b>			
maquina cosedora	2	1200	2400
maquina cortadora	2	600	1200
<b>Total máquina y equipos</b>		<b>1800</b>	<b>3600</b>
<b>Muebles de oficina</b>			
Escritorio	2	200	400
Sillas	5	50	250
Vitrinas	2	190	380
Archivadores	1	65	65
<b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>		<b>505</b>	<b>1095</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>			
Computadora	2	600	1200
Impresora multifuncional	1	380	380
teléfono	1	80	80
<b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION</b>		<b>1060</b>	<b>1660</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Sillas	6	25	150
mesas de trabajo	3	165	495
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>190</b>	<b>645</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>7110</b>	<b>14000</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Paola Ñacato

## CAPÍTULO V

### 5: ESTUDIO FINANCIERO

Comprende como objeto determinar cuál son los ingresos los gastos y las formas de financiamiento para la ejecución del proyecto, los costos de operaciones del proceso productivo del proyecto en el cual los ingresos que se aspira deben ser en un periodo de vida útil.

#### 5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

##### 5.1.1 Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica de la empresa la cual se dedica la venta de blusas realizadas con tela viscosa.

**Tabla 39 Ingresos operacionales**

Ingresos Operacionales	
Costo de producción unitario	13
Utilidad del 65%	8,45
P.V.P	21,45
Producción mensual	350
Ingreso mensual	7507,5
Ingreso anual	90090,00

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

INGRESO PROYECTADO			
AÑO	INGRESO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO	INGRESO PROYECTADO
2016	90,090,00	1	90,090,00
2017	90,090,00	1,04	93,693,60
2018	93,693,6	1,04	97,441,34
2019	96,410,71	1,04	100,267,14
2020	99,206,62	1,04	103,174,88
2021	102,083,61	1,04	106,166,95

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### 5.1.2 Ingresos no operacionales

El presente proyecto no cuenta con ingresos no operacionales y solo cuenta con los ingresos obtenidos por el desarrollo de la cantidad principal de la empresa que es la venta de blusas.

## 5.2 Costos

Se considera costo toda entrada de factores para la producción, como materia prima, mano de obra, y otros insumos. Es el consumo valorado en dinero de los bienes y servicios invertidos en la empresa para alcanzar los objetivos propuestos.

El costo tiene el carácter de recuperable puesto que las adquisiciones de materia prima, mano de obra y otros insumos se incorporan al artículo final, que por medio de la comercialización llega al consumidor. (Flores Cisneros Jorge, 2010)

### 5.2.1 Costo Directo

Es el valor que se invierte en la elaboración del producto como la materia prima directa y la mano de obra directa.

#### 5.2.1.1 Materia Prima Directa (M.P.D)

“Está constituida por todos los materiales que forman parte integral del producto terminado y que pueden a simple vista ser identificados, valorados y cargados al producto terminado.” (Flores Cisneros Jorge, 2010)

La materia prima está formada por el grupo de elementos que contribuirán a la obtención del producto final que en este caso son la producción de blusas.

**Tabla 40 Materia Prima Directa (M.P.D)**

<b>Materia prima directa</b>					
<b>terno de baño de bebe</b>					
<b>Producción Mensual</b>	<b>Cantidad Mensual metros</b>	<b>Materia Prima</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>350</b>	3	tela	\$7,00	\$21,00	\$252,00
<b>350</b>	1	tinta de impresora	\$14,00	\$14,00	\$168,00
<b>total</b>			\$21,00	\$35,00	\$420,00

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### **Mano de Obra Directa**

Mano de obra directa son los que intervienen directamente con el proceso productivo.

**Tabla 40 Mano de Obra Directa**

<b>Mano de obra directa</b>								
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>fondo de reserva</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>OPERARIO</b>	1	\$366,00	\$30,50	\$30,50	\$30,49	\$44,47	\$501,96	\$6.023,48
<b>OPERARIO</b>	1	\$366,00	\$30,50	\$30,50	\$30,49	\$44,47	\$501,96	\$6.023,48
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>\$732,00</b>	<b>\$61,00</b>	<b>\$61,00</b>	<b>\$60,98</b>	<b>\$88,94</b>	<b>\$1.003,91</b>	<b>\$12.046,96</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

## 5.2.2 Costos Indirectos

Son los costos que se invierten directamente en la transformación del producto realizado que aportan en la elaboración así se obtiene costos indirectos de fabricación

### 5.2.2.1 Costos indirectos de fabricación

Son todos aquellos costos excepto materia prima y mano de obra directa que intervengan en la elaboración del producto como los suministros servicios básicos entre otros.

