

CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO

1.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio tiene como finalidad cumplir el siguiente objetivo general:

- Identificar la demanda insatisfecha en el Cantón Pelileo, para diseñar y aplicar estrategias de comercialización que permitan captar parte de ese mercado.

Pero para alcanzarlo requiere de la formulación y aplicación de los siguientes objetivos específicos:

- Realizar un análisis histórico y actual del mercado para determinar su tendencia en el futuro.
- Definir el segmento de mercado al cual se pretende dirigir el servicio y producto.
- Analizar el comportamiento histórico y actual de la demanda y la oferta para conocer su proyección.
- Identificar a la competencia directa e indirecta del mercado local.

1.2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

1.2.1. ANALISIS HISTORICO DEL MERCADO

¹ En Pelileo la producción del jeans se ha realizado principalmente en unidades productivas familiares, la gran mayoría de éstas eran pequeños talleres, existiendo también unidades medianas y algunas grandes que, de acuerdo a datos actualizados a 1996, el 70% de los productores sólo disponían de 1 a 5 máquinas, el 23% de 5 a 10 máquinas, el 4.6% de 10 a 15 y sólo un 2.3% tenía más de 15 máquinas.

¹ Información adquirida del trabajo publicado en Internet "ACTIVIDADES RURALES NO AGRICOLAS EN ECUADOR" por Luciano Martínez V. (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ecuador)

Aquí sólo los productores grandes encajaban en la denominación de "empresarios", pues en sentido estricto, los pequeños constituían un taller familiar y los medianos continuaban vinculados al núcleo familiar como base de la unidad productiva, aunque su dimensión rebasaba ya el taller artesanal. Pero en todas estas unidades productivas, no existía evidencia de una gestión empresarial (contabilidad, manejo de activos, depreciación de maquinaria, estrategias de financiamiento y de mercado).

Hacia 1996, la mayoría de las unidades productivas se dedicaban a la actividad de la confección del jeans, le seguían en importancia aquellas que combinaban la confección con el lavado y sólo un pequeño grupo desarrollaba únicamente la actividad de lavado, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

² CUADRO Nº 1.1

ACTIVIDAD	NUMERO	PORCENTAJE
Confección	155	71.4 %
Confección y lavado	44	20.3 %
Lavadoras	18	8.3 %
TOTAL	217	100 %

En las unidades pequeñas, los miembros del grupo familiar realizaban tareas similares, mientras las medianas y grandes se caracterizaban por una mayor especialización y división social del trabajo. La tecnología también era muy diferente, pues mientras en las primeras se continuaba con un pequeño taller basado en la utilización de la máquina de coser eléctrica (máquinas rectas de una aguja), en las segundas se adoptó tecnología moderna transformando al taller en una "pequeña fábrica". En el último tipo de empresas, efectivamente se disponía de toda la maquinaria indispensable para la producción del jeans, y sólo les faltaba la ojaladora (máquina para hacer ojales) para completar todas las actividades en la esfera productiva.

² Distribución de las unidades productivas de Pelileo, según tipo de actividad al año 1996- Fuente: Dávalos, Diciembre de 1996, p.12, publicado en el trabajo de Luciano Martínez V.

En cuanto a la utilización de la mano de obra, existían grandes similitudes en las diferentes unidades productivas, a excepción del número de trabajadores que aumentaban y continúan aumentando proporcionalmente en las empresas grandes, casi todas las unidades productivas utilizaban los mismo tipos de trabajadores: familiares, obreros a destajo en el taller y trabajadores a domicilio. Ninguna empresa utilizaba trabajo asalariado y era una de las características centrales de la producción artesanal rural de Tungurahua. La utilización de trabajadores a destajo era la peculiaridad de estas unidades productivas, a través de la cual se obtenían varias ventajas como:

- No pagar un salario.
- Los trabajadores no estaban afiliados al seguro social.
- No recibían bonificaciones ni pago por vacaciones.
- Se obtenía una mayor productividad por hombre ocupado, es decir si los trabajadores querían ganar más por día debían trabajar más horas, por que el pago se efectuaba por pieza terminada (1.500 a 2.000 sucres por pantalón, equivalentes a us\$ 0.30 y us\$ 0.40) ³

Las diferencias en el ámbito de la comercialización, radicaban en que mientras las empresas más grandes podían vender a intermediarios grandes en el mismo sitio de producción o en forma masiva en otros lugares (mercado interno), los pequeños y medianos debían buscar activamente mercados para vender sea a intermediarios pequeños o directamente al consumidor, actividad que implicaba mayor esfuerzo y riesgo.

La producción del jeans, se ha desconcentrado progresivamente desde el área de Pelileo - El Tambo, hacia otras zonas rurales como Huambalito, Huambaló, Bolívar y otras parroquias cercanas. Esto ha sido posible debido a dos condiciones: la disponibilidad de energía eléctrica en el medio rural y de caminos en más o menos buen estado. Las ventajas que tuvieron y aún conservan estas unidades productivas ubicadas en el medio rural y no urbano son las siguientes:

³ Con un tipo de cambio de 20.000 sucres por dólar.

- a. Dominan la agricultura con el trabajo “ no agrícola” de la manufactura de jeans.
- b. No pagan ningún tipo de impuestos, ni alquileres, pues son talleres camuflados bajo la apariencia de una casa de campo.
- c. Pueden captar la mano de obra local, bajo condiciones de arreglos que no tienen mucho que ver con el salario y cargas sociales (trabajo a destajo).

1.2.2. ANALISIS ACTUAL DEL MERCADO

Actualmente aquellas unidades productivas que surgieron en base al esfuerzo familiar tienen un perfil más cercano a la microempresa, pero después de tantos años de evolución de la actividad textil en Pelileo y a pesar de que los confeccionistas han adquirido con la práctica sus conocimientos, destrezas y experiencia en el campo, no ha sido suficiente para que se puedan eliminar los problemas en los procesos de producción como la baja calidad en los acabados de las prendas; problemas en el proceso de comercialización como la escasa captación de grandes clientes para los microempresarios, es por ello que dirigen un mayor esfuerzo a incrementar las ventas al menudeo, es decir directamente al consumidor final o incluso por intermediarios que compran la mercadería con cheques de terceros o personales, lo que influye a correr un mayor riesgo de estafa.

Pero a pesar de este gran riesgo el incremento de los talleres familiares, fábricas del jeans, del servicio de bordado manual o con maquinaria semi industrial, el ojalado, troquelado y lavado ha sido evidencial en el transcurso de los años, ya que algunas fábricas del jeans ofrecen estos servicios. Pero ninguna ofrece la del bordado digital, razón por la cual se está elaborando el presente proyecto con el fin de sacar ventaja del retraso tecnológico que existe en el cantón, pues la demanda del servicio de bordado se incrementa cada día más y más, por que los confeccionistas lo han incorporado a sus procesos productivos, subcontratando este servicio debido a que la prenda presenta un mayor valor agregado y alto nivel de calidad.

Además también se incrementó el número de proveedores de materia prima e insumos, convirtiéndose de un mercado oligopolio a uno de competencia perfecta; el cual ofrece beneficios al microempresario como el poder obtener servicios y productos de mayor calidad a menores precios, con facilidades de pago, porque este tiene la facultad de elegir a sus proveedores.

La producción proveniente del cantón se comercializa en las ferias libres que se realizan en los distintos lugares del país, en donde los consumidores acuden en busca de productos de bajos precios, sin fijarse en la calidad; ⁴sin embargo estos se venden con marcas que imitan otras conocidas, pero por las nuevas regulaciones sobre propiedad intelectual y acciones judiciales de empresas internacionales en contra de los pequeños empresarios, están impulsando a la adopción y diseños de marcas propias. Respecto al mercado de destino, el 43% de la producción de prendas confeccionadas está orientada hacia el mercado nacional, de donde un 18% se destina al mercado local, y el restante 57% se destina al mercado del exterior, principalmente a través de las fronteras norte (Colombia) y sur (Perú), concretamente hacia Tulcán y Huaquillas.

En los últimos años, la comercialización del producto nacional ha disminuido sensiblemente por la introducción de producto chino, coreano y americano, que tienen una gran diferencia en precios por lo que son preferidos por el cliente final.⁵ Teniendo en cuenta que el sector de confección es parte del sector textil, también se puede agregar que en la actualidad gran parte de las empresas textiles del país se dedican a la exportación, principalmente a los mercados de Estados Unidos, Chile, Venezuela, México y España datos que se pueden apreciar en el Anexo N° 1.

Pero para que una empresa ecuatoriana pueda introducir sus productos en mercados internacionales, debe cumplir con ciertos requerimientos de producción y de comercialización, esto ha exigido con el paso del tiempo que estas se

⁴ Tomado del estudio realizado por Roberto Hidalgo Flor, publicado en: <http://www.asocam.org/cd/Documentos/ASOCAM%202004/Varios/Ponencias.xls>

⁵ Cabe señalar que por las importaciones de productos textiles se tiene una gran competencia en cuanto a precios y calidad, lo que pone en desventaja Al producto ecuatoriano. Estos datos se pueden apreciar en el Anexo 2.

especialicen en líneas de producción y que diseñen, implanten y tecnifiquen las estrategias de comercialización que la industria textil utiliza.

Al igual que los demás sectores del país, el textil cuenta con fortalezas y debilidades importantes en comparación a los países vecinos como:

FORTALEZAS:

- Amplia experiencia.
- Buena penetración en el mercado regional.
- La tecnología de producción es buena.
- Existen muchos proyectos orientados hacia la renovación y la expansión
- Especialización en las líneas de productos.
- Existe gran variedad de oferta.
- Creatividad dentro de la industria.
- Contacto directo con los clientes y proveedores.

DEBILIDADES:

- Falta de programas de capacitación a mandos medios y operadores.
- Dificultad en el abastecimiento de materias primas y bienes de capital.
- Trabas aduaneras.
- Alto requerimiento de capital de operación: difícil acceso al crédito y alto costo del dinero.
- Tecnología de procesos de acabado débil en conocimiento y equipos.
- Poca voluntad para formar agrupaciones de negocios.

1.2.3. TENDENCIAS DEL MERCADO

En base al análisis de las cifras de exportaciones que presenta el Banco Central del Ecuador acerca del mercado textil, y a través de la observación directa en Pelileo y sus alrededores, se puede concluir que este mercado en los últimos

años adoptado una tendencia creciente, pues las personas que se dedican a dicha actividad se han ido incrementando cada día más.

Del mismo modo en las pequeñas, medianas y grandes empresas que ya existen en la zona, predomina una tendencia de difusión al incorporar más mano de obra, de buscar introducirse en nuevos mercados e invertir en la adquisición de nuevos activos fijos como la maquinaria que si bien es cierto no se encuentra a la vanguardia de la tecnología les permitirá no destinar sus recursos en la subcontratación de los servicios como el troquelado, ojalado, bordado manual y lavado.

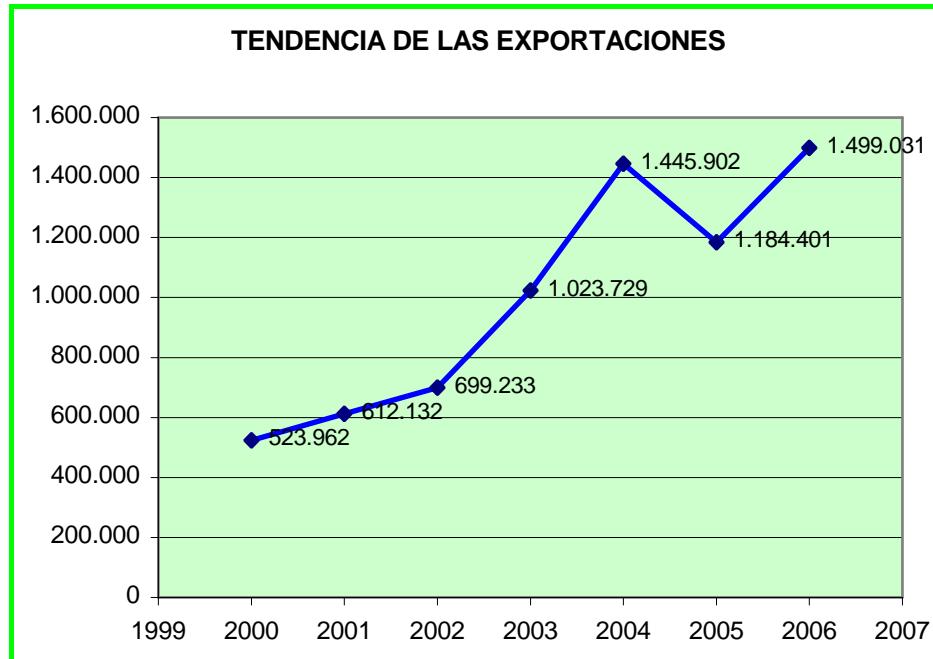
Por dichas razones los empresarios y microempresarios tratan de adquirir:

- Máquinas troqueladoras.
- Máquinas ojaladoras.
- Bordadoras semi industriales o industriales de dos y cuatro agujas.
- Bordadoras computarizadas semi industriales de nueve agujas.
- E instalar lavadoras artesanales.

Por medio de un sondeo que se realizó a los clientes de las distribuidoras de telas “Flowers Jeans” y “Confetexpol” en Pelileo, se puede decir que ninguno de ellos piensa en adquirir una bordadora digital; porque su inversión es elevada y para ellos el manejo y mantenimiento de las mismas es complejo, lo que beneficia a la aceptación para la creación de un centro de bordado digital en el cantón, pues su capacidad de producción es más alta que las otras máquinas bordadoras.

Además en la última década la exportación de productos textiles ecuatorianos ha presentado una tendencia de diversificación; pues mientras en el año 1990 se exportaban bienes textiles bajo 55 subpartidas arancelarias, en el 2000 se exportaron bajo 234 subpartidas, este crecimiento equivale al 325%. De igual forma las exportaciones crecieron los que se puede evidenciar claramente en el siguiente gráfico.

GRAFICO N° 1.1



Fuente: Estudio de mercado.
Elaborado por: Flor Sinchiguano.

Este crecimiento obedece al gran esfuerzo desarrollado por los empresarios textiles del Ecuador por adecuarse a las condiciones actuales del mercado internacional; pues sólo ofreciendo mayor variedad de productos, con alta calidad en sus acabados y a precios competitivos se puede acceder a los mercados más exigentes, lo cual se logra incorporando tecnología de punta al proceso de producción, lo mismo que se quiere conseguir al poner en marcha el presente proyecto en el cantón Pelileo.

1.3. CARACTERIZACION DEL SERVICIO Y PRODUCTO

Tomando en cuenta que en este tipo de negocios no se puede ofrecer tan sólo un servicio o un producto, por el contrario una de las características principales de un centro de bordado digital, es que tanto el producto como el servicio están conjugados, es decir que en el momento de la contratación del servicio el cliente también compra un producto.

1.3.1. CARACTERISTICAS DEL SERVICIO Y PRODUCTO

Basándome en las necesidades y exigencias del mercado, el producto y servicio que la empresa le brindará tendrá diferenciación que estimule al cliente a utilizarlo, las cuales le permitirán a ésta obtener el reconocimiento y liderazgo en el mercado local por tener el mayor número de clientes.

Estas diferenciaciones se concentran en los siguientes atributos:

- Servicio exclusivo como el buen trato a los clientes.
- Rapidez del envío, entrega puerta a puerta.
- Precios diferenciados del producto y servicio.
- Exclusividad en diseños (Diseño de marcas y/o logotipos).
- Predominio en la calidad del producto.
- Capacidad de producción diaria de 480 prendas por máquina.
- Servicio de bordado en lentejuela e hilo.

1.3.2. CLASIFICACION POR SU USO

Una bordadora digital, es una maquinaria que nos permite realizar bordados de diferentes diseños, tamaños y multicolores, en prendas de vestir armadas y desarmadas de diferentes tipos de tela. Para su funcionamiento requiere de un computador con un Sistema Operativo Windows XP o 2000 y la instalación de softwares especiales como EDS Design Shop Life, EDS Design Shop y/o EDS Design Shop PRO, que incluyen un software de bordado en red, manuales en línea y en libro, edición de tamaños, inserción de letreros y diseños, digitación profesional.

GRAFICA Nº 1.2



Gracias a la existencia de este tipo de tecnología como la que se aprecia en la gráfica anterior, esta empresa podrá clasificar el servicio y producto de la siguiente forma:

- Bordado de prendas armadas o desarmadas en:
 - ✓ Lentejuela.
 - ✓ Alto relieve.
 - ✓ Cualquier tipo de hilo que el cliente desee.

- Además se ofrecerá el servicio de diseño de marcas y logotipos.

1.3.3. PRODUCTOS SUSTITUTOS O COMPLEMENTARIOS

Sabiendo que los productos sustitutos son aquellos cuya demanda en el mercado se comporta como una relación inversa, es decir, dos productos son sustitutos cuando el aumento en el precio de uno genera un aumento en el consumo del otro.

Así por ejemplo se puede mencionar que este tipo de producto como el bordado digital, tiene entre sus sustitutos los que a continuación se mencionan:

- Los estampados

- Las figuras pre-bordadas que se expenden en bazares o locales en donde ofertan todo tipo de material para manualidades.

1.3.4. **NORMATIVIDAD AMBIENTAL, TECNICA Y COMERCIAL**

1.3.4.1. **6NORMATIVIDAD AMBIENTAL**

El sector textil tiene un rol fundamental en la economía del país, porque es una importante fuente generadora de empleos y recursos, así como de externalidades negativas hacia el medio ambiente y la comunidad cercana a sus instalaciones, por ello esta parte del estudio se destinará al análisis del impacto ambiental de esta actividad y tratando que esto se traduzca en mayores beneficios y mejor calidad de vida para sus residentes y usuarios, se presentarán algunas medidas de prevención y mitigación ambiental.

Aunque en el Ecuador no existe una normatividad ambiental específicamente para el sector confeccionista se ha tomado como base una norma que se ha creado en Chile por medio de Induambiental.

⁷ La industria de confección textil utiliza diversos tipos de recursos, tales como instalaciones eléctricas, innumerables tipos de máquinas para realizar las diferentes operaciones, herramientas y utillaje, material de consumo, energía y agua.

Por esta razón, sus desechos son también de diferente tipo:

- **Residuos orgánicos:** Papel, cartón, latas, envases de vidrio y plástico.
- **Residuos industriales:** Recortes de tejidos.
- **Residuos peligrosos:** Restos de aceites lubricantes y trapos contaminados por ellos, restos de productos de limpieza y sus envases, aerosoles, fluorescentes.

⁶ Información tomada del documento Servicio de información ambiental al inversionista de la comuna, publicado en: http://www.municipalidadesantiago.cl/descargas/ambiente/info_ambiental.doc

⁷ Información obtenida en el sitio web de INDUAMBIENTAL de Chile.

- **Vertidos líquidos:** Aguas de limpieza de instalaciones.
- **Emisión de ruido:** Por funcionamiento de las máquinas.

Por lo tanto, los requerimientos para realizar buenas prácticas ambientales en la industria de confección son muy diversos, los más relevantes son:

- Desarrollar prácticas respetuosas con el medio, como ahorro de materiales, agua y energía.
- Estar en posesión de las autorizaciones administrativas de la actividad, como licencias de actividad y apertura.
- Reducir la producción de residuos.
- Gestionar los residuos de manera que se evite el daño ambiental.

1.3.4.2. NORMATIVIDAD TECNICA

La empresa de bordado, cumplirá con las siguientes normas de seguridad de sus trabajadores y normas ambientales para brindar una mejor aportación al avance del país:

- La empresa proveerá las mascarillas y gafas de seguridad industrial a los trabajadores, por lo menos dos veces al año; para proteger sus vías respiratorias y la vista respectivamente.
- La empresa contará en sus instalaciones con un botiquín y de al menos dos extintores.
- La empresa tendrá contenedores etiquetados para la disposición y almacenaje de cada tipo de residuo en función de sus requisitos de gestión.

En cuanto a la elaboración del bordado se observarán las siguientes normas de producción:

- No se aceptará en el producto un margen de error mayor al 25%, (más de dos remates en el bordado).
- El diseño de bordados bajo el pedido de un cliente, no podrá ser ofertado a otro.

1.3.4.3. ⁸NORMATIVIDAD COMERCIAL

Cualquier persona natural o jurídica que desea crear una microempresa de este tipo para desempeñar actividades independientes o cualquiera sea esta, debe :

- Obtener su Registro Único de Contribuyente (R.U.C.) en la sucursal del Servicio de Rentas Internas de la Provincia, convirtiéndose en un contribuyente más del país.
- Realizar trámites en la Ilustre Municipalidad del Cantón Pelileo, como el Impuesto de Patentes, que establece la obligatoriedad de obtener la patente y por ende el pago de los impuestos para todos los Comerciantes e Industriales que funcionan dentro de los límites del cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad económica.

Para que una persona natural obtenga la Patente Municipal debe presentar su declaración inicial de la actividad económica en la Sección de Rentas del Municipio, con los siguientes documentos en un plazo dentro de los primeros 30 días del inicio de sus actividades.

- ✓ Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Declaración del Impuesto a la Renta (copia).
- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del Propietario.

Para personas jurídicas (Empresas o Compañías):

- ✓ Escritura de Constitución de la Empresa.

⁸ Esta información se obtuvo en el sitio web de la Ilustre Municipalidad de Ambato.

- ✓ Resolución de la Superintendencia de Compañías de Aprobación de la Constitución de la Empresa.
- ✓ Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Declaración del Impuesto a la Renta (copia).
- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal (Gerente, Propietario, etc.).

1.4. INVESTIGACION DEL MERCADO

La investigación de mercados es un proceso sistemático, planeado y controlado, que se utiliza como una herramienta que permita a una empresa obtener la información necesaria para analizarla e interpretarla con el fin de tomar decisiones.

Es de vital importancia porque sirve como instrumento para obtener información , evita y limita riesgos, además ayuda en la toma de decisiones en condiciones de menor incertidumbre, permitiendo de esta manera aumentar la probabilidad de éxito en un negocio.

1.4.1. SEGMENTACION DEL MERCADO

La segmentación del mercado se define como: ⁹"El proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización"

El segmento del mercado para el presente proyecto se determinará en base a las siguientes variables:

- Geográficas

⁹ Del sitio web: <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php?>

- Demográficas
- Psicográficas

CUADRO N° 1.2

DEFINICION DE VARIABLES PARA LA SEGMENTACION DEL MERCADO

VARIABLES	DEFINICION DE VARIABLES
<i>Geográficas</i>	Propietarios de talleres que se encuentren ubicados geográficamente en: <ul style="list-style-type: none"> • PROVINCIA: Tungurahua • CANTON: Pelileo. • SECTOR: Urbano, Suburbano e Interurbana
<i>Demográficas</i>	Personas que cumplan los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • OCUPACION: Confección de prendas jeans. • CLASE SOCIAL: Media • ACTIVIDAD: Textil formal (Posean el Registro Único de Contribuyente – R.U.C. o sean reconocidos como artesanos calificados por cualquier institución).
<i>Psicográficas</i>	USO DEL PRODUCTO: Confeccionistas que utilicen los bordados para complementar los diseños de sus prendas

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

1.4.2. DEFINICION DEL UNIVERSO

¹⁰Sabiendo que la población o universo se la define como la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características.

Para el presente proyecto se determinó el universo en función de la ubicación geográfica de los talleres o microempresas, la utilización del bordado y el tipo de actividad que se realice, es decir que el universo está conformado por la totalidad de los puntos de producción que existan en el Cantón o sus alrededores, que estén autorizados por el S.R.I. o que sus propietarios estén afiliados a la Cámara de Artesanos de Pelileo o Ambato.

¹⁰ Tutoría de la Investigación Científica de Herrera Luis, Medina Arnaldo y Naranjo Galo- Pág. 107

1.4.3. SELECCION DE LA MUESTRA

¹¹La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se tomará en cuenta las siguientes consideraciones:

CUADRO N° 1.3

Factor de estimación (e)	5%
Nivel de confianza (Z)	95%
Probabilidad (P)	80%
No Probabilidad (Q)	20%
Población (N)	1.500

Los datos anteriores serán reemplazados en la siguiente fórmula para obtener el tamaño de la muestra de una población finita:

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.80)(0.20) 1.500}{(0.05)^2 (1.500 - 1) + (1.96)^2 (0.80) (0.20)} = \underline{\underline{211.34}}$$

Para seleccionar la muestra se tomó como base el número total de artesanos calificados que existen en el Cantón, dato que se obtuvo en el Ilustre Municipio del Cantón Pelileo, información que presenta 1.500 artesanos calificados.

¹¹ Tutoría de la Investigación Científica, de Herrera Luis, Medina Arnaldo y Naranjo Galo- Pág. 107 y 113

El cálculo de la muestra presentó que se deben realizar 211 encuestas, pero para la determinación del tamaño de la muestra se procedió a realizar una encuesta preliminar a 30 personas con el fin de determinar los valores de la probabilidad de ocurrencia (p) y de la probabilidad de no ocurrencia (q), la misma que dio como resultados:

CUADRO N° 1.4

Probabilidad (P)	90%
No Probabilidad (Q)	10%
Población (N)	1.500
Factor de estimación (e)	5%
Nivel de confianza (Z)	95%

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.90)(0.10) 1.500}{(0.05)^2 (1.500 - 1) + (1.96)^2 (0.90) (0.10)} = \underline{\underline{127}}$$

Con la información que se obtuvo de la realización de la prueba piloto, se concluyó que se deberá realizar un total de 127 encuestas en la investigación de campo.

1.4.4. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS

Dentro de los instrumentos de recolección de información que se utilizarán para la realización del proyecto tenemos:

- **LA OBSERVACION DIRECTA.-** Es una técnica en la que el investigador se pone en contacto personal con el objeto de estudio, para recoger datos que serán analizados e interpretados sobre la base de un marco teórico, llegando a conclusiones que nos permitirán tomar decisiones.

- ¹²**LA ENCUESTA.-** Este instrumento es una serie de preguntas impresas sobre hechos y aspectos que interesan investigar, las cuales son contestadas por la población o muestra de estudio.

El diseño del cuestionario que servirá para recolectar información acerca de la demanda, oferta y precios actuales del producto y/o servicio, también nos permitirá saber el nivel de aceptación de los productores de las prendas jeans para la creación de un centro de bordado digital en el mencionado cantón de la provincia de Tungurahua. (Ver el diseño de la encuesta en el Anexo N° 3).

1.4.5. INVESTIGACION DE CAMPO

El lugar destinado para dicha investigación es el Cantón Pelileo en su totalidad, desde Pelileo - Sector “El Tambo” hasta llegar a sus zonas rurales como Huambaló, Huambalito, Bolívar, Benítez, García Moreno, etc; ya que en estas zonas se desarrolla con mayor intensidad la actividad textil.

1.4.6. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

La información que se obtuvo de realizar la investigación de campo, se tabuló con la utilización del programa SPSS versión 12.0.

1.4.7. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

En esta sección se presenta un análisis breve y general de la información que se obtuvo al realizar la investigación de campo, tomando en cuenta los datos más relevantes.

¹² Tutoría de la Investigación Científica, de Herrera Luis, Medina Arnaldo y Naranjo Galo- Pág. 132

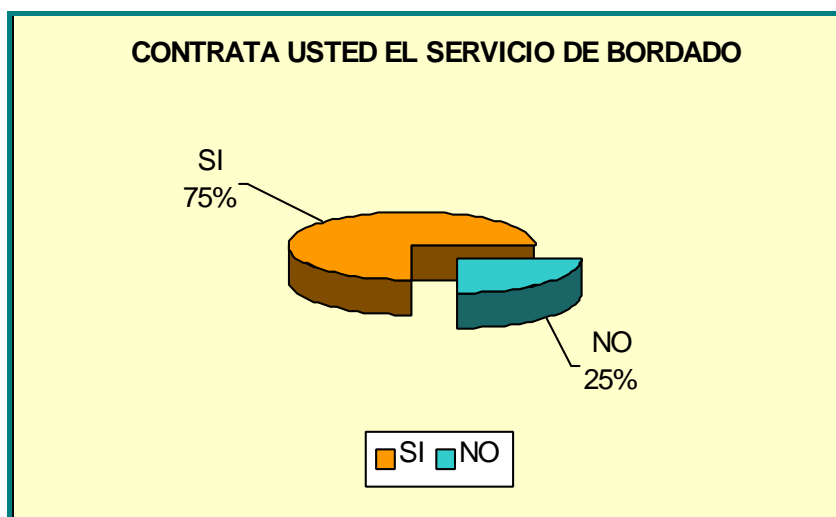
1. ¿Contrata usted el servicio de bordado para su producción de prendas jeans?

CUADRO N° 1.5

		Frecuencia	%	% Válido	% Acumulado
Válidos	SI	95	74,8	74,8	74,8
	NO	32	25,2	25,2	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.3



ANALISIS:

Según los datos que se han obtenido de la muestra que se tomó, se ha definido que existe un amplio mercado que demanda este tipo de producto y/o servicio, oportunidad que se pretende aprovechar con el desarrollo y aplicación de este estudio.

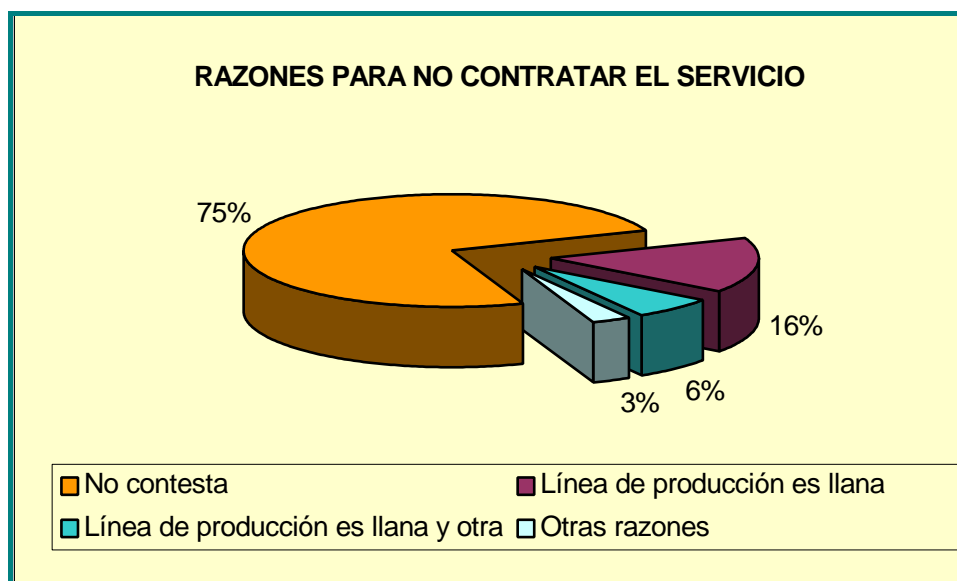
2. Enuncie dos razones por las que usted NO contrata el servicio.

CUADRO N° 1.6

		Frecuencia	%	% Válido	% Acumulado
Válidos	No contesta	95	74,8	74,8	74,8
	Línea de producción es llana	20	15,7	15,7	90,6
	Línea de producción es llana y otra	8	6,3	6,3	96,9
	Otras razones	4	3,1	3,1	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.4



ANALISIS:

Como se puede observar en la gráfica anterior la mayor parte de aquellos productores del jeans, que no contrata el servicio no lo hacen por que su línea de producción son las prendas llanas, es decir que elaboran pantalón de hombre que no requiere estos bordados.

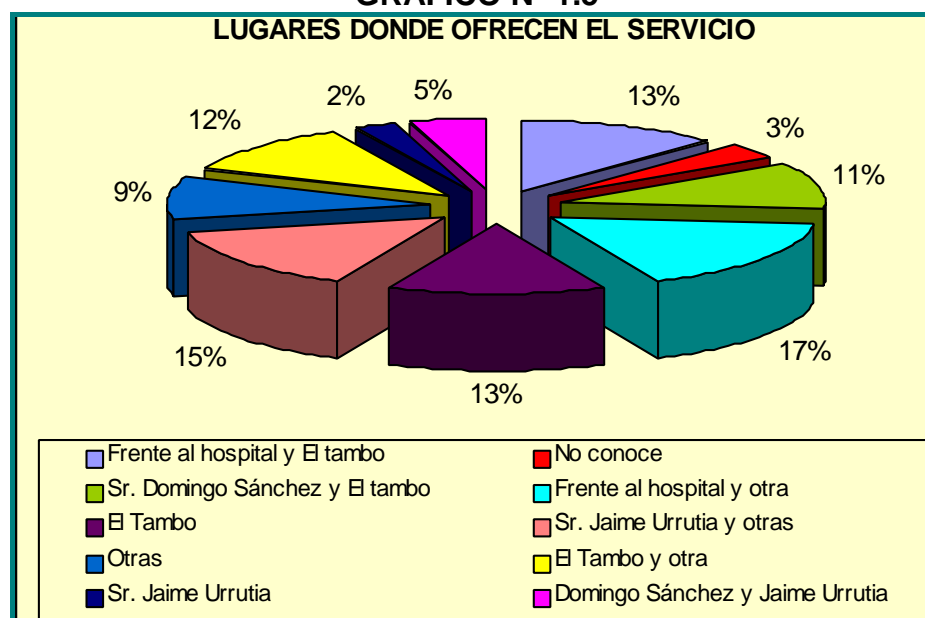
3. ¿Conoce lugares en donde ofrecen el servicio de bordado en el cantón?
Enumere.

CUADRO N° 1.7

		Fr.	%	% Válido	% Acumulado
Válidos	Frente al hospital y El tambo	16	12,6	12,6	12,6
	No conoce	4	3,1	3,1	15,7
	Sr. Domingo Sánchez y El tambo	14	11,0	11,0	26,8
	Frente al hospital y otra	21	16,5	16,5	43,3
	El Tambo	17	13,4	13,4	56,7
	Sr. Jaime Urrutia y otras	19	15,0	15,0	71,7
	Otras	12	9,4	9,4	81,1
	El Tambo y otra	15	11,8	11,8	92,9
	Sr. Jaime Urrutia	3	2,4	2,4	95,3
	Domingo Sánchez y Jaime Urrutia	6	4,7	4,7	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.5



ANALISIS:

De acuerdo a los datos que presenta el cuadro N° 1.7, se puede concluir que los oferentes más notables por la totalidad del mercado, son los que se encuentran frente al hospital del cantón y el negocio del Sr. Jaime Urrutia de la Parroquia Bolívar.

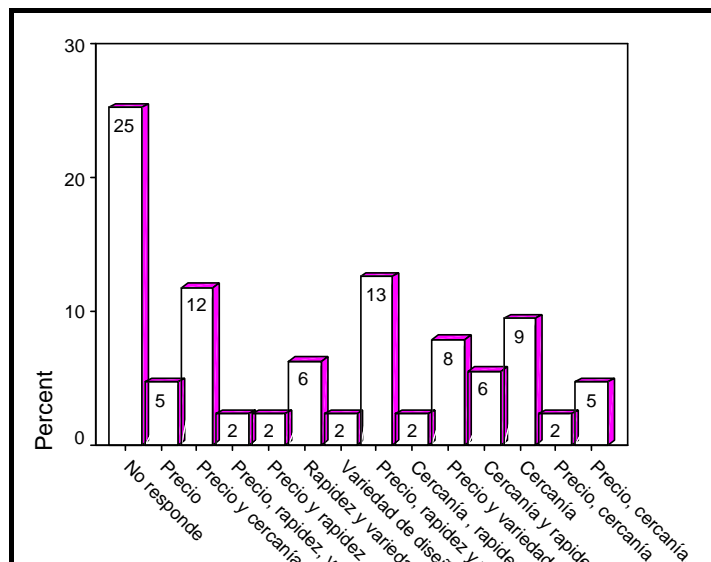
4. ¿Qué cualidades son más importantes para usted al momento de contratar el servicio de bordado?

CUADRO N° 1.8

		Fr.	%	% Válido	% Acumulado
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	Precio	6	4,7	4,7	29,9
	Precio y cercanía	15	11,8	11,8	41,7
	Precio, rapidez, variedad y puntualidad	3	2,4	2,4	44,1
	Precio y rapidez	3	2,4	2,4	46,5
	Rapidez y variedad	8	6,3	6,3	52,8
	Variedad de diseños	3	2,4	2,4	55,1
	Precio, rapidez y variedad	16	12,6	12,6	67,7
	Cercanía , rapidez y variedad	3	2,4	2,4	70,1
	Precio y variedad	10	7,9	7,9	78,0
	Cercanía y rapidez de servicio	7	5,5	5,5	83,5
	Cercanía	12	9,4	9,4	92,9
	Precio, cercanía, rapidez, variedad y otra	3	2,4	2,4	95,3
	Precio, cercanía, rapidez y variedad	6	4,7	4,7	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.6



ANALISIS:

Los resultados afirman que la mayor parte de los confeccionistas, prefieren lugares que oferten el servicio de bordado que cumplan con tres características principales como precios económicos, rapidez del servicio y variedad de diseños, de tal forma que les permita ahorrar dinero y tiempo que ellos requieren para invertirlo en otros procesos.

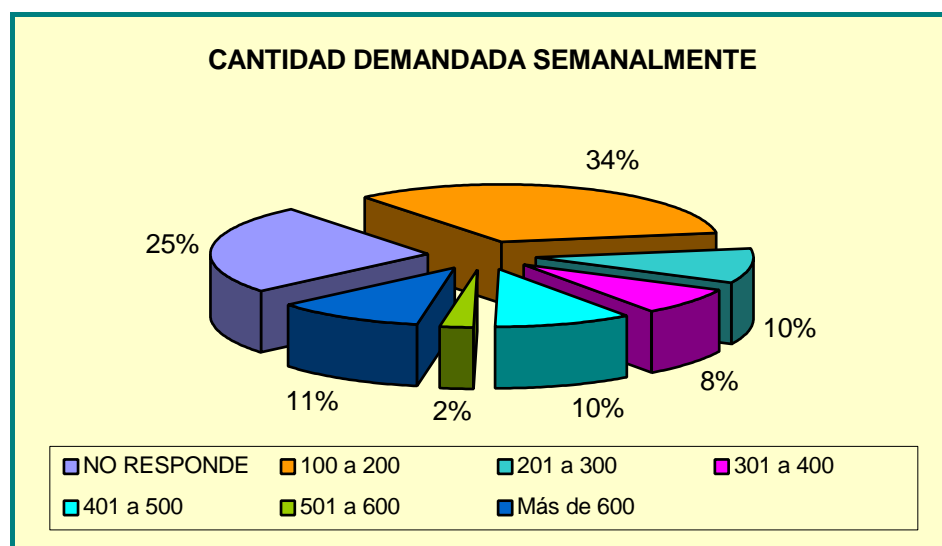
5. ¿Qué cantidad de prendas generalmente manda a bordar por semana? y ¿En qué tiempo le entregan su pedido?

CUADRO N° 1.9
CANTIDAD DE DEMANDA SEMANAL

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Válidos	NO RESPONDE	32	25,2	25,2	25,2
	100 a 200	43	33,9	33,9	59,1
	201 a 300	12	9,4	9,4	68,5
	301 a 400	10	7,9	7,9	76,4
	401 a 500	13	10,2	10,2	86,6
	501 a 600	3	2,4	2,4	89,0
	Más de 600	14	11,0	11,0	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.7

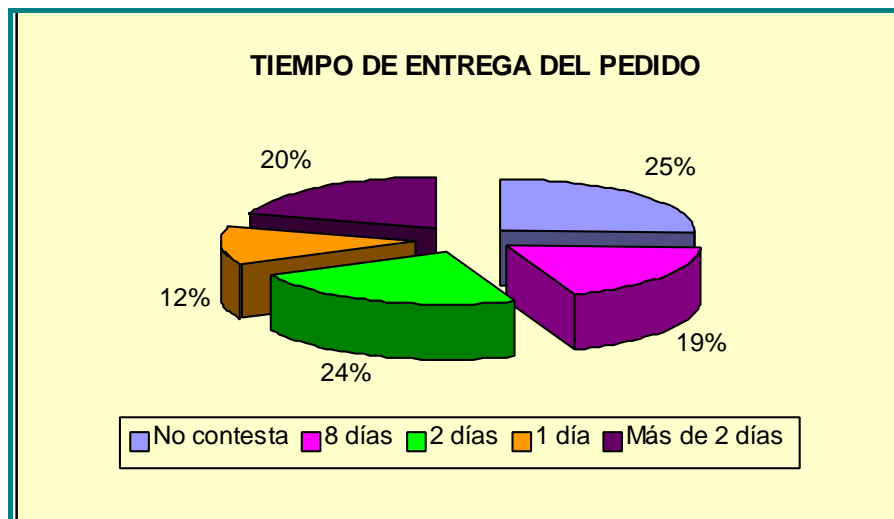


CUADRO Nº 1.10
TIEMPO DE ENTREGA DE PEDIDO

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Válidos	No contesta	32	25,2	25,2	25,2
	8 días	24	18,9	18,9	44,1
	2 días	30	23,6	23,6	67,7
	1 día	15	11,8	11,8	79,5
	Más de 2 días	26	20,5	20,5	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.8



ANALISIS:

En la investigación de campo realizada se puede dar cuenta que la mayoría de los confeccionista del cantón y sus alrededores, demanda semanalmente de 100 a 200 bordados, que muchas de las veces son entregados en un tiempo promedio de 2 días por sus oferentes; por lo tanto el nuevo centro de bordado deberá inclinarse a los datos arrojados y tratar de superar el tiempo promedio de entrega del pedido en relación con el competidor.

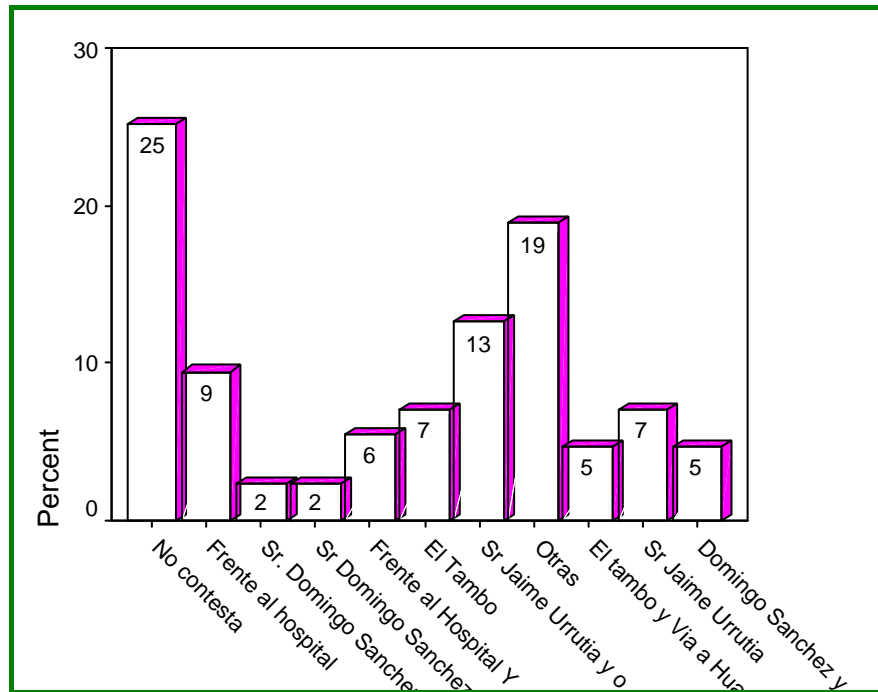
6. Enuncie los lugares que visita con más frecuencia para contratar el servicio de bordado.

CUADRO N° 1.11

		Fr.	%	% Válido	% Acum.
Válidos	No contesta	32	25,2	25,2	25,2
	Frente al hospital	12	9,4	9,4	34,6
	Sr. Domingo Sánchez	3	2,4	2,4	37,0
	Sr Domingo Sánchez Y El Tambo	3	2,4	2,4	39,4
	Frente al Hospital Y otra	7	5,5	5,5	44,9
	El Tambo	9	7,1	7,1	52,0
	Sr Jaime Urrutia y otra	16	12,6	12,6	64,6
	Otras	24	18,9	18,9	83,5
	El tambo y Vía a Huambalo	6	4,7	4,7	88,2
	Sr Jaime Urrutia	9	7,1	7,1	95,3
	Domingo Sánchez y otra	6	4,7	4,7	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.9



ANALISIS:

La evaluación de los resultados nos permitió reconocer a los competidores más fuertes, concluyendo que el Sr. Jaime Urrutia de la parroquia Bolívar conjuntamente con los locales que se encuentran ubicados frente al Hospital de Pelileo, captan la mayor parte del mercado.

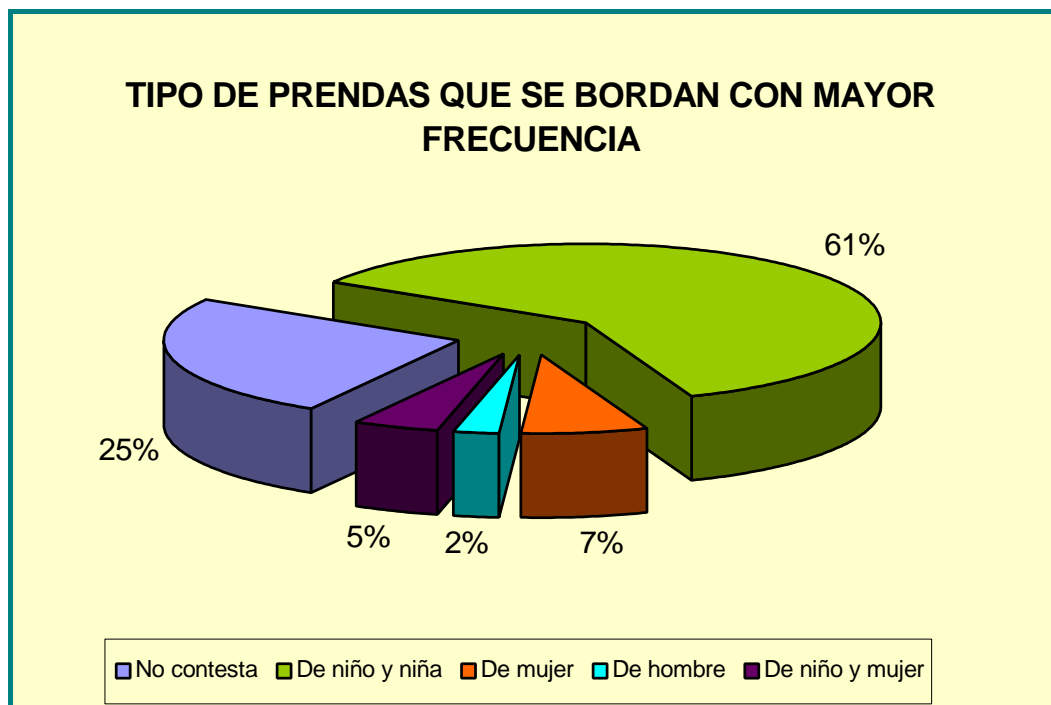
7. ¿Qué tipo de prendas borda con mayor frecuencia?

CUADRO Nº 1.12

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Válidos	No contesta	32	25,2	25,2	25,2
	De niño y niña	77	60,6	60,6	85,8
	De mujer	9	7,1	7,1	92,9
	De hombre	3	2,4	2,4	95,3
	De niño y mujer	6	4,7	4,7	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.10



ANALISIS:

Como lo muestra la tabla y la gráfica anterior, la mayor parte del mercado del bordado de prendas jeans en Pelileo, utiliza este servicio como complemento de las prendas de niño y niña, porque realza el diseño de la prenda y le da un valor agregado. Por lo que es recomendable que el nuevo centro de bordado digital incorpore diseños infantiles, pues son los más demandados.

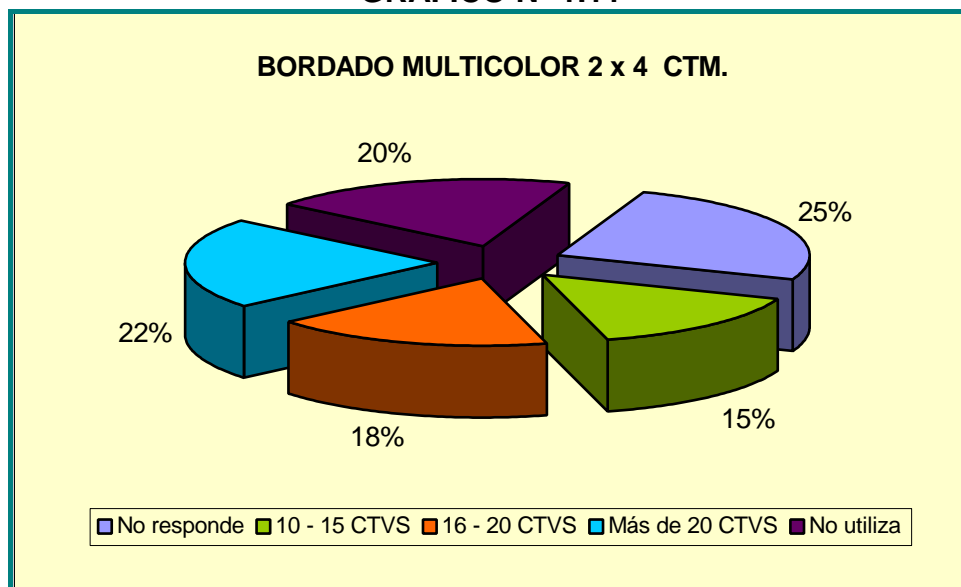
8. ¿Cuánto generalmente paga usted por un bordado de las siguientes características?

CUADRO Nº 1.13
BORDADO MULTICOLOR 2 X 4 CTM

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	10 - 15 CTVS	19	15,0	15,0	40,2
	16 - 20 CTVS	23	18,1	18,1	58,3
	Más de 20 CTVS	28	22,0	22,0	80,3
	No utiliza	25	19,7	19,7	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.11



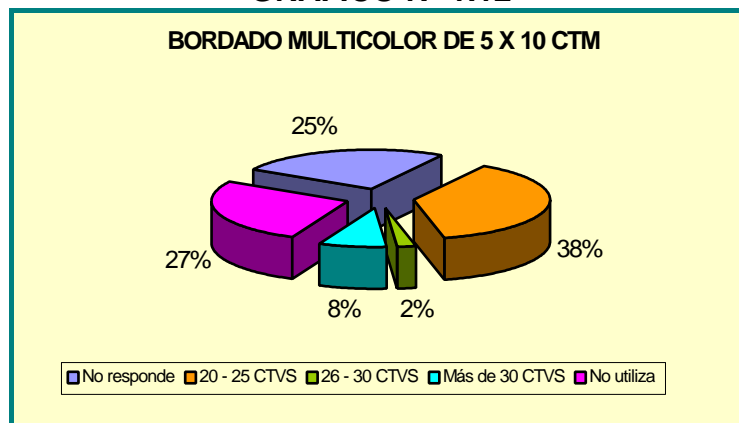
CUADRO Nº 1.14

BORDADO MULTICOLOR DE 5 X 10 CTM

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acum.
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	20 - 25 CTVS	48	37,8	37,8	63,0
	26 - 30 CTVS	3	2,4	2,4	65,4
	Más de 30 CTVS	10	7,9	7,9	73,2
	No utiliza	34	26,8	26,8	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.12

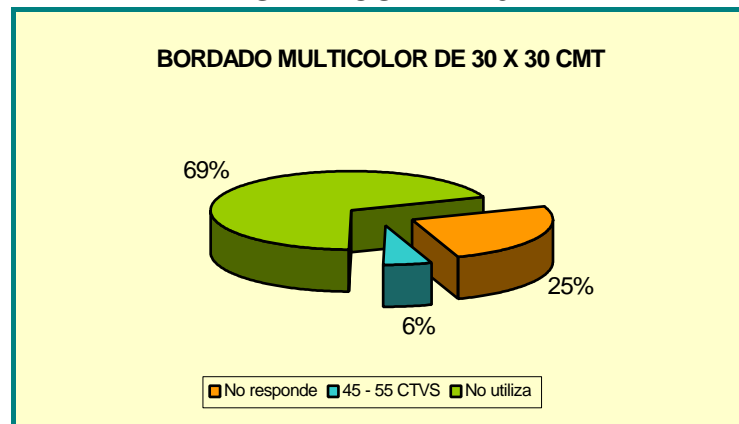


CUADRO Nº 1.15
BORDADO MULTICOLOR DE 30 X 30 CMT

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acum.
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	45 - 55 CTVS	7	5,5	5,5	30,7
	No utiliza	88	69,3	69,3	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.13

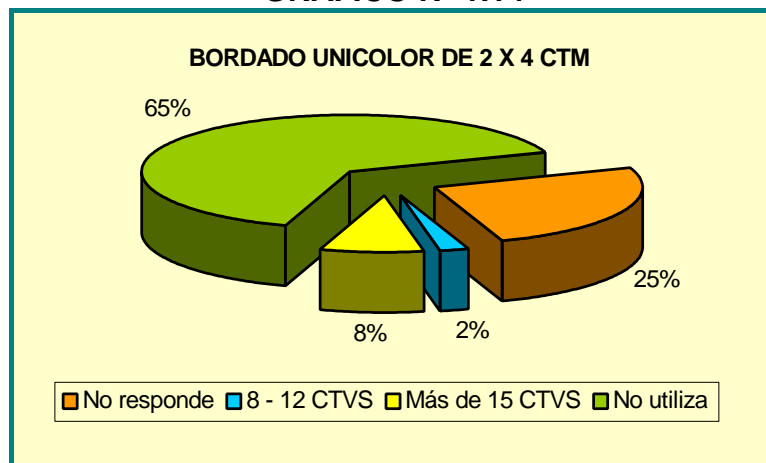


**CUADRO Nº 1.16
BORDADO UNICOLOR DE 2 X 4 CTM**

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acum.
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	8 - 12 CTVS	3	2,4	2,4	27,6
	Más de 15 CTVS	10	7,9	7,9	35,4
	No utiliza	82	64,6	64,6	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.14

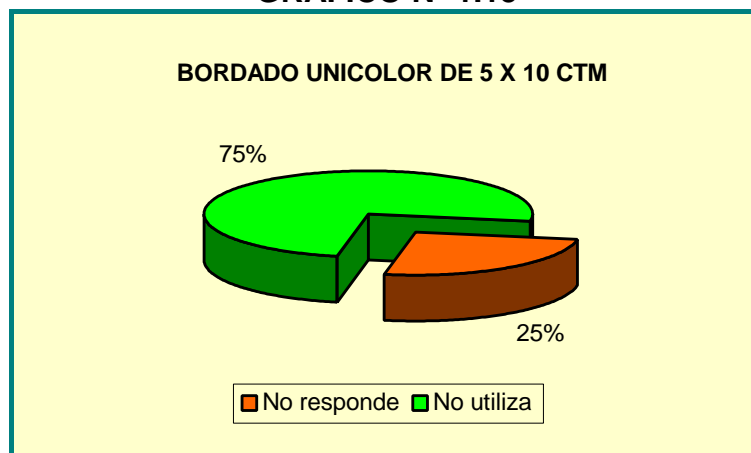


**CUADRO Nº 1.17
BORDADO UNICOLOR DE 5 X 10 CTM**

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acum.
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	No utiliza	95	74,8	74,8	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.15

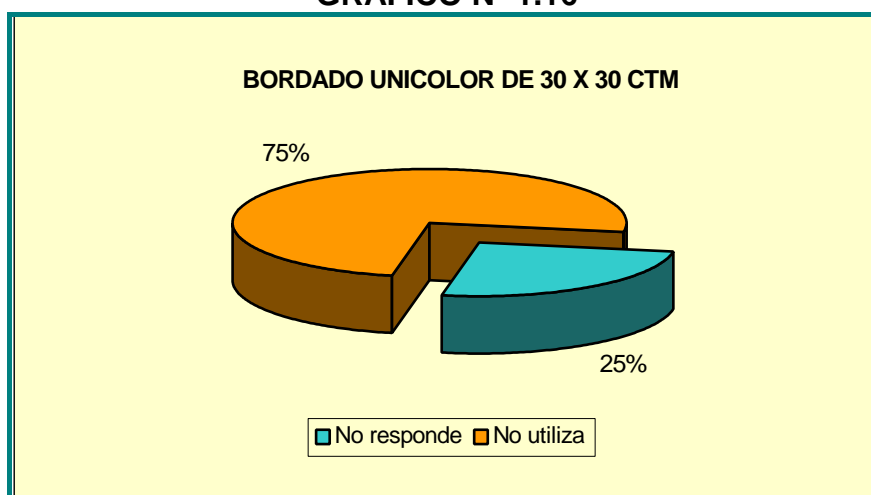


CUADRO Nº 1.18
BORDADO UNICOLOR DE 30 X 30 CTM

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acum.
Válidos	No responde	32	25,2	25,2	25,2
	No utiliza	95	74,8	74,8	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.16



ANALISIS:

Con el análisis de los resultados obtenidos, se puede concluir que los bordados más demandados tienen características como las siguientes:

- Multicolor
- Tamaño de 5x10 cmt. y 2 x 4 cmt.

Los mismos que tienen un precio entre 20 y 25 centavos.

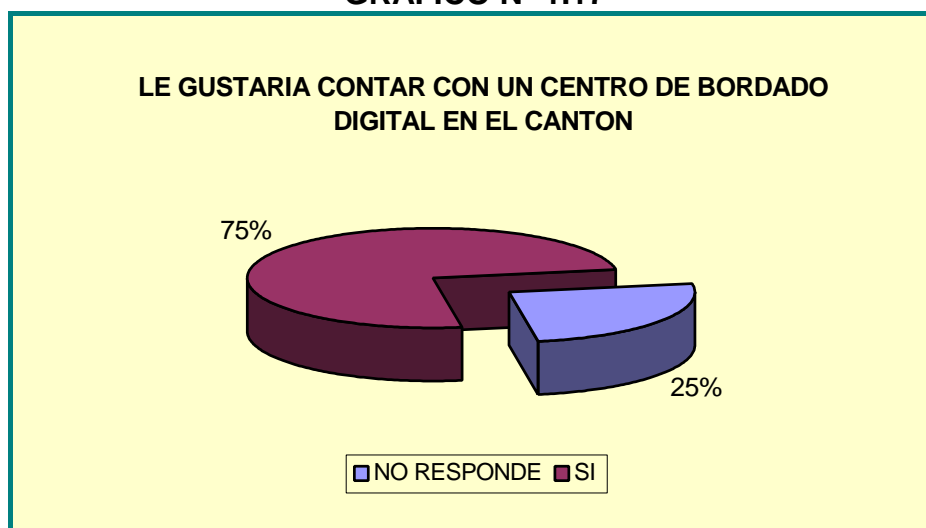
9. ¿Le gustaría contar con un centro de bordado digital, en el Cantón Pelileo?

CUADRO N° 1.19

		Frecuencia	Porcentaje	% Válido	% Acumulado
Válidos	NO RESPONDE	32	25,2	25,2	25,2
	SI	95	74,8	74,8	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Autora del Estudio

GRAFICO N° 1.17



ANALISIS:

Del total de la muestra, los confeccionistas que contratan el servicio de bordado el 100% de ellos coinciden que debería abrirse un centro de bordado digital en el cantón, ya que al existir más competencia se reducirán los costos y precios del servicio, además que al incorporarse tecnología de punta en los acabados de la prenda se obtendrá un producto de mejor calidad y mejor presentación, que ellos podrán ofertar en sus mercados permitiéndoles acaparar un mayor número de clientes.

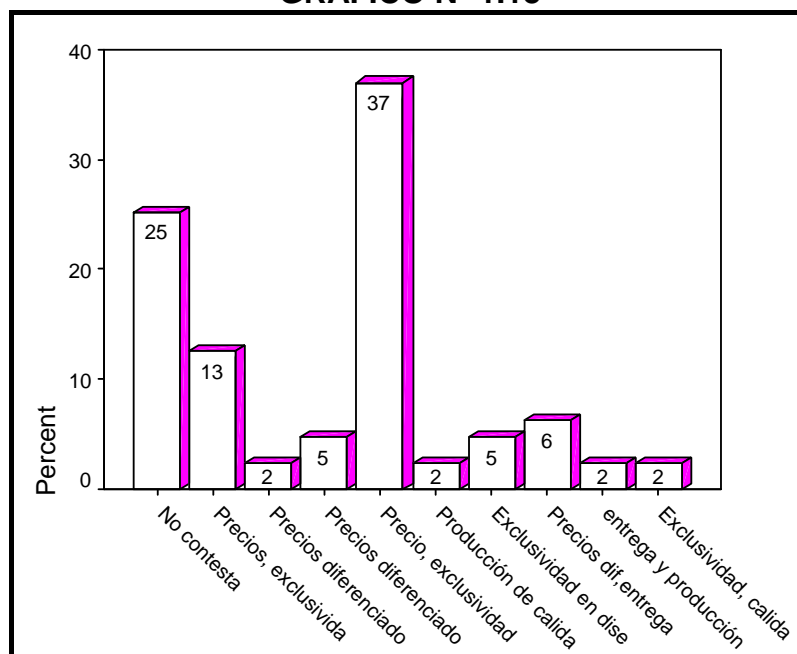
10. ¿Qué tipos de características le gustaría que tenga este nuevo centro de bordado?

CUADRO N° 1.20

		Fr	%	% Válido	% Acum.
Válidos	No contesta	32	25,2	25,2	25,2
	Precios, exclusividad, entrega, calidad y otra	16	12,6	12,6	37,8
	Precios diferenciados y Exclusividad	3	2,4	2,4	40,2
	Precios diferenciados y Producción de Calidad	6	4,7	4,7	44,9
	Precio, exclusividad, entrega y calidad	47	37,0	37,0	81,9
	Producción de calidad	3	2,4	2,4	84,3
	Exclusividad en diseños	6	4,7	4,7	89,0
	Precios diferenciados, entrega y producción de calidad	8	6,3	6,3	95,3
	entrega y producción de calidad	3	2,4	2,4	97,6
	Exclusividad, calidad y otra	3	2,4	2,4	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Autora del Estudio

GRAFICO N° 1.18



ANALISIS:

Analizando los datos se puede definir que el mercado del bordado en el cantón, exige un producto y servicio de calidad, con precios bajos, exclusividad en diseños y un servicio rápido, ya que actualmente se esta incentivando a la incorporación de marcas propias en las prendas, es así que la empresa ofrecerá todo ello con un servicio de entrega de puerta a puerta, con un precio más económico para el comprador.

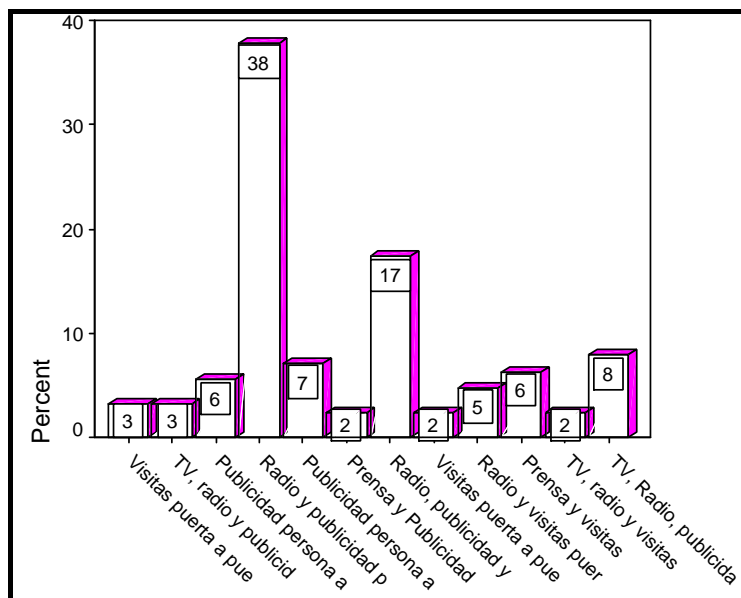
11. ¿Cuál es el medio de comunicación por el que usted se entera de la apertura de nuevos locales de venta de productos y/o servicios?

CUADRO N° 1.21

		Fr.	%	% Válido	% Acum.
Válido	Visitas puerta a puerta y TV	4	3,1	3,1	3,1
	TV, radio y publicidad persona a persona	4	3,1	3,1	6,3
	Publicidad persona a persona y visitas puerta a puerta	7	5,5	5,5	11,8
	Radio y publicidad persona a persona	48	37,8	37,8	49,6
	Publicidad persona a persona	9	7,1	7,1	56,7
	Prensa y Publicidad persona a persona	3	2,4	2,4	59,1
	Radio, publicidad y visitas puerta a puerta	22	17,3	17,3	76,4
	Visitas puerta a puerta	3	2,4	2,4	78,7
	Radio y visitas puerta a puerta	6	4,7	4,7	83,5
	Prensa y visitas	8	6,3	6,3	89,8
	TV, radio y visitas puerta a puerta	3	2,4	2,4	92,1
	TV, Radio, publicidad y visitas	10	7,9	7,9	100,0
	TOTAL	127	100,0	100,0	

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado por: Autora del Estudio

GRAFICO N° 1.19



ANALISIS:

En base a los resultados que se representan en la gráfica, para que la empresa pueda dar a conocer de su apertura, es recomendable que adopte como estrategia de publicidad el anunciarse en la radio local e incentivar al cliente a realizar una publicidad de persona a persona positiva, ya que estos son los dos medios de comunicación por el cual la mayor parte del mercado se entera de la inauguración de un nuevo punto de venta de productos y/o servicios.

1.5. ANALISIS DE LA DEMANDA

¹³El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es, determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

1.5.1. CLASIFICACION DE LA DEMANDA¹⁴

La Demanda se clasifica en Elástica, inelástica y unitaria, dependiendo de si la Elasticidad - precio es mayor, igual o menor a uno.

- **DEMANDA ELASTICA:** La demanda es elástica si una pequeña reducción en el precio del producto provoca un aumento mayor en las cantidades demandadas o si un pequeño aumento en el precio reduce considerablemente la demanda. Al subir el precio en un 1%, la cantidad demandada va a bajar más que proporcional al 1%, por ejemplo los electrodomésticos.
- **DEMANDA INELASTICA:** Es inelástica cuando un cambio considerable en el precio del bien no afecta o afecta mínimamente a la cantidad demandada del bien. En otros términos, un bien es inelástico cuando el incremento del precio en 1% hace variar la cantidad demandada en menor proporción que el 1%. Ejemplo: Los productos de primera necesidad.
- **DEMANDA UNITARIA:** La demanda es unitaria porque al variar el precio, la cantidad demandada también varía en la misma proporción, es decir cuando se incrementa el precio en 1%, la cantidad demandada varía también en la misma proporción, es decir en 1%.

¹³ Gabriel Baca Urbina , Evaluación de Proyectos, MacGraw Hill 3a Edición

¹⁴ <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno.html>

Para conocer a que tipo de demanda pertenece el servicio de bordado de prendas jeans, se utilizará la siguiente ecuación:

$$\varepsilon_{pd} = \left| \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} * \frac{P_1}{Q_1} \right|$$

$$\varepsilon_{pd} = \left| \frac{640.836 - 506.332}{0.37 - 0.48} * \frac{0.37}{506.332} \right|$$

$$\varepsilon_{pd} = \underline{0.89}$$

Después de analizar el resultado se puede definir que el servicio de bordado en Pelileo, tiene una demanda inelástica, ya que sin importar la variación que sufra este producto y servicio, no podrá ser reemplazado fácilmente por otro tipo de producto, porque la elegancia que brinda éste a la prenda es apreciado con mayor fuerza por el consumidor.

1.5.2. FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA

Dentro de los factores que afectan directamente a la demanda del bordado de las prendas jeans, se pueden citar a las siguientes:

1. Que el confeccionista no utilice este tipo de servicio para el acabado de su producción.
2. Que la tendencia de moda sea no utilizar este tipo de valor agregado.
3. Que el precio del servicio y/o producto se incremente o disminuya.
4. Que cada uno de los confeccionistas adquieran su propia máquina de bordado.
5. Que se incremente o disminuya el número de personas que se dediquen a la confección de prendas jeans.

6. Que el precio de los productos sustitutos varíe significativamente, al servicio de bordado.
7. Que los ingresos de los compradores o contratistas se incremente o disminuya.
8. El precio de los productos sustitutos.

1.5.3. COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO Y SERVICIO

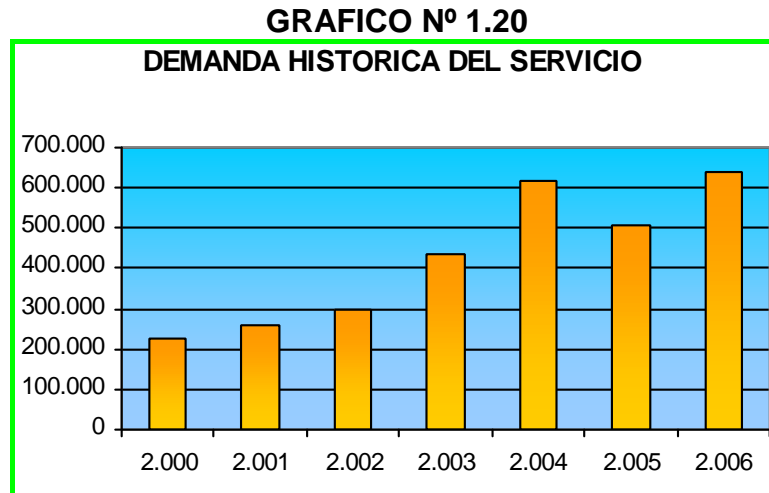
Para el cálculo de la demanda histórica del servicio de bordado, se tomará como base las exportaciones de las prendas jeans facilitadas por el Banco Central del Ecuador, de donde el 57% provienen del Cantón Pelileo.

La demanda histórica del servicio de bordado se puede evidenciar claramente en las siguientes gráficas y cuadros de datos:

CUADRO N° 1.22
DEMANDA HISTORICA DE BORDADOS EN UNIDADES

AÑO	PRODUCCION DEL CANTON (Unidades)	DEMANDA DEL SERVICIO (Unidades)
2.000	298.658	223.994
2.001	348.915	261.686
2.002	398.563	298.922
2.003	583.526	437.645
2.004	824.164	618.123
2.005	675.109	506.332
2.006	854.448	640.836

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano.



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

1.5.4. COMPORTAMIENTO ACTUAL DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO Y SERVICIO

En la actualidad la demanda del servicio de bordado se esta incrementando cada día más por la tendencia en moda referente a prendas informales como de uniformes, por el valor agregado que éste da a la prenda nacional y la imagen agradable que presenta ante los ojos del consumidor especialmente en prendas infantiles y de mujer.

1.5.5. PROYECCION DE LA DEMANDA

CUADRO Nº 1.23
DEMANDA HISTORICA DE BORDADOS EN UNIDADES

AÑOS	x	y	xy	x ²
2.000	1	223.994	223994	1
2.001	2	261.686	523372	4
2.002	3	298.922	896766	9
2.003	4	437.645	1750580	16
2.004	5	618.123	3090615	25
2.005	6	506.332	3037992	36
2.006	7	640.836	4485852	49
TOTAL	Σx = 28	Σy = 2.987.538	Σxy = 14.009.171	Σ x² = 140

Fuente: Cuadro Nº 1.21
Elaborado por: Flor Sinchiguano

CALCULO DE LA LINEA DE TENDENCIA

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n}$$

$$\bar{x} = \underline{\underline{4,00}}$$

$$\bar{y} = \underline{\underline{426.791,14}}$$

$$b = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{14.009.171 - (7)(4,0)(426.791,14)}{140 - (7)(4,0)^2} = \underline{\underline{73.536,40}}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

$$a = 426.791,14 - (73.536,40) 4,0 = \underline{\underline{132.645,54}}$$

LINEA DE TENDENCIA

$$y = a+bx$$

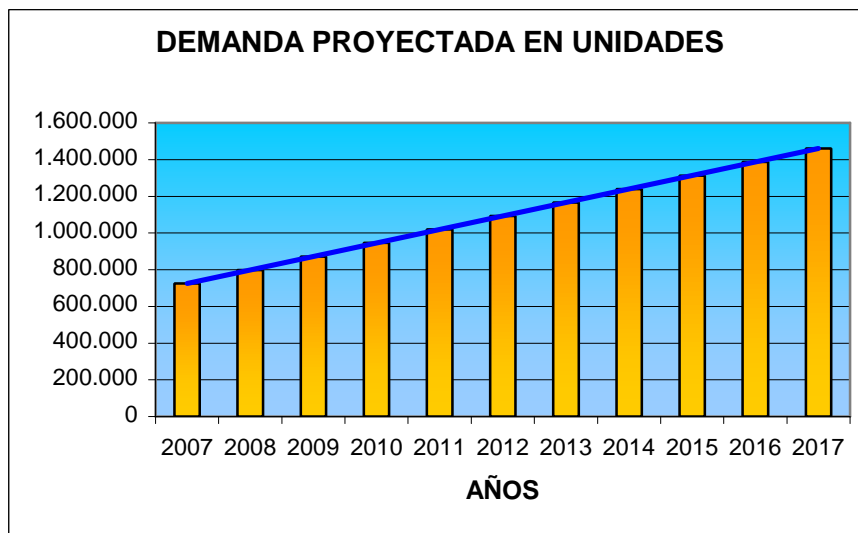
$$y = \underline{\underline{132.645,54 + 73.536,40x}}$$

CUADRO N° 1.24
PROYECCION DE LA DEMANDA EN UNIDADES

AÑO	PERIODO	DEMANDA
0	2007	724.937
1	2008	798.473
2	2009	872.010
3	2010	945.546
4	2011	1.019.082
5	2012	1.092.619
6	2013	1.166.155
7	2014	1.239.692
8	2015	1.313.228
9	2016	1.386.764
10	2017	1.460.301

Fuente: Cuadro N° 1.21
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO N° 1.21



Fuente: Cuadro N° 1.23
Elaborado por: Flor Sinchiguano

CUADRO N° 1.25
CALCULO DEL COEFICIENTE DE CORRELACION

AÑOS	x	y	xy	x ²	y ²
2.007	1	724.937	724.937	1	525.533.653.969
2.008	2	798.473	1.596.946	4	637.559.131.729
2.009	3	872.010	2.616.030	9	760.401.440.100
2.010	4	945.546	3.782.184	16	894.057.238.116
2.011	5	1.019.619	5.098.095	25	1.039.622.905.161
2.012	6	1.092.619	6.555.714	36	1.193.816.279.161
2.013	7	1.166.155	8.163.085	49	1.359.917.484.025
2.014	8	1.239.692	9.917.536	64	1.536.836.254.864
2.015	9	1.313.228	11.819.052	81	1.724.567.779.984
2.016	10	1.386.764	13.867.640	100	1.923.114.391.696
2.017	11	1.460.301	16.063.311	121	2.132.479.010.601
TOTAL	Σx = 66	Σy = 12.019.344	Σxy = 80.204.530	Σx² = 506	Σy² = 13.727.905.569.406

Fuente: Cuadro N° 1.23
Elaborado por: Flor Sinchiguano

COEFICIENTE DE CORRELACION

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x * \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{11 (80.204.530) - (66) (12.019.344)}{\sqrt{[11 (506) - (66)^2][11 (13.727.905.569.406) - (12.019.344)^2]}} = \underline{\underline{1,00}}$$

1.6. ANALISIS DE LA OFERTA

¹⁵El principal propósito que se persigue con el análisis de la oferta es determinar y medir las cantidades y condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

¹⁵ Gabriel Baca Urbina , Evaluación de Proyectos, MacGraw Hill 3ª Edición

La oferta se analizará tomando en cuenta los siguientes puntos:

- Número de Productores
- Localización
- Calidad y Precio de los Productos

1.6.1. CLASIFICACION DE LA OFERTA

- **Oferta Competitiva.-** Es el mercado en el que hay muchos compradores y muchos vendedores, por lo que cada uno de ellos ejerce una influencia insignificante en el precio del mercado.
- **Oferta Oligopólica.-** Es el mercado en donde existen pocos productores, los cuales dominan el mercado.
- **Oferta Monopólica.-** El mercado en donde existe un productor, el cual determina el precio, calidad y cantidad ofertada.

Hace una década atrás la oferta de este servicio era oligopólica, pues en aquellos tiempos sólo existían dos o tres artesanos que se dedicaban al bordado manual, pero al pasar de los años ésta se ha convertido en oferta competitiva.

1.6.2. FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA

Dentro de los factores que afectan directamente la oferta del bordado de las prendas jeans, se pueden citar a las siguientes.

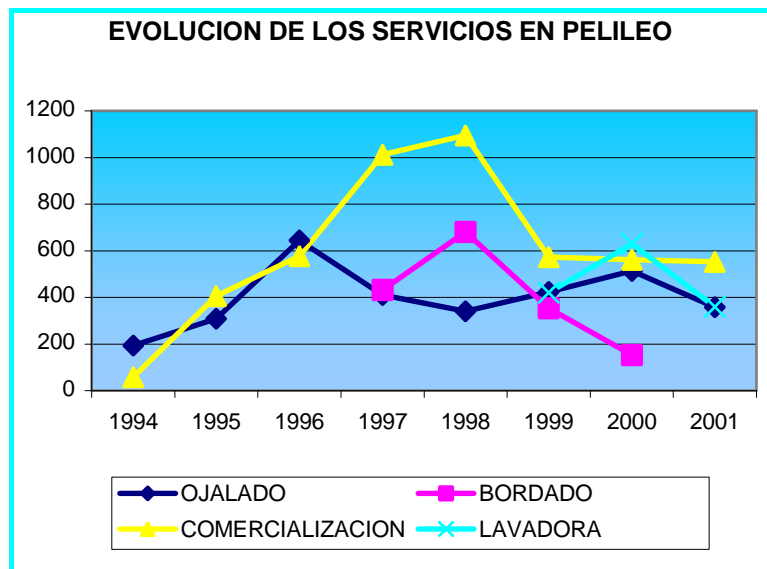
1. La variación de los precios del servicio de bordado o sus materias primas.
2. La incorporación de la tecnología de punta en el proceso de producción al reducir el costo de producción, incentivan al aumento de la oferta.
3. El incremento o disminución de la demanda.
4. El número de competidores existentes.

1.6.3. COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA OFERTA

El servicio de bordado manual y artesanal en Pelileo se fue desarrollando a partir del año 1997, presentando un gran crecimiento de su oferta durante un año como se puede apreciar en la gráfica 1.22, empezando con una capacidad de producción de 432.000 hasta 681.000 prendas por año.¹⁶

El crecimiento constante del servicio de bordado, se puede agradecer a la tendencia de moda; pero al observar los pocos oferentes que existían en esos años, que la demanda de este servicio era cada día mayor, estos empezaron a especular con sus precios, lo que impulso a los productores a prescindir de él o a inclinarse por la utilización de productos sustitutos, provocando que su demanda disminuya. Pero la oportunidad de ganar los márgenes de utilidad que los oferentes querían les duró sólo hasta antes que el Ecuador entre en la dolarización, pues después de esto sólo se mantuvieron aquellos que realmente fueron competitivos.

¹⁷GRAFICO Nº 1.22



Fuente: <http://www.asocam.org/cd/Documentos/ASOCAM%202004/Varios/Ponencias.xls>
Elaborado por: Flor Sinchiguano

¹⁶ Se estima que desde el año 1999 los oferentes del Cantón cubrían aproximadamente el 60% de la producción total, lo que indica que el porcentaje restante lo satisfacían oferentes de otras ciudades como Ambato, Quito, etc.

¹⁷ Tomado del estudio realizado por Roberto Hidalgo Flor, publicado en: <http://www.asocam.org/cd/Documentos/ASOCAM%202004/Varios/Ponencias.xls>

CUADRO Nº 1.26
EVOLUCION DE LOS SERVICIOS EN PELILEO

Años	OJALADO (Miles de unidades)	BORDADO Unidades	COMERCIALIZACION x 10*3 dólares	LAVADORA x 1000 prendas
1994	194		58	
1995	308		406	
1996	645		578	
1997	410	432.000	1.013	
1998	340	681.000	1.096	
1999	423	354.000	573	420
2000	514	153.000	562	630
2001	358	157.012	553	360
2002		179.353		
2003		262.587		
2004		370.874		
2005		303.799		
2006		384.502		

Fuente: <http://www.asocam.org/cd/Documentos/ASOCAM%202004/Varios/Ponencias.xls>

Elaborado por: Flor Sinchiguano

1.6.4. COMPORTAMIENTO ACTUAL DE LA OFERTA

La investigación de campo llevo a reconocer nuestros competidores, que se encuentran distribuidos de la siguiente forma:

CUADRO Nº 1.27

Nº	OFERENTE	UBICACION
2	Sr. Domingo Sánchez Sr. Sebastián Carrasco	El Sector "El Tambo"
2	Sr. Juan Guerrero. Sra. Cumandá Guerrero	Frente al Hospital
1	Sra. Rocío Mariño	Frente a la plaza de papas
1	Sr. Joaquín Arias	Barrio Oriente
1	Sr. Jaime Urrutia	Parroquia Bolívar
1	Desconocido	Barrio San Alfonso- Huambalito
1	Desconocido	Vía a Huambaló
1	Desconocido	Cerca del Estadio - Huambalito
10	TOTAL DE OFERENTES	

De donde se puede concluir que los competidores más fuertes y que dominan en un porcentaje considerable el mercado son:

- El Sr. Jaime Urrutia un 13%.
- El Sr. Juan Guerrero y la Sra. Cumandá Guerrero un 9%.

1.6.5. PROYECCION DE LA OFERTA

CUADRO Nº 1.28
OFERTA DEL SERVICIO DE BORDADO EN UNIDADES

AÑOS	X	Y	XY	X ²
2000	1	153.000	153.000	1
2001	2	157.012	314.024	4
2002	3	179.353	538.059	9
2003	4	262.587	1.050.348	16
2004	5	370.874	1.854.370	25
2005	6	303.799	1.822.794	36
2006	7	384.502	2.691.514	49
TOTAL	Σx = 28	Σy = 1.811.127	Σxy = 8.424.109	Σx² = 140

Fuente: Estudio de mercado.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

CALCULO DE LA LINEA DE TENDENCIA

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n}$$

$$\bar{x} = \underline{\underline{4,00}}$$

$$\bar{y} = \underline{\underline{258.732,43}}$$

$$b = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{8.424.109 - (7) (4) (258.732,43)}{140 - (7) (4)^2} = \underline{\underline{42.128,61}}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

$$a = 258.732,43 - (42.128,61) 4 = \underline{\underline{90.217,99}}$$

LINEA DE TENDENCIA

$$y = a + bx$$

$$y = 90.217,99 + 42.128,61 x$$

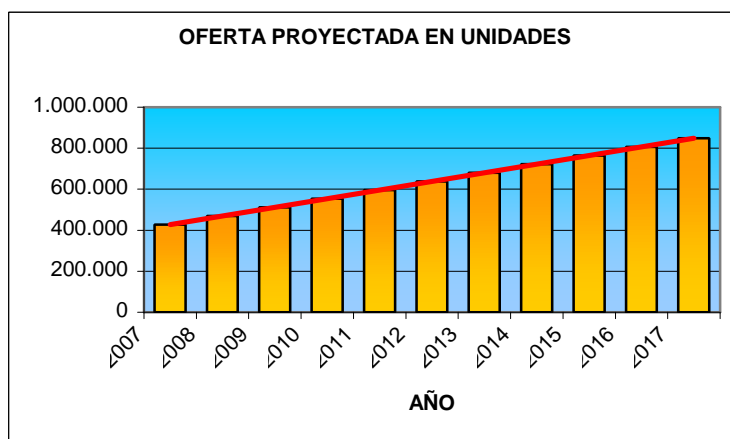
CUADRO Nº 1.29

PROYECCION DE LA OFERTA EN UNIDADES FISICAS

AÑO	PERIODO	OFERTA
0	2007	427.247
1	2008	469.375
2	2009	511.504
3	2010	553.633
4	2011	595.761
5	2012	637.890
6	2013	680.019
7	2014	722.147
8	2015	764.276
9	2016	806.404
10	2017	848.533

Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.23



Fuente: Cuadro Nº 1.26.
Elaborado por: Flor Sinchiguano.

CUADRO N° 1.30
CALCULO DEL COEFICIENTE DE CORRELACION

AÑOS	x	y	xy	x²	y²
2.007	1	427.247	427.247	1	182.539.999.009
2.008	2	469.375	938.750	4	220.312.890.625
2.009	3	511.504	1.534.512	9	261.636.342.016
2.010	4	553.633	2.214.532	16	306.509.498.689
2.011	5	595.761	2.978.805	25	354.931.169.121
2.012	6	637.890	3.827.340	36	406.903.652.100
2.013	7	680.019	4.760.133	49	462.425.840.361
2.014	8	722.147	5.777.176	64	521.496.289.609
2.015	9	764.276	6.878.484	81	584.117.804.176
2.016	10	806.404	8.064.040	100	650.287.411.216
2.017	11	848.533	9.333.863	121	720.008.252.089
TOTAL	Σx = 66	Σy = 7.016.789	Σxy = 46.734.882	Σx² = 506	Σy² = 4.671.169.149.011

Fuente: Cuadro N° 1.26.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

COEFICIENTE DE CORRELACION

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x * \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{11 (46.734.882) - (66) (7.016.789)}{\sqrt{[11 (506) - (66)^2][11 (4.671.169.149.011) - (7.016.789)^2]}} = \underline{\underline{1,00}}$$

1.7. DETERMINACION DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Con la información obtenida referente a la proyección de la oferta y demanda, se procederá a determinar la demanda insatisfecha, que consiste en la diferencia entre la demanda y la oferta potenciales, bajo la siguiente fórmula:

DEMANDA INSATISFECHA = OFERTA POTENCIAL – DEMANDA POTENCIAL

Si resultara positiva, se considerará que el mercado del producto o servicio es **desfavorable**.

Si esta diferencia resultara negativa se considerará que el mercado es **favorable** y entonces se procederá a determinar la **demanda objetivo** del proyecto.

CUADRO N° 1.31
DEMANDA INSATISFECHA FUTURA EN UNIDADES

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2007	427.247	724.937	-297.690
2008	469.375	798.473	-329.098
2009	511.504	872.010	-360.506
2010	553.633	945.546	-391.913
2011	595.761	1.019.082	-423.321
2012	637.890	1.092.619	-454.729
2013	680.019	1.166.155	-486.136
2014	722.147	1.239.692	-517.545
2015	764.276	1.313.228	-548.952
2016	806.404	1.386.764	-580.360
2017	848.533	1.460.301	-611.768

Fuente: Cuadro N° 1.23 y Cuadro N° 1.26.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

1.8. ANALISIS DE PRECIOS

El precio es la cantidad monetaria en que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

1.8.1. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS

Dentro de los factores que intervienen en el comportamiento del precio de un producto y/o servicio, se pueden enunciar a los siguientes:

- El tipo de canal que se utilice para la distribución del producto, mientras más agentes intervengan en el proceso, más se encarecerá el producto.
- La variación en los costos de producción.
- El número de competidores existentes en el mismo mercado, mientras más competidores existan menor será el margen de utilidad que ellos puedan obtener.

1.8.2. COMPORTAMIENTO HISTORICO Y TENDENCIAS DE LOS PRECIOS

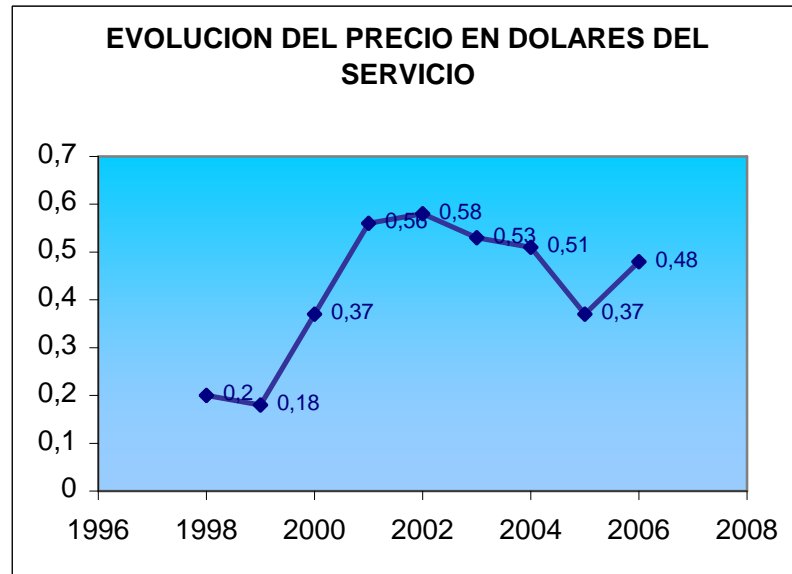
Como se puede observar en la siguiente tabla el precio del servicio de bordado después de un año de la dolarización, empezó a disminuir por la presencia de un mayor número de competidores año tras año. Aunque en el año 2000 el número de oferentes que existían en ese lugar era menor al de hoy en día, el cambio de la dolarización llevó a cerrar las puertas de sus negocios a varios de ellos, porque la mayoría había adquirido un crédito para poner en marcha sus negocios propios.

**CUADRO N° 1.32
EVOLUCION DEL PRECIO DE BORDADOS**

PERIODO	PRECIO EN SUCRES	COTIZACION DEL DOLAR	PRECIO EN DOLARES
1998	1076,67	5348,85	0,20
1999	2056,00	11515,65	0,18
2000		25000,00	0,37
2001			0,56
2002			0,58
2003			0,53
2004			0,51
2005			0,37
2006			0,48

Fuente: Entrevistas a los clientes de Flower Jeans y Confetexpol.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

GRAFICO Nº 1.24



Fuente: Entrevistas a los clientes de Flower Jeans y Confetexpol.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

1.9. MERCADEO Y COMERCIALIZACION

La empresa para proyectar una imagen de garantía, seriedad y respaldo mejor que cualquier competidor, a fin de ganarse la confianza de sus clientes, implantará las siguientes estrategias:

1.9.1. ESTRATEGIAS DE SERVICIO Y PRODUCTO

Para dar a conocer el producto y/o servicio de la empresa en el Cantón Pelileo, se diseñaron las siguientes estrategias en base de los beneficios que el comprador busca en él:

- Debido a que el bordado no es sólo un producto sino también un servicio, el empaque de este último se verá reflejado en el ambiente que tendrá la empresa, el mismo que será informal y familiar esto se hará tangible a través de sus instalaciones amplias, limpias y confortables para sus clientes, que estarán decoradas con un conjunto mobiliario de madera fina, pisos en mármol, cuadros, etc.

- Se mantendrá un stock variado en diseños, tamaños y colores para el bordado.
- La empresa mantendrá una actitud de disposición para satisfacer al cliente, dándole un servicio exclusivo y buen trato.
- Para que el producto sea de calidad y se cumpla seriamente con el tiempo de entrega; se operará de 16 hasta las 24 horas del día.
- Sabiendo que por la imagen de un producto se vende más, la empresa presentara en sus mostradores diseños de prendas que contengan los bordados exclusivos que ésta ofrece.

1.9.2. ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Siendo concientes que el precio influye en la decisión de compra del producto y/o servicio, que determina los ingresos futuros de la empresa, y que ésta busca ser líder en el mercado local por tener el mayor número de clientes.

- La empresa fijará precios diferenciados en base a los precios de la competencia y de los costos de producción más un porcentaje de utilidad de 25% presentando un servicio de calidad.
- Se dará al cliente “más por el mismo precio”, es decir la empresa diferenciará sus productos y servicios creando características percibidas como únicas e importantes por los clientes, como el buen trato, el servicio de entrega de puerta a puerta sin recargo alguno al precio del producto.

1.9.3. ESTRATEGIAS DE PLAZA

Para poner el producto a disposición del mercado meta se adoptarán las siguientes estrategias de distribución:

- Se utilizará menos intermediarios en el proceso de distribución del producto, es decir la negociación será de forma directa entre el oferente y demandante.

- Para hacer llegar al cliente el producto de forma más segura y rápida, se brindará el servicio de entrega puerta a puerta dentro de los límites del cantón, utilizando vehículos distribuidores propios.

1.9.4. ESTRATEGIAS DE PROMOCION

La promoción del producto y servicio en este mercado se hará por medio de la aplicación de las siguientes estrategias:

- Los medios de comunicación que se utilizarán son la radio y televisión de la provincia, en donde el mensaje principal será “Un producto y servicio de calidad al mismo precio”.
- También se recurrirá a la emisión de volantes publicitarios en los distintos puntos de venta de materia prima, dando énfasis a los precios relativamente bajos por apertura de la empresa.
- Además se ofrecerá un descuento del 5% a los clientes, por cada miembro adicional que este traiga a la empresa, para que se convierta en uno más de nuestros clientes.
- Se adquirirán tres gigantografías de las siguientes características:

**CUADRO N° 1.33
PRESUPUESTOS DE LAS GIGANTOGRAFIAS**

MODELO	MEDIDAS	PRECIO	
		METRO CUADRADO	TOTAL
CAJA DE LUZ	1,80 m x 3,50 m	110	\$ 693,00
BASTIDOR	4,00 m x 4,80 m	55	\$ 1.056,00
CINTA RIGIDA	1,50 m x 2,50 m	85	\$ 318,75
TOTAL		250	\$ 2.067,75

Fuente: Investigación Directa.

- Realizaremos acuerdos comerciales con las distribuidoras de telas Flower Jeans, Confetexpol y La Internacional, con el fin de enviar un folleto informativo a nuestros posibles consumidores, en donde se ofrecerán

cupones promocionales de descuentos a los clientes de esos almacenes, motivándolos a visitar las instalaciones de la empresa.

GRAFICA Nº 1.25
INSTALACIONES DE LA DISTRIBUIDORA DE TELAS
“FLOWER JEANS” DEL CANTON PELILEO



- La empresa destinará 16.500 dólares anuales a gastos de publicidad y promoción que estarán destinados en el primer año de la siguiente forma:

CUADRO Nº 1.34

MEDIO DE COMUNICACION	DETALLE PUBLICITARIO	AGENTE DE VENTAS	PUBLICIDAD MENSUAL	ELABORACION DE LA CUÑA PUBLICITARIA	GASTO PUBLICIDAD AL AÑO
Radio Sucre de Pelileo	384 spot al mes de 30 seg. de duración de Lunes a Sábado.	Sr. Carlos Llerena	\$ 600,00		\$ 7.200,00
UNIMAX TELEVISION	4 spot diarios de 30 seg. de duración de Lunes a Domingo.	Srta. Paulina Vásconez	\$ 616,00	\$ 200,00	\$ 7.792,00
SUBTOTAL					\$ 14.992,00
Otros gastos de publicidad al año (Elaboración de folletos, etc)					\$ 1.008,00
TOTAL DEL GASTO DE PUBLICIDAD ANUAL					\$ 16.500,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

CAPITULO II: ESTUDIO TECNICO

El desarrollo del presente capítulo, tiene como finalidad:

- ❖ Identificar la localización, el tamaño óptimo, la ingeniería y los aspectos tecnológicos, relacionados con el diseño técnico del proyecto.

2.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Es de vital importancia definir el tamaño que tendrá el proyecto, ya que éste determinará la capacidad de producción que poseerá la empresa durante su período de funcionamiento, misma que se medirá en unidades producidas por año.

2.1.1 FACTORES DETERMINANTES DEL PROYECTO

En la determinación del tamaño del presente proyecto, se tomará en cuenta los siguientes consideraciones:

2.1.1.1 CONDICIONANTES DE EL MERCADO

Mediante la realización de la investigación de campo se pudo definir, cuatro condicionantes importantes del mercado, en orden de importancia se enuncia y detallan a continuación:

- **Calidad del producto y servicio.-** Al hablar de calidad del servicio y producto los consumidores enuncian que ellos buscan:
 - ✓ Bordados en los que no se evidencien claramente los remates, o fallas en la unificación de los colores.

- ✓ Un buen trato por parte de su proveedor, por el sólo hecho, que ellos pagan por la compra de un producto y/o servicio que aparentemente debe satisfacerlos.
- **Precios diferenciados a la competencia.-** Este es uno de los condicionantes más importantes para el mercado en el momento de elegir un proveedor; pues una diferencia significativa o no en el precio, les permite reducir el costo de producción de la prenda.
- **Rapidez del servicio.-** Al referirse a la rapidez del servicio los clientes dicen:

“Que prefieren un proveedor que sea cumplido con el tiempo de entrega del pedido; y aún mejor si les proporcionan un servicio como el de entrega puerta a puerta, que les permitirá ahorrar tiempo que puede ser utilizado en otras fases del proceso de producción”.
- **Variedad de diseños.-** Este condicionante para la mayor parte de el mercado es significativo, puesto que en la actualidad las prendas bordadas se encuentran en pleno grito de moda, especialmente la de niño y mujer. Pero en su opinión, una prenda que tenga un diseño de bordado exclusivo y colorido le permitirá diferenciarla, de la que confecciona un fabricante a la de otro.

2.1.1.2 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS

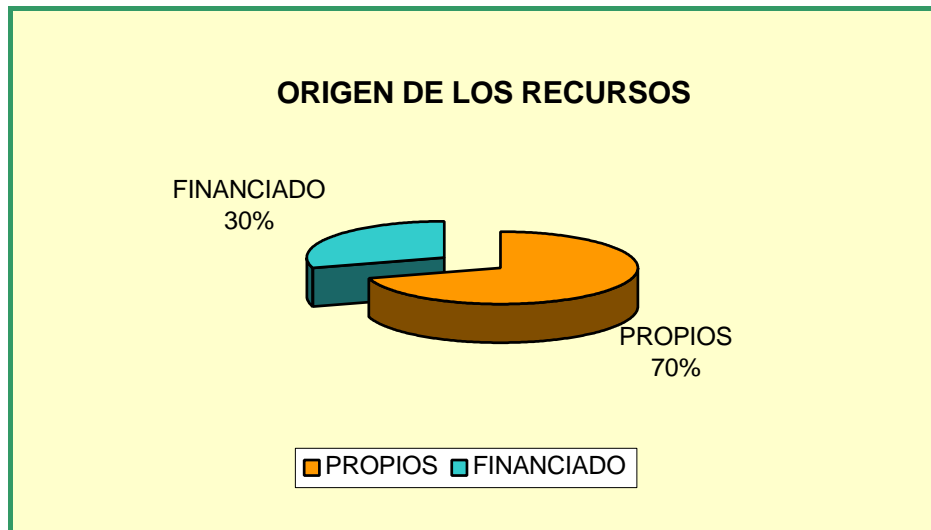
Los recursos financieros para cubrir las necesidades que este proyecto genere, se pueden obtener de las siguientes fuentes:

- ✓ A través de los créditos que se consigan de instituciones financieras; y de sus proveedores de materia prima y maquinaria.
- ✓ Mediante el capital social aportado y pagado por las socias fundadoras:

CUADRO N° 2.1

SOCIA	NOMBRE	APORTE		
		EN ESPECIES	EN EFECTIVO	TOTAL
1	Sra. Flor Chilibuina	¹⁸ 58.640,00	13.156,88	71.796,88
2	Sra. Sonia Sinchiguano	¹⁹ 20.000,00	13.156,88	33.156,88
3	Sra. Flor Sinchiguano	²⁰ 1.200,00	13.156,88	14.356,88
TOTAL		\$ 79.840,00	\$ 39.470,64	\$ 119.310,64

GRAFICO N° 2.1



2.1.1.3 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

Se ha escogido al Cantón Pelileo para ubicar a la empresa, pensando que aquí existe gran oferta de mano de obra, pues la mayor parte de su población se dedica a la actividad textil y por lo tanto su experiencia y habilidad en este campo son su mejor carta de presentación.

Además cerca de este punto geográfico, se encuentra la ciudad de Ambato en donde se localizan algunas instituciones de prestigio que ponen en el mercado laboral, mano de obra bien preparada.

¹⁸ Valor total del avalúo del edificio, aportado por la socia N° 1.

¹⁹ Valor total del avalúo del terreno, aportado por la socia N° 2.

²⁰ Valor del total del estudio de factibilidad del proyecto, aportado por la socia N° 3.

2.1.1.4 DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y MATERIA PRIMA

La factibilidad de un proyecto depende en gran medida de la disponibilidad de las materias primas, por lo tanto en este punto se pretende identificar las fuentes de adquisición de los materiales necesarios para el proceso de producción del bien y servicio.

Para seleccionar a los proveedores que presenten los menores precios sin perder la calidad de los mismos, a continuación se presenta un listado de los más reconocidos:

CUADRO N° 2.2

MATERIAL	PROVEEDOR	DIRECCION
Hilo	Distribuidora de hilos Textinel CIA LTDA.	Ambato
	TEJICOTON	Quito
	HILOS PINTO	Quito
Plumón y Lentejuela	Distribuidores aliados a MACOTEX	Ambato
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Repuestos de maquinaria ▪ Aceites lubricantes para máquinas 	TECNIMAQUINAS	Ambato
	MACOTEX	Ambato
Útiles de oficina	Papelerías del cantón	Pelileo
	PACO y Papelerías de la ciudad.	Ambato
Energía eléctrica	Empresa Eléctrica Ambato Regional Centro Norte S.A.	Ambato
Agua potable	Municipio del Cantón	Pelileo
Teléfono e Internet	ANDINATEL	Ambato
Combustible	E/S del Sindicato de Chóferes del Cantón. Estación de Servicio Petróleos y Servicios.	Pelileo
Repuestos para los vehículos	Importadora Alvarado Vásconez CIA. LTDA.	Ambato
	DIPARTS	Ambato
	CONAUTO	Ambato

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.1.1.5 DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGIA

El tamaño del proyecto también esta en función del mercado existente de maquinaria y equipo, porque de acuerdo a su capacidad productiva se determinará:

- El volumen de unidades a producir.

- La cantidad de materias primas e insumos a adquirir.
- El financiamiento requerido.

En vista que la empresa desea ofertar un producto de alta calidad, y el servicio de diseño exclusivo de logotipos y marcas; requiere de maquinaria, software y hardware con tecnología de punta para la elaboración del producto, por ello se ha identificado:

CUADRO N° 2.3

CARACTERISTICAS DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO	MARCA	PROVEEDOR	DIRECCION
Bordadora industrial de 1 a 4 cabezas con el software de diseño EDS Design Shop Life.	BROTHER	MACOTEX Sr. Víctor Acosta	Ambato – Centro Comercial Ambato. Bloque N° 1.
Bordadora industrial de 1 a 6 cabezas y el software de diseño EDS Design Shop	AMAYA	MELCO	Quito – Santa María 542 y Amazonas
Software de diseño	<ul style="list-style-type: none"> ▪ EDS Design Shop Life ▪ EDS Design Shop ▪ EDS Design Shop PRO. 	MELCO	Quito - Santa María 542 y Amazonas
	Programa contable "FENIX" con licencia	FENIX	Latacunga – Calle Quito
Hardware - Equipos de computo.	LG y Genius	AJ Computación	Latacunga - Calle Quito y pasaje Tovar
		REDEMAX	Latacunga – Antonia Vela 661 y 5 de Junio

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.1.1.6 ECONOMIAS DE ESCALA

²¹Las economías de escala, son ventajas del proceso productivo que nos permiten reducir el costo medio de la producción a medida que se aumenta el producto total. Las economías de escala pueden ser constantes, crecientes o decrecientes:

- Son constantes cuando la reducción de costes por unidad adicional producida es proporcional y constante, independientemente de la cantidad producida.
- Son decrecientes cuando las reducciones de costes son cada vez menores según crece la producción.
- Son crecientes aquellas que permiten siempre mayores ahorros conforme mayor sea el volumen de producción. Estas últimas son infrecuentes, pero pueden darse.

La empresa podrá generar economías de escala a través de la obtención de:

1. Un mayor rendimiento por trabajador ocupado.
2. Menores costos unitarios de producción, mediante la reducción de desperdicios.
3. Una mejor utilización de otros insumos.

2.1.2 CAPACIDAD DE PRODUCCION Y SERVICIO

Una de las metas de la creación de este proyecto, es captar el 65% de la demanda insatisfecha existente. En el siguiente cuadro se muestra la capacidad de producción del centro de bordado digital requerida anualmente para cubrir esa parte de la demanda insatisfecha:

²¹ "Economías de escala." Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.

CUADRO N° 2.4
CAPACIDAD PRODUCTIVA EN UNIDADES

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO	MAQUINAS REQUERIDAS	CAPACIDAD PRODUCTIVA POR MAQUINA
1	329.098	213914	2	61,90%
2	360.506	234329	2	67,80%
3	391.913	254743	2	73,71%
4	423.321	275159	2	79,62%
5	454.729	295574	2	85,52%
6	486.136	315988	2	91,43%
7	517.545	336404	2	97,34%
8	548.952	356819	3	68,83%
9	580.360	377234	3	72,77%
10	611.768	397649	3	76,71%

Fuente: Estudio de mercado.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.1.2.1 TAMAÑO OPTIMO

Determinar el tamaño óptimo del proyecto, no es tarea fácil, por ello se presenta en la siguiente tabla, la oferta mínima y máxima que es capaz de ofrecer el proyecto:

CUADRO N° 2.5
TAMAÑO OPTIMO EN UNIDADES

AÑO	OFERTA DEL PROYECTO		CAPACIDAD OCIOSA POR MAQUINA
	MINIMA	MAXIMA	
1	213914	345600	38,10%
2	234329	345600	32,20%
3	254743	345600	26,29%
4	275159	345600	20,38%
5	295574	345600	14,48%
6	315988	345600	8,57%
7	336404	345600	2,66%
8	356819	518400	31,17%
9	377234	518400	27,23%
10	397649	518400	23,29%

Fuente: Estudio de mercado.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

Basándose en la información presentada en la tabla anterior, la empresa adquirirá dos máquinas bordadoras industriales para operar los siete primeros años, y para el año ocho adquirirá otra máquina, con el fin de poder cubrir la demanda insatisfecha que desea captar el proyecto; y además conservar capacidad ociosa nos permitirá cubrir una mayor demanda de nuestros clientes y evitar la entrada de nuevos competidores.

2.2 LOCALIZACION DEL PROYECTO

El estudio para la localización del proyecto tiene como propósito encontrar la opción más ventajosa para ubicar a la empresa, que nos permita obtener menores costos y gastos de inversión durante su ciclo productivo.

La selección de alternativas se realiza en dos etapas: A la primera se define como Macro localización en donde se analiza y decide la zona en la que se localizará la planta; y en la segunda denominada Micro localización se analiza y elige el sitio, considerando los factores básicos como: Costos, Topografía y Situación de los terrenos propuestos²².

2.2.1 MACRO LOCALIZACION

La localización de un proyecto contribuye en mayor medida, a que se consiga la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital y a la vez se obtenga un mínimo costo unitario. Por ello en este punto se pretende llegar a determinar el sitio en el que se instalará a la empresa.

2.2.1.1 JUSTIFICACION

Desde un principio el Cantón Pelileo ha sido elegido como punto de ubicación para la empresa, pues el servicio y producto que ésta ofrecerá va dirigido a satisfacer las necesidades de los confeccionistas del jeans, y como en este lugar

²² <http://www.geocities.com/omarfm99/finanzas3/ESTUDIOTCNICO.doc>

la mayor parte de su población se dedica a ejercer dicha actividad nos permitirá estar más cerca del cliente.

Si bien es cierto existen algunos proveedores de este servicio en el lugar, pero ninguno de ellos cuenta con el mismo nivel tecnológico que la empresa va a tener para la elaboración del producto.

2.2.1.2 MAPA DE LA MACRO LOCALIZACION

Para tener una mejor apreciación visual, del lugar seleccionado para la macro localización del proyecto, a continuación se presenta un plano en forma detallada, donde se muestran las vías de acceso a la población.

GRAFICO N° 2.2



Fuente: Municipio de Pelileo

2.2.2 MICRO LOCALIZACION

Una vez definida la zona de macro localización se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto, teniendo en cuenta la siguientes criterios de selección de alternativas:

2.2.2.1 CRITERIOS DE SELECCION DE ALTERNATIVAS

Los criterios que se tomarán en cuenta para realizar la selección de la mejor alternativa son:

- El costo que incurrirá la empresa para arrendar un local en donde pueda iniciar sus operaciones.
- El costo que producirá el adecuarlas instalaciones de la empresa en uno de los lugares opcionales, además de la posibilidad existente para poder ampliar la infraestructura en un futuro.
- La cercanía al cliente y proveedor.
- El estado de las vías de acceso a la empresa.
- La oferta de los servicios básicos, como agua, energía eléctrica, teléfono.
- La seguridad existente en cada uno de los lugares opcionales.

De acuerdo a todo lo mencionado anteriormente y en base a la observación realizada en el Cantón Pelileo se detectaron dos alternativas de localización:

1. El sector “El Corte”, en donde se encuentran gran oferta de terrenos en venta, con alcantarillado y demás servicios básico, además con vías de acceso en buen estado hacia la ciudad de Ambato, Huambaló, Huambalito, Bolívar, García Moreno y Quero.
2. El sector “El Tambo”, en donde existen varias edificaciones de arriendo en construcción que se encuentran cerca de locales comerciales del jeans, y que contarán con todos los servicios básicos y vías de acceso hacia la ciudad de Ambato, Baños, Pelileo Grande y Patate.

2.2.2.2 MATRIZ DE LOCALIZACION

Para seleccionar la mejor alternativa para ubicar la empresa, utilizaremos el método cualitativo por puntos, en donde se realizará una comparación cuantitativa de los dos sitios.

**CUADRO N° 2.6
EVALUACION DE LOCALIZACION**

FACTORES	PONDER	OPCION 1		OPCION 2	
		CALF.	PONDER.	CALF.	PONDER.
Costo de Adecuación	0,08	9	0,72	5	0,40
Costo de Construcción	0,08	8	0,64	8	0,64
Seguridad	0,05	7	0,35	6	0,30
Cercanía al cliente	0,18	10	1,80	8	1,44
Cercanía al proveedor de:					
▪ Materia Prima	0,19	8	1,52	8	1,52
▪ Insumos y Materiales	0,12	10	1,20	10	1,20
Vías de acceso y transporte	0,10	10	1,00	10	1,00
Servicios Básicos	0,10	10	1,00	10	1,00
Área disponibles para futuras ampliaciones	0,10	9	0,90	4	0,40
TOTAL	1,00	81,00	9,13	69,00	7,90

Fuente: Observación Directa
Elaborado por: Flor Sinchiguano

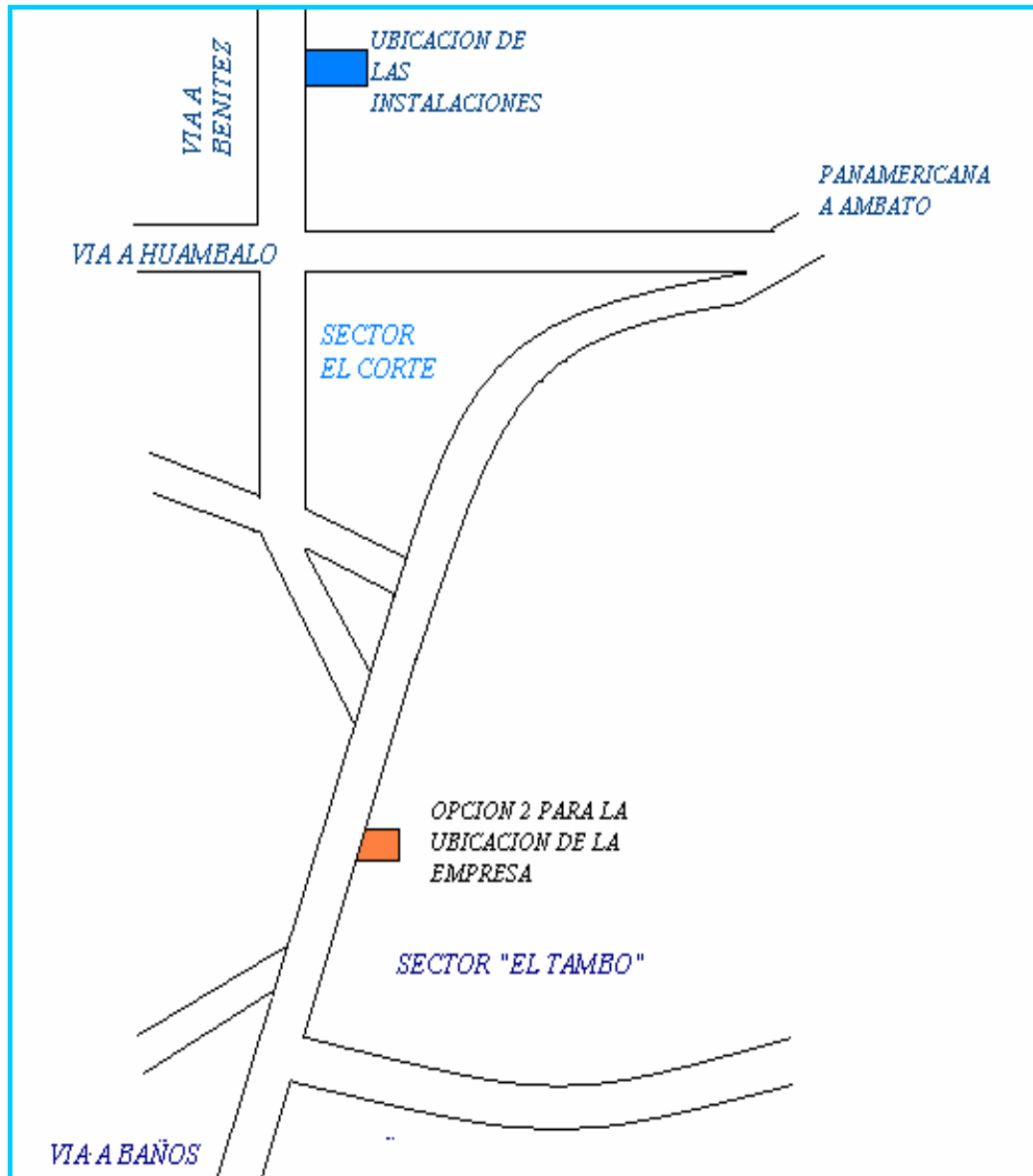
Después de la evaluación de localización, se puede concluir que la mejor alternativa para la ubicación de la empresa es el Sector “El Corte”, ya que nos ofrece:

- Mayor seguridad para la empresa, pues existen juntas de vigilancia designadas por los miembros del sector.
- Sobre todo cuenta con áreas vacías cercanas a las instalaciones de la empresa, dándonos la oportunidad de adquirirlas en el futuro para una posible expansión física de las instalaciones.

2.2.2.3 PLANO DE MICRO LOCALIZACION

Para tener una mejor apreciación visual, del lugar seleccionado para la ubicación de la empresa, a continuación se presenta un plano en forma detallada, donde se muestran las vías de acceso a las instalaciones.

GRAFICO Nº 2.3
MICROLOCALIZACION DEL PROYECTO



Fuente: Observación Directa
Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

El desarrollo de este punto se inicia haciendo uso de la información relacionados con el producto, como las materias primas que se usarán en su producción; y la información del mercado como los datos de oferta y demanda.

2.3.1 PROCESO DE PRODUCCION Y SERVICIO

La descripción del proceso de producción y de servicio al cliente que se llevarán a cabo en la empresa es imprescindible, porque ello servirá de guía o manual de instrucciones para el personal, en caso de que sea nuevo en el cargo o exista algún tipo de problema en el proceso, ellos podrán ser capaces de resolverlo evitando que el proceso se paralice lo que permitirá que el servicio sea rápido y satisfaga al cliente:

▪ Descripción del proceso de servicio de bordado de prendas

El cliente podrá realizar su pedido de manera personal o telefónica con la contadora de la empresa, si el pedido es realizado personalmente el proceso de servicio será el siguiente:

- 1.** La contadora mostrará el catálogo de bordados e informará sobre las características y precio de cada uno de ellos, para que el consumidor pueda decidir cuales son los diseños que va a contratar.
- 2.** Si la negociación se da la contadora recibirá el pedido, realizará la facturación (original y dos copias) y entregará el original al cliente previo a su cancelación.
- 3.** La contadora elaborará el registro de ingreso del pedido (original y copia), para entregar la original conjuntamente con las prendas a bordar al operador de maquinaria en turno previo a la firma de responsabilidad.

4. Terminado el proceso de producción el operador, notificará a la secretaria, que el pedido está listo, para que elabore la guía de remisión (original y 2 copias) y envíe a entregarlo.
5. La contadora entregará los pedidos, las rutas a recorrer y la guía de remisión (original y 1 copia), al vendedor distribuidor para que se dirijan a entregarlo al domicilio del cliente.
6. El vendedor distribuidor entregará los pedidos al cliente posterior a la firma de recibido del mismo.

Si el cliente realiza el pedido por vía telefónica, el proceso de servicio es:

1. La contadora brindará toda la información posible, si el cliente decide contratar el servicio pedirá la dirección del lugar a donde se debe dirigir el vendedor a visitarlo.
2. La contadora entregará las rutas de visita a los vendedores distribuidores, para que se trasladen a recoger el pedido, a cada uno de los domicilios o lugares de trabajo de los clientes ubicados dentro del cantón.
3. El vendedor distribuidor mostrará el catálogo de bordados al cliente, para que decida cuales son los diseños que va a contratar, elaborará la orden de pedido (original y 2 copias), recibirá las prendas destinadas a bordar y entregará la orden de pedido original al cliente posterior a la firma del mismo.
4. Una vez recogido los pedidos, el vendedor distribuidor los entregará a la contadora con la orden de pedido (copia).
5. La contadora elaborará el registro de ingreso del pedido (original y copia), para entregar la original conjuntamente con las prendas a bordar al auxiliar de operación previo a la firma de responsabilidad.
6. Terminado el proceso de producción los operadores, notificarán a la contadora, que el pedido está listo, para que elabore la guía de remisión y factura (original y 2 copias) y envíe a entregarlo.

7. La contadora entregará los pedidos, las rutas a recorrer y la guía de remisión (original y 1 copia), al vendedor distribuidor para que se dirija a entregarlo al domicilio del cliente.
8. El vendedor distribuidor entregará los pedidos y la factura (original) al cliente previo a la firma de recibido del mismo y a su cancelación.
9. Al terminar el recorrido el vendedor distribuidor entregará la cancelación y las copias de los documentos comerciales a la contadora para que realice el cierre de caja.

▪ **Descripción del proceso de servicio de diseño de marcas**

1. El cliente realizará su pedido de manera personal o telefónica con la contadora de la empresa, la misma que le pedirá todos los datos referentes al diseño de la marca, y a la vez le informará un precio y tiempo aproximado del servicio.
2. Si el cliente desea contratar el pedido se le pedirá realizarlo personalmente, así la contadora elaborará el contrato y factura (original y 2 copias), en donde recibirá al menos el 50% del costo del servicio y el restante en la entrega del diseño del logo.
3. La contadora notificará al diseñador gráfico del contrato, para que éste empiece con el proceso de diseño.
4. Una vez terminado el proceso de producción del logotipo o marca, este lo entregará a la contadora para su entrega.
5. La contadora citará al cliente y entregará el pedido, posterior a la cancelación total de la factura.

▪ **Descripción del proceso de producción del bordado de prendas**

1. Una vez que la contadora recibe el pedido del cliente, lo entregará detalladamente al operario.
2. El operario selecciona los diseños de bordado del computador.

3. De acuerdo al tamaño, combinación de colores del diseño el operario preparará la maquinaria y los materiales, si existe algún cambio de color de hilo, este procederá a realizar el intercambio de un tubo de hilo por otro, presionará el botón de cambio automático de hilo del control de mando.
4. Ajustará la prenda en el tambor, aro y/o marco adecuado al tamaño del bordado y lo ubicará en la máquina bordadora.
5. El operario elegirá el plumón que se encontrará previamente cortado, de acuerdo al tamaño del diseño deseado, y lo ubicará debajo del tambor.
6. El operario presionará el botón de mando del panel de control para que la máquina inicie con la producción; si existiera algún problema como la finalización del hilo en medio proceso, al detenerse la maquinaria el trabajador realizará el cambio del tubo de hilo vacío por un nuevo, y presionando el botón de cambio automático, reiniciará con la producción.
7. Terminado el bordado la máquina se detendrá y cortará el hilo automáticamente, para que el operario retire la prenda de la máquina y la sustituya por otra.
8. El operario doblará la prenda y la ubicará en una caja, en la que será transportada por los vehículos distribuidores.

▪ **Descripción del proceso de diseño de marcas**

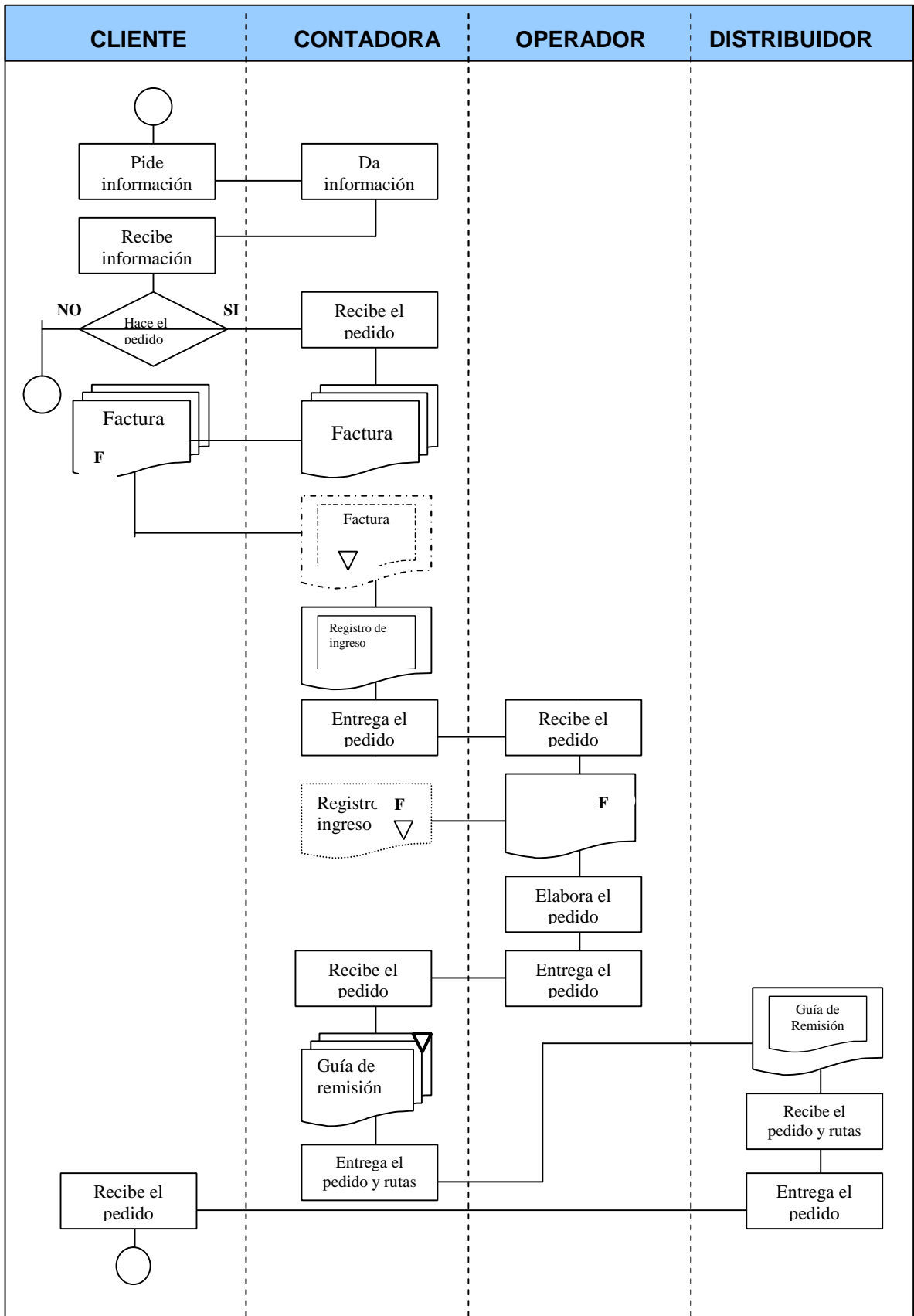
El siguiente cuadro muestra el proceso de diseño de una manera aproximada, ya que dependiendo de la complejidad del modelo, el tiempo puede prolongarse o reducirse.

CUADRO N° 2.7
DESCRIPCION DEL PROCESO DE DISEÑO DE MARCAS

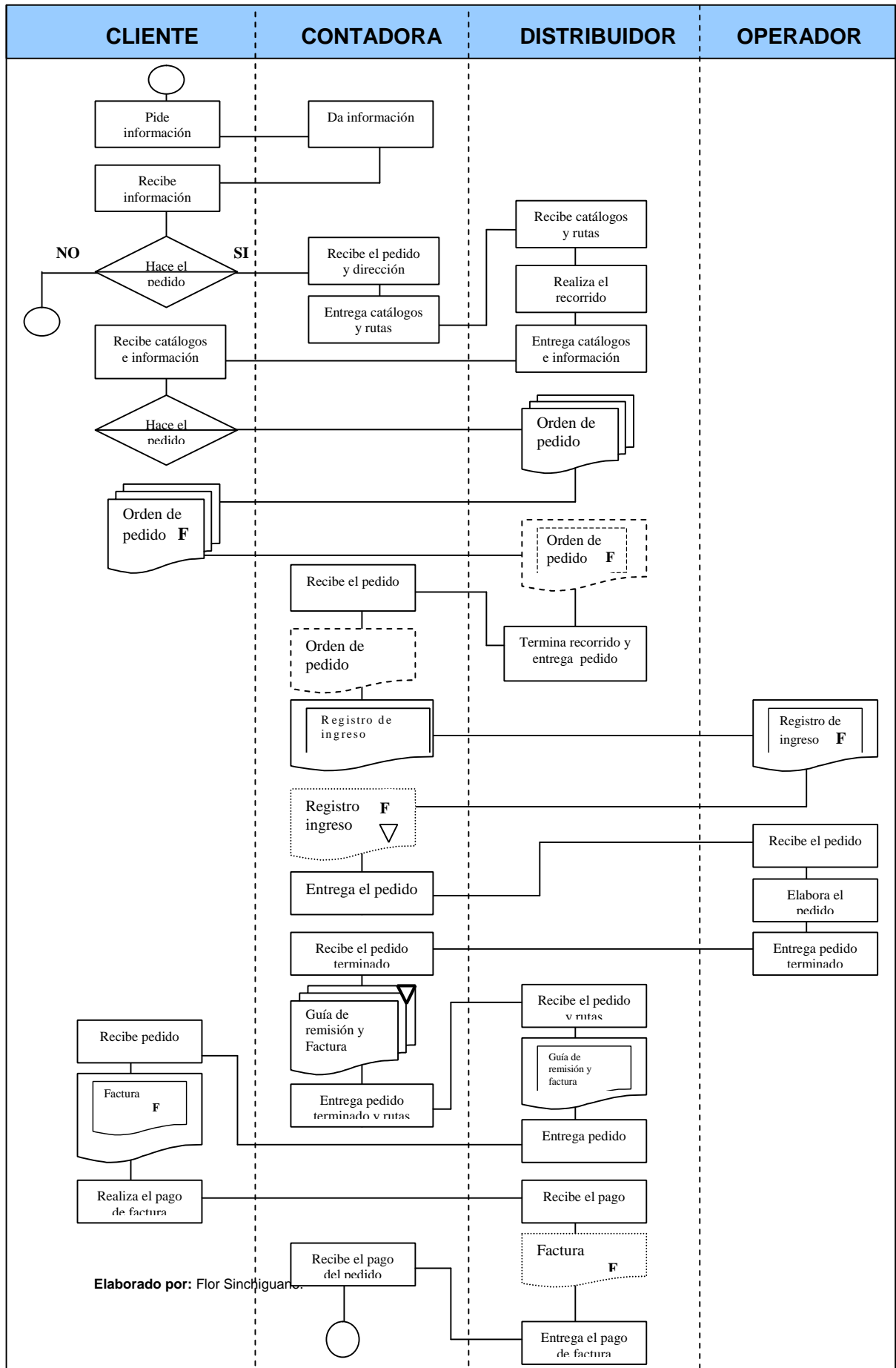
DIAS	ESTADO DEL DISEÑO
Primer	Una vez notificado del contrato el diseñador gráfico por la contadora, éste se contactará con el cliente para hacerle un cuestionario acerca de sus preferencias y gustos.
Segundo al cuarto	El diseñador elaborará 3 conceptos de diseño en base a las condiciones del cliente.
Quinto	El diseñador presentará al cliente los diseños, para que realice la revisión de ellos, elija uno y de recomendaciones de cambio.
Sexto	El diseñador realizará las correcciones que el cliente sugirió al logotipo que el mismo eligió.
Séptimo	El diseñador presentará el logotipo final al cliente, y luego lo transmitirá a la contadora para que lo entregue al cliente.

2.3.2 DIAGRAMA DE FLUJO

▪ Proceso de servicio de bordado de prendas (Personalmente)

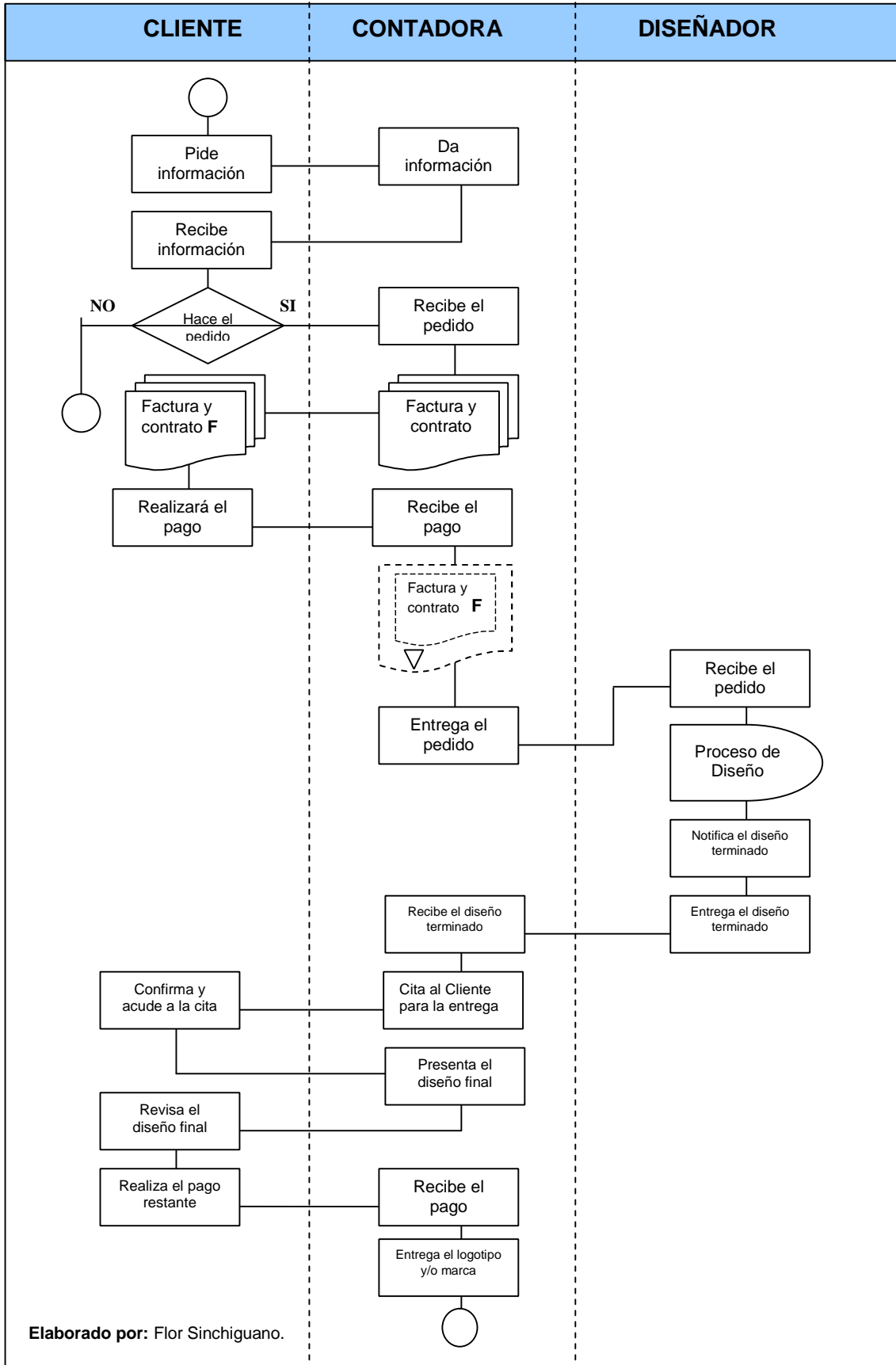


▪ Proceso de servicio de bordado de prendas (Telefónicamente)

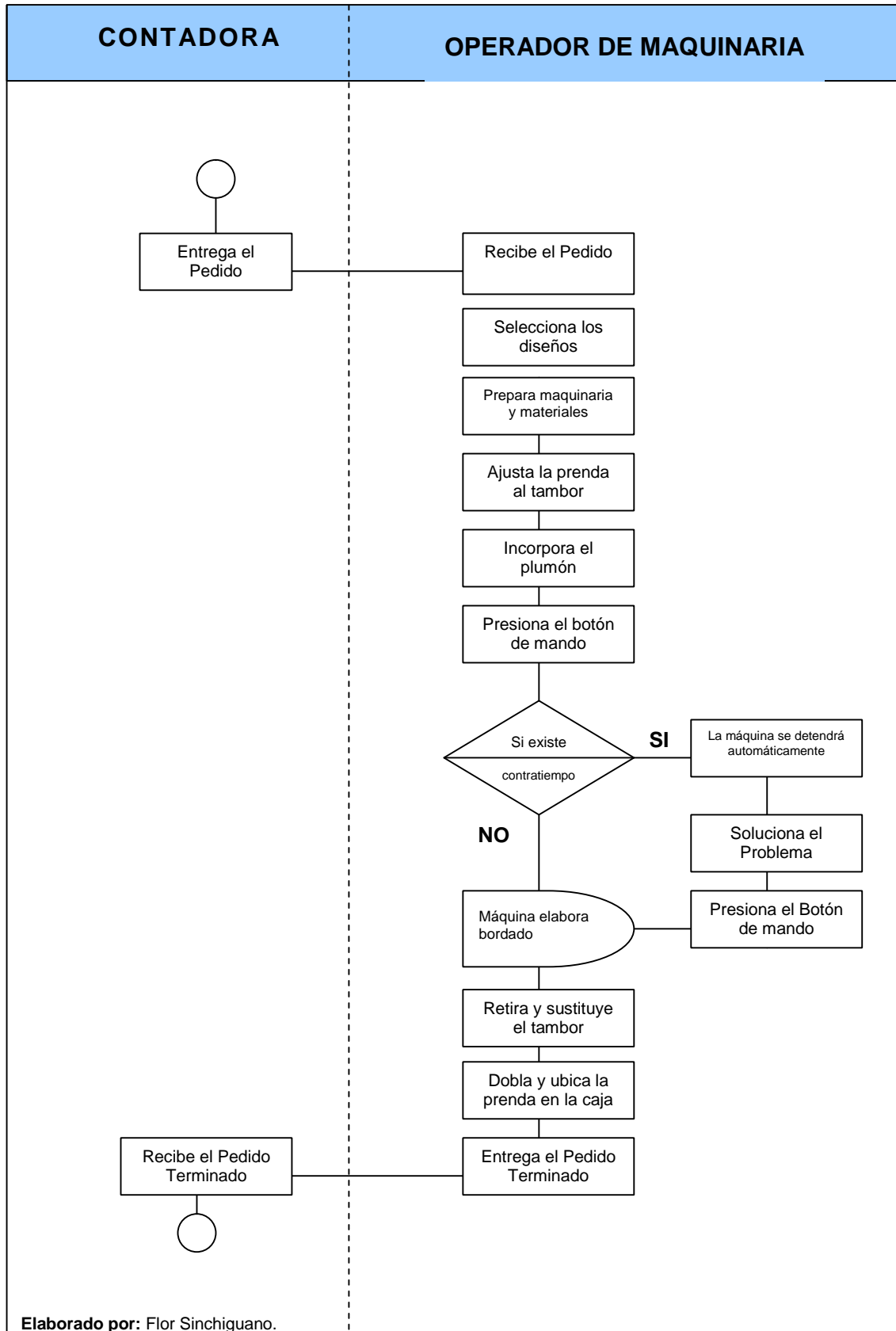


Elaborado por: Flor Sinchiguano

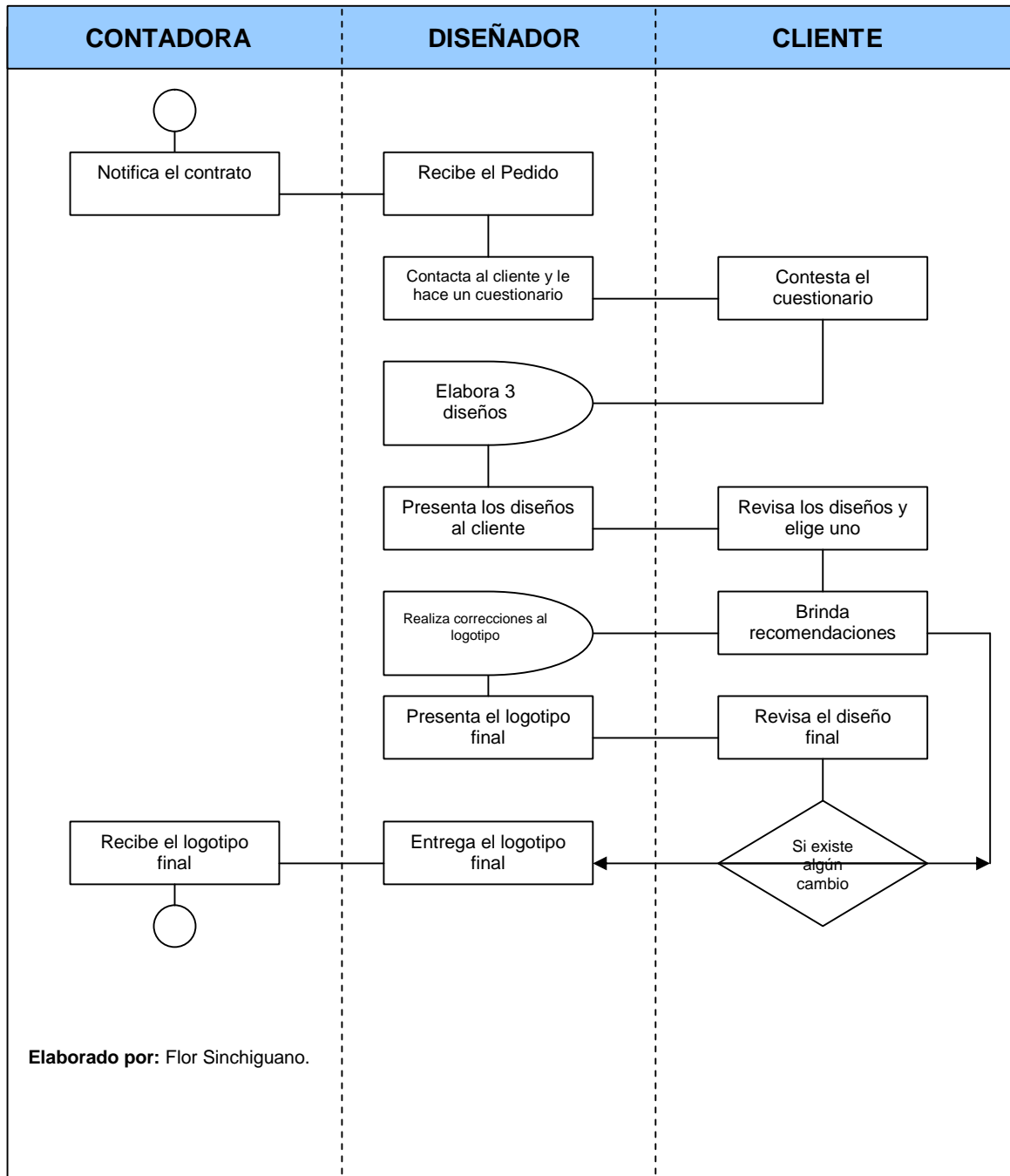
▪ Proceso de servicio – Contrato de Diseño de logotipos y/o marcas



▪ Proceso de producción - Bordado de prendas



▪ Proceso de producción – Diseño de logotipos y/o marcas.



2.3.3 PROGRAMA DE PRODUCCION Y SERVICIO

La empresa operara a puerta abierta en un local propio, en donde brindará un servicio al cliente potencial y/o real en un horario de trabajo de:

- Lunes a Sábado de 08 h 00 a 18 h 00.

Además la empresa los siete primeros años realizará actividades productivas de 16 horas al día, en dos turnos de ocho horas laborables por trabajador:

- Primer turno de 06 h 00 a 14 h 00.
- Segundo turno de 14 h 00 a 22 h 00.

Pero para el año ocho con la adquisición de una nueva máquina se producirá las 24 horas del día, para lo que se incorporará un turno más funcionando a partir de las 22 h 00 hasta las 06 h 00, convirtiéndose el mismo en el tercer turno.

2.3.4 DISTRIBUCION EN PLANTA DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO

La distribución en planta de la maquinaria y equipo se puede evidenciar claramente en el Anexo N° 4.

2.3.5 ESTUDIO DE INSUMOS , MATERIALES Y MATERIA PRIMA

2.3.5.1 CLASIFICACION DE LOS INSUMOS, MATERIALES Y MATERIA PRIMA

Para que la empresa pueda poner en marcha sus operaciones requiere de los siguientes materiales, materias primas e insumos que se clasifican en:

CUADRO N° 2.8

CLASIFICACION	DETALLE
Materias Primas	<ul style="list-style-type: none">▪ Hilos▪ Plumón▪ Lentejuela
Materiales Industriales	<ul style="list-style-type: none">▪ Repuestos de maquinaria y vehículos.▪ Agujas▪ Carretées▪ Tijeras▪ Aceites lubricantes para las máquinas y vehículos.
Materiales Auxiliares	<ul style="list-style-type: none">▪ Útiles de oficina▪ Documentos comerciales (Facturas, guías de remisión, etc.)▪ Equipos de seguridad industrial (gafas, audífonos, etc.)
Insumos	<ul style="list-style-type: none">▪ Energía eléctrica▪ Agua potable▪ Teléfono▪ Internet▪ Combustible

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.3.5.2 CANTIDAD NECESARIA DE MATERIA PRIMA

Para determinar la cantidad necesaria de materia prima que se requerirá en el período de funcionamiento de la empresa, se ha tomado en cuenta la información que arroja la investigación de campo, en donde el:

- 46% de la demanda prefería bordados de 2 x 4 cmt.
- 40% bordados de 5 x 10 cmt.
- 14% bordados de 30 x 30 cmt.

En base a esta información se distribuirá la producción total de la empresa, para lo cual se utilizará anualmente:

- Plumón de 1.80 mt. de ancho.
- Tubos de hilo grandes (8000 MT) y lentejuela.

CUADRO Nº 2.9
PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA EN UNIDADES

AÑO	PRODUCCION (Unidades)	PLUMON (Metros)	HILO (Tubos)	LENTEJUELA (Fundas)
1	213.914	1.945,50	608	86
2	234.329	2.131,00	665	94
3	254.743	2.316,50	723	102
4	275.159	2.502,50	781	110
5	295.574	2.688,00	839	118
6	315.988	2.873,38	897	126
7	336.404	3.059,50	955	135
8	356.819	3.245,00	1.013	143
9	377.234	3.430,50	1.071	151
10	397.649	3.616,00	1.129	159

Fuente: Estudio de mercado.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.3.5.3 CANTIDAD ANUAL Y PRONOSTICOS

Para la producción de cada año, la empresa requerirá destinar para la compra de materia prima las cantidades que se muestran en la tabla siguiente:

CUADRO Nº 2.10
PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA EN DOLARES

AÑO	PLUMON	HILO	LENTEJUELA	COSTO TOTAL MATERIA PRIMA
1	2.140,05	2.705,60	215,00	5.060,65
2	2.344,10	2.959,25	235,00	5.538,35
3	2.548,15	3.217,35	255,00	6.020,50
4	2.752,75	3.475,45	275,00	6.503,20
5	2.956,80	3.733,55	295,00	6.985,35
6	3.160,72	3.991,65	315,00	7.467,37
7	3.365,45	4.249,75	337,50	7.952,70
8	3.569,50	4.507,85	357,50	8.434,85
9	3.773,55	4.765,95	377,50	8.917,00
10	3.977,60	5.024,05	397,50	9.399,15

Fuente: Estudio de mercado.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

2.3.5.4 CONDICIONES DE ABASTECIMIENTO

Las condiciones de abastecimiento de los proveedores se enuncia a continuación:

▪ **Proveedor de Maquinaria**

Los proveedores de maquinaria que se han elegido, para abastecernos de ella, nos proponen las siguientes formas de pago:

- ✓ Al Contado 100% desglosado en 60% al momento del pedido y el restante 40% a su llegada en Aduana.
- ✓ A Crédito con Letra de Crédito, el 40% al contado al momento del pedido y el 60% con una Letra de Crédito, a 180 días, con el incremento del 3% de interés.

Poniendo en consideración que la maquinaria, la tendremos disponible en las instalaciones de la empresa 15 días después de realizar el pedido y el pago pertinente que con antelación se acordó.

▪ **Proveedor de Materia Prima**

Los distribuidores de la materia prima nos ponen a disposición las siguientes condiciones de pago:

- ✓ A precio de contado se recibirá un 10% de descuento siempre y cuando se adquiera una cantidad mayor a 100 tubos de hilo.
- ✓ Si se adquiere la materia prima a crédito, se cancelará el precio de contado más 10 centavos de dólar por mes, a un tiempo de 30, 60 y 90 días.

Además hay que tener en cuenta que para que la empresa disponga de la materia prima es necesario que realice sus pedidos con al menos 24 horas de anticipación.

2.3.6 REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA

La infraestructura de la empresa tendrá una dimensión de 454 metros cuadrados, distribuida en tres planta (Ver diseño en el Anexo N° 4) :

- **Subterráneo:** Espacio para posible expansión del área de producción
- **Planta baja:** En donde se encontrará distribuida el:
 - ✓ Área administrativa con dos oficinas (gerente y secretaria) y sala de espera.
 - ✓ Área de producción que contará con una bodega y zona de operación.
- **Planta Alta:** Residencia del propietario, gerente o administrador.

GRAFICA N° 2.4 INSTALACIONES DESTINADAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA



2.3.7 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Para poner en marcha el proceso de producción es necesario que la empresa cuente con la maquinaria y equipo que se presenta en el siguiente cuadro:

**CUADRO Nº 2.11
BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MAQUINARIA			
Máquina bordadora	2	17.220,00	34.440,00
TOTAL MAQUINARIA		17.220,00	34.440,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Teléfonos	3	43,95	131,85
Fax	1	185,00	185,00
Calculadoras	3	4,90	14,70
Televisor 14"	1	129,00	129,00
DVD	1	99,00	99,00
Sistema de alarmas	1	2.200,00	2.200,00
Cafetera	1	47,00	47,00
Aspiradora	1	203,00	203,00
Lustraspiradora	1	109,00	109,00
Purificador de aire	4	99,00	396,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		3.119,85	3.514,55
EQUIPO DE COMPUTO			
Computadoras	4	710,00	2.840,00
Impresoras	3	75,00	225,00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO		785,00	3.065,00
INVERSION TOTAL EN MAQUINARIA Y EQUIPO	26	\$ 21.124,85	\$ 41.019,55

Fuente: Estudio de mercado e Investigación Directa.

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

2.3.8 REQUERIMIENTO DE INSUMOS, MATERIA PRIMA, MATERIALES, SERVICIO

Para la fabricación del producto y servicio se requiere de contar con los siguientes materiales, insumos y materia prima.

CUADRO N° 2.12

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA, MATERIALES E INSUMOS

DETALLE	VALOR MENSUAL (Dólares)	VALOR ANUAL (Dólares)
MATERIA PRIMA		
Hilo	225,47	2.705,60
Lentejuela	17,92	215,00
Plumón	178,34	2.140,05
TOTAL MATERIA PRIMA	421,72	5.060,65
MATERIALES INDUSTRIALES		
Repuestos de maquinaria	50,00	600,00
Tijeras	2,50	30,00
Agujas	6,00	72,00
Carretéesles	9,00	108,00
Aceites lubricantes para las máquinas	3,50	42,00
TOTAL MATERIALES INDUSTRIALES	71,00	852,00
MATERIALES AUXILIARES		
Útiles de oficina	150,00	1.800,00
Documentos comerciales(Facturas, guías de remisión, etc.)	22,00	264,00
Equipos de seguridad (gafas, mascarillas, etc.)	6,80	81,60
TOTAL MATERIALES AUXILIARES	178,80	2.145,60
INSUMOS		
Energía eléctrica	102,85	1.234,20
Agua potable	10,00	120,00
Teléfono e Internet	72,00	864,00
Combustible	300,00	3.600,00
TOTAL INSUMOS	484,85	5.818,20
TOTAL MATERIA PRIMA, MATERIALES E INSUMOS	\$ 1.156,37	\$ 13.876,45

Fuente: Estudio de mercado e Investigación Directa.
Elaborado por: Flor Sinchiguano.

2.3.9 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

Los puestos de trabajo que se buscarán cubrir en la empresa año a año durante su horizonte temporal se presentan a continuación, al igual que los ingresos que tendrán cada uno de los cargos:

CUADRO Nº 2.13
REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

CARGO	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NUMERO DE PUESTOS										
AREA ADMINISTRATIVA										
Administrador	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Contadora	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
AREA DE PRODUCCION Y MANTENIMIENTO										
Diseñador Gráfico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Operadores de Maquinaria	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3
Bodeguero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Conserje ²³	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
AREA DE VENTAS										
Vendedores Distribuidores	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL DE PERSONAL	9	9	9	9	9	9	9	10	10	10

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

²³ La persona que ocupará este cargo será contratada con la intervención de una empresa terciarizadora.

CUADRO N° 2.14
BALANCE DE MANO DE OBRA EN DOLARES

CARGO	SUELDO BASICO	APORTE PATRONAL	FONDOS DE RESERVA	DECIMO III	DECIMO IV	VACACIONES	SALARIO MENSUAL POR CARGO	SALARIO ANUAL POR CARGO
AREA ADMINISTRATIVA								
Administrador	350,00	42,53	29,17	29,17	14,17	14,58	479,61	5.755,30
Contadora	250,00	30,38	20,83	20,83	15,17	10,42	347,63	4.171,50
TOTAL AREA ADMINISTRATIVA	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 29,33	\$ 25,00	\$ 827,23	\$ 9.926,80
AREA DE PRODUCCION Y MANTENIMIENTO								
Diseñador Gráfico	240,00	29,16	20,00	20,00	14,17	10,00	333,33	3.999,92
Operadores de Maquinaria	200,00	24,30	16,67	16,67	15,17	8,33	281,13	3.373,60
Bodeguero	180,00	21,87	15,00	15,00	16,17	7,50	255,54	3.066,44
Conserje	120,00						120,00	1.440,00
TOTAL AREA DE PROD. Y MANTENIMIENTO	\$ 740,00	\$ 75,33	\$ 51,67	\$ 51,67	\$ 45,50	\$ 25,83	\$ 990,00	\$ 11.879,96
AREA DE VENTAS								
Vendedores Distribuidores	200,00	24,30	16,67	16,67	14,17	8,33	280,13	3.361,60
TOTAL AREA DE VENTAS	\$ 200,00	\$ 24,30	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 14,17	\$ 8,33	\$ 280,13	\$ 3.361,60
TOTAL DE PERSONAL	\$ 1.540,00	\$ 172,53	\$ 118,33	\$ 118,33	\$ 89,00	\$ 59,17	\$ 2.097,36	\$ 25.168,36

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

CUADRO Nº 2.15
BALANCE DE MANO DE OBRA ANUAL EN DOLARES

CARGO	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AREA ADMINISTRATIVA										
Administrador	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30	5.755,30
Contadora	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50	4.171,50
TOTAL AREA ADMINISTRATIVA	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80	\$ 9.926,80
AREA DE PRODUCCION Y MANTENIMIENTO										
Diseñador Gráfico	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92	3.999,92
Operador de Maquinaria	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	11.078,16	11.078,16	11.078,16
Bodeguero	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44	3.066,44
Conserje	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00
TOTAL AREA DE PROD. Y MANTENIMIENTO	\$ 15.891,80	\$ 15.891,80	\$ 15.891,80	\$ 15.891,80	\$ 15.891,80	\$ 15.891,80	\$ 15.891,80	\$ 19.584,52	\$ 19.584,52	\$ 19.584,52
AREA DE VENTAS										
Vendedor Distribuidor	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20
TOTAL AREA DE VENTAS	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20	\$ 6.723,20
TOTAL DE PERSONAL	\$ 32.541,80	\$ 32.541,80	\$ 32.541,80	\$ 32.541,80	\$ 32.541,80	\$ 32.541,80	\$ 32.541,80	\$ 36.234,52	\$ 36.234,52	\$ 36.234,52

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

2.3.10 CALENDARIO DE EJECUCION DEL PROYECTO

El tiempo estimado que se empleará para que la empresa arranque con sus actividades operativas y de producción se describen a continuación:

**CUADRO Nº 2.16
CALENDARIO DE EJECUCION DEL PROYECTO**

SEMANAS	jun-07				jul-07				ago-07				sep-07				oct-07				nov-07				dic-07				ene-08			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Constitución legal de la compañía	█	█	█	█																												
Obtención del Préstamo Bancario					█	█	█	█																								
Adquisición de los activos									█	█	█	█																				
Decoración de las instalaciones													█	█	█	█																
Selección y contratación del personal																	█	█	█	█												
Contratación de los proveedores																					█	█	█	█								
Publicidad e Inauguración de la empresa																									█	█	█	█				
Inicio de actividades operativas y de producción																													█			

Elaborado por: Flor sinchiguano

2.4 ASPECTOS AMBIENTALES

2.4.1 IDENTIFICACION Y DESCRIPCION DE LOS IMPACTOS POTENCIALES

Por la actividad productiva y económica a la que se va a dedicar esta empresa, si no adopta las medidas de prevención pertinentes podría aportar al incremento de:

- La contaminación acústica, mediante el ruido que emiten las máquinas.
- La contaminación ambiental, por la generación de residuos que se crean en el proceso de producción, como la pelusa en el corte de tela y plumón.

2.4.2 MEDIDAS DE MITIGACION

Para ayudar a reducir el impacto ambiental la empresa adoptará las siguientes medidas de prevención y/o mitigación.

En cuanto a la maquinaria y su mantenimiento se:

- Seleccionará las máquinas necesarias para la ejecución de cada prenda, para evitar gastos innecesarios y la generación de piezas defectuosas.
- Seguirán las instrucciones técnicas en el mantenimiento de las máquinas, para mantenerlas en perfecto estado de funcionamiento para evitar el rechazo de piezas y con ello el aumento de los residuos.

En el proceso de almacenamiento se :

- Distribuirá de manera eficiente las materias primas y materiales en el espacio de bodega para garantizar que los elementos almacenados puedan ser identificados correctamente.
- Minimizará el tiempo de almacenamiento de los materiales gestionando los "stocks" de manera que se evite la producción de residuos y costos de manutención de inventarios altos.

En lo que se refiere al ahorro de energía se:

- Apagarán y desconectarán los equipos de computo y de producción cuando no se estén usando.
- Aprovechará al máximo la iluminación natural, encendiendo sólo las luces que sean necesarias, empleando lámparas ahorradoras de energía.

CAPITULO III:

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACION

El desarrollo del presente capítulo nos llevará a cumplir el siguiente objetivo que consiste en:

- Elaborar la base organizativa y administrativa del proyecto.

3.1. BASE LEGAL

Para que una persona natural o jurídica pueda constituir una compañía o empresa de cualquier tipo en el Ecuador, sin importar a la actividad que se vaya a dedicar o el lugar en el que se pretenda ubicarla; debe tener en cuenta que existen ciertas normas legales que se requieren seguir para poder operar.

Entre las principales se encuentran:

- La Ley de Compañías del país (Constitución de Compañías)
- Ley de trabajo – Seguridad Industrial y contratación del personal.
- La Ley de Código Tributario (Impuestos)

3.1.1. NOMBRE O RAZON SOCIAL

En base a las características del producto y servicio que esta empresa pretende ofrecer al mercado, a continuación se citan los posibles nombres o denominaciones que la empresa podría llevar:

- “MULTIBORDADOS IRIS CIA. LTDA.”
- “MULTIBORDADOS TATTOOS JEANS CIA. LTDA.”
- “ BORDADOMANIA CIA. LTDA.”

3.1.2. TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA

La empresa contará con tres socias fundadoras que son:

- Flor Casilda Chilingua Vilcacundo, portadora de la cédula de identidad número 050091719 - 0.
- Flor Elizabeth Sinchiguano Chilingua, con cédula de ciudadanía 050259108-4, la misma que será la representante legal de la compañía.
- Sonia Alexandra Sinchiguano Chilingua, portadora de la cédula de ciudadanía número 050251109 –0.

3.1.3. TIPO DE EMPRESA

Según la Ley de Compañías, en el Ecuador se pueden constituir compañías o empresas de 8 tipos que se detallan a continuación:

**CUADRO Nº 3.1
TIPO DE COMPAÑÍAS**

COMPañIA	NUMERO DE SOCIOS	CAPITAL MINIMO	RAZÓN SOCIAL
Responsabilidad Limitada	2 a 15 socios	\$ 400, 00	Frase o nombre designado acompañado de Cía. Ltda.
Compañía Anónima	2 o más accionistas	\$ 800,00	Denominación establecida por los socios, acompañado de las siglas C.A. ó S.A.
Compañía de Economía Mixta	2 o más accionistas	\$ 800,00	Denominación establecida seguida de la expresión " Compañía de Economía Mixta" o sus siglas C.E.M.
Compañía en Comandita por Acciones	2 o más socios comanditarios	\$ 800,00	Lleva el nombre de uno o más socios seguidas de la expresión "Compañía en Comandita"
Compañía de Nombre Colectivo	2 o más accionistas	\$ 400, 00	Lleva el nombre de uno o más socios seguidas de la expresión "Y Compañía" o sus siglas " Y CIA"
Compañía en Comandita Simple	2 o más accionistas	\$ 400, 00	Lleva el nombre de uno o más socios seguidas de la expresión "En Comandita Simple"
Compañía Holding	2 o más socios representantes de otras compañías.	\$ 800,00	Denominación establecida por los socios.
Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada	1 persona	\$ 1.600,00	Lleva el nombre y/o iniciales del gerente propietario al que se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L.

Fuente: Ley de Compañías
Elaborado por: Flor Sinchiguano

De acuerdo a la información presentada en la tabla anterior se ha decidido que la presente empresa sea de Responsabilidad Limitada, pues es la única que admite que sus socios sean familiares.

3.2. MAPA ESTRATEGICO DE LA EMPRESA

VISION

Lograr colocarse en la mente de las consumidores, como la empresa que ofrece el mejor producto y servicio de bordado, de forma que pueda llegar a ser una empresa reconocida a nivel provincial en el año 2010.

VALORES

- Liderar con el ejemplo.
- Trabajar en equipo.
- Brindar respeto al cliente y trabajador.
- Brindar comunicación abierta y honesta al cliente y trabajador.
- Tener compromiso con la comunidad.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS

- Brindar un servicio de calidad a nuestros clientes.
- Generar recursos financieros propios.
- Incorporar tecnología de punta en el proceso de producción, de acuerdo a las necesidades que plantee el cliente

MISION

Producir bordados de la mejor calidad, cumpliendo con las expectativas de los clientes, en cuanto a modelos y diseños variados, a un precio justo, brindando un buen servicio al cliente.

3.3. ORGANIZACION ADMINISTRATIVA

3.3.1. ESTRUCTURA ORGANICA

²⁴La estructura organizativa se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes y entre empleados y empleado.

Para determinar la estructura organizativa de la empresa se tomarán en cuenta los siguientes criterios:

- ✓ El tipo de actividad de la empresa (Industrial, comercial o de servicio) y tamaño de la misma (pequeña, mediana y grande)
- ✓ Los beneficios de tipo funcional (División del trabajo para la empresa)..

En base a ello se ha definido que la estructura de la empresa sea plana, pues aquí los niveles de autoridad son representados en círculos concéntricos, formados; por un cuadro central, que corresponde a la autoridad máxima de la empresa, y en su alrededor círculos que constituyen un nivel de organización. (La estructura se muestra en el punto 3.3.3.).

Además de que este tipo de estructura ofrece varias ventajas como:

- Eliminan, o disminuyen al menos, la idea de estatus más alto o más bajo.
- Permiten colocar mayor número de puestos en el mismo nivel.
- Es sencillo y claro.
- No hay conflictos de autoridad ni fugas de responsabilidad.
- Facilita mucho la supervisión.

Pero también presenta algunas desventajas que se citan a continuación:

²⁴ Administración Básica de Kelo Toso, pág. 77.

- Algunas veces resultan confusas y difíciles de leer.
- No permiten colocar con facilidad niveles donde hay un solo funcionario.
- Fuerzan demasiado los niveles.

3.3.2. DESCRIPCION DE FUNCIONES

Es de vital importancia analizar todos y cada uno de los puestos requeridos en la empresa, con el fin de seleccionar correctamente a la persona que cumpla con los requerimientos necesarios, para que sea capaz de ejercer de manera eficiente las funciones y responsabilidades.

Por otro lado el tener definidos claramente los requerimientos y funciones, con los que deben cumplir y desempeñar respectivamente los aspirantes en cada uno de los cargos, nos permitirá ahorrar tiempo en el proceso de selección y contratación del personal.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo	:	Gerente General
Área a la que pertenece	:	Administrativo
Reporta a	:	Junta de accionistas
Personas en el cargo	:	1
Horario de trabajo	:	8 h 00 a 13 h 00 - 15 h 00 a 18 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Planificar, organizar, controlar, dirigir y designar las actividades operacionales de la empresa.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Planificar, organizar, dirigir y controlar las labores en cada una de las áreas de la empresa.
- Responsables de la gestión total de la empresa, resultados y consecución de objetivos.
- Representar legalmente de la empresa ante el público en general.
- Diseñas y vigilar los planes de acción.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios	:	Ingeniero Comercial
Especialidad	:	Administración de microempresas
Experiencia	:	Comprobada experiencia de tres a cinco años en el área
Edad Mínima	:	30 años
Sexo	:	Indiferente

4.2. REQUISITOS PERSONALES

El aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Liderazgo
- Don de mando
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Orientación al logro
- Compromiso organizacional
- Capacidad para la toma y ejecución de decisiones

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico	:	El cargo se desarrollará dentro de una oficina, en la que el ambiente laboral es agradable, ubicada en las dependencias de la empresa.
Horario de trabajo	:	El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo : Contadora
Área a la que pertenece : Administrativo
Reporta a : Gerente General
Personas en el cargo : 1
Horario de trabajo : 8 h 00 a 18 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Organizar, controlar y mantener actualizada la información contable de la empresa, así como colaborar con la atención al cliente.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Planificar y coordinar las labores de contabilidad, a fin de mantener actualizada la información.
- Controlar el registro inmediato de las transacciones contables, a fin de obtener estados financieros oportunos.
- Elaboración de informes y/o estados financieros solicitados por la empresa.
- Legalizar los documentos de contabilidad de la empresa con su firma de ingreso y número de registro.
- Establecer planes contables.
- Realizar pedidos de materia prima, materiales, suministros y otros.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios : Ingeniería en Contabilidad y Auditoría
Experiencia : De uno a dos años en el área.
Conocimientos : En presupuestos, tributación y en el manejo del programa contable "FENIX".
Edad Mínima : 24 años
Sexo : Femenino

4.2. REQUISITOS PERSONALES

La aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Capacidad de trabajar bajo presión
- Compromiso organizacional
- Poder de comunicación
- Rapidez de decisión
- Responsabilidad
- Creatividad
- Dinamismo
- Iniciativa

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico : El cargo se desarrollará dentro de una oficina, ubicada en las dependencias de la empresa.
Horario de trabajo : El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo	:	Diseñador Gráfico
Área a la que pertenece	:	Producción
Reporta a	:	Gerente General
Personas en el cargo	:	1
Horario de trabajo	:	8 h 00 a 13 h 00 - 15 h 00 a 18 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Diseñar las marcas, logotipos y/o diseños de bordados de acuerdo a las necesidades y exigencias del cliente y mercado.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Mantener actualizado el catálogo de bordados con diseños exclusivos y multicolores en base a las necesidades y exigencias del mercado.
- Diseñar las marcas y/o logotipos en base a las exigencias del cliente.
- Establecer planes publicitarios.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios	:	Diseñador Gráfico
Experiencia	:	De uno a dos años en el área o cargos similares
Conocimientos	:	En marketing
Edad Mínima	:	24 años
Sexo	:	Indiferente

4.2. REQUISITOS PERSONALES

La aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Capacidad de trabajar bajo presión y en equipo
- Preocupación por orden, calidad y seguridad.
- Compromiso organizacional
- Rapidez de decisión
- Responsabilidad
- Creatividad
- Innovación
- Iniciativa

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico	:	El cargo se desarrollará dentro de una oficina, ubicada en las dependencias de la empresa.
Horario de trabajo	:	El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo	:	Operadores de maquinaria
Área a la que pertenece	:	Producción
Reporta a	:	Gerente General
Personas en el cargo	:	2
Horario de trabajo	:	Rotativo de: 06 h 00 a 14 h 00 14 h 00 a 22 h 00 22 h 00 a 06 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Desarrollar, planear y controlar el proceso productivo del producto.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Responsable del mantenimiento de la maquinaria y equipo de producción.
- Corregir e informar oportunamente deficiencias detectadas en el proceso productivo.
- Responsable de la elaboración del producto, de la generación y control de desperdicios.
- Controlar permanentemente la calidad de los productos elaborados por su línea.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios	:	Haber aprobado mínimo los estudios secundarios
Experiencia	:	De uno a dos años en el área o cargos similares
Conocimientos	:	Básicos de computación.
Edad Mínima	:	24 años
Sexo	:	Indiferente

4.2. REQUISITOS PERSONALES

La aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Capacidad de trabajar bajo presión y en equipo
- Preocupación por orden, calidad y seguridad.
- Compromiso organizacional
- Rapidez de decisión
- Responsabilidad
- Dinamismo
- Iniciativa

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico	:	El cargo se desarrollará dentro del área de producción.
Horario de trabajo	:	El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado, en horario rotativo.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo	:	Bodeguero
Área a la que pertenece	:	Producción
Reporta a	:	Gerente General
Personas en el cargo	:	1
Horario de trabajo	:	8 h 00 a 13 h 00 - 15 h 00 a 18 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Organizar, controlar y manejar los inventarios de la empresa.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Manejar las entradas y salidas del inventario diariamente.
- Preparar despachos y entrega del inventario.
- Estructurar informes del manejo de los inventarios mensuales o cuando lo necesite la empresa.
- Elaborar pedidos de materia prima, materiales, suministros y otros.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios	:	Haber aprobado mínimo los estudios secundarios
Experiencia	:	De uno a dos años en el área o cargos similares
Conocimientos	:	Básicos de computación.
Edad Mínima	:	24 años
Sexo	:	Indiferente

4.2. REQUISITOS PERSONALES

La aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Capacidad de trabajar bajo presión y en equipo
- Preocupación por orden, calidad y seguridad.
- Compromiso organizacional
- Rapidez de decisión
- Responsabilidad
- Dinamismo
- Iniciativa

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico	:	El cargo se desarrollará dentro de las instalaciones de la empresa en el lugar destinado para la bodega.
Horario de trabajo	:	El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo : Vendedores distribuidores
Área a la que pertenece : Ventas
Reporta a : Contadora
Personas en el cargo : 2
Horario de trabajo : 8 h 00 a 18 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Mantener al cliente cautivo y proyectar su gestión hacia la captación de nuevos clientes, para contribuir en el crecimiento empresarial.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Receptar y/o entregar los pedidos en los domicilios y/o lugares de trabajo del cliente.
- Dar información sobre el producto de la manera más honesta, en lo que refiere a las características del producto (Tamaños, colores y precios).
- Responsable de la cobranza de cada una de las facturas de pedidos a domicilio.
- Responsable del mantenimiento de los vehículos distribuidores.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios : Haber aprobado mínimo los estudios secundarios
Experiencia : Dos años en ventas a domicilio
Conocimientos : Marketing
Documento indispensable : Licencia de conducir profesional
Edad Mínima : 23 años
Sexo : Hombre

4.2. REQUISITOS PERSONALES

La aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Capacidad de trabajar bajo presión y en equipo
- Preocupación por orden, calidad y seguridad.
- Poder de comunicación y convencimiento
- Habilidad para relacionarse con el cliente
- Compromiso organizacional
- Rapidez de decisión
- Responsabilidad
- Dinamismo
- Iniciativa

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico : El cargo se desarrollará fuera de las instalaciones de la empresa.
Horario de trabajo : El cargo contempla una jornada de traba distribuida en seis días, de lunes a sábado.

1. IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo : Conserje
Área a la que pertenece : Producción
Reporta a : Contadora
Personas en el cargo : 1
Horario de trabajo : 8 h 00 a 18 h 00

2. FUNCION PRINCIPAL

- Apoyar las actividades de producción y administrativas de la empresa de acuerdo a las órdenes que reciba.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Responsable de la limpieza y mantenimiento de las instalaciones.
- Realizar actividades auxiliares como el pago de seguro social, envío de correspondencia, entre otras
- Colaborar con la recepción o entrega del pedido.

4. ESPICIFICACIONES DEL CARGO

4.1. REQUISITOS GENERALES

Estudios : Haber aprobado mínimo los estudios primarios
Experiencia : Comprobada de un año en el cargo
Edad Mínima : 22 años
Sexo : Indiferente

4.2. REQUISITOS PERSONALES

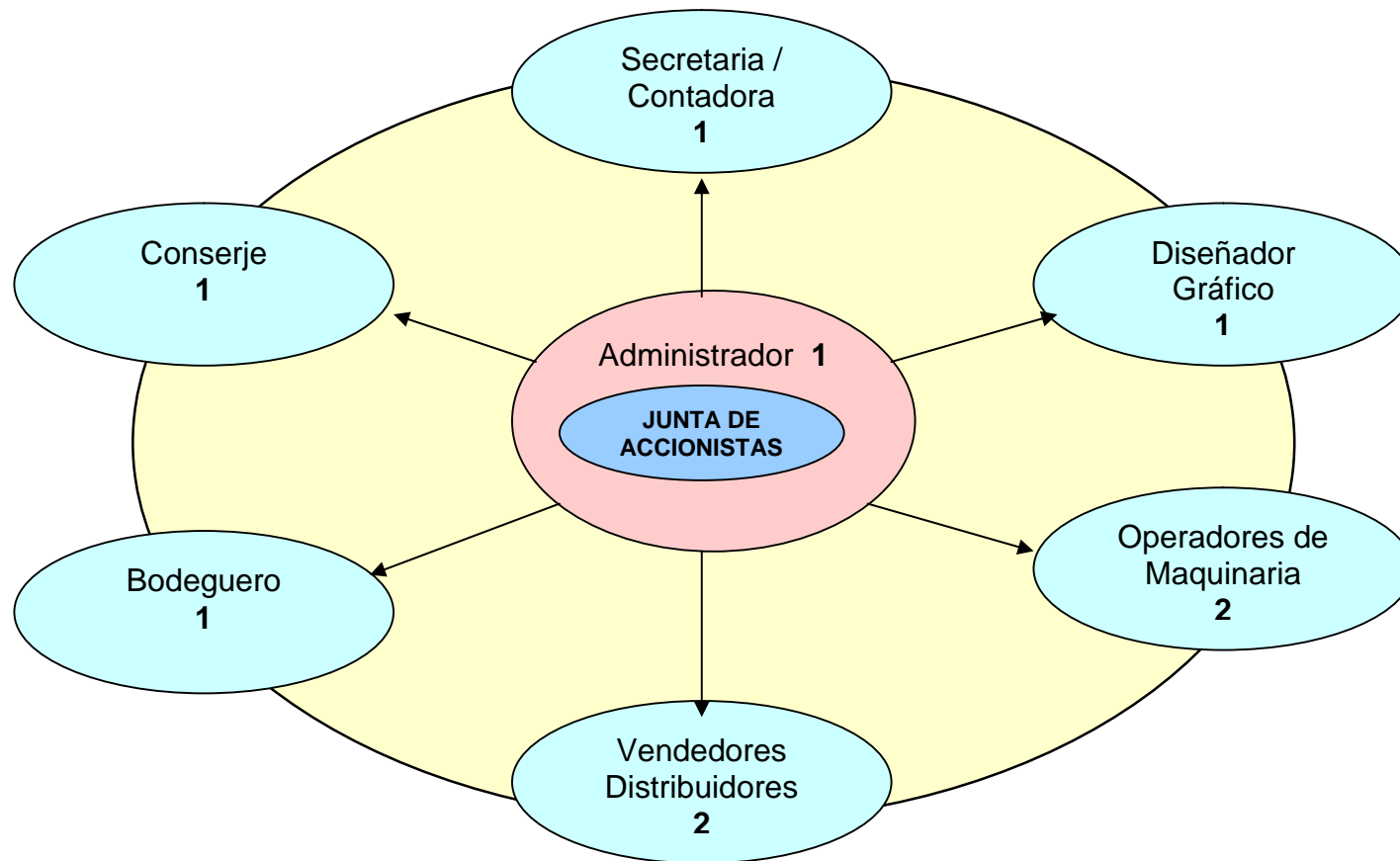
La aspirante al cargo deberá tener las siguientes actitudes físicas y personales:

- Honestidad comprobada bajo dos recomendaciones.
- Preocupación por orden, calidad y seguridad.
- Compromiso organizacional
- Responsabilidad
- Dinamismo
- Iniciativa

5. CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar físico : El cargo se desempeñará dentro y fuera de las instalaciones de la empresa.
Horario de trabajo : El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado.

3.3.3. ORGANIGRAMA



CAPITULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

²⁵ El estudio financiero se refiere a la identificación de las posibles fuentes de recursos para la realización del proyecto. En otras palabras, los orígenes y condiciones de los recursos financieros que exige el proyecto.

Y en base a lo anteriormente mencionado el desarrollo de este capítulo nos permitirá alcanzar los siguientes objetivos:

- Determinar las inversiones y el financiamiento, los costos e ingresos necesarios para llevar a cabo el proyecto.
- Evaluar el proyecto, haciendo uso de los diferentes métodos de evaluación para determinar la factibilidad del mismo.

4.1. PRESUPUESTOS

4.1.1. PRESUPUESTOS DE INVERSION

Para poner en marcha el proyecto, se requiere de una inversión que estará distribuida de la siguiente forma:

4.1.1.1. ACTIVOS FIJOS

Dentro de los activos fijos que se pretenden adquirir y con los que contará la empresa se encuentran:

- ✓ **Terreno.-** Activo fijo aportado por una de las socias fundadoras.
- ✓ **Edificio.-** Instalaciones en donde operará la empresa, es un activo aportado por otra de las socias.

²⁵ Evaluación económica de proyectos de inversión, sexta edición de Rodrigo Varela Villegas Ph. D. Pág. 10.

- ✓ **Vehículos.-** Se adquirirán dos camionetas de cabina simple modelo 2007 marca Mazda, con la empresa AMBANDINE S.A. de la ciudad de Ambato.
- ✓ **Maquinaria y Equipo.-** El costo de adquisición de este activo asciende a 41.019,55 dólares, invertidos como se muestra en Cuadro N° 4.1.
- ✓ **Muebles y Enseres.-** Para la compra del mobiliario que emplearemos para las diversas oficinas de la empresa, se requiere de 4.019,50 dólares.

Y sabiendo que:

La depreciación es la pérdida del valor contable que sufren los activos fijos por el uso, desgaste u otro factor al que se les somete, a medida en que avanza el tiempo de servicio.

Se determinará el valor de depreciación de cada uno de los activos utilizando el método de línea recta, pues es el de uso más común. La suma de depreciación periódica que se toma bajo este método es constante y al representarla gráficamente se obtiene una línea recta.

La fórmula a utilizarse es:

$$\text{DEPRECIACION} = \frac{\text{Valor Original} - \text{Valor Residuo}}{\text{Vida Útil (En Años)}}$$

La inversión requerida para la adquisición de los activos fijos es de 153.859,05 dólares, los cuales presentarán valores de depreciación anuales que se encuentran distribuidos de la forma que se detallan en el Cuadro N° 4.1 y 4.2:

**CUADRO N° 4.1
INVERSION TOTAL DE ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	REFERENCIA	CANT	VALOR UNITARIO (Dólares)	VALOR TOTAL (Dólares)
Terreno	Cuadro N° 2.1	1	20.000,00	20.000,00
TOTAL TERRENO				20.000,00
Edificio	Cuadro N° 2.1	1	58.640,00	58.640,00
TOTAL EDIFICIO				58.640,00
MUEBLES Y ENSERES				
Escritorios grandes	----	3	285,00	855,00
Sillas gerenciales	----	3	185,00	555,00
Sillas de espera graffiti	----	6	43,00	258,00
Sillones triples	----	2	185,00	370,00
Archivadores(4 gavetas)	----	3	185,00	555,00
Estanterías(5 pisos)	----	3	75,00	225,00
Papeleras	----	3	15,00	45,00
Juego de muebles de madera fina	----	1	900,00	900,00
Soporte de T.V.	----	1	96,50	96,50
Dispensador de agua	----	2	80,00	160,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				4.019,50
MAQUINARIA				
Máquina bordadora	Cuadro N° 2.11	2	17.220,00	34.440,00
TOTAL MAQUINARIA				34.440,00
EQUIPOS DE OFICINA				
Teléfonos	Cuadro N° 2.11	3	43,95	131,85
Fax	Cuadro N° 2.11	1	185,00	185,00
Calculadoras	Cuadro N° 2.11	3	4,90	14,70
Televisor 14"	Cuadro N° 2.11	1	129,00	129,00
DVD	Cuadro N° 2.11	1	99,00	99,00
Sistema de alarmas	Cuadro N° 2.11	1	2.200,00	2.200,00
Cafetera	Cuadro N° 2.11	1	47,00	47,00
Aspiradora	Cuadro N° 2.11	1	203,00	203,00
Lustraspiradora	Cuadro N° 2.11	1	109,00	109,00
Purificador de aire	Cuadro N° 2.11	4	99,00	396,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA				3.514,55
EQUIPO DE COMPUTO				
Computadoras	Cuadro N° 2.11	4	710,00	2.840,00
Impresoras	Cuadro N° 2.11	3	75,00	225,00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTO				3.065,00
VEHICULOS				
Camioneta cabina simple	----	2	15.090,00	30.180,00
TOTAL VEHICULOS				30.180,00
TOTAL DE ATIVOS FIJOS				\$ 153.859,05

Fuente: Estudio Técnico.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

**CUADRO Nº 4.2
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS²⁶**

DETALLE	VALOR TOTAL	DEPRECIACION													VALOR EN LIBROS	
		VIDA UTIL (Años)	VALOR RESIDUAL (Dólares)	VALOR DEPRECIACION (Dólares)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10		
Edificio	58.640,00	20	2.932,00	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	2.785,40	27854	
Muebles y enseres	4.019,50	10	401,95	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	361,76	---	
Maquinaria	34.440,00	10	3.444,00	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	3.099,60	---	
Maquinaria	17.220,00	10	1.722,00	1.549,80	---	---	---	---	---	---	---	1.549,80	1.549,80	1.549,80	10848,6	
Equipos de oficina	3.514,55	10	351,46	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	316,31	---	
Equipo de computo	3.065,00	3	1.021,67	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	681,11	1.362,22	
Vehículos	30.180,00	5	6.036,00	4.828,80	4.828,80	4.828,80	4.828,80	4.828,80	4.828,80	---	---	---	---	---	---	
TOTAL	\$ 151.079,05		\$ 15.909,07	\$ 13.622,78	\$ 12.072,98	\$ 12.072,98	\$ 12.072,98	\$ 12.072,98	\$ 12.072,98	\$ 12.072,98	\$ 7.244,18	\$ 7.244,18	\$ 8.793,98	\$ 8.793,98	\$ 8.793,98	\$ 40.064,82

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

²⁶ En el presente cuadro de depreciaciones se muestran también los valores de depreciación de los activos que se adquirirán de acuerdo al calendario de inversión y reinversión.

4.1.1.2. ACTIVOS INTANGIBLES

- ✓ Son las inversiones realizadas sobre activos constituidos por servicios o derechos adquiridos.
- ✓ Se encuentran comprendidos los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, sistemas de información, etc.

CUADRO N° 4.3
INVERSION TOTAL EN ACTIVOS INTANGIBLES

DETALLE	TOTAL
Cuenta de integración de capital	400,00
Gastos de constitución	868,00
Patentes municipales	700,00
Estudio de factibilidad del proyecto	1.200,00
Software de Diseño EDS Desing Shop	1.736,00
Software contable "FENIX"	3.000,00
TOTAL	\$ 7.904,00

Fuente: Investigación Directa.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

Para el cálculo del pago de la patente municipal a adquirir se debe basar en la siguiente tabla:

CUADRO N° 4.4
PAGO DE PATENTES MUNICIPALES

PATRIMONIO NETO O CAPITAL		SOBRE FRACCION	SOBRE VALOR
DESDE	HASTA	BASICA	EXCEDENTE
\$ 0,00	\$ 10,00	\$ 100,00	1,00%
\$ 10.000,00	\$ 20.000,00	\$ 200,00	1,20%
\$ 20.000,00	\$ 30.000,00	\$ 360,00	1,40%
\$ 30.000,00	\$ 40.000,00	\$ 520,00	1,60%
\$ 40.000,00	\$ 50.000,00	\$ 700,00	1,80%
\$ 50.000,00	En adelante		2,00%
Pago Máximo			\$ 5.000,00

Fuente: Municipio del Cantón Pelileo.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

CUADRO N° 4.5
AMORTIZACION DE LOS GASTOS INTANGIBLES

DETALLE	TOTAL	TIEMPO DE AMORTIZACION	% DE AMORTIZACION	VALOR ANUAL DE AMORTIZACION
Gasto de intangibles	\$ 7.904,00	10 años	10%	\$ 790,40

Fuente: Cuadro N° 4.3.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

4.1.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

Se trata del conjunto de recursos, constituidos por activos corrientes, utilizados para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo (para una capacidad y tamaño determinados).

El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes de la empresa.

Métodos de cálculo.- Para determinar el monto necesario de capital de trabajo se pueden utilizar los siguientes métodos:

- ✓ **Método contable:** Activo Corriente- Pasivo Corriente.
- ✓ **Método del período de desfase:** Costos de operación durante el período transcurrido desde el primer pago por la compra de materia prima, hasta la recaudación del ingreso por venta de los productos.
- ✓ **Método del déficit acumulado máximo:** A partir del cálculo, para cada mes, de los ingresos y egresos mensuales proyectados y determinar el déficit acumulado máximo.

CUADRO N° 4.6
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

RUBROS	REFERENCIA	CAPITAL DE TRABAJO	
		MENSUAL	ANUAL
Materia prima	Cuadro N° 2.10	421,72	5.060,65
Mano de obra directa	Cuadro N° 2.15	615,45	7.385,44
Mano de obra indirecta	Cuadro N° 2.15	708,86	8.506,36
Sueldos administrativos	Cuadro N° 2.15	827,23	9.926,80
Gastos Administrativos	Cuadro N° 4.9	1.695,69	20.348,30
Gastos de Ventas	Cuadro N° 4.9	2.759,88	33.118,52
Gasto Financiero	Cuadro N° 4.9	518,75	6.225,03
TOTAL CAPITAL DE EGRESOS		\$ 7.547,59	\$ 90.571,09

Elaborado por: Flor Sinchiguano

4.1.2. CRONOGRAMA DE INVERSION

Para que se inicien, mantengan y prolonguen las operaciones productivas de la empresa, se realizarán inversiones como se muestra en la siguiente tabla y se detalla a continuación:

- ✓ En el año cero se requerirá invertir en la adquisición de los activos fijos e intangibles, y mantener un valor definido para capital de trabajo.
- ✓ Tomando en cuenta que la oferta del proyecto crecerá año a año, para el octavo año será necesario invertir en la adquisición de una nueva máquina bordadora.
- ✓ Por el avance tecnológico y por la vida útil de los equipos de computo, éstos serán remplazados cada tres años.

CUADRO N° 4.7
CRONOGRAMA DE INVERSION Y REINVERSION

RUBRO	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS FIJOS											
Terreno	20.000,00										
Edificio	58.640,00										
Maquinaria	34.440,00								17.220,00		
Equipo de oficina	3.514,55										
Equipo de computo	3.065,00			3.065,00			3.065,00			3.065,00	
Muebles y Enseres	4.019,50										
Vehículos	30.180,00										
ACTIVOS INTANGIBLES											
Cuenta de integración de capital	400,00										
Gastos de constitución	868,00										
Patentes municipales	700,00										
Estudio de factibilidad del proyecto	1.200,00										
Software de Diseño EDS Desing Shop	1.736,00										
Software contable "FENIX"	3.000,00										
TOTAL DE INVERSION	\$ 153.859,05	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.065,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.065,00	\$ 0,00	\$ 17.220,00	\$ 3.065,00	\$ 0,00

Fuente: Estudio Técnico.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

4.1.3. PRESUPUESTO DE OPERACION

Para establecer los presupuestos de operación se considerará el análisis de un escenario normal.

4.1.3.1. PRESUPUESTOS DE INGRESOS

En base a la información obtenida en el estudio técnico, se presenta en el Cuadro N° 4.8 los datos estimados de ventas:

4.1.3.2. PRESUPUESTOS DE EGRESOS

La empresa incurrirá en egresos por conceptos de:

1. La compra de materia prima.
2. Gastos administrativos.
3. Gastos de ventas.
4. Gastos financieros.

Los cuales se pueden apreciar en el Cuadro N° 4.9.

CUADRO N° 4.8
ESTIMACION DE VENTAS ANUALES EN DOLARES

DETALLE	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
OFERTA DEL PROYECTO										
Oferta Bordados de hilo	171.131	187.463	203.794	220.127	236.459	252.790	269.123	285.455	301.787	318.119
Oferta Bordados con lentejuela	42783	46.866	50.949	55.032	59.115	63.198	67.281	71.364	75.447	79.530
OFERTA TOTAL UNIDADES	213.914	234.329	254.743	275.159	295.574	315.988	336.404	356.819	377.234	397.649
COSTOS										
Costo Total Bordados de hilo	73.031,76	72.701,03	72.244,19	71.640,88	70.870,51	66.746,98	67.235,34	71.909,00	72.380,48	72.843,79
Costo Total Bordados con lentejuela	18.472,94	18.410,26	18.316,05	18.185,22	18.012,63	17.001,74	17.146,34	18.334,75	18.472,62	18.608,45
COSTOS TOTALES	\$ 91.504,69	\$ 91.111,29	\$ 90.560,24	\$ 89.826,11	\$ 88.883,14	\$ 83.748,72	\$ 84.381,68	\$ 90.243,76	\$ 90.853,10	\$ 91.452,24
PRECIOS UNITARIOS										
Bordados de hilo	\$ 0,50	\$ 0,49	\$ 0,48	\$ 0,47	\$ 0,46	\$ 0,45	\$ 0,44	\$ 0,43	\$ 0,42	\$ 0,41
Bordados de hilo con lentejuela	\$ 0,52	\$ 0,51	\$ 0,50	\$ 0,49	\$ 0,48	\$ 0,47	\$ 0,46	\$ 0,45	\$ 0,44	\$ 0,43
VENTAS ANUALES										
Bordados de hilo	85.565,50	91.856,87	97.821,12	103.459,69	108.771,14	113.755,50	118.414,12	122.745,65	126.750,54	130.428,79
Bordados de hilo con lentejuela	22.247,16	23.901,66	25.474,50	26.965,68	28.375,20	29.703,06	30.949,26	32.113,80	33.196,68	34.197,90
TOTAL VENTAS ANUAL	\$ 107.812,66	\$ 115.758,53	\$ 123.295,62	\$ 130.425,37	\$ 137.146,34	\$ 143.458,56	\$ 149.363,38	\$ 154.859,45	\$ 159.947,22	\$ 164.626,69

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

CUADRO Nº 4.9
PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUALES EN DOLARES

EGRESOS	REFERENCIA	AÑO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materia Prima	Cuadro Nº 2.10	5.060,65	5.538,35	6.020,50	6.503,20	6.985,35	7.467,37	7.952,70	8.434,85	8.917,00	9.399,15
Materiales	Cuadro Nº 2.12	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60
Mano de Obra Directa	Cuadro Nº 2.15	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	11.078,16	11.078,16	11.078,16
Mano de Obra Indirecta	Cuadro Nº 2.15	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36
Sueldos administrativos	Cuadro Nº 2.15	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS											
Suministros de oficina	Cuadro Nº 2.12	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00
Mantenimiento de vehículos	----	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Seguro de Vehículo	----	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72
Amortización de Gasto constitución	Cuadro Nº 4.5	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40
Depreciación Activos Fijos	Cuadro Nº 4.2	12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	7.244,18	7.244,18	8.793,98	8.793,98	8.793,98
SERVICIOS BASICOS											
Energía eléctrica	Cuadro Nº 2.12	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20	1.234,20
Teléfono e Internet	Cuadro Nº 2.12	864,00	864,00	864,00	864,00	864,00	864,00	864,00	864,00	864,00	864,00
Agua Potable	Cuadro Nº 2.12	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
TOTAL G. ADMINISTRATIVOS		20.348,30	20.348,30	20.348,30	20.348,30	20.348,30	15.519,50	15.519,50	17.069,30	17.069,30	17.069,30
GASTO DE VENTAS											
Gasto de publicidad	Cuadro Nº 1.35	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00	16.500,00
Descuento en ventas	Cuadro Nº 4.8	2.695,32	2.893,96	3.082,39	3.260,63	3.428,66	3.586,46	3.734,08	3.871,49	3.998,68	4.115,67
Sueldo de vendedores distribuidores	Cuadro Nº 2.15	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20	6.723,20
Pago de combustible	Cuadro Nº 2.12	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
TOTAL GASTO DE VENTAS		33.118,52	33.317,16	33.505,59	33.683,83	33.851,86	34.009,66	34.157,28	34.294,69	34.421,88	34.538,87
GASTO FINANCIERO											
Intereses	Cuadro Nº 4.11	6.225,03	5.155,28	3.933,65	2.538,58	945,43					
TOTAL GASTO FINANCIERO		6.225,03	5.155,28	3.933,65	2.538,58	945,43	0	0	0	0	0
TOTAL DE EGRESOS		\$ 91.504,69	\$ 91.111,29	\$ 90.560,24	\$ 89.826,11	\$ 88.883,14	\$ 83.748,73	\$ 84.381,68	\$ 90.243,75	\$ 90.853,10	\$ 91.452,23
DEFICIT		---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
SUPERAVIT		\$ 16.307,97	\$ 24.647,24	\$ 32.735,38	\$ 40.599,26	\$ 48.263,20	\$ 59.709,83	\$ 64.981,70	\$ 64.615,70	\$ 69.094,12	\$ 73.174,46

4.1.3.3. ESTADOS DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

CUADRO Nº 4.10

DETALLE	APLICACION DE FONDOS	ORIGEN DE RECURSOS	
		RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINANCIADOS
ACTIVOS FIJOS			
Terreno	20.000,00	20.000,00	
Edificio	58.640,00	58.640,00	
Muebles y Enseres	4.019,50	4.019,50	
Maquinaria	34.440,00		34.440,00
Equipo de oficina	3.514,55	3.514,55	
Equipo de computo	3.065,00	3.065,00	
Vehículos	30.180,00	15.090,00	15.090,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 153.859,05	\$ 104.329,05	\$ 49.530,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
Cuenta de integración de capital	400,00	400,00	
Gastos de constitución	868,00	868,00	
Patentes municipales	700,00	700,00	
Estudio de factibilidad del proyecto	1.200,00	1.200,00	
Software de Diseño EDS Desing Shop	1.736,00	1.736,00	
Software contable "FENIX"	3.000,00	3.000,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 7.904,00	\$ 7.904,00	\$ 0,00
CAPITAL DE TRABAJO	7.547,59	7.077,59	470,00
TOTAL DE INVERSION	\$ 169.310,64	\$ 119.310,64	\$ 50.000,00
INVERSION PORCENTUAL	100,00%	70,47%	29,53%

Fuente: Estudio Técnico. Cuadro Nº 4.1, 4.3 y 4.6.

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

4.1.3.4. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento para el proyecto se obtendrá en el Banco del Pichincha del Cantón Pelileo, la cantidad requerida es de 50.000,00 dólares, al 13.35% anual incluido el porcentaje de comisiones.

$$C = \frac{A (i/m)}{1 - (1 + i/m)^{-n}}$$

CUADRO Nº 4.11

AMORTIZACION DEL PRESTAMO

Nº	CAPITAL	INTERES	CUOTA	CAPITAL PENDIENTE
1	590,38	556,25	1.146,63	49.409,62
2	596,95	549,68	1.146,63	48.812,67
3	603,59	543,04	1.146,63	48.209,08
4	610,30	536,33	1.146,63	47.598,78
5	617,09	529,54	1.146,63	46.981,69
6	623,96	522,67	1.146,63	46.357,73
7	630,90	515,73	1.146,63	45.726,83
8	637,92	508,71	1.146,63	45.088,91
9	645,02	501,61	1.146,63	44.443,89
10	652,19	494,44	1.146,63	43.791,70
11	659,45	487,18	1.146,63	43.132,25
12	666,78	479,85	1.146,63	42.465,47
13	674,20	472,43	1.146,63	41.791,27
14	681,70	464,93	1.146,63	41.109,56
15	689,29	457,34	1.146,63	40.420,28
16	696,95	449,68	1.146,63	39.723,32
17	704,71	441,92	1.146,63	39.018,62
18	712,55	434,08	1.146,63	38.306,07
19	720,47	426,16	1.146,63	37.585,59
20	728,49	418,14	1.146,63	36.857,10
21	736,59	410,04	1.146,63	36.120,51
22	744,79	401,84	1.146,63	35.375,72
23	753,08	393,55	1.146,63	34.622,64
24	761,45	385,18	1.146,63	33.861,19
25	769,92	376,71	1.146,63	33.091,27
26	778,49	368,14	1.146,63	32.312,78
27	787,15	359,48	1.146,63	31.525,63
28	795,91	350,72	1.146,63	30.729,72
29	804,76	341,87	1.146,63	29.924,96
30	813,71	332,92	1.146,63	29.111,24
31	822,77	323,86	1.146,63	28.288,48
32	831,92	314,71	1.146,63	27.456,55
33	841,18	305,45	1.146,63	26.615,38
34	850,53	296,10	1.146,63	25.764,84
35	860,00	286,63	1.146,63	24.904,85
36	869,56	277,07	1.146,63	24.035,29
37	879,24	267,39	1.146,63	23.156,05
38	889,02	257,61	1.146,63	22.267,03
39	898,91	247,72	1.146,63	21.368,12
40	908,91	237,72	1.146,63	20.459,21
41	919,02	227,61	1.146,63	19.540,19
42	929,25	217,38	1.146,63	18.610,94

Nº	CAPITAL	INTERES	CUOTA	CAPITAL PENDIENTE
43	939,58	207,05	1.146,63	17.671,36
44	950,04	196,59	1.146,63	16.721,32
45	960,61	186,02	1.146,63	15.760,72
46	971,29	175,34	1.146,63	14.789,43
47	982,10	164,53	1.146,63	13.807,33
48	993,02	153,61	1.146,63	12.814,31
49	1.004,07	142,56	1.146,63	11.810,23
50	1.015,24	131,39	1.146,63	10.794,99
51	1.026,54	120,09	1.146,63	9.768,46
52	1.037,96	108,67	1.146,63	8.730,50
53	1.049,50	97,13	1.146,63	7.681,00
54	1.061,18	85,45	1.146,63	6.619,82
55	1.072,98	73,65	1.146,63	5.546,83
56	1.084,92	61,71	1.146,63	4.461,91
57	1.096,99	49,64	1.146,63	3.364,92
58	1.109,20	37,43	1.146,63	2.255,73
59	1.121,54	25,09	1.146,63	1.134,19
60	1.134,01	12,62	1.146,63	0,00

Fuente: Banco del Pichincha

Elaborado por: Flor Sinchiguano

CUADRO Nº 4.12

RESUMEN ANUAL DE LA AMORTIZACION DEL CREDITO

DATOS ANUALES				
Nº	PAGO DE CAPITAL	PAGO DE INTERES	DIVIDENDO	CAPITAL PENDIENTE
1	7.534,53	6.225,03	13.759,56	42.465,47
2	8.604,28	5.155,28	13.759,56	33.861,19
3	9.825,91	3.933,65	13.759,56	24.035,29
4	11.220,98	2.538,58	13.759,56	12.814,31
5	12.814,13	945,43	13.759,56	0,00
TOTAL		18.797,98	68.797,80	

Fuente: Cuadro Nº 4.11.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

4.1.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

La técnica del Punto de Equilibrio (PE), es aquel nivel de producción que en un cierto período satisface la condición de identidad entre los ingresos totales y costos totales, o sea, que permite que la utilidad contable durante un período en consideración sea nula.

El punto de equilibrio puede calcularse usando sencillos procedimientos matemáticos, en este caso se utilizará la fórmula más utilizada:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

CUADRO Nº 4.13
CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES Y UNIDADES FISICAS

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES Y UNIDADES FISICAS										
CONCEPTO	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas Totales en Dólares	107.812,66	115.758,53	123.295,62	130.425,37	137.146,34	143.458,56	149.363,38	154.859,45	159.947,22	164.626,69
Costos Fijos										
Mano de Obra Indirecta	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36	8.506,36
Sueldos administrativos	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80	9.926,80
Depreciación	12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	7.244,18	7.244,18	8.793,98	8.793,98	8.793,98
Amortización activos diferidos	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40
Gasto de ventas	33.118,52	33.317,16	33.505,59	33.683,83	33.851,86	34.009,66	34.157,28	34.294,69	34.421,88	34.538,87
Suministros de oficina	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00	2.064,00
Mantenimiento de vehículos	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Seguro de Vehículo	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72	1.642,72
Costos Financieros	6.225,03	5.155,28	3.933,65	2.538,58	945,43					
TOTAL COSTOS FIJOS	75.906,80	75.035,70	74.002,50	72.785,67	71.360,55	65.744,12	65.891,74	67.578,95	67.706,14	67.823,13
Costos Variables										
Materia Prima	5.060,65	5.538,35	6.020,50	6.503,20	6.985,35	7.467,37	7.952,70	8.434,85	8.917,00	9.399,15
Mano de Obra Directa	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	11.078,16	11.078,16	11.078,16
Servicios Básicos	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20	2.218,20
Materiales	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60	933,60
TOTAL COSTOS VARIABLES	15.597,89	16.075,59	16.557,74	17.040,44	17.522,59	18.004,61	18.489,94	22.664,81	23.146,96	23.629,11
COSTOS TOTALES	91.504,69	91.111,29	90.560,24	89.826,11	88.883,14	83.748,72	84.381,68	90.243,76	90.853,10	91.452,24
P.E. DOLARES =(CF/((1-(CV/VT)))	88.746,24	87.136,50	85.482,16	83.724,51	81.813,51	75.179,43	75.200,99	79.165,38	79.162,19	79.189,28
Ventas Totales en Unidades	213.914	234.329	254.743	275.159	295.574	315.988	336.404	356.819	377.234	397.649
P.E. En Unidades	81.877	80.562	79.147	77.591	75.858	69.716	69.724	72.163	72.132	72.108

4.2. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

4.2.1. ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO Nº 4.14

RUBROS	REFERENCIA	AÑO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas netas	Cuadro Nº 4,7	107.812,66	115.758,53	123.295,62	130.425,37	137.146,34	143.458,56	149.363,38	154.859,45	159.947,22	164.626,69
(-) Costo de ventas	Cuadro Nº 4.11	-23.170,65	-23.648,35	-24.130,50	-24.613,20	-25.095,35	-25.577,37	-26.062,70	-30.237,57	-30.719,72	-31.201,87
Materia prima		5.060,65	5.538,35	6.020,50	6.503,20	6.985,35	7.467,37	7.952,70	8.434,85	8.917,00	9.399,15
Mano de Obra Directa		7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	7.385,44	11.078,16	11.078,16	11.078,16
Costos Indirectos de Fabricación		10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56	10.724,56
(=) Utilidad Bruta en ventas		84.642,01	92.110,18	99.165,12	105.812,17	112.050,99	117.881,19	123.300,68	124.621,88	129.227,50	133.424,82
(-) Gastos administrativos	Cuadro Nº 4.11	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72
(-) Gastos de Ventas	Cuadro Nº 4.11	-33.118,52	-33.317,16	-33.505,59	-33.683,83	-33.851,86	-34.009,66	-34.157,28	-34.294,69	-34.421,88	-34.538,87
(-) Depreciaciones	Cuadro Nº 4.11	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-7.244,18	-7.244,18	-8.793,98	-8.793,98	-8.793,98
(-) Amortizaciones	Cuadro Nº 4.11	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40
(=) Utilidad operacional		33.393,40	40.662,92	47.529,43	53.998,24	60.069,04	70.570,23	75.842,10	75.476,10	79.954,52	84.034,86
(-) Gastos Financieros	Cuadro Nº 4.4	-6.225,03	-5.155,28	-3.933,65	-2.538,58	-945,43					
(=) Utilidad antes de participaciones		27.168,37	35.507,64	43.595,78	51.459,66	59.123,60	70.570,23	75.842,10	75.476,10	79.954,52	84.034,86
(-) 15 % de trabajadores		-4.075,26	-5.326,15	-6.539,37	-7.718,95	-8.868,54	-10.585,53	-11.376,31	-11.321,41	-11.993,18	-12.605,23
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		23.093,11	30.181,49	37.056,41	43.740,71	50.255,06	59.984,70	64.465,78	64.154,68	67.961,35	71.429,63
(-) 25 % de impuestos		-5.773,28	-7.545,37	-9.264,10	-10.935,18	-12.563,77	-14.996,17	-16.116,45	-16.038,67	-16.990,34	-17.857,41
(=) UTILIDAD NETA		17.319,84	22.636,12	27.792,31	32.805,53	37.691,30	44.988,52	48.349,34	48.116,01	50.971,01	53.572,22
(-) 10% de reserva legal		-1.731,98	-2.263,61	-2.779,23	-3.280,55	-3.769,13	-4.498,85	-4.834,93	-4.811,60	-5.097,10	-5.357,22
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		15.587,85	20.372,51	25.013,08	29.524,98	33.922,17	40.489,67	43.514,40	43.304,41	45.873,91	48.215,00

4.2.2. FLUJOS NETOS DE FONDOS

4.2.2.1. PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO

CUADRO Nº 4.15
FLUJO DE EFECTIVO DEL INVERSIONISTA

SIN FINANCIAMIENTO											
CONCEPTO	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		107.812,66	115.758,53	123.295,62	130.425,37	137.146,34	143.458,56	149.363,38	154.859,45	159.947,22	164.626,69
Materia prima		-5.060,65	-5.538,35	-6.020,50	-6.503,20	-6.985,35	-7.467,37	-7.952,70	-8.434,85	-8.917,00	-9.399,15
Mano de Obra Directa		-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-11.078,16	-11.078,16	-11.078,16
Costos Indirectos de Fabricación		-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56
Gastos Administrativos		-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72
Gastos de Ventas		-33.118,52	-33.317,16	-33.505,59	-33.683,83	-33.851,86	-34.009,66	-34.157,28	-34.294,69	-34.421,88	-34.538,87
Depreciación		-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-7.244,18	-7.244,18	-8.793,98	-8.793,98	-8.793,98
Valor en libros de Depreciación											-40.064,82
Amortización de Intangibles		-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40
Utilidad Bruta		33.393,40	40.662,92	47.529,43	53.998,24	60.069,04	70.570,23	75.842,10	75.476,10	79.954,52	43.970,03
15% Utilidad Trabajadores		-5.009,01	-6.099,44	-7.129,42	-8.099,74	-9.010,36	-10.585,53	-11.376,31	-11.321,41	-11.993,18	-6.595,51
Utilidad Neta antes de Impuestos		28.384,39	34.563,48	40.400,02	45.898,50	51.058,68	59.984,70	64.465,78	64.154,68	67.961,35	37.374,53
25% Impuesto a la Renta		-7.096,10	-8.640,87	-10.100,00	-11.474,63	-12.764,67	-14.996,17	-16.116,45	-16.038,67	-16.990,34	-9.343,63
Utilidad Neta		21.288,29	25.922,61	30.300,01	34.423,88	38.294,01	44.988,52	48.349,34	48.116,01	50.971,01	28.030,90
Depreciación		12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	7.244,18	7.244,18	8.793,98	8.793,98	8.793,98
Amortización de Intangibles		790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40
Inversión Inicial	-161.763,05										
Inversión de Reemplazo		0,00	0,00	-3.065,00	0,00	0,00	-3.065,00	0,00	-17.220,00	-3.065,00	0,00
Inversión Capital de Trabajo		-7.547,59									
Recuperación del Capital de Trab.											7.547,59
FLUJO DE CAJA	-169.310,64	34.151,67	38.785,99	40.098,39	47.287,25	51.157,39	49.958,10	56.383,91	40.480,39	57.490,38	45.162,86
INFLACION		2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%
FLUJO DE CAJA AJUSTADO	-169.310,64	33.198,86	36.651,97	36.835,00	42.226,89	44.408,35	42.157,37	46.252,38	32.280,09	44.565,27	34.032,52

4.2.2.2. PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

CUADRO Nº 4.16
FLUJO NETO DEL PROYECTO

CON FINANCIAMIENTO											
CONCEPTO	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		107.812,66	115.758,53	123.295,62	130.425,37	137.146,34	143.458,56	149.363,38	154.859,45	159.947,22	164.626,69
Materia prima		-5.060,65	-5.538,35	-6.020,50	-6.503,20	-6.985,35	-7.467,37	-7.952,70	-8.434,85	-8.917,00	-9.399,15
Mano de Obra Directa		-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-7.385,44	-11.078,16	-11.078,16	-11.078,16
Costos Indirectos de Fabricación		-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56	-10.724,56
Gastos Administrativos		-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72	-5.266,72
Gastos de Ventas		-33.118,52	-33.317,16	-33.505,59	-33.683,83	-33.851,86	-34.009,66	-34.157,28	-34.294,69	-34.421,88	-34.538,87
Interés Préstamo		-6.225,03	-5.155,28	-3.933,65	-2.538,58	-945,43					
Depreciación		-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-12.072,98	-7.244,18	-7.244,18	-8.793,98	-8.793,98	-8.793,98
Valor en libros de Depreciación											-40.064,82
Amortización de Intangibles		-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40	-790,40
Utilidad Bruta		27.168,37	35.507,64	43.595,78	51.459,66	59.123,60	70.570,23	75.842,10	75.476,10	79.954,52	43.970,03
15% Utilidad Trabajadores		-4.075,26	-5.326,15	-6.539,37	-7.718,95	-8.868,54	-10.585,53	-11.376,31	-11.321,41	-11.993,18	-6.595,51
Utilidad Neta antes de Impuestos		23.093,11	30.181,49	37.056,41	43.740,71	50.255,06	59.984,70	64.465,78	64.154,68	67.961,35	37.374,53
25% Impuesto a la Renta		-5.773,28	-7.545,37	-9.264,10	-10.935,18	-12.563,77	-14.996,17	-16.116,45	-16.038,67	-16.990,34	-9.343,63
Utilidad Neta		17.319,84	22.636,12	27.792,31	32.805,53	37.691,30	44.988,52	48.349,34	48.116,01	50.971,01	28.030,90
Depreciación		12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	12.072,98	7.244,18	7.244,18	8.793,98	8.793,98	8.793,98
Amortización de Intangibles		790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40	790,40
Inversión Inicial	-161.763,05										
Inversión de Reemplazo		0,00	0,00	-3.065,00	0,00	0,00	-3.065,00	0,00	-17.220,00	-3.065,00	0,00
Inversión Capital de Trabajo	-7.547,59										
Recuperación Capital de Trab.											7.547,59
Crédito Recibido	50.000,00										
Amortización de crédito		-7.534,53	-8.604,28	-9.825,91	-11.220,98	-12.814,13					
FLUJO DE CAJA	-119.310,64	22.648,68	26.895,22	27.764,78	34.447,93	37.740,55	49.958,10	56.383,91	40.480,39	57.490,38	45.162,86
INFLACION		2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%
FLUJO DE CAJA AJUSTADO		22.016,80	25.415,44	25.505,16	30.761,55	32.761,55	42.157,37	46.252,38	32.280,09	44.565,27	34.032,52

4.3. EVALUACION FINANCIERA

4.3.1. DETERMINACION DE LA TASA MINIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR)

²⁷La TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento, también llamada TIMA, tasa de interés mínima aceptable o TREMA, tasa de rendimiento mínimo aceptable, refleja la rentabilidad promedio que el inversionista puede obtener al invertir su dinero bajo un nivel razonable de riesgo.

Para obtener datos más exactos y bajo consideraciones adecuadas se calculará y utilizará la Tasa de Descuento:

CUADRO Nº 4.17

COSTO PONDERADO			
RECURSOS	MONTO	% NOMINAL	% PONDERADO
PROPIOS	119.310,64	14,00	9,87
FINANCIADOS	50.000,00	13,35	3,94
TOTAL	\$ 169.310,64		13,81

$$\text{T.D.} = (119.310,64 / 169.310,64) (8+6) + (50.000 / 169.310,64) (13.35))$$

$$\text{T.D.} = 9,87 + 3,94$$

$$\text{T.D.} = \underline{\underline{13,81 \%}}$$

En definitiva después del calculo, se puede decir que el valor que se utilizará para el cálculo de flujos del Proyecto es de 13.81%, mientras que para el del Inversionista, es equivalente a rendimiento requerido por el inversionista más el riesgo (8% + 6%) equivalente a 14%.

4.3.2. CRITERIOS DE EVALUACION

Dentro de los criterios de evaluación de un proyecto se encuentran los siguientes:

²⁷ Evaluación Económica de Proyectos de Inversión, Sexta Edición de Rodrigo Varela Villegas Ph. D. Pág. 431.

4.3.2.1. VALOR PRESENTE NETO

El valor actual neto consiste en traer todos los flujos de caja netos al valor presente, este dato nos puede dar como resultado un valor positivo o negativo. Si el valor es igual o menor a cero el proyecto no es rentable, se vuelve rentable si este es mayor que cero. Entre mas alto es el valor más rentable será el negocio.

$$VPN = -P + \sum_1^n \frac{FNE}{(1+TMAR)^n} + \frac{VS}{(1+TMAR)^n}$$

Donde:

P = Inversión inicial.

FNE = Flujo neto de efectivo del periodo n, o beneficio neto después de impuesto más depreciación.

VS = Valor de salvamento al final de periodo n.

TMAR = Tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de descuento que se aplica para llevar a valor presente los FNE y el VS.

CUADRO Nº 4.18

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO			
FLUJO SIN FINANCIAMIENTO			
TASA DE DESCUENTO		14,00%	
AÑOS		FLUJO DE FONDOS	FF.ACTUALIZADO
0		-169.310,64	-169.310,64
1		33.198,86	29.121,81
2		36.651,97	28.202,50
3		36.835,00	24.862,58
4		42.226,89	25.001,71
5		44.408,35	23.064,31
6		42.157,37	19.206,33
7		46.252,38	18.484,18
8		32.280,09	11.316,08
9		44.565,27	13.704,17
10		34.032,52	9.180,06
10	VALOR DE SALVAMENTO	40.064,82	10.807,24
VAN			\$ 43.640,32

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

CUADRO N° 4.19

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO			
CON FINANCIAMIENTO			
TASA DE DESCUENTO		13,81%	
AÑOS		FLUJO DE FONDOS	FF.ACTUALIZADO
0		-119.310,64	-119.310,64
1		22.016,80	19.345,22
2		25.415,44	19.621,70
3		25.505,16	17.301,62
4		30.761,55	18.335,23
5		32.761,55	17.157,83
6		42.157,37	19.399,52
7		46.252,38	18.701,27
8		32.280,09	11.468,10
9		44.565,27	13.911,46
10		34.032,52	9.334,47
10	VALOR DE SALVAMENTO	40.064,82	10.989,02
VAN			\$ 56.254,81

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

4.3.2.2. TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa que reduce a cero las equivalencias del valor presente neto / valor futuro o valor anual en una serie de egresos e ingresos.

El valor que resultara será un porcentaje que se puede comparar con las tasas de interés existentes, al usar esta técnica se debe basar en los siguientes criterios de aceptación:

CUADRO N° 4.20

Técnica	Aceptación	Rechazo
VPN	≥ 0	< 0
TIR	$\geq \text{TMAR}$	$< \text{TMAR}$

FORMULA DE CALCULO DEL TIR

$$TIR = \sum_1^n \frac{FNE_n}{(1+i)^n} + \frac{VS}{(1+i)^n}$$

CUADRO N° 4.21

CALCULO DEL TIR		
AÑOS	SIN FINANCIAMIENTO	CON FINANCIAMIENTO
	FLUJOS DE FONDOS	FLUJOS DE FONDOS
0	-169.310,64	-119.310,64
1	33.198,86	22.016,80
2	36.651,97	25.415,44
3	36.835,00	25.505,16
4	42.226,89	30.761,55
5	44.408,35	32.761,55
6	42.157,37	42.157,37
7	46.252,38	46.252,38
8	32.280,09	32.280,09
9	44.565,27	44.565,27
10	34.032,52	34.032,52
VS	40.064,82	40.064,82
TIR	19,58%	22,71%

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

En base a los criterios de aceptación y analizando el TIR calculado en la tabla anterior se puede concluir que el presente proyecto de inversión es rentable pues su Tasa Interna de Retorno (TIR), es mayor que la Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR).

4.3.2.3. PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

El período de recuperación de la inversión (PRI) se define como el tiempo necesario para recuperar la inversión original mediante las utilidades obtenidas por el proyecto o flujos netos de efectivo. Se puede calcular con base en la siguiente fórmula:

$$\frac{F_{net1}}{(1+i)^1} + \frac{F_{net2}}{(1+i)^2} + \dots + \frac{F_{net t}}{(1+i)^t} = k$$

Donde: t representa el tiempo o número de años que se requieren para recuperar la inversión original.

CUADRO N° 4.22

FLUJO SIN FINANCIAMIENTO				
TASA DE DESCUENTO		14,00%		
AÑOS	FLUJO DE FONDOS	FF. ACTUALIZADO	FF. ACUMULADO	REPAGO
0	-169.310,64	-169.310,64		
1	33.198,86	29.121,81	25.545,44	29.121,81
2	36.651,97	28.202,50	53.747,95	28.202,50
3	36.835,00	24.862,58	78.610,53	24.862,58
4	42.226,89	25.001,71	103.612,24	25.001,71
5	44.408,35	23.064,31	126.676,54	23.064,31
6	42.157,37	19.206,33	145.882,87	19.206,33
7	46.252,38	18.484,18	164.367,05	18.484,18
8	32.280,09	11.316,08	175.683,13	1.367,23
9	44.565,27	13.704,17	189.387,30	
10	34.032,52	9.180,06	198.567,36	
Periodo de Recuperación			7 Años 1 M 13 D	

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

CUADRO N° 4.23

FLUJO CON FINANCIAMIENTO				
TASA DE DESCUENTO		13,81%		
AÑOS	FLUJO DE FONDOS	FF. ACTUALIZADO	FF. ACUMULADO	REPAGO
0	-119.310,64	-119.310,64		
1	22.016,80	19.345,22	16.969,49	19.345,22
2	25.415,44	19.621,70	36.591,20	19.621,70
3	25.505,16	17.301,62	53.892,82	17.301,62
4	30.761,55	18.335,23	72.228,05	18.335,23
5	32.761,55	17.157,83	89.385,88	17.157,83
6	42.157,37	19.399,52	108.785,40	19.399,52
7	46.252,38	18.701,27	127.486,67	8.149,51
8	32.280,09	11.468,10	138.954,76	
9	44.565,27	13.911,46	152.866,23	
10	34.032,52	9.334,47	162.200,70	
Periodo de Recuperación			6 Años 5 M 8 D	

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

4.3.2.4. RELACION BENEFICIO / COSTO

Se parte del cálculo del estado de pérdidas y ganancias, y en base al valor de los beneficios (utilidad neta o ingresos) (B) y los costos del proyecto (costos de producción, administrativos y financieros) (C), se determina la relación:

$$RB/ C = B/C$$

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- $B/C > 1$ implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable, y entre mayor sea su valor, nos indica que el proyecto es más rentable.
- $B/C = 1$ implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$ implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

CUADRO N° 4.24

CON FINANCIAMIENTO				SIN FINANCIAMIENTO			
AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	R B/C	AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	R B/C
1	107.812,66	74.613,80		1	107.812,66	85.795,86	
2	115.758,53	79.106,56		2	115.758,53	90.343,09	
3	123.295,62	86.460,62		3	123.295,62	97.790,46	
4	130.425,37	88.198,48		4	130.425,37	99.663,82	
5	137.146,34	92.737,99		5	137.146,34	104.384,79	
6	143.458,56	101.301,19		6	143.458,56	101.301,19	
7	149.363,38	103.111,00		7	149.363,38	103.111,00	
8	154.859,45	122.579,36		8	154.859,45	122.579,36	
9	159.947,22	115.381,95		9	159.947,22	115.381,95	
10	164.626,69	130.594,17		10	164.626,69	130.594,17	
TOTAL	1.386.693,82	994.085,12	\$ 1,39	TOTAL	1.386.693,82	1.050.945,71	\$ 1,32

Elaborado por: Flor Sinchiguano.

En base al valor de la relación B/C, se puede concluir que este proyecto de inversión es rentable, pues los ingresos que genera son mucho mayores que sus egresos.

4.3.2.5. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es utilizado para determinar la vulnerabilidad de un proyecto a cambios en los costos, de los impuestos, o incluso el volumen de producción estimado, o todos a la vez. El objetivo es determinar que tan sensibles son la TIR y el VAN ante estos cambios, y decidir cual de los escenarios es el más probable y que afecta en una mayor proporción a la rentabilidad del proyecto.

CUADRO Nº 4.25

ANALISIS DE SENSIBILIDAD									
VARIABLE	INDICES DE EVALUACION FINANCIERA								Interpretación
	SIN FINANCIAMIENTO				CON FINANCIAMIENTO				
	VAN	TIR	TIEMPO DE RECUPERACION	R B/C	VAN	TIR	TIEMPO DE RECUPERACION	R B/C	
PROYECTO	\$43.640,32	19,58%	7 Años 1 M 13 D	\$ 1,32	\$ 56.254,81	22,71%	6 Años 5 M 8 D	\$ 1,39	Acceptable
Aumento de C. Variables 85,6%	\$ 1.349,13	14,00%	Más de 10 Años	\$ 1,22	\$ 13.636,84	15,85%	9 Años 7 M 10 D	\$ 1,29	Acceptable
Disminución C. Variables 85,6 %	\$ 85.931,53	24,86%	5 Años 6 M 14 D	\$ 1,43	\$ 98.872,79	29,33%	5 Años 11 D	\$ 1,52	Acceptable
Disminución de la demanda 11,3%	\$ 1.333,84	14,00%	Más de 10 Años	\$ 1,26	13621,,82	15,85%	9 Años 7 M 13 D	\$ 1,34	Sensible
Aumento de la demanda 11,3%	\$ 85.946,81	24,86%	5 Años 6 M 11 D	\$ 1,37	\$ 98.887,81	29,32%	5 Años 7 D	\$ 1,45	Acceptable
Aumento de C. Fijos 38,3%	\$ 1.249,43	14,00%	Más de 10 Años	\$ 1,22	\$ 10.353,77	15,27%	Más de 10 Años	\$ 1,29	Acceptable
Disminución de C. Fijos 38,3%	\$ 85.986,23	25,00%	5 Años 5 M 12 D	\$ 1,43	\$ 102.155,86	30,24%	4 Años 9 M 14 D	\$ 1,52	Acceptable

A partir del análisis de sensibilidad se puede definir que el proyecto es más sensible a la disminución de la demanda.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

El desarrollo del presente proyecto consistía en alcanzar algunos objetivos que se enunciaron en el inicio de cada uno de los capítulos, además la verificación de ciertas hipótesis formuladas en relación a la factibilidad financiera, operativa y técnica que genera una bordadora digital de prendas jeans en el Cantón Pelileo.

Después de la elaboración total del proyecto se puede concluir lo siguiente:

- ✓ Existe una gran demanda insatisfecha en el Cantón Pelileo que asciende en el décimo año a 611.768 bordados, lo que nos permite captar un 65% de esa demanda, confirmando una de las hipótesis específicas.
- ✓ Mediante un previo análisis histórico y actual del mercado se pudo definir que nuestro producto y/o servicio estará dirigido a los propietarios de talleres que se dediquen a la actividad formal de confección de prendas jeans con acabados de bordados, que se encuentren ubicados geográficamente en el sector Urbano, Suburbano e Interurbano del Cantón Pelileo, como Huambaló, Huambalito, Bolívar, entre otras.
- ✓ El número de competidores existentes dentro del Cantón son 10, los mismos que no cuentan con la tecnología que la empresa ofrecerá.
- ✓ Mediante la utilización del método cualitativo por puntos, tomando en cuenta consideraciones como el costo de arrendamiento y adecuación, seguridad, cercanía al cliente y al proveedor, vías de acceso y transporte, servicios básicos y áreas disponibles para futuras

ampliaciones, se pudo determinar que el sitio mejor opcionado para la ubicación de la empresa en Pelileo es El Sector “El Corte”, pues aquí se cuenta con áreas disponibles para futuras ampliaciones de la empresa y sobre todo nos encontramos más cerca de nuestros clientes, lo que confirma una de las hipótesis específicas.

- ✓ En base al tipo de actividad al que se va a dedicar la empresa, el tamaño de la misma y los beneficios que se pueden obtener del tipo de estructura organizativa, se ha definido que la estructura de la empresa sea plana, pues aquí la idea de estatus más alto o más bajo, son eliminados, es sencillo y claro facilitando la agilidad en la provisión del servicio y disminuyendo los conflictos de autoridad y fugas de responsabilidad.
- ✓ La inversión requerida para la implementación del proyecto es de 169.310,64 dólares, de donde el 70% será captado mediante la aportación de sus tres socias fundadoras, y el restante 30%, equivalente a 50.000 dólares se obtendrá mediante un préstamo del Banco del Pichincha a un plazo de 5 años, con una tasa de interés anual del 13.35% incluido comisiones, generando pagos fijos anuales de 13.759,56 dólares, llegándose a pagar un monto total de deuda de 68.797,80 dólares.
- ✓ Además al poner en marcha este proyecto generará ingresos de aproximadamente 107.813 dólares en el primer año, teniendo un crecimiento año tras año, hasta llegar a obtener 164.627 dólares aproximadamente de ingresos en el décimo año.
- ✓ Después de evaluar el proyecto, mediante los diferentes métodos de evaluación se puede definir que la factibilidad financiera, operativa y técnica que genera una bordadora digital en Pelileo es atractiva para

cualquier inversionista, pues genera una rentabilidad anual del 22% anual, confirmando de esta manera las hipótesis general.

5.2. RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones que se enunciaron anteriormente se puede dar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Aplicar las estrategias de comercialización y mercadeo, que se diseñaron en el estudio de mercado en donde la principal estrategia sea: “Brindar un servicio y producto de calidad a precios diferenciados de la competencia, con la prestación de valores agregados sin recargo alguno al precio del mismo, como el servicio exclusivo de entrega puerta a puerta”, pues estos fueron los condicionantes más importantes del mercado.
- ✓ Ubicar las instalaciones de la empresa en el Sector “El Corte” del Cantón Pelileo.
- ✓ Adoptar la estructura plana para la organización.
- ✓ Invertir los recursos financieros como se tiene previsto pues según los datos presentados, la estructura de financiamiento es la adecuada.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✓ Tutoría de la investigación científica de Herrera Luis, Medina Arnaldo Y Naranjo
- ✓ GABRIEL BACA URBINA , evaluación de proyectos, Macgraw Hill 3a edición
- ✓ Evaluación económica de proyectos de inversión, sexta edición de Rodrigo Varela Villegas
- ✓ Preparación y evaluación de proyectos de Sapag Chain , Nassir tercera edición.
- ✓ Administración Básica de Kelo Toso.
- ✓ Stoner, James. Administración, 5ta edición S.P.I, S.P.
- ✓ El estudio realizado por Roberto Hidalgo Flor, publicado en:
<http://www.asocam.org/cd/Documentos/ASOCAM%202004/Varios/Ponencias.xls>
- ✓ http://www.municipalidaddesantiago.cl/descargas/ambiente/info_ambiental.doc
- ✓ Web de la Ilustre Municipalidad de Ambato.
- ✓ <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php?>
- ✓ <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno.html>
- ✓ Microsoft® Encarta® 2007 [CD]. Microsoft Corporation, 2006.
- ✓ <http://www.geocities.com/omarfm99/finanzas3/ESTUDIOTCNICO.doc>

ANNEXOS

ANEXO

Nº 1

EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DEL AÑO 2000 AL 2006

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2000			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
ESTADOS UNIDOS	124833	153,38	1.072,75
VENEZUELA	70540	64,85	347,62
BRASIL	60380	9,44	23,49
ESPANA	57170	24,37	70,61
CHILE	52080	48,96	142,37
COLOMBIA	25897	22,73	228,98
FRANCIA	20945	6,72	46,08
ITALIA	17307	8,47	24,62
COSTA RICA	14110	11,57	27,37
URUGUAY	8890	8,36	27,63
PUERTO RICO	8189	4,04	13,50
CANADA	8132	4,36	26,06
MEXICO	7166	4,39	39,61
PANAMA	6489	4,76	26,87
SUECIA	5867	7,07	39,27
BOLIVIA	4518	1,71	27,28
REINO UNIDO	4338	1,34	9,43
PORTUGAL	4237	1,85	5,09
LUXEMBURGO	4124	2,74	7,51
HOLANDA(PAISES BAJOS)	3300	1,52	5,43
ALEMANIA	2624	0,96	2,53
REPUBLICA DOMINICANA	2361	1,39	2,43
SUIZA	1221	0,39	1,95
ARUBA	1061	0,74	6,29
DINAMARCA	970	1,33	2,08
SUDAFRICA, REP. DE	941	0,30	0,89
JAPON	880	0,73	3,23
BELGICA	700	0,37	1,14
ARGENTINA	700	0,24	0,31
COREA (NORTE), REP.POP.DEMOCRATICA DE	678	0,18	0,86
AUSTRALIA	524	0,35	0,73
PARAGUAY	505	1,13	3,09
NORUEGA	480	0,04	0,15
HUNGRIA	413	0,07	0,25
BAHAMAS, ISLAS	361	0,05	0,41
AUSTRIA	250	0,03	0,45
IRLANDA (EIRE)	220	0,03	0,39
BOTSWANA	220	0,01	0,44
ESLOVAQUIA	163	0,04	0,17
POLONIA	81	0,03	0,19
CAIMAN, ISLAS	80	0,05	0,08
JAMAICA	10	0,10	0,25
ISRAEL	5	0,00	0,06
GUATEMALA	2	0,03	1,15
TOTAL	523.962	401,18	2.241,06

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2001			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
ESTADOS UNIDOS	224895	423,86	2.055,38
CHILE	96670	63,62	141,99
VENEZUELA	81174	41,39	202,50
ESPAÑA	36951	19,91	49,30
COLOMBIA	25753	18,98	253,29
ITALIA	17862	5,45	23,57
FRANCIA	15137	5,05	28,84
MEXICO	13433	11,16	66,41
SUECIA	12555	9,00	35,86
PORTUGAL	11833	5,74	19,34
COSTA RICA	8404	6,37	49,40
PANAMA	7880	2,42	10,29
BRASIL	7700	5,64	11,50
URUGUAY	6852	16,98	58,36
PUERTO RICO	5438	3,24	4,23
CANADA	5270	2,62	16,47
ALEMANIA	4778	0,82	11,09
REINO UNIDO	3718	2,33	12,52
LUXEMBURGO	3548	2,28	6,15
ARGENTINA	3250	2,95	4,09
HOLANDA(PAISES BAJOS)	3217	2,16	5,30
ARUBA	1775	0,67	2,57
GUATEMALA	1587	0,95	1,90
SUIZA	1514	0,61	3,23
BOLIVIA	1314	2,43	46,52
SUDAFRICA, REP. DE	1000	0,47	1,10
FINLANDIA	991	0,03	1,52
CAIMAN, ISLAS	900	0,26	0,40
JAPON	728	0,21	0,49
NUEVA ZELANDA	669	0,31	0,93
CUBA	610	4,47	7,98
HUNGRIA	495	0,12	0,25
BELGICA	486	0,16	2,45
ANTILLAS HOLANDESAS	450	0,39	3,09
COREA (NORTE), REP.POP.DEMOCRATICA DE	385	0,17	0,21
NICARAGUA	362	0,10	0,72
DINAMARCA	355	0,19	0,65
PERU	331	0,90	25,11
AUSTRALIA	299	0,27	1,08
AUSTRIA	290	0,06	0,78
BOTSWANA	288	0,11	1,63
BAHAMAS, ISLAS	220	0,23	0,22
HONDURAS	211	0,25	1,06
GUADALUPE	160	0,07	0,55
CURAZAO, ISLA	121	3,79	76,53
ESLOVAQUIA	80	0,03	0,32
JAMAICA	77	3,42	2,35
NORUEGA	71	0,02	0,22
SAN MARINO	45	0,03	0,09
TOTAL	612.132	672,65	3.249,79

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2002			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
ESTADOS UNIDOS	228764	259,46	963,98
CHILE	103156	20,85	97,69
VENEZUELA	65912	36,60	232,98
COSTA RICA	61964	39,85	193,73
PERU	57091	46,95	154,21
ESPAÑA	51429	20,42	64,04
COLOMBIA	31529	342,78	1.533,85
ITALIA	19710	4,92	33,34
PUERTO RICO	14799	15,59	99,27
FRANCIA	11079	3,54	17,34
LUXEMBURGO	7156	6,11	11,54
MEXICO	7030	1,41	8,53
SUECIA	6496	3,10	17,93
CANADA	4915	2,62	22,80
BRASIL	4792	3,91	9,23
ARUBA	3607	1,15	5,05
DINAMARCA	3374	0,51	0,75
HOLANDA(PAISES BAJOS)	2238	0,94	3,16
PANAMA	2088	0,55	2,52
REINO UNIDO	1881	0,64	5,98
URUGUAY	1792	1,43	6,81
BELGICA	1237	0,36	2,08
ALEMANIA	1072	0,77	7,54
ESLOVAQUIA	1058	0,32	0,56
GUATEMALA	1020	0,63	1,36
SUIZA	884	0,45	4,74
AUSTRIA	676	0,16	2,21
ISLANDIA	470	0,09	0,25
JAPON	462	0,03	0,24
PORTUGAL	402	2,59	1,87
SUDAFRICA, REP. DE	363	0,28	0,14
BOLIVIA	189	0,34	6,09
BOSNIA HERZEGOVINA	150	0,04	0,30
FINLANDIA	145	0,14	0,44
COREA (NORTE), REP.POP.DEMOCRATICA DE	100	0,01	0,05
IRLANDA (EIRE)	77	0,03	0,04
EMIRATOS ARABES UNIDOS	65	0,01	0,07
JAMAICA	24	0,40	2,60
NORUEGA	20	0,01	0,02
REPUBLICA DOMINICANA	15	0,01	0,01
ZONA FRANCA DE ECUADOR	2	0,05	0,34
TOTAL	699.233	820,03	3.515,67

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2003			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
COLOMBIA	213667	315,21	1.523,85
ESTADOS UNIDOS	174332	264,44	1.033,35
VENEZUELA	170959	69,38	435,80
ESPAÑA	73801	21,92	96,42
PUERTO RICO	66909	46,67	334,39
MEXICO	60063	11,06	61,42
PERU	59688	81,98	276,99
CHILE	56588	19,64	172,05
ITALIA	38852	12,50	52,08
CUBA	22496	2,42	52,18
COSTA RICA	14561	5,79	66,22
BRASIL	12790	2,59	5,54
FRANCIA	9685	3,71	20,27
LUXEMBURGO	6611	3,85	11,24
DINAMARCA	5674	2,98	12,07
PORTUGAL	4176	1,34	8,44
SUIZA	4117	1,44	6,11
PANAMA	4035	3,18	8,91
CANADA	3904	7,23	79,89
SUDAFRICA, REP. DE	2520	0,57	5,84
ALEMANIA	2452	0,88	14,36
HOLANDA(PAISES BAJOS)	2410	0,86	3,72
ESLOVENIA	2129	0,41	2,18
GUATEMALA	1890	0,58	3,12
SUECIA	1846	0,80	2,69
ARUBA	1637	0,61	5,03
BOLIVIA	1091	1,16	13,65
BELGICA	635	0,18	0,93
CAIMAN, ISLAS	543	0,42	0,38
HUNGRIA	540	0,11	1,06
FINLANDIA	489	0,39	1,21
REINO UNIDO	455	0,12	3,34
NICARAGUA	334	0,04	0,66
IRLANDA (EIRE)	304	0,11	0,57
AFGANISTAN	299	0,12	3,23
ISLANDIA	240	0,06	0,24
AUSTRALIA	230	0,17	1,43
ARGENTINA	199	0,02	0,04
REPUBLICA DOMINICANA	130	0,05	1,35
JAPON	116	0,05	0,33
GRECIA	101	0,04	0,16
COSTA DE MARFIL	100	0,10	0,30
NORUEGA	44	0,01	0,02
EL SALVADOR	40	0,06	0,12
REPUBLICA CHECA	30	0,01	0,02
ANTILLAS HOLANDESAS	10	0,03	0,12
ESLOVAQUIA	6	0,00	0,01
JAMAICA	1	1,19	0,04
TOTAL	1.023.729	886,47	4.323,36

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2004			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
ESTADOS UNIDOS	631840	167,43	1.670,77
MEXICO	289572	56,45	250,64
PUERTO RICO	111412	76,35	521,55
ESPAÑA	104726	23,65	154,34
ITALIA	88261	21,17	86,55
COSTA RICA	29009	14,67	106,09
GUATEMALA	20901	3,67	12,62
CHILE	19698	5,96	22,84
COLOMBIA	19522	8,27	110,66
FRANCIA	11434	4,09	23,28
LUXEMBURGO	10493	5,75	14,22
PANAMA	10482	4,02	45,24
BRASIL	10080	2,73	4,94
PORTUGAL	9555	2,58	10,96
PERU	8668	3,09	145,63
CANADA	8592	3,09	28,76
VENEZUELA	8316	5,01	73,70
SUIZA	6501	2,12	9,06
BELGICA	6465	4,13	8,08
REINO UNIDO	6439	1,93	15,50
SUECIA	5439	2,40	7,01
BOLIVIA	4625	1,55	12,80
DINAMARCA	4272	2,86	11,77
ARUBA	3801	1,08	3,52
REPUBLICA CHECA	2487	0,51	2,42
HOLANDA(PAISES BAJOS)	2109	0,57	5,83
CAIMAN, ISLAS	1879	0,78	1,31
SUDAFRICA, REP. DE	1755	0,54	3,04
ANTILLAS HOLANDESAS	1288	0,27	2,53
AUSTRALIA	1120	0,30	3,23
JAPON	742	0,19	1,84
IRLANDA (EIRE)	679	0,32	0,70
REPUBLICA DOMINICANA	504	0,03	0,50
CUBA	501	0,27	2,63
RUMANIA	418	0,09	0,37
GRECIA	366	0,14	0,87
HUNGRIA	335	0,08	0,35
MOZAMBIQUE	300	0,11	1,64
ALEMANIA	272	0,13	1,13
BAHAMAS, ISLAS	269	0,03	0,09
FINLANDIA	256	0,10	0,34
COREA (SUR), REPUBLICA DE	190	0,06	0,30
GRANADA	150	0,02	0,12
ARGELIA	100	0,06	0,03
ARGENTINA	74	0,01	0,05
NUEVA ZELANDA	5	0,01	0,02
TOTAL	1.445.902	428,66	3.379,83

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2005			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
ESTADOS UNIDOS	502481	143,72	1.351,25
ESPANA	226230	57,87	322,14
MEXICO	220713	42,70	186,68
ITALIA	36508	80,50	45,91
PUERTO RICO	33218	17,98	118,72
CHILE	28376	9,56	50,84
COSTA RICA	27263	10,38	93,52
FRANCIA	10258	4,58	17,91
CUBA	10255	1,36	32,23
VENEZUELA	7495	4,57	45,56
JAPON	7424	1,42	29,61
GUATEMALA	7147	1,34	8,51
LUXEMBURGO	6820	1,91	6,81
CANADA	6781	3,00	21,31
REINO UNIDO	6343	1,47	18,73
PERU	5931	21,83	70,90
PANAMA	5465	2,11	8,82
PORTUGAL	5317	1,30	5,54
COLOMBIA	4383	1,84	47,19
BELGICA	3025	1,75	6,29
REPUBLICA DOMINICANA	2712	1,22	4,21
BRASIL	2697	0,60	1,26
IRLANDA (EIRE)	2220	0,76	7,45
SUDAFRICA, REP. DE	2200	0,52	2,59
NICARAGUA	1863	0,87	2,51
BOLIVIA	1577	0,85	12,04
CAIMAN, ISLAS	1534	1,02	1,35
DINAMARCA	1394	0,86	1,64
BAHAMAS, ISLAS	1177	0,11	0,97
HOLANDA(PAISES BAJOS)	1104	0,29	1,93
ARUBA	1028	0,30	0,90
ISRAEL	1000	0,10	0,60
COREA (NORTE), REP.POP.DEMOCRATICA DE	692	0,43	1,84
ALEMANIA	585	0,12	1,83
ARGENTINA	496	0,14	0,35
ANTILLAS HOLANDESAS	392	0,20	0,30
SUIZA	360	0,10	0,55
RUMANIA	330	0,06	0,17
FINLANDIA	244	0,12	0,25
SUECIA	200	0,08	0,34
AUSTRIA	70	0,03	0,08
AUSTRALIA	51	0,01	0,27
GRECIA	42	0,02	0,17
TOTAL	1.185.401	420,02	2.532,06

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

EXPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2006			
DE ALGODÓN, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	UNIDADES FISICAS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)
MEXICO	387550	89,94	302,03
ESTADOS UNIDOS	377143	174,91	1.222,18
ESPANA	117172	49,62	177,74
ITALIA	108493	48,10	256,94
CHILE	89959	59,69	194,24
GUATEMALA	48993	9,40	39,91
FRANCIA	45754	30,14	308,06
BOLIVIA	43507	32,82	153,06
COLOMBIA	40559	13,53	228,49
CANADA	25473	16,99	144,82
REINO UNIDO	19838	16,57	260,27
PUERTO RICO	17782	5,94	30,92
VENEZUELA	16213	7,27	112,80
COSTA RICA	16148	8,13	43,17
LUXEMBURGO	16130	8,19	24,62
SUECIA	13904	6,98	25,79
PORTUGAL	12806	5,66	14,05
BELGICA	12733	6,40	35,55
PANAMA	11049	3,91	11,02
DINAMARCA	9157	7,45	83,62
SUIZA	8715	3,24	16,02
ALEMANIA	7244	6,69	18,51
PERU	7088	4,05	134,94
ANTILLAS HOLANDESAS	6614	1,53	7,70
BRASIL	5124	5,32	14,57
JAPON	4204	0,23	7,37
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD	4151	0,76	26,15
HOLANDA(PAISES BAJOS)	3746	3,74	24,82
NORUEGA	2662	1,09	5,39
REPUBLICA DOMINICANA	2321	1,13	3,58
FINLANDIA	1985	0,95	2,67
SUDAFRICA, REP. DE	1940	0,33	2,36
AUSTRALIA	1893	0,50	2,10
NICARAGUA	1800	0,36	1,94
BAHAMAS, ISLAS	1301	0,28	3,90
IRLANDA (EIRE)	1216	0,81	3,17
ARGENTINA	1092	0,69	2,17
AUSTRIA	1029	0,76	2,76
ZONA FRANCA DE ECUADOR	678	0,22	14,79
RUMANIA	667	0,22	0,82
GRECIA	621	0,48	1,77
HUNGRIA	521	0,12	0,73
EMIRATOS ARABES UNIDOS	461	0,34	0,89
CAIMAN, ISLAS	400	0,22	0,27
ESLOVAQUIA	310	0,42	0,77
ARUBA	295	0,42	0,52
REPUBLICA CHECA	275	0,06	1,34
POLONIA	195	0,10	0,22
COREA (SUR), REPUBLICA DE	58	0,06	0,10
BARBADOS	44	0,02	0,13
RUSIA	18	0,01	0,05
TOTAL	1.499.031	636,77	3.971,75

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

ANEXO

Nº 2

IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DEL AÑO 2000 AL 2006

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2000			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)	CIF (Miles de Dólares)
PANAMA	126,093	1157,545	1224,224
ESTADOS UNIDOS	122,645	523,028	647,114
PERU	114,557	531,997	553,787
CHINA	103,687	338,741	391,801
COLOMBIA	103,155	3270,147	3387,795
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD	88,239	535,463	548,764
COREA (SUR), REPUBLICA DE	83,512	439,214	474,629
TAIWAN (FORMOSA)	12,861	43,286	52,393
CHILE	8,748	213,088	230,214
ESPANA	8,311	3,197	10,674
REINO UNIDO	4,598	20,47	52,378
ITALIA	4,476	53,798	74,457
ALEMANIA	3,018	9,698	23,35
TAILANDIA	3,018	6,453	8,223
BELGICA	2,101	6,217	16,366
HONG KONG	1,973	33,143	35,375
PARAGUAY	1,578	33,932	40,716
BRASIL	1,55	17,481	22,943
FRANCIA	1,091	5,875	11,3
MIDWAY, ISLAS	1,091	1,13	2,154
ARGENTINA	0,981	3,497	5,169
INDIA	0,952	6,203	8,159
JAPON	0,896	3,986	13,625
COSTA RICA	0,839	3,81	6,118
VENEZUELA	0,816	1,929	2,847
EL SALVADOR	0,807	19,837	21,834
CANADA	0,745	12,697	16,443
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0,646	6,928	9,073
ISRAEL	0,46	20	22,163
ZONA FRANCA DE BOLIVIA	0,446	0,802	1,254
GUAYANA FRANCESA	0,43	0,001	2,664
OMAN	0,41	0,001	4,378
AFGANISTAN	0,4	0,9	1,32
CUBA	0,355	1,484	2,037
SUDAFRICA, REP. DE	0,302	0,08	0,978
RUSIA	0,245	0,001	1,126
MEXICO	0,244	2,808	3,729
BOTSWANA	0,222	12,018	23,312
PORTUGAL	0,198	0,862	0,922
REPUBLICA DOMINICANA	0,185	0,352	0,931
SAMOA NORTEAMERICANA	0,18	4,344	4,598
BOLIVIA	0,149	0,073	0,525
AUSTRIA	0,115	0,001	1,515
RUMANIA	0,112	0,001	0,385
QATAR	0,079	0,121	0,983
SUIZA	0,075	1,277	1,805
ANTILLAS HOLANDESAS	0,07	0,001	0,355
INDONESIA	0,049	0,452	1,009
FINLANDIA	0,039	0,332	0,495
SINGAPUR	0,038	0,454	1,445
NORUEGA	0,031	0,446	0,506
BERMUDAS	0,014	0,016	0,051
ARUBA	0,004	0,385	0,485
SUECIA	0,003	0,156	0,163
GUATEMALA	0,001	0,368	0,379
SIRIA, REP.ARABE DE	0,001	0,004	0,011
MALTA	0,001	0,002	0,017
TURQUIA	0	1,04	1,074
URUGUAY	0	0,92	0,937
DINAMARCA	0	0,119	0,121
EGIPTO	0	0,025	0,026
TOTAL	807,842	7352,636	7973,624

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Flor Sinchiguano

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2001			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB	CIF
		(Miles de Dólares)	(Miles de Dólares)
CHINA	349,646	1614,678	1789,717
COLOMBIA	307,027	8044,036	8310,456
PANAMA	193,768	2042,059	2112,591
ESTADOS UNIDOS	113,241	786,882	913,505
PERU	101,095	2307,385	2396,375
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD	97,856	1165,859	1189,377
COREA (SUR), REPUBLICA DE	77,663	378,231	410,824
CHILE	36,995	456,082	498,916
ALEMANIA	19,149	48,619	81,026
ITALIA	11,337	69,314	90,773
INDONESIA	10,196	25,563	29,682
ESPAÑA	8	16,527	30,75
HONG KONG	7,8	70,048	74,18
TAIWAN (FORMOSA)	6,833	46,168	51,374
GUATEMALA	5,793	15,968	18,72
ZONA FRANCA DE ECUADOR	5,512	20,568	21,448
TAILANDIA	4,661	37,169	41,852
EL SALVADOR	4,456	101,026	110,487
INDIA	4,079	9,634	14,036
PARAGUAY	3,636	114,099	131,429
BRASIL	3,07	34,505	42,464
FRANCIA	3,002	23,746	34,513
MEXICO	2,509	21,982	30,274
REINO UNIDO	1,712	12,352	26,785
SUIZA	1,445	0,567	10,338
EMIRATOS ARABES UNIDOS	1,129	4,883	12,789
ARABIA SAUDITA	1,124	1,061	8,103
REPUBLICA CHECA	1,036	25,4	28,286
BOLIVIA	0,747	7,835	8,821
CANADA	0,744	11,418	14,809
SRI LANKA	0,72	0,1	6,531
ARGENTINA	0,69	0,872	2,981
BELGICA	0,508	0,709	3,073
VENEZUELA	0,463	1,169	1,938
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0,423	10,75	14,683
VIET NAM	0,386	0,61	2,982
JAPON	0,283	0,989	7,059
EGIPTO	0,245	0,6	0,744
SUECIA	0,203	2,013	2,886
SUDAFRICA, REP. DE	0,195	0,001	0,785
CUBA	0,188	6,311	6,469
RUSIA	0,158	0,061	0,838
NORUEGA	0,09	0,199	0,655
PORTUGAL	0,088	0,101	0,686
ISRAEL	0,075	0,026	0,487
ESLOVAQUIA	0,064	0,814	0,869
SIRIA, REP.ARABE DE	0,052	0,315	0,488
COSTA RICA	0,015	0,019	0,048
AUSTRIA	0,014	1,046	1,154
GABON	0,011	0,138	0,176
IRAN, REP. ISLAMICA DEL	0,01	0,067	0,077
FILIPINAS	0,004	0,041	0,164
MALASIA	0,001	0,061	0,115
FINLANDIA	0	0,015	0,016
TOTAL	1390,147	17540,691	18590,604

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2002			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)	CIF (Miles de Dólares)
CHINA	981,175	3998,496	4367,929
PANAMA	402,898	3464,46	3567,797
CHILE	343,085	681,597	748,75
COLOMBIA	328,642	10066,259	10371,564
ESTADOS UNIDOS	119,228	1093,515	1212,855
PERU	110,385	1912,487	1994,489
COREA (SUR), REPUBLICA DE	64,384	315,868	343,538
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD	51,784	947,894	958,267
HONG KONG	44,104	420,988	439,864
INDONESIA	16,53	81,994	92,317
TAILANDIA	11,844	109,142	118,325
TAIWAN (FORMOSA)	10,004	74,783	78,395
BRASIL	9,994	65,904	88,14
ESPAÑA	7,944	180,287	203,937
FRANCIA	6,761	25,612	40,851
ARGENTINA	6,712	95,409	108,726
INDIA	6,396	23,87	27,138
VENEZUELA	5,623	5,642	8,058
ITALIA	4,208	64,268	83,763
PARAGUAY	3,036	91,75	101,903
ALEMANIA	2,774	27,428	36,98
ZONA FRANCA DE ECUADOR	2,234	24,491	25,044
MEXICO	2,205	6,335	10,166
BOLIVIA	1,834	6,497	9,594
REINO UNIDO	1,753	6,145	16,404
BELGICA	1,497	29,405	33,124
HOLANDA(PAISES BAJOS)	1,004	7,545	15,461
TURQUIA	0,87	3,257	5,301
EL SALVADOR	0,757	5,076	7,367
CANADA	0,675	13,674	17,078
SUIZA	0,441	1,591	4,896
REPUBLICA DOMINICANA	0,224	0,01	0,727
SAMOA NORTEAMERICANA	0,196	5,083	5,345
JORDANIA	0,19	1,008	1,645
HONDURAS	0,175	0,1	0,542
CHIPRE	0,09	2,104	2,372
JAPON	0,084	1,003	3,668
ARABIA SAUDITA	0,076	0	0,75
COSTA RICA	0,062	0,351	0,623
KOREA, DEMOCRATIC PEOPLE REPUBLIC OF KO	0,059	0,12	0,166
SIRIA, REP.ARABE DE	0,046	0,392	0,708
ANTILLAS HOLANDESAS	0,045	2,647	2,907
GUATEMALA	0,041	0,906	1,04
UCRANIA	0,038	3,26	4,486
URUGUAY	0,036	0,075	0,17
IRAN, REP. ISLAMICA DEL	0,03	0,03	0,04
BOTSWANA	0,029	2,07	2,09
ISRAEL	0,019	0,067	0,074
VIET NAM	0,014	0,447	0,786
NICARAGUA	0,01	0,01	0,034
POLONIA	0,003	0,01	0,01
EGIPTO	0	0,049	0,051
RUSIA	0	0,024	0,029
TOTAL	2552,248	23871,435	25166,284

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2003			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)	CIF (Miles de Dólares)
CHINA	2107,122	8306,575	9012,089
CHILE	1730,332	3036,941	3261,438
PANAMA	1248,676	6664,516	6864,774
PERU	747,003	1838,754	1914,389
COLOMBIA	370,11	10688,607	10995,236
ESTADOS UNIDOS	101,44	1087,511	1172,525
HONG KONG	69,575	681,86	701,212
COREA (SUR), REPUBLICA DE	49,62	262,058	280,658
ZONA FRANCA DE ECUADOR	39,396	554,724	559,88
CANADA	37,019	10,756	23,488
TAILANDIA	25,237	206,512	223,39
INDONESIA	20,14	68,485	77,348
INDIA	19,896	80,874	94,948
ESPAÑA	17,74	812,607	876,095
BRASIL	14,171	128,506	161,412
ARGENTINA	7,462	131,081	147,004
TAIWAN (FORMOSA)	6,771	116,163	118,392
GUATEMALA	6,771	26,203	28,235
PAKISTAN	3,317	10,752	12,747
VENEZUELA	2,792	12,735	15,209
ITALIA	2,649	72,197	85,047
MEXICO	2,272	11,795	14,491
URUGUAY	2,201	51,691	56,692
REINO UNIDO	1,991	7,665	16,951
ALEMANIA	1,55	30,603	37,328
FRANCIA	1,52	13,027	19,359
ARABIA SAUDITA	0,944	1,015	6,013
SUIZA	0,841	18,226	22,605
PARAGUAY	0,68	18,913	21,591
BOLIVIA	0,625	2,574	3,807
TURQUIA	0,529	4,309	9,58
POLONIA	0,46	0,034	2,489
BELGICA	0,449	1,629	2,141
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0,365	2,028	6,822
JAPON	0,313	0,933	4,434
AZERBAIDJAN	0,26	0,35	1,791
PUERTO RICO	0,215	0,19	0,229
EGIPTO	0,2	0,1	1,17
EL SALVADOR	0,137	3,683	4,125
REPUBLICA DOMINICANA	0,078	1,395	2,058
ANTILLAS HOLANDESAS	0,071	1,004	1,394
FINLANDIA	0,062	0,056	0,082
NIGERIA	0,06	0,075	0,847
UCRANIA	0,03	0,072	0,097
PORTUGAL	0,029	0,09	0,228
SUECIA	0,027	0,782	0,958
SIRIA, REP.ARABE DE	0,025	0,103	0,188
NUEVA ZELANDA	0,01	0,024	0,032
DINAMARCA	0,005	0,042	0,046
ISRAEL	0,003	0,03	0,047
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0,001	0,021	0,027
COSTA RICA	0,001	0,021	0,025
AUSTRIA	0	0,013	0,013
TOTAL	6643,193	34970,91	36863,176

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2004			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)	CIF (Miles de Dólares)
CHINA	2542,778	10283,187	11325,528
PERU	1628,107	6124,977	6289,097
PANAMA	1624,394	9598,101	9846,288
CHILE	685,443	2651,227	2793,641
COLOMBIA	535,861	16274,459	16670,212
ESTADOS UNIDOS	150,062	1974,311	2110,44
COREA (SUR), REPUBLICA DE	67,648	316,815	345,706
ZONA FRANCA DE ECUADOR	60,471	1433,498	1444,324
HONG KONG	55,317	374,211	393,418
TAILANDIA	25,583	262,337	285,237
INDONESIA	25,1	118,321	126,386
ESPANA	23,411	982,551	1058,668
BRASIL	13,802	187,343	219,917
ITALIA	12,695	245,577	294,471
INDIA	11,948	44,686	50,104
SUIZA	7,048	16,264	18,982
TAIWAN (FORMOSA)	6,242	34,962	38,479
ARGENTINA	4,388	81,928	94,087
VENEZUELA	3,725	1,592	2,695
BOLIVIA	3,23	18,732	21,366
ALEMANIA	3,132	39,584	45,834
MEXICO	1,97	7,922	9,398
HOLANDA(PAISES BAJOS)	1,547	14,66	15,114
REINO UNIDO	1,187	20,081	27,645
CANADA	0,978	30,683	33,249
PAKISTAN	0,826	8,018	8,729
GUATEMALA	0,603	3,905	4,461
FRANCIA	0,602	11,531	17,18
URUGUAY	0,527	14,277	15,496
REPUBLICA DOMINICANA	0,509	9,502	13,998
COSTA RICA	0,469	0,511	0,669
PARAGUAY	0,419	5,887	7,529
ISRAEL	0,4	1,5	3,205
EL SALVADOR	0,369	1,99	2,296
SUECIA	0,343	3,766	4,654
HONDURAS	0,24	0,1	1,096
JAPON	0,133	1,138	2,245
COSTA RICA	0,071	0,02	0,042
DINAMARCA	0,069	1,1	1,253
SIRIA, REP. ARABE DE	0,052	0,146	0,373
ISRAEL	0,05	0,3	0,521
ANTILLAS HOLANDESAS	0,041	2,102	2,675
IRAN, REP. ISLAMICA DEL	0,032	0,93	1,218
CAMBOYA	0,016	0,307	0,441
ARABIA SAUDITA	0,016	0,031	0,298
POLONIA	0,009	0,156	0,429
AUSTRALIA	0,008	0,115	0,32
IRLANDA (EIRE)	0,005	0,08	0,082
COSTA RICA	0,001	0,08	0,08
COSTA RICA	0,001	0,067	0,067
AUSTRIA	0,001	0,038	0,05
TOTAL	7501,879	51205,606	53649,693

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2005			
DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)	CIF (Miles de Dólares)
CHINA	3763,822	14222,589	15730,976
PANAMA	1149,025	7560,419	7739,265
COLOMBIA	586,237	20116,861	20533,058
ESTADOS UNIDOS	407,763	1823,112	2001,385
PERU	219,885	4224,522	4378,335
CHILE	121,944	885,982	940,816
COREA (SUR), REPUBLICA DE	92,623	324,496	358,802
ZONA FRANCA DE ECUADOR	48,783	1005,822	1012,005
ESPANA	22,905	967,147	1042,215
REPUBLICA DOMINICANA	21,809	176,769	182,547
TAILANDIA	14,893	192,005	207,439
HONG KONG	12,59	80,759	91,395
BANGLADESH	12,549	141,303	150,081
BRASIL	11,653	229,842	245,436
ITALIA	11,012	408,844	488,178
INDIA	10,779	50,688	57,38
ARGENTINA	9,601	319,374	349,119
TAIWAN (FORMOSA)	9,476	39,942	44,752
INDONESIA	8,171	43,141	45,054
SUDAFRICA, REP. DE	5,904	0,002	6,07
ALEMANIA	3,003	251,5	277,724
LIBANO	2,736	90,445	102,634
URUGUAY	2,308	45,474	50,458
PAKISTAN	2,003	9,034	10,684
VIET NAM	1,715	47,657	47,936
CANADA	1,432	38,72	42,404
VENEZUELA	1,242	2,124	2,667
SUIZA	1,231	17,272	19,933
SUECIA	1,08	2,213	3,253
REINO UNIDO	1,044	10,289	12,426
GUATEMALA	0,648	2,856	3,046
MEXICO	0,608	2,164	2,468
GUATEMALA	0,464	2,044	2,18
CROACIA	0,32	0,15	6,095
AUSTRALIA	0,313	0,324	0,493
BELGICA	0,286	1,315	2,633
TURQUIA	0,238	0,607	1,028
TANZANIA, REP.UNIDA DE	0,109	0,1	1,158
SIRIA, REP.ARABE DE	0,073	0,422	0,824
FRANCIA	0,07	1,809	2,186
PARAGUAY	0,062	3,84	4,594
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0,054	0,45	0,658
VANUATU	0,032	0,967	1,277
NEPAL	0,015	0,146	0,242
BOLIVIA	0,006	0,011	0,013
JAPON	0,003	0,015	0,101
ISRAEL	0,002	0,03	0,041
FILIPINAS	0,001	0,055	0,075
TOTAL	6562,522	53345,652	56203,539

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

IMPORTACION DE PRENDAS DE VESTIR - AÑO 2006 DE ALGODON, FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES, Y DEMAS MATERIAS TEXTILES			
PAIS	TONELADAS	FOB (Miles de Dólares)	CIF (Miles de Dólares)
CHINA	4165,212	15225,881	16881,001
PERU	1409,998	5779,572	5974,613
PANAMA	1207,677	7838,049	8029,204
CHILE	844,804	1544,815	1637,275
COLOMBIA	597,889	20484,147	20908,833
ESTADOS UNIDOS	461,922	2155,266	2368,083
COREA (SUR), REPUBLICA DE	92,735	324,75	359,093
ZONA FRANCA DE ECUADOR	48,783	1005,822	1012,005
ESPAÑA	39,85	1149,232	1242,048
REPUBLICA DOMINICANA	21,81	176,779	182,563
ARGENTINA	15,826	436,217	486,387
TAILANDIA	15,533	197,566	213,498
HONG KONG	13,189	81,315	92,485
ITALIA	12,594	428,728	512,099
BANGLADESH	12,549	141,303	150,081
BRASIL	12,446	231,871	248,47
INDIA	10,816	51,072	57,781
TAIWAN (FORMOSA)	9,476	39,942	44,752
INDONESIA	8,207	43,199	45,126
SUDAFRICA, REP. DE	5,904	0,002	6,07
ALEMANIA	5,678	270,852	304,027
MEXICO	3,17	4,714	6,392
URUGUAY	2,876	51,924	58,208
LIBANO	2,736	90,445	102,634
SUIZA	2,479	27,434	39,141
VENEZUELA	2,256	3,859	5,524
REINO UNIDO	2,089	11,564	15,659
PAKISTAN	2,003	9,034	10,684
CANADA	1,872	41,447	46,111
VIET NAM	1,715	47,657	47,936
GUATEMALA	1,446	7,64	8,269
BELGICA	1,434	3,279	6,746
SUECIA	1,147	3,528	4,799
AUSTRALIA	1,131	55,562	56,185
NICARAGUA	0,884	2,373	4,417
FRANCIA	0,75	5,728	9,776
TURQUIA	0,379	2,107	3,242
COSTA RICA	0,372	0,62	0,883
EL SALVADOR	0,346	0,718	1,425
CROACIA	0,32	0,15	6,095
POLONIA	0,269	0,5	0,722
HONDURAS	0,256	1,2	1,775
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0,255	0,787	1,157
JAPON	0,146	0,945	4,452
BOLIVIA	0,128	0,715	0,785
TANZANIA, REP.UNIDA DE	0,109	0,1	1,158
PUERTO RICO	0,083	0,6	1,953
SIRIA, REP.ARABE DE	0,073	0,422	0,824
TRINIDAD Y TOBAGO	0,073	0,046	0,074
NEPAL	0,071	0,693	1,149
PARAGUAY	0,062	3,84	4,594
VANUATU	0,032	0,967	1,277
ISRAEL	0,002	0,03	0,041
FILIPINAS	0,001	0,055	0,075
ARABIA SAUDITA	0,001	0,004	0,015
TOTAL	9043,864	57987,067	61209,671

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Flor Sinchiguano

ANEXO

Nº 3

DISEÑO DE LA ENCUESTA

ENCUESTA

OBJETIVOS:

- Conocer la demanda, oferta y precios actuales de los bordados de prendas jeans en el Cantón Pelileo.
- Determinar la aceptación de los confeccionistas para la creación de un centro de bordado digital de prendas jeans en el Cantón Pelileo.
- Analizar el medio de comunicación por el que el consumidor se entera de la apertura de locales de venta de productos y/o servicios para diseñar estrategias de promoción.

INSTRUCTIVO:

- Lea detenidamente las preguntas antes de contestar.
- Conteste sinceramente y con letra clara, ya que su ayuda será de gran utilidad.
- Señale con una X, la respuesta o especifique si no la encuentra en la lista.

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Ocupación Laboral: _____

Nombre de la Empresa: _____

Representante Legal o Propietario: _____

R.U.C.: _____ **Lugar de Residencia:** _____

12. ¿Contrata usted el servicio de bordado para su producción de prendas jeans?

SI

NO

Nota: Si su respuesta fue NO responda solamente la pregunta 2 y 3, ahí termina su encuesta.

13. Enuncie dos razones por las que usted NO contrata este servicio.

1. _____
2. _____

14. ¿Conoce lugares en donde ofrecen el servicio de bordado en el Cantón? Enumere:

15. ¿Qué cualidades son más importantes para usted al momento de contratar el servicio de bordado?

Precios
Cercanía

Rapidez del servicio
Variedad de Diseños

Otra:Cual? _____

16. ¿Qué cantidad de prendas generalmente manda a bordar por semana? y ¿En que tiempo le entregan su pedido?.

100 – 200 301 – 400 501 – 600
201 – 300 401 – 500 Más de 600

Tiempo de entrega: _____

17. Enuncie los lugares que visita con más frecuencia para contratar el servicio de bordado.

18. ¿Qué tipo de prendas borda con mayor frecuencia?

De Niño/ a De Mujer De Hombre

8. Cuánto generalmente paga usted por un bordado de las siguientes características?

• Bordado multicolor de 2 x 4 cmt.
10 – 15 ctvs. 16 – 20 ctvs. Más de 20 ctvs

• Bordado multicolor de 5 x 10 cmt.
20 – 25 ctvs. 26 – 30 ctvs. Más de 30 ctvs

• Bordado multicolor de 30 x 30 cmt.
45 - 55 ctvs 56 – 65 ctvs. Más de 65 ctvs

• Bordado unicolor de 2 x 4 cmt.
8 – 12 ctvs. 13 – 15 ctvs. Más de 15 ctvs

• Bordado unicolor de 5 x 10 cmt.
15 – 20 ctvs. 21 – 25 ctvs. Más de 25 ctvs

• Bordado unicolor de 30 x 30 cmt.
40 - 50 ctvs 51 – 60 ctvs. Más de 60 ctvs

9. ¿Le gustaría contar con un centro de bordado digital, en el Cantón Pelileo?

SI NO

Porque: _____

10. Si su respuesta a la pregunta anterior es SI. ¿Qué tipos de características le gustaría que tenga este nuevo centro de bordado?

Precios diferenciados Entrega puerta a puerta
Exclusividad en diseños Producción de calidad.
Otra.Cuál? _____

11. ¿Cuál es el medio de comunicación por el que usted se entera de la apertura de nuevos locales de venta de productos y/o servicios?

Prensa escrita Publicidad persona a persona
Televisión Visitas puerta a puerta
Radio Otro.Cuál? _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO

Nº 4

PLANOS

SUBTERRANEO

PLANTA BAJA

PLANTA ALTA

FACHADA

ANEXO

Nº 5

MUESTRAS DEL BORDADO COMO COMPLEMENTO EN LAS RENDAS

DISEÑOS DE BORDADOS INFANTILES EN LAS PRENDAS





ANEXO Nº 6

PROFORMAS