



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA ARTESANAL DEDICADA A LA CONFECCIÓN  
DE UNIFORMES ESCOLARES Y EMPRESARIALES EN EL  
CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2022”**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA:**

**LORENA ISABEL ROCHINA GUALPA**

Riobamba – Ecuador

2023



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA ARTESANAL DEDICADA A LA CONFECCIÓN  
DE UNIFORMES ESCOLARES Y EMPRESARIALES EN EL  
CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2022”**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA:** LORENA ISABEL ROCHINA GUALPA

**DIRECTOR:** ING. VICTOR OSWALDO CEVALLOS VIQUE

Riobamba – Ecuador

2023

© 2023, Lorena Isabel Rochina Gualpa

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Lorena Isabel Rochina Gualpa, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados de este son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 08 de diciembre de 2023

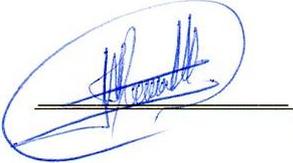


**Lorena Isabel Rochina Gualpa**

**0250152386**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ARTESANAL DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE UNIFORMES ESCOLARES Y EMPRESARIALES EN EL CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2022”**, realizado por la señorita: **LORENA ISABEL ROCHINA GUALPA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. Fausto Francisco Navarrete Chávez <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>		2023-12-08
Ing. Víctor Oswaldo Cevallos Vique <b>DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		2023-12-08
Ing. Carina del Rocío Cevallos Ramos <b>ASESORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		2023-12-08

## **DEDICATORIA**

A Dios, fuente inagotable de sabiduría y fortaleza, a quien agradezco por guiarme en este camino académico y por brindarme la inspiración para alcanzar este logro. A mis padres, cuyo amor y apoyo incondicional han sido mi mayor motor en cada paso que he dado. Agradezco su sacrificio y dedicación, que han hecho posible que hoy celebremos juntos este triunfo. A mis queridos hermanos, por su constante aliento, comprensión y compañía a lo largo de esta travesía. Su presencia ha sido fundamental para superar los desafíos y celebrar los éxitos. A mis abuelitos, fuentes de sabiduría y cariño, quienes han sido ejemplos de perseverancia y valores. Aunque algunos ya no estén físicamente con nosotros, siento su influencia en cada logro alcanzado. Este trabajo está dedicado a ustedes, mi familia, por ser mi mayor motivación y por formar parte fundamental de mi historia. Gracias por creer en mí y ser mi sostén en cada etapa de mi vida.

Lorena

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, fuente de toda sabiduría y fiel consejero. Agradezco por su fidelidad en cada etapa de mi vida académica. A mi amada familia, pilar fundamental en mi camino. Gracias por su inquebrantable apoyo, amor y comprensión. Cada logro en este viaje es también suyo. A mi apreciado tutor Víctor Oswaldo Cevallos Vique, por su orientación experta, paciencia y motivación constante. Su sabiduría y dirección han sido esenciales para el desarrollo de este trabajo. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por brindarme la oportunidad de crecer académicamente. Agradezco a todos los docentes y personal administrativo que han contribuido a mi formación y aprendizaje. Este logro no solo es mío, sino de todos aquellos que han dejado su huella en mi camino. Gracias por ser parte fundamental de este capítulo en mi vida

Lorena

## TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRAC.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1

### CAPITULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.2. Objetivos.....	3
1.2.1. <i>Objetivo general</i> .....	3
1.2.2. <i>Objetivos específicos</i> .....	3
1.3. Justificación.....	3
1.3.1. <i>Justificación teórica</i> .....	3
1.3.2. <i>Justificación metodológica</i> .....	4
1.3.3. <i>Justificación práctica</i> .....	4
1.4. Idea a defender.....	4
1.4.1. <i>Variables</i> .....	4

### CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO.....	5
2.1. Antecedentes de investigación.....	5
2.2. Bases teoricas.....	7
2.2.1. <i>Estudio de factibilidad</i> .....	7

### CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO.....	15
3.1. Enfoque de investigación.....	15
3.1.1. <i>Investigación mixta</i> .....	15