**Tabla 40 Costos indirectos de fabricación**

Costos Indirectos de Fabricacion				
Concepto	Costo	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Agua	\$25,00	1	\$25,00	\$300,00
Luz	\$30,00	1	\$30,00	\$360,00
Telefono	\$20,00	1	\$20,00	\$240,00
Internet	\$35,00	1	\$35,00	\$420,00
estampado	\$1,50	317	\$475,50	\$5.706,00
moldes	\$1,50	3	\$4,50	\$54,00
Etiquetas	\$0,10	317	\$31,70	\$380,40
Fundas	\$0,03	317	\$9,51	\$114,12
hilo	\$3,00	20	\$60,00	\$720,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$691,21</b>	<b>\$8.294,52</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### 5.2.3 Gastos Administrativos

Son los contraídos en la dirección y la administración de la empresa.

**Tabla 41 Gastos Administrativos**

Gastos Administrativos								
Concepto	Cantidad	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Sueldo Mensual	Total Anual
Gerente General	1	\$500,00	\$41,67	\$30,50	\$93,75	\$60,75	\$726,67	\$8.720,00
jefe de producción	1	\$366,00	\$30,50	\$30,50	\$68,63	\$44,47	\$540,09	\$6.481,13
Administrador /Vendedor	1	\$400,00	\$33,33	\$30,33	\$75,00	\$48,60	\$587,27	\$7.047,20
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>\$900,00</b>	<b>\$75,00</b>	<b>\$60,83</b>	<b>\$168,75</b>	<b>\$109,35</b>	<b>\$1.313,93</b>	<b>\$15.767,20</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

**Tabla 42 Gastos Administrativos**

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Arriendo	\$250,00	\$3.000,00
Transporte	\$20,00	\$240,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$270,00</b>	<b>\$3.240,00</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### 5.2.4 Costo de Ventas

Se puede definir como costo de venta a la inversión inicial que se hace al adquirir un producto ya sea para manufactura o reventa y es el que se deduce del total del costo para separar la ganancia final del costo total. (ejemplede.com, www.ejemplode.com, 2015)

**Tabla 43 Costo de Ventas**

Descripcion	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>Materiales P.O.P</b>	\$20,00	\$240,00
<b>TOTAL</b>		\$240,00

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Tabla 44 Costo de Ventas**

PROYECCION DE GASTOS DE VENTA					
Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
<b>\$240,00</b>	\$248,83	\$257,99	\$267,48	\$277,33	\$287,53

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### 5.2.5 Costos Financieros

Son ciertos intereses que se deben pagar debido a los capitales obtenidos en préstamo, este proyecto no va a realizar ningún préstamo ya que se tiene previsto trabajar con capital propio, para conforme aumente la producción en el transcurso de los años se realizara en un préstamo para mejorar infraestructura y tecnología.

### 5.2.6 Costos Fijos y Variables

- **Costo fijo** son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos. (Roberto, 2011)
- **Costo variable** son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra, (si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contratarán más y si disminuye, se despedirán), también tenemos la materia prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo. (Roberto, 2011)

**Tabla 45 Costos Fijos y Variables**

#### Costo fijo

los costos fijos son la suma de los gastos administrativo y gastos de venta

Concepto	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Costos Fijos</b>	\$19.847,20	\$20.577,58	\$21.334,83	\$22.119,95	\$22.933,97	\$23.777,94

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Tabla 46 Costo Variable**

Costos Variables	
<b>Materia Prima Directa</b>	\$252,00
<b>Mano de Obra Directa</b>	\$12.046,96
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	\$8.294,52
<b>Costo Unitario de Fabricación</b>	\$5,46

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### 5.3 Inversiones

“Es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.” (H.Peumansi, 1967 pag 21)

#### 5.3.1 Inversión Fija

Es el dinero de los activos para construir la planta de producción.

##### 5.3.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. (Daniel, 2007)

En la definición se podría indicar que son bienes tangibles que influyen directamente en la formación de materia prima hasta el producto final.

**Tabla 47 Activos Fijos**

Descripción	Fuentes y Usos	Recurso Propio	Recurso Financiado
<b>Activos Fijos</b>			
<b>Maquinaria y Equipos</b>	\$38.000,00	\$20.000,00	\$18.000,00
<b>Muebles y enseres</b>	\$959,00	\$959,00	.....
<b>Equipo de computación</b>	\$1.000,00	\$500,00	\$500,00
<b>Equipo de oficina</b>	\$10,40	\$10,40	.....
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$39.969,40</b>	<b>\$21.469,40</b>	<b>\$18.500,00</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por :** Paola Ñacato

### 5.3.1.2 Activos Nominales (diferidos)

Son bienes intangibles como los servicios o los derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto por ejemplo permiso del cuerpo de bomberos, ruc, permiso de funcionamiento, como también como el desarrollo del proyecto de factibilidad de la empresa.

**Tabla 48 Activos Nominales (diferidos)**

Concepto	Recursos Propios	Recurso Financieros	Recursos Utilizados
Gastos de constitución	\$200,00	.....	\$200,00
Gasto de investigación y desarrollo del proyecto	\$250,00	.....	\$250,00
Inversión total de Activos diferidos	\$450,00	.....	\$450,00

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es necesario para cubrir los costos de producción, gastos venta y administrativos en el corto plazo hasta lograr un buen posicionamiento y salida del producto.

**Tabla 49 Capital de Trabajo**

<b>Capital de trabajo</b>			
<b>Costo Producción</b>	\$1.730,12	\$1.730,12	....
<b>Gasto de Venta</b>	\$20,00	\$20,00	.....
<b>Gasto Administrativo</b>	\$1.313,93	\$1.000,00	<b>\$313,93</b>
<b>Otros gastos administrativos</b>	\$320,00	\$320,00	.....
<b>Total capital de trabajo</b>	\$3.384,06	\$3.070,12	.....
<b>Total de Inversión</b>	<b>\$43.803,46</b>	<b>\$24.989,52</b>	<b>\$19.263,93</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

**Tabla 50 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos**

Descripción	Fuentes y Usos	Recurso Propio	Recurso Financiado
<b>Activos Fijos</b>			
<b>Maquinaria y Equipos</b>	\$38.000,00	\$20.000,00	\$18.000,00
<b>Muebles y enseres</b>	\$959,00	\$959,00	.....
<b>Equipo de computación</b>	\$1.000,00	\$500,00	\$500,00
<b>Equipo de oficina</b>	\$10,40	\$10,40	.....
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$39.969,40</b>	<b>\$21.469,40</b>	<b>\$18.500,00</b>
<b>Activos diferidos</b>			
<b>Gastos de Constitución</b>	\$200,00	\$200,00	....
<b>Gasto de investigación y desarrollo del proyecto</b>	\$250,00	\$250,00	.....
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>\$450,00</b>	<b>\$450,00</b>	<b>\$450,00</b>
<b>Capital de trabajo</b>			
<b>Costo Producción</b>	\$1.730,12	\$1.730,12	....
<b>Gasto de Venta</b>	\$20,00	\$20,00	.....
<b>Gasto Administrativo</b>	\$1.313,93	\$1.000,00	<b>\$313,93</b>
<b>Otros gastos administrativos</b>	\$320,00	\$320,00	.....
<b>Total capital de trabajo</b>	\$3.384,06	\$3.070,12	.....
<b>Total de Inversión</b>	<b>\$43.803,46</b>	<b>\$24.989,52</b>	<b>\$19.263,93</b>
<b>Participación</b>	100%	68,45%	57%

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

“ La amortización financiera 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.”(Luis, Recuperado 2016)

**Tabla 51 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)**

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO						
<b>Banco</b>						
<b>Produbanco</b>						
<b>MONTO</b>	19263,93					
<b>PLAZO</b>	2					
<b>INTERÉS ANUAL</b>	11,83%					
<b>periodos</b>	4					
<b>CUOTA</b>	<b>\$4.318,87</b>					
<b>Año</b>	<b>PERIODO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>CUOTA DE PAGO</b>	<b>VALOR A PAGAR</b>	<b>SALDO</b>
	0					\$19.263,93
<b>2016</b>	1	\$19.263,93	\$1.139,46	\$5.177,25	\$6.316,71	\$14.086,68
<b>2016</b>	2	\$14.086,68	\$833,23	\$5.177,25	\$6.010,48	\$8.909,43
<b>2017</b>	3	\$8.909,43	\$526,99	\$5.177,25	\$5.704,25	\$3.732,17
<b>2017</b>	4	\$3.732,17	\$220,76	\$5.177,25	\$5.398,01	.....

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Referencia al valor que se pierde los bienes por uso o por el transcurso del tiempo.

**Tabla 52 Depreciación**

valor 200		5 años de vida útil			
Amortización Gasto Constitución					
Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.6 Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial se encuentra los diferentes costos activos corrientes, fijos diferidos al igual refleja pasivo y patrimonio del presente proyecto generando una igualdad de los activos y pasivos más el patrimonio.

**Tabla 53 Estado de Situación Inicial**

EMPRESA MODAS PAOS			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
Activos		Pasivos	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja Bancos	\$3.384,06	Cuentas por pagar	\$.....
Cuentas por cobrar	\$.....	Documentos por pagar	\$.....
Inventarios	\$.....	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	\$.....
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$3.384,06</b>	Pasivo Largo Plazo	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		Prestamo	\$19.263,93
Terreno	\$.....	<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	\$19.263,93
Construccion	\$.....	<b>TOTAL PASIVO</b>	\$19.263,93
Vehiculo	\$.....	<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Maquinaria y Equipo	\$38.000,00	<b>CAPITAL</b>	\$24.539,52
Muebles y Enseres	\$959,00	<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	\$24.539,52
Equipo de Oficina	\$10,40		
Equipo de Computacion	\$1.000,00		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$39.969,40</b>		
<b>OTROS ACTIVOS</b>			
<b>GASTO DE CONSTITUCION</b>	\$200,00		
Gasto de investigacion y desarrollo del proyecto	\$250,00		
<b>TOTAL DE OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$450,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$43.803,46</b>	<b>TOTAL PASIVO+CAPITAL CONTABLE</b>	<b>\$43.803,46</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.7 Estado de Resultados Projectado (a cinco años)

**Tabla 54 Estado de Situación Inicial**

EMPRESA TEXTIL PAOS MODA						
DESCRIPCION	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					Año 2021
	Año base 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	
Ventas	\$66.570,00	\$69.019,78	\$69.986,05	\$70.965,86	\$71.959,38	\$72.966,81
(-)Costo de Producción		\$435,46	\$451,48	\$468,10	\$485,32	\$503,18
(-)Gastos Administrativos		\$20.328,74	\$21.076,84	\$21.852,47	\$22.656,64	\$23.490,41
(-)Gastos de Venta		\$248,83	\$257,99	\$267,48	\$277,33	\$287,53
(-)Depreciaciones		\$4.237,38	\$4.237,38	\$4.237,38	\$3.904,05	\$3.904,05
(-) Amortización del diferido		\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00
(=)Utilidad Bruta		\$43.729,36	\$43.922,36	\$44.100,43	\$44.596,04	\$44.741,64
(+/-)Otros ingresos o gastos		...	...	...	...	...
(=)Utilidad Operacional		\$43.729,36	\$43.922,36	\$44.100,43	\$44.596,04	\$44.741,64
(-)15%Participación de trabajadores		\$6.559,40	\$6.588,35	\$6.615,06	\$6.689,41	\$6.711,25
(=)Utilidad antes de Impuesto		\$37.169,96	\$37.334,00	\$37.485,36	\$37.906,63	\$38.030,40
(-)22%Impuesto a la Renta		\$8.177,39	\$8.213,48	\$8.246,78	\$8.339,46	\$8.366,69
(=)UTILIDAD NETA		\$28.992,57	\$29.120,52	\$29.238,58	\$29.567,17	\$29.663,71

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.8 Flujo Caja

**Tabla 55 Flujo Caja**

EMPRESA MODAS PAOS						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
DEL 2016 AL 2021						
DESCRIPCION	Año base 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ventas		\$69.019,78	\$69.986,05	\$70.965,86	\$71.959,38	\$72.966,81
(-)Costo de Producción		\$435,46	\$451,48	\$468,10	\$485,32	\$503,18
(-)Gastos Administrativos		\$20.328,74	\$21.076,84	\$21.852,47	\$22.656,64	\$23.490,41
(-)Gastos de Venta		\$248,83	\$257,99	\$267,48	\$277,33	\$287,53
(-)Depreciaciones		\$4.237,38	\$4.237,38	\$4.237,38	\$3.904,05	\$3.904,05
(-) Amortización del diferido		\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00
(=)Utilidad Bruta		\$43.729,36	\$43.922,36	\$44.100,43	\$44.596,04	\$44.741,64
(+/-)Otros ingresos o gastos		...	...	...	...	...
(=)Utilidad Operacional		\$43.729,36	\$43.922,36	\$44.100,43	\$44.596,04	\$44.741,64
(-)15%Participación de trabajadores		\$6.559,40	\$6.588,35	\$6.615,06	\$6.689,41	\$6.711,25
(=)Utilidad antes de Impuesto		\$37.169,96	\$37.334,00	\$37.485,36	\$37.906,63	\$38.030,40
(-)22%Impuesto a la Renta		\$8.177,39	\$8.213,48	\$8.246,78	\$8.339,46	\$8.366,69
(=)UTILIDAD NETA		\$28.992,57	\$29.120,52	\$29.238,58	\$29.567,17	\$29.663,71
(+)Depreciaciones		\$4.237,38	\$4.237,38	\$4.237,38	\$3.904,05	\$3.904,05
(+)Amortización del diferido		\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00
(-) Amortización de la deuda		\$12.327,19	\$11.102,26			
(-)Compra de Activos Fijos						
Inversión	\$43.803,46					
(+) Capital de trabajo	\$3.384,06					
(-)Deuda	\$19.263,93					
Depósito de garantía	.....					
(+) Valor de desecho	.....					
(=)FLUJO DE CAJA DEL PERIODO	\$27.923,58	\$20.942,75	\$22.295,65	\$33.515,97	\$33.511,22	\$33.607,76

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3 Evaluación

#### 5.3.1 Tasa de Descuento

La tasa de descuento es la suma de la tasa activa más la tasa pasiva, que se encuentra en el Banco Central del Ecuador en su último periodo actualizado.

**Tabla 56 Tasa de descuento**

<b>Tasa activa</b>	10,28%							
<b>Tasa pasiva</b>	5,85%							
<b>TMAR</b>								
<b>i = inflación</b>								
<b>f = costo de oportunidad</b>								
<b>Inflación</b>	5,85%							
<b>Costo de Oportunidad</b>	10,28%							
<b>TMAR</b>	16,73%							
<b>TMAR =</b>	0,0585	+	0,1028	+	(	0,0585	x	0,1028
								)
<b>TMAR =</b>	0,1613	+	0,0060138					
<b>TMAR =</b>	<b>0,1673</b>							
<b>TMAR =</b>	<b>16,73%</b>							

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.2 VAN

El VAN es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, si este resulta positivo la inversión debe realizarse caso contrario se rechazará.

**Tabla 57 VAN**

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO						
CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Inversión</b>	\$ 43.803,46					
<b>Total</b>	\$(43.803,46)	\$ 20.942,75	\$ 22.295,65	\$ 33.515,97	\$ 33.511,22	\$ 33.607,76
<b>Tasa de Descuento</b>	16,73%					

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Tabla 57 VAN**

<b>VAN</b>		<b>\$ 45.125,53</b>
<b>TMAR</b>	16,73%	
<b>INVERSION</b>	\$43.803,46	
<b>AÑO 2017</b>	\$20.942,75	
<b>AÑO 2018</b>	\$22.295,65	
<b>AÑO 2019</b>	\$33.515,97	
<b>AÑO 2020</b>	\$33.511,22	
<b>AÑO 2021</b>	\$33.607,76	
<b>VAN</b>	\$45.125,53	

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.4 TIR

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero.

**Tabla 52 TIR**

<b>TMAR</b>	<b>16,73%</b>
<b>INVERSION</b>	\$43.803,46
<b>AÑO 2017</b>	\$20.942,75
<b>AÑO 2018</b>	\$22.295,65
<b>AÑO 2019</b>	\$33.515,97
<b>AÑO 2020</b>	\$33.511,22
<b>AÑO 2021</b>	\$33.607,76
<b>TIR</b>	51,42%

**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión)

Como su nombre lo indica determina el tiempo (años, meses, y días), en el cual el inversionista recupera el valor invertido.

**Tabla 53 PRI (Período de recuperación de la inversión)**

	<b>Año 1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
	\$20.942,75	\$22.295,65	\$33.515,97	\$33.511,22	\$33.607,76
<b>\$43.803,46</b>		d			
<b>B</b>	\$20.942,75				

**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

1+	\$43.803,46	—	\$20.942,75
			<u>\$22.295,65</u>
1+	\$22.860,70		
			<u>\$22.295,65</u>
1+	1,02534368		
	1,85		

Total	Año
1,85	1
Total	Meses
0.85*12	10
Total	Días
0.20*30	6 <sup>i</sup>

### 5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)

Permite determinar la ganancia que el gestor del proyecto obtiene por cada dólar de inversión, es el resultado de la sumatoria de los flujos actualizados para el total invertido.

**Tabla 54 RBC (Relación costo beneficio)**

<b>VENTAS</b>	<b>\$69.019,78</b>
	$(1+0.1673)^1$
	\$69.019,78
	1,1673138
<b>Ventas</b>	<b>\$59.127,01</b>
<b>Costos de Producción</b>	<b>\$21.525,51</b>
	$(1+0.1673)^1$
	\$21.525,51
	1,1673138
<b>Costos de Producción</b>	<b>\$18.440,21</b>
<b>Ventas</b>	<b>\$59.127,01</b>
<b>Costos de Producción</b>	<b>\$18.440,21</b>
<b>total</b>	<b>\$3,21</b>

**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.6 Punto de equilibrio

“Se denomina Punto de Equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al Costo Total y por ende no hay utilidad ni pérdida.”  
(Angel B.Jumbo J., 2012)

**Tabla 55 Punto de equilibrio**

Costos Fijos	
Depreciación	\$4.237,38
Amortización de Inversión	\$40,00
Sueldos administrativos	\$15.767,20
Servicios básicos	\$130,00
Otros Gastos Administrativos	\$3.840,00
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$24.014,58</b>
Costo Variable unitario	\$5,46
Precio	\$17,50

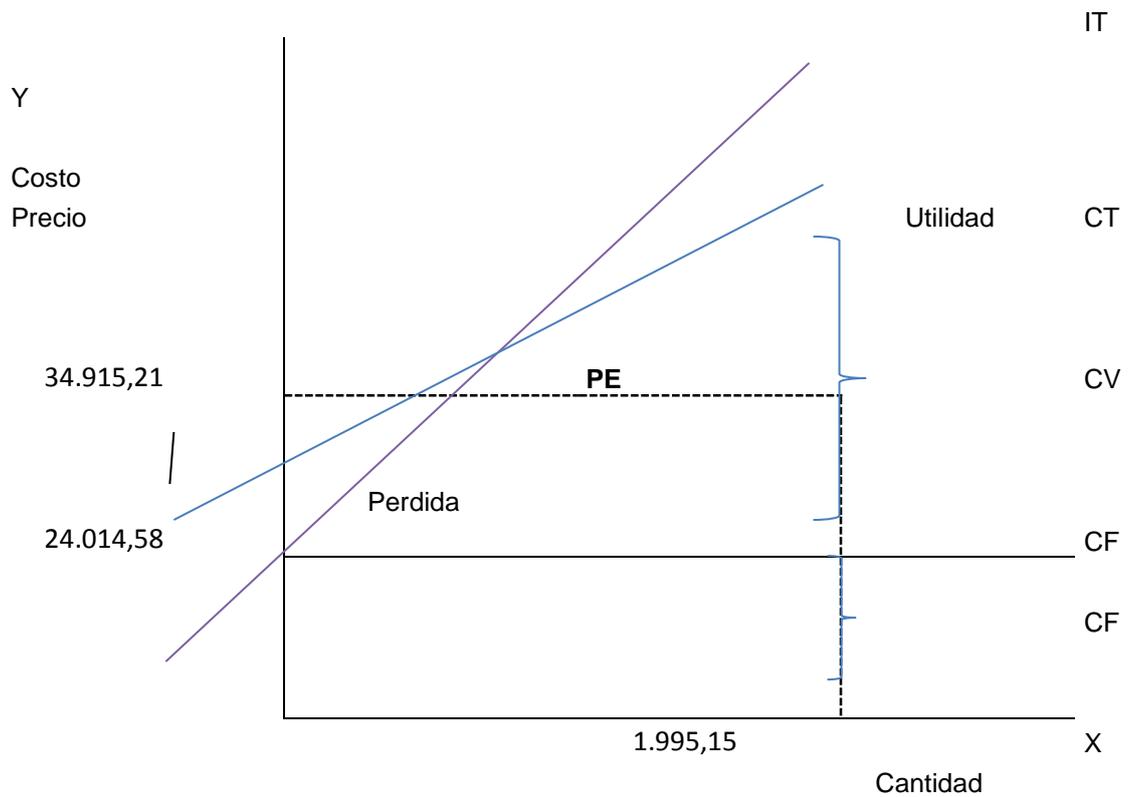
**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato

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

P.E=	\$24.014,58	
	\$12,04	
P.E=	1995,15	Unidades
P.E=	\$34.915,21	VENTAS
VENTAS	34.915,21	
( - ) Costo Variable	10.900,62	
( = ) Margen Contribución	24.014,58	
( - ) Costo Fijos	24.014,58	
( = ) Utilidad Operacional	-	

### GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

### 5.3.7 Análisis de índices financieros

El análisis financiero es la relación que establece los estados financieros, para de esa manera facilitar su análisis y su interpretación a continuación se detallan los índices más importantes para el análisis financiero.

---

## CAPÍTULO VI

### 6. ANALISIS DE IMPACTOS

#### 6.1 Impacto Ambiental

El procesos de fabricación de la blusas está enfocado a reducir los impactos ambientales, al ser un producto el cual su materia prima es reciclada como lo es el bórax la viscosidad a la tela es el valor agregado que tiene el producto.

El consumo de agua que se utiliza en el proceso de lavado de la tela y desinfección de la materia prima puede ocasionar uno impacto medioambiental por ese motivo se debe tomar en cuenta el tratamiento del agua antes de ser arrojado por la alcantarilla para ocasionar malestar en el medio ambiente dentro del país.

#### 6.2 Impacto Económico

La economía ecuatoriana ha mantenido su tendencia de crecimiento, esto se debe que el gobierno ha generado para creación de micro empresas con un gran enfoque de varios sectores textiles, debido que se convierta en una fuente de empleo bajando el índice de pobreza en el país, el proyecto aportara al crecimiento del industrias textil el cual la repercusión al crecimiento del producto interno bruto.

El impacto que genera PAO'S MODA que contribuye de manera favorable al desarrollo de la comunidad mejorando su calidad de vida y a su vez contribuye al objeto propuesto del cambio de la matriz productiva con la implementación de la micro empresa textil dedicada a la elaboración de blusas .

En cuanto a lo comercial ,el propósito es lograr una expansión a nivel local logrando un excelente posicionamiento dentro del mercado textil ofreciendo un producto de calidad de esta manera proyectarnos a nivel nacional ,generar valor agregado al producto , que se retribuirá mejores ingresos en medio y largo plazo.

### **6.3 Impacto Productivo**

En la actualidad se está enfocando sobre el Plan Nacional del Buen Vivir, con el fin de impulsar a la Matriz Productiva, la cual define como brindar un producto o servicio con eficacia y eficiencia brindando seguridad al mercado esto implica al producto terminado empieza desde los procesos productivos, relaciones sociales resultante de estos procesos entregando al cliente productos o servicios con valor agregado de confianza a fin de lograr una sustitución de importaciones ,con la ampliación de las exportaciones.

De igual manera el crecimiento económico del Ecuador en el transcurso de los años se ha concluido con las políticas de reducción de importaciones, capacitaciones la producción de tecnología y al incremento de las exportaciones

#### **6.4 Impacto Social**

este proyecto en su mayoría tiene aspectos sociales positivos existen oportunidades de progreso debido a que se mejoran los ingresos económicos el nivel de inversionistas y asu vez a los trabajadores ,sin dejar atrás los proveedores y clientes quienes son la parte esencial de nuestra empresa textil.

El propósito importante crear fuentes de trabajo disminuir el desempleo y así aportar al crecimiento y desarrollo de la sociedad, contribuirá a mejora de calidad de vida de los habitantes del sector y la sociedad en general.

## CAPÍTULO VII

### 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 Conclusiones

Al culminar el proyecto para la producción y comercialización de blusas con materia prima reciclada su influencia en el desarrollo económico se ha determinado las siguientes conclusiones

- El Ecuador específicamente la población del sector de la ferroviaria tiene una ideología enfocada al cuidado ambiental.
- Mediante el análisis situacional se pudo determinar el ambiente interno y externo en el cual se va desarrollando la empresa al realizar el análisis FODA nos permite verificar las fortalezas y oportunidades y cuáles son las debilidades y amenazas dentro de la micro empresa.
- Con la matriz productivas en el país se enfoca al desarrollo de los conocimientos a través del talento humano ,proceso ambicioso que pretende reemplazar al producto extranjero y ahorrar divisas al país, en el cual el eje

más importante es la confección es decir al sector textil, por lo tanto el proyecto tendría una ventaja al estar dentro del sector.

- El valor agregado del producto es la confección de nuevos procesos y la innovación al confeccionar las blusas con tela viscosa y sus adornos adicionales.
- La propuesta estratégica que establece la visión, misión principios que conforma la micro empresa está orientado al trabajo hacia el cumplimiento de los objetivos los cuales pueden prever los problemas para enfrentarnos de manera eficiente buscando oportunidades.

## 7.2 Recomendaciones

- La empresa productora de blusas de tela viscosa debe estar bajo normas legales y ambientales donde las personas integren la organización deben identificarse directamente con la empresa conociendo la misión visión y objetivos de la misma también debe cumplir con las políticas establecidas con responsabilidad.
- Definir alianzas estratégicas con varios proveedores, principales de la tela en lo cual esto puede reducir costos incrementar la utilidad.

- 
- Implementar los campos tecnológicos que permitan realizar un trabajo sistemático, rápido en lo cual baje el nivel de no conformidades del producto.
  - Expandir el negocio implementando sucursales en el centro y norte de la ciudad para mejorar la satisfacción del cliente.
  - La empresa deberá estar en evaluaciones periódicas para verificar la situación financiera como el desempeño una vez arrancado sus actividades.
  - Se debe evaluar periódicamente al personal de la empresa para medir el ambiente laboral.

---

## BLIBLIOGRAFIAS

*Ferney Peña.* (2014). Recuperado el 2014, de Ferney Peña.

*Ricardo Enríquez caro.* (2015). Recuperado el 2015, de Ricardo Enríquez caro.

Abel, A. B. (09 de junio de 2005). *Macroeconomics*. Obtenido de Macroeconomics:

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

alberto, m. c. (julio de 2013). *plannig*. Obtenido de

<http://www.planning.com.co/bd/archivos/Julio2013.pdf>

alvarez. (4 de marzo de 2000). *la economia*. Obtenido de la economia:

[http://www.economia.com.mx/producto\\_interno\\_bruto.htm](http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm)

Angel B.Jumbo J. (2012). *Contabilidad de costos en la virtualidad*. Obtenido de

<http://lacontabilidaddecostosenlavirtualidad.blogspot.com/2012/10/el-punto-de-equilibrio.html>

anzil. (2001). *riesgo pais*. Obtenido de riesgo pais:

<http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>

Blogger. (6 de agosto de 2004). *la vida ok*. Obtenido de la vida ok:

<http://vidaokvideos.blogspot.com/2011/08/la-blusa-historia-de-la-blusa.html>

bomberos, c. d. (2014). *cuerpo de bomberos*. Obtenido de cuerpo de bomberos:

[http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6](http://www.bomberosquito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento&catid=2&Itemid=6)

Borja, E. d. (2010). *PEA*. Obtenido de PEA:

[http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com\\_remository&func=fileinfo&id=945&Itemid=420&lang=es](http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_remository&func=fileinfo&id=945&Itemid=420&lang=es)

- Carmen, M. F. (2009). *monografias*. Obtenido de  
[http://www.monografias.com/trabajos75/cuentas-resultado/cuentas-  
resultado2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos75/cuentas-resultado/cuentas-resultado2.shtml)
- Daniel, M. L. (2007). *monografias.com*. Obtenido de  
[http://www.monografias.com/trabajos51/activos-fijos/activos-  
fijos.shtml#defin](http://www.monografias.com/trabajos51/activos-fijos/activos-fijos.shtml#defin)
- Dios, J. d. (enero de 2012). *macro y miro localizacion*. Obtenido de  
<http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>
- ejemplede.com, R. (18 de 02 de 2015). *www.ejemplode.com*. Obtenido de  
[http://www.ejemplode.com/58-administracion/2628-  
ejemplo\\_de\\_costos\\_de\\_ventas.html](http://www.ejemplode.com/58-administracion/2628-ejemplo_de_costos_de_ventas.html)
- ejemplede.com, R. (18 de 02 de 2015). *www.ejemplode.com*. Obtenido de  
[http://www.ejemplode.com/58-administracion/2628-  
ejemplo\\_de\\_costos\\_de\\_ventas.html](http://www.ejemplode.com/58-administracion/2628-ejemplo_de_costos_de_ventas.html)
- Flores Cisneros Jorge. (2010). *Contabilidad de costos*. Quito: JF.
- H.Peumansi. (1967 pag 21). Valoración de proyectos de inversión. Deusto.
- idalia, P. g. (2010). *slideshare*. Obtenido de  
<http://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>
- Jorge, F. C. (2010). *CONTABILIDAD DE COSTO*. QUITO: jf.
- K, A. (2014). *CRECE NEGOCIO*. Obtenido de CRECE NEGOCIO:  
<http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/>
- Katia, N. Z. (08 de marzo de 2006). *monografias*. Obtenido de  
[http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-  
demanda.shtml](http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml)

- 
- Kemmerer, E. (11 de FEBRERO de 1927). *BANCO CENTRAL*. Obtenido de BANCO CENTRAL: <http://www.bce.fin.ec/index.php/historia>
- Luis, M. (22 de 03 de Recuperado 2016). *Expasion*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/amortizacion-financiera.html>
- mejia, M. (2008). *FACTOR TECNOLÓGICO*. Obtenido de FACTOR TECNOLÓGICO: <http://www.dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3006/1/UPS-QT01482.pdf.pdf>
- MENDEZ, R. (2010). *factor social*. Obtenido de factor social: <http://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>
- Montes, A. G. (20 de febrero de 2012). *Factores-Economicos*. Obtenido de Factores-Economicos: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Factores-Economicos/4445572.html>
- Muñoz, C. (2011). *tasa activa*. Obtenido de tasa activa: <http://activasyasivasbcb.blogspot.com/2011/10/definicion-de-tasas-activas-y-pasivas.html>
- Nuñez Zanabria Katia Corina . (08 de Marzo de 2006). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml>
- perez, V. (2008). *De gerencia .com*. Obtenido de [http://www.degerencia.com/articulo/competitividad\\_empresa\\_un\\_nuevo\\_concepto](http://www.degerencia.com/articulo/competitividad_empresa_un_nuevo_concepto)
- Quintanal, B. G. (1997). *Metodo de la investigacion y diagnostico e la educacion*. En B. G. Domingo. Madrid: CCS.

- 
- Roberto, S. (2011). *monografias.com*. Obtenido de  
<http://www.monografias.com/trabajos88/costos-fijos-y-variables/costos-fijos-y-variables.shtml>
- Rodolfo. (12 de agosto de 2012). *conceptos*. Obtenido de conceptos:  
<http://sobreconceptos.com/cliente>
- SRI. (2016). *SRI*. Obtenido de SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- stella. (5 de Abril de 2007). *ELL costurero de stella*. Obtenido de En costurero:  
<http://www.elcosturerodestellablog.com/2007/05/historia-de-la-blusa.html>
- Taylos. (1999). *cultura*. Obtenido de cultura: <http://www.liceus.com/cgi-bin/aco/ant/01001.asp>
- vargas, S. a. (1995). *estadísticas descriptivas, inferencial*. España: colección de ciencia técnica.
- wigodsk jaqueline. (2010). Obtenido de  
<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/poblacion-y-muestra.html>
- wikipedia. (2014). *maquinaria textil*. Obtenido de maquinaria textil:  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Industria\\_textil](https://es.wikipedia.org/wiki/Industria_textil)

# ANEXOS

**Figura 1 Maquinaria**



**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Figura 2 Maquinaria**



**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Figura 3 Tipo de Telas Viscosa**



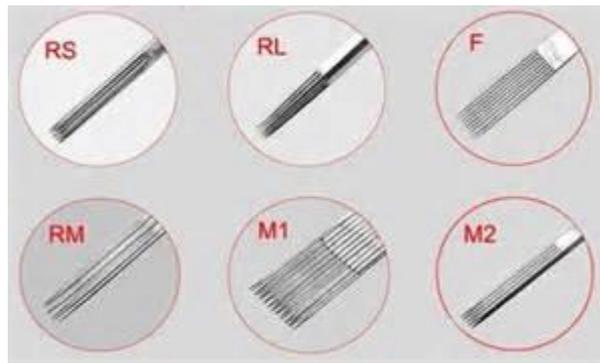
**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Figura 4 Color de Hilos**



**Fuente:** Estudio financiero  
**Elaborado por:** Paola Ñacato

**Figura 4 Tipo de Agujas**



**Fuente:** Estudio financiero

**Elaborado por:** Paola Ñacato