3.2.	Nivel de investigación.....	16
3.2.1.	<i>Investigación exploratoria</i> .....	16
3.2.2.	<i>Investigación descriptiva</i> .....	16
3.3.	Diseño de investigación .....	16
3.4.	Tipo de estudio .....	17
3.4.1.	<i>Bibliográfica</i> .....	17
3.4.2.	<i>Campo</i> .....	18
3.5.	Población y muestra.....	18
3.5.1.	<i>Población</i> .....	18
3.5.2.	<i>Muestra</i> .....	19
3.6.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación .....	20
3.6.1.	<i>Métodos</i> .....	20
3.6.2.	<i>Técnicas e instrumentos</i> .....	21

#### CAPÍTULO IV

4.	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....	22
4.1.	Análisis e interpretación de resultados.....	22
4.2.	Verificación.....	35

#### CAPÍTULO V

5.	MARCO DE PROPOSITIVO.....	36
5.1.	Propuesta .....	36
5.2.	Introducción .....	36
5.3.	Objetivo de la propuesta.....	37
5.3.1.	<i>Objetivo general</i> .....	37
5.3.2.	<i>Objetivos específicos</i> .....	37
5.4.	Estructura de la propuesta.....	38
5.4.1.	<i>Introducción</i> .....	40
5.4.2.	<i>Contenido</i> .....	41
5.4.3.	<i>Fase I: Estudio del mercado</i> .....	43
5.4.4.	<i>Fase II: Estudio organizacional</i> .....	57
5.4.5.	<i>Fase III: Estudio técnico</i> .....	73
5.4.6.	<i>Fase IV: Estudio económico financiero</i> .....	77

<b>CONCLUSIONES</b> .....	96
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	97

**BIBLIOGRAFÍA**

**ANEXOS**

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 3- 1:</b> Población de estudio.....	19
<b>Tabla 3- 2:</b> Tabla de Significado.....	19
<b>Tabla 3- 3:</b> Tabla de Categorías .....	19
<b>Tabla 3- 4:</b> Cálculo de la Muestra.....	20
<b>Tabla 3- 5:</b> Tabla de apoyo al cálculo de la muestra.....	20
<b>Tabla 3- 6:</b> Población objeto de análisis .....	20
<b>Tabla 4- 1:</b> Edad.....	22
<b>Tabla 4- 2:</b> Género .....	23
<b>Tabla 4- 3:</b> Nivel de instrucción.....	24
<b>Tabla 4- 4:</b> Ocupación.....	25
<b>Tabla 4- 5:</b> Área de mayor importancia .....	26
<b>Tabla 4- 6:</b> Actividades económicas .....	27
<b>Tabla 4- 7:</b> Nuevas actividades económicas .....	28
<b>Tabla 4- 8:</b> Falta de recursos económicos.....	29
<b>Tabla 4- 9:</b> Factor importante para el desarrollo de las empresas.....	30
<b>Tabla 4- 10:</b> Empresas dedicadas a la confección de uniformes.....	31
<b>Tabla 4- 11:</b> Creación de una microempresa artesanal .....	32
<b>Tabla 4- 12:</b> Beneficios de la creación de una microempresa artesanal.....	33
<b>Tabla 4- 13:</b> Estaría de acuerdo con la creación de una microempresa artesanal .....	34
<b>Tabla 5- 1:</b> Estructura de la propuesta .....	38
<b>Tabla 5- 2:</b> Factores de la demanda .....	43
<b>Tabla 5- 3:</b> Demanda actual – determinación de la demanda .....	44
<b>Tabla 5- 4:</b> Demanda proyectada a 5 años .....	44
<b>Tabla 5- 5:</b> Cantidad de oferta de servicios por cliente.....	46
<b>Tabla 5- 6:</b> Crecimiento del sector.....	47
<b>Tabla 5- 7:</b> Oferta proyectada a 5 años .....	47
<b>Tabla 5- 8:</b> Resultado de la demanda insatisfecha .....	48
<b>Tabla 5- 9:</b> Demanda insatisfecha proyectada .....	48
<b>Tabla 5- 10:</b> Aceptabilidad de Roch_Beli.....	50
<b>Tabla 5- 11:</b> Línea de productos .....	54
<b>Tabla 5- 12:</b> Descripción de productos .....	55
<b>Tabla 5- 13:</b> Preguntas para determinar la visión de la empresa.....	59
<b>Tabla 5- 14:</b> Preguntas para determinar la misión de la empresa.....	60

<b>Tabla 5- 15:</b> Funciones y responsabilidades gerente general.....	63
<b>Tabla 5- 16:</b> Funciones y responsabilidades contador .....	64
<b>Tabla 5- 17:</b> Funciones y responsabilidades vendedor .....	65
<b>Tabla 5- 18:</b> Funciones y responsabilidades operario.....	66
<b>Tabla 5- 19:</b> Manual de procedimientos materia prima y materiales.....	67
<b>Tabla 5- 20:</b> Manual de procedimientos confección.....	68
<b>Tabla 5- 21:</b> Manual de procedimientos comercialización .....	69
<b>Tabla 5- 22:</b> Proceso para la compra de materia prima y materiales .....	70
<b>Tabla 5- 23:</b> Proceso para la producción de las prendas .....	71
<b>Tabla 5- 24:</b> Proceso para comercialización .....	72
<b>Tabla 5- 25:</b> Años de análisis.....	77
<b>Tabla 5- 26:</b> Calendario de inversiones.....	78
<b>Tabla 5- 27:</b> Inversiones del proyecto.....	79
<b>Tabla 5- 28:</b> Financiamiento .....	81
<b>Tabla 5- 29:</b> Usos y fuentes de recursos .....	83
<b>Tabla 5- 30:</b> Servicio de la deuda – tabla de amortización del crédito .....	84
<b>Tabla 5- 31:</b> Calculo de depreciaciones y amortizaciones .....	85
<b>Tabla 5- 32:</b> Estimación de ingresos .....	86
<b>Tabla 5- 33:</b> Presupuesto de costos y gastos .....	87
<b>Tabla 5- 34:</b> Remuneraciones y beneficios sociales .....	88
<b>Tabla 5- 35:</b> Balance general proyectado.....	89
<b>Tabla 5- 36:</b> Estado de Resultados proyectado .....	89
<b>Tabla 5- 37:</b> Flujo de caja del proyecto – Cash Flow .....	90
<b>Tabla 5- 38:</b> Punto de equilibrio .....	91
<b>Tabla 5- 39:</b> Cálculo TIR .....	93
<b>Tabla 5- 40:</b> Costo de oportunidad.....	93
<b>Tabla 5- 41:</b> Tasa de descuento.....	93
<b>Tabla 5- 42:</b> Período de recuperación .....	94

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 4- 1:</b>	Edad .....	22
<b>Ilustración 4- 2:</b>	Género.....	23
<b>Ilustración 4- 3:</b>	Nivel de instrucción .....	24
<b>Ilustración 4- 4:</b>	Ocupación .....	25
<b>Ilustración 4- 5:</b>	Área de mayor importancia.....	26
<b>Ilustración 4- 6:</b>	Actividades económicas .....	27
<b>Ilustración 4- 7:</b>	Nuevas actividades económicas.....	28
<b>Ilustración 4- 8:</b>	Falta de recursos económicos .....	29
<b>Ilustración 4- 9:</b>	Factor importante para el desarrollo de las empresas .....	30
<b>Ilustración 4- 10:</b>	Empresas dedicadas a la confección de uniformes .....	31
<b>Ilustración 4- 11:</b>	Creación de una microempresa artesanal.....	32
<b>Ilustración 4- 12:</b>	Beneficios de la creación de una microempresa artesanal .....	33
<b>Ilustración 4- 13:</b>	Estaría de acuerdo con la creación de una microempresa artesanal.....	34
<b>Ilustración 5- 1:</b>	Canal de distribución .....	56
<b>Ilustración 5- 2:</b>	Logotipo de la empresa.....	59
<b>Ilustración 5- 3:</b>	Valores empresariales .....	61
<b>Ilustración 5- 4:</b>	Organigrama estructural.....	62
<b>Ilustración 5- 5:</b>	Provincia de Bolívar .....	74
<b>Ilustración 5- 6:</b>	Ubicación de la empresa .....	75
<b>Ilustración 5- 7:</b>	Distribución microempresa.....	76
<b>Ilustración 5- 8:</b>	Estructura de las inversiones.....	79
<b>Ilustración 5- 9:</b>	Estructura de las inversiones.....	81

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXOS A:** FORMATO DE ENCUESTA

**ANEXOS B:** FORMATO DE ENCUESTA EN LA PLATAFORMA GOOGLE FORMS

**ANEXOS C:** APLICACIÓN DE ENCUESTAS

**ANEXOS D:** ACTIVOS FIJOS PARA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

**ANEXOS E:** COSTO DE MATERIALES PARA CONFECCIÓN DE UNIFORMES

## RESUMEN

El proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el cantón Echeandía, provincia Bolívar, surge como respuesta a la necesidad de crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar la situación económica en la región, impulsada por un análisis de las condiciones socioeconómicas locales y las demandas del mercado laboral. Su objetivo principal fue determinar la factibilidad de crear una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el cantón Echeandía, provincia Bolívar. La metodología adoptada para este fin combinó una investigación cuantitativa y cualitativa, analizando aspectos teóricos, identificando el mercado objetivo, calculando la inversión inicial y costos asociados, así como el estudio económico y financiero. Los resultados obtenidos indicaron que la creación de la microempresa es factible y presenta un potencial positivo para el desarrollo económico local, generando empleo y ofreciendo productos de calidad a precios accesibles. En conclusión, el proyecto demuestra un impacto positivo en la región al satisfacer una necesidad del mercado local. Su viabilidad económica respalda su potencial para contribuir al crecimiento económico y social del cantón Echeandía, destacando la importancia de iniciativas empresariales para mejorar la calidad de vida y promover el progreso económico sostenible en la región.

**Palabras claves:** <SECTOR TEXTIL>, <FACTIBILIDAD>, <MICROEMPRESA>, <ARTESANAL>, <DESARROLLO ECONÓMICO>.



11-03-2024

0312-DBRA-UPT-2024

## ABSTRACT

The feasibility project for the creation of an artisanal microcap company focused on the making of school and business uniforms in the Echeandía canton, province of Bolívar, arises in response to the need to create new employment opportunities and improve the economic situation in the region, promoted by an analysis of local socioeconomic conditions and labor market demands. Its main objective was to determine the feasibility of creating an artisanal microcap dedicated to the production of school and business uniforms in the Echeandía canton, Bolívar province. The methodology adopted for this purpose combined quantitative and qualitative research, analyzing theoretical aspects, identifying the target market, calculating the initial investment and associated costs, as well as the economic and financial study. The results obtained indicated that the creation of the microenterprise is feasible and presents a positive potential for local economic development, generating employment and offering quality products at affordable prices. In conclusion, the project demonstrates a positive impact on the region by satisfying a local market need. Its economic viability supports its potential to contribute to the economic and social growth of the Echeandía canton, highlighting the importance of business initiatives to improve quality of life and promote sustainable economic progress in the region.

Keywords: <TEXTILE SECTOR>, <FESIBILITY>, <MICROCAP COMPANY>, <ARTISAN>, <ECONOMIC DEVELOPMENT>.



Luis Fernando Barriga Fray

0603010612

## **INTRODUCCIÓN**

La necesidad de adquirir uniformes escolares y empresariales se ha convertido en parte prioritaria en las familias ecuatorianas. Por ende, en el Cantón Echeandía existe la necesidad de crear una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares para niños, niñas, y jóvenes de planteles educativos, así como también uniformes empresariales para los empleados de los bancos, cooperativas y docentes de unidades educativas. Esto debido a que no existe este tipo de microempresa que se dedique de manera constante a la producción y distribución de uniformes, es decir hay déficit en la oferta, por lo tanto, se pretende dar inicio a una microempresa y así brindar a la comunidad una nueva alternativa de consumo con la facilidad de acceder a este producto con calidad garantizada y a precios accesibles, teniendo en cuenta que no siempre, la calidad y el buen precio van de la mano.

La microempresa artesanal se diferenciará de la competencia, cumpliendo y transformando requerimientos de clientes en productos y servicios que satisfacen sus necesidades; tomando en cuenta que en la actualidad existen talleres de confección informal, lo cual no garantiza que el cliente obtenga un producto de calidad y un excelente servicio personalizado. Además, este proyecto no solo busca presentar un proyecto de factibilidad de una microempresa artesanal de confección de uniformes en el cantón Echeandía, sino que además plantea la posibilidad de ofrecer productos de calidad y a precios accesibles, estableciendo para este propósito estrategias comerciales ajustadas a la realidad económica de los compradores.

Por tal motivo se realizará el estudio de mercado al segmento al cual se va a dirigir la microempresa, estableciendo cuáles son los requerimientos y prendas que tienen más acogida en las instituciones educativas y empresariales, para de esta forma lograr una gestión comercial personalizada y proactiva, que permita forjar una relación a largo plazo con los clientes.

## CAPÍTULO I

### 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del problema

En Ecuador, según cifras del Ministerio de Industria y Productividad el sector textil es la segunda actividad económica en generar empleo con 174.125 puestos de trabajo (21% del sector manufacturero) y el 5% de la producción industrial del país con registros de ventas de 1.313 millones de dólares en el año 2016 (Comercio, 2017). Este sector se encuentra asentado en todas las provincias y cantones del territorio nacional ecuatoriano, y los principales componentes con los que trabaja son: hilos, telas, cueros, prendas de vestir, calzado, entre otros (Orozco et al. , 2018). Las mercancías generadas se comercializan a nivel nacional o se exportan.

Sin embargo, el COVID 19 causó el cierre de muchas empresas incluidas las Pymes que acogían un número importante de trabajadores. A enero de 2020 el sector textil tenía 40.666 trabajadores, pero en tan solo siete meses después en agosto del mismo año los empleos formales cayeron a 30.545. Es decir, en ese corto tiempo un cuarto de los trabajadores textiles se desplazó a la informalidad o al desempleo. Cabe mencionar, que la industria textil y de confección es de suma importancia en la economía nacional, ya que representa 5,9% del sector industrial y aporta cerca de un punto porcentual al PIB (0,8%). Ante esta situación se pretende impulsar la economía del país creando fuentes de empleo y mejorando la calidad de vida de los ecuatorianos.

La confección de prendas de vestir en el cantón de Echeandía está constituida por pequeños talleres domiciliarios que desarrollan su actividad en su gran mayoría sin un enfoque de carácter empresarial; además sus productos no cumplen con estándares de calidad, por lo que es necesario establecer procesos de producción con la implementación de criterios de calidad y procesos de marketing que vuelvan más competitivo a este importante sector. La confección de prendas escolares en el cantón Echeandía es muy diversificada, no existe una microempresa destinada específicamente a esta actividad en edad primaria y secundaria, conociendo que hay una importante población estudiantil y empresarial a la cual se puede atender.

Por tal motivo, se requiere realizar una investigación diligente que permita identificar si éste tipo de producto y servicio tendrá un mercado potencial significativo y a su vez contribuya a establecer cuál sería la inversión inicial de la empresa, lo que requiere un análisis financiero y de mercado que dé a conocer con mayor exactitud el nivel de aceptación del producto y los posibles beneficios

financieros que se obtenga; para de esta forma lograr una gestión comercial personalizada y proactiva, que permita forjar una relación a largo plazo con los clientes.

Después del respectivo planteamiento del problema se plantea el problema general de investigación.

- ¿Cómo incidirá la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el Cantón Echeandía, Provincia Bolívar, año 2022?

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Determinar la factibilidad de crear una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el Cantón Echeandía, Provincia Bolívar, año 2022.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Argumentar los fundamentos teóricos en los que se basa la microempresa artesanal.
- Determinar el mercado potencial en el cual se desea incursionar.
- Identificar la capacidad del Proyecto, y/o estructura operacional, por medio de un estudio técnico para determinar la inversión inicial y costos del Proyecto.
- Realizar el estudio económico y financiero para evaluar la factibilidad del proyecto como inversión.

## **1.3. Justificación**

### **1.3.1. Justificación teórica**

Este análisis se justifica teóricamente, debido a que se realizara un estudio documental-bibliográfico el tema en estudio, por parte de diferentes autores. Toda esta información se recopilará de libros, revistas, artículos científicos, disertaciones, documentos electrónicos, etc., utilizando como soporte y apoyo en el desarrollo del estudio de factibilidad para crear una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales, además, la información recopilada ampliará el argumento en el desarrollo del trabajo investigativo.

### **1.3.2. Justificación metodológica**

El presente estudio trabajara con un enfoque mixto es decir la utilización de un enfoque cuantitativo y cualitativo, ya que estos al combinarlos exponen información real y analítica. Por otro lado, se aplicara un tipo de investigación de campo y bibliográfica la primera por la identificación de debilidades, situaciones y problemáticas dentro del área de estudio, y la segunda por la utilización de información extraídas de libros, revistas científicas, y repositorias de universidades reconocidas con el fin de sustentar el tema de análisis.

### **1.3.3. Justificación práctica**

El presente Proyecto de Factibilidad consiste en comprobar la viabilidad y rentabilidad de la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el cantón Echeandía, provincia Bolívar, año 2022”, ofreciendo un servicio a domicilio diferenciador enfocado a disminuir la dificultad del cliente cuando su hijo/a entra a clases. Para la realización de este estudio será necesario efectuar una investigación de campo, observando el entorno para conocer las necesidades y dificultades identificadas, y el desarrollo de cada uno de los aspectos del plan de proyecto de tesis, como son, antecedentes, el problema, marco teórico, resultados y propuesta que incluye el análisis técnico-operativo, organizacional, legal y sobre todo financiero.

## **1.4. Idea a defender**

- ¿La formulación de un estudio de factibilidad permitirá crear nuevas plazas de empleo y mejorar la situación económica de la población del cantón Echeandía, provincia de Bolívar, año 2022?

### **1.4.1. Variables**

- **Independiente:** Estudio de factibilidad
- **Dependiente:** Plazas de empleo - Situación económica

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de investigación

A partir del análisis bibliográfico-documental basado en la recopilación de información en libros, revistas y artículos científicos, permitió obtener una síntesis del tema en estudio alcanzando un conocimiento previo sobre el problema en estudio.

Según el estudio *“Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa procesadora y distribuidora de helados artesanales elaborados a base de frutas cereales y verduras en la parroquia de Calderón al Norte del Distrito Metropolitano de Quito 2015”*, del autor Tirira (2015).

El Estudio está basado en un estudio de factibilidad, el mismo que surge de una necesidad de consumir productos saludables, naturales y nutritivos dirigidos para los ciudadanos del sector de Calderón. El estudio tiene como objetivo de conocer la necesidad del consumidor e identificar un producto que aporte al organismo alternativas de nutrición. Realizado todos los aspectos referentes a análisis situacional se pudo identificar que tanto los factores internos y externos influyen en la actividad productiva y económica de la empresa, por lo tanto, se debe tomar en cuenta todos los aspectos que incidirán de forma positiva o negativa para el adecuado funcionamiento de la misma. Realizada la investigación de mercado se identifica que actualmente si se comercializa helados en los bares de las instituciones educativas tomadas como el canal de distribución del nuevo producto, pero cabe indicar que en dicha investigación también se identificó que el producto que actualmente lo comercializan no cuenta valor nutricional como el que se pretende ingresar a este mercado objetivo, (Tirira, 2015, pág. 153) .

La necesidad de cambio en una institución se ha convertido en la principal demanda de las operaciones empresariales hoy día. Muchas de estas fracasan porque se ven imposibilitadas ante los eventos y las circunstancias cambiantes del entorno que afectan su productividad y rendimiento (Nuñez et al , 2021).

Por otro lado, el estudio de Paredes (2018), titulado; *“Factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización frutícola”* tuvo como objetivo; Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa frutícola – orgánica, que influya satisfactoriamente

en los clientes con una cultura de alimentación sana para tal efecto el autor realizo un levantamiento de información tales como: mercado, administrativo, legal, técnico, financiero y ambiental. Para ello, se emplea un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo); el cual, permite representar e interpretar los datos recabados tanto, de la investigación de campo con ayuda de una encuesta mixta a 348 representantes de hogares con personas presentes del cantón Patate como, documental.

La investigación desarrollada presentó una alternativa de negocios (comercio electrónico) aplicado para microempresas comerciales que son constituidas por personas naturales, a este tipo de negocios se les denominó bodegas de barrio, que han tenido una permanencia sostenible de comercialización en el tiempo. Sin embargo, con la llegada de franquicias importadas en el formato de tiendas de conveniencia están representando una amenaza para sus negocios. La investigación propuso como hipótesis general: la aplicación de comercio electrónico si influye para mejora de la rentabilidad de las microempresas comerciales, (Paredes, 2018, pág. 25).

Debido a las necesidades del ser humano en las primeras actividades sedentarias, inicia la era de inversión en proyectos, desde enfoques simples hasta los más complejos, a fin de consumir proyectos viables de ponerlos en marcha.

Según, la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE (2018), a partir de estas ocupaciones como: agricultura, cacería y construcción, se planea el manejo seguro del factor dinero, tiempo y de las personas, lo cual, permite alcanzar mejores resultados en el ejercicio de sus actividades. Sin embargo, con el paso de los años, evaluar los recursos no era suficiente para evitarse los altos riesgos, razón por la que, surgen los estudios de factibilidad con una serie de análisis cualitativos y sujetos a mediciones, que permiten conocer, la posibilidad de éxito o fracaso en base a indicadores financieros y de gestión. Con lo anterior, un proyecto de inversión permite dar una respuesta a incertidumbres que se crean en el entorno, Según, Montoya (2016), consiste, en un planteamiento socioeconómico y operativo, que involucra el uso de la tecnología, recursos económicos y talento humano, para llegar a una solución ante un problema u oportunidad detectada.

Según “*Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa comercializadora de miel de abeja a los hogares de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*”, el autor Quelal (2018), planteo como objetivo; Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa comercializadora de miel de abeja a los hogares de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

La idea del estudio contribuye al dinamismo de la economía local al provocar aumento de producción en el sector apícola y al generar fuentes de empleo, no amplio número de plazas, pero se aporta a la erradicación del desempleo en el país. Entonces, bajo esta justificación se plantea la creación de una microempresa orientada a la comercializadora de miel de abeja a los hogares de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, la cuál será distinguida en el mercado por su excelente calidad, buena presentación, receta de usos y bolsa de empaque (yute) para su fácil traslado.

El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa preoperativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto, Sánchez (2018). Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación. Es conocido también como proyecto de negocio, es un documento explicativo que contiene información acerca de las pretensiones del proyecto. Un estudio de factibilidad, sin importar el tamaño o razón de la empresa, es elaborado con el propósito de iniciar un nuevo emprendimiento, lanzar un nuevo producto al mercado o incluso buscar nuevos clientes. Permite además determinar oportunidades y amenazas del proyecto a fin de hacer uso efectivo de los recursos disponibles para su aplicación, (García, 2019).

## **2.2. Bases teoricas**

### **2.2.1. Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad permite conocer si el negocio o proyecto se puede hacer o no se puede hacer, así como las condiciones adecuadas para realizarlo y cómo podría solucionar las dificultades que se puedan presentar. Además, que realiza un análisis de si la idea y los recursos disponibles servirán y se emplearán con éxito, es importante aclarar que un proyecto busca solucionar alguna problemática dentro de la sociedad aportando al desarrollo de las estas, (Quiroa, 2020).

Un estudio de factibilidad es el que hace una empresa para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que espera implementar.

No obstante, este tipo de estudio le permite a la empresa conocer si el negocio o proyecto que espera emprender le pueda resultar favorable o desfavorable. También le ayuda a establecer el tipo de estrategias que le pueden ayudar para que pueda llegar a alcanzar el éxito.

#### *2.2.1.1. Objetivos de un estudio de factibilidad*

El estudio de factibilidad tiene varios objetivos:

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Definir en qué medida y cómo, se integrará a la mujer en condiciones de equidad
- Definir si contribuirá con la conservación, protección y/o restauración de los recursos naturales y el ambiente.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias

También incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles, ¿pues iniciar un proyecto significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos, (Quiroa, 2020).

Los recursos siempre son limitados, por lo que es necesario tomar una buena decisión en base a las evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias, (Rafael & Damaris, 2019).

#### *2.2.1.2. Criterios para elaborar la estructura y contenidos del estudio de factibilidad*

Un estudio de factibilidad tiene una estructura definida; el orden de los contenidos está orientado: Presentar un resumen del proyecto.

- Elaborar cada parte por separado.
- Fundamentar cada parte en las anteriores.
- Elaborar conclusiones y recomendaciones.
- Es importante que sea resumido, claro, con lenguaje sencillo y que las partes sean coherentes.

Un Estudio de factibilidad se desarrolla con investigación previa, en todos los aspectos, analizando recursos económicos, humanos, y herramientas a utilizar, es importante tener en mente que todo proyecto ya sea personal o grupal se le debe considerar como una empresa ya que se deberá retribuir en ganancias todo el trabajo organizado que se vaya a realizar con un fin común, para ello el análisis previo se utiliza como una proyección a futuro generando expectativas sobre el proyecto.

### *2.2.1.3. Estudio de mercado*

El estudio de mercado es el proceso sistemático de recopilar y analizar datos e información sobre clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a desarrollar planes de negocios, lanzar nuevos productos o servicios, mejorar los productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. Actualmente el comercio de prendas de vestir se ha visto beneficiado por la globalización, lo cual ha permitido ofrecer al consumidor una amplia gama en variedad y estilos, provoca mayor competitividad para las empresas dedicadas al comercio, esto ha llevado a la iniciativa de importar prendas de vestir desde Francia a Ecuador; con el propósito de diversificar los productos existentes en el mercado (Morales, 2019).

Según se ha citado el estudio de mercado es importante en el desarrollo de un proyecto porque determina la relación oferta-demanda del producto que puede tener que ser entregado al mercado. También tiene como objetivo mostrar que alguien o empresa en algunos casos es quien necesita bienes o servicios. A continuación, se detalla las actividades que se realizan en un estudio de mercado:

- Identificación del Servicio
- Mercado Meta
- Plan de Mercado (Producto, Precios, Plaza y Promoción)

#### 2.2.1.4. Estudio económico financiero

La evaluación financiera se refiere al estudio de un proyecto desde un punto de vista económico para verificar si existe una ganancia o pérdida mediante la determinación de ingresos y gastos. Para Uzcátegui (2018), la investigación económico-financiera se refiere al estudio del proyecto desde un punto de vista económico. De vista, se determinarán sus ingresos y Gastos, lo que le permitirá mostrar si existe una ganancia o pérdida desde el inicio del negocio en los próximos cinco años.

A continuación, se detalla las actividades que se realizan en un estudio económico financiero:

- Análisis de la inversión total
- Inversión de activos fijo
- Capital de trabajo inicial
- Determinación de costos y gastos
- Gastos administrativos
- Costos operacionales
- Gastos de ventas
- Gastos financieros
- Depreciación
- Financiamiento de inversión
- Presupuesto de ingresos
- Estados financieros proyectados

#### **Indicadores financieros**

Según Briceño (2022), los indicadores financieros, también conocidos en el campo de la economía financiera, son probablemente una de las herramientas más utilizadas en el análisis financiero para poder analizar la información que se adquiere de los estados financieros. Los indicadores son entonces uno de los métodos más utilizados debido a que tienen la capacidad de medir el desempeño y comportamiento de una empresa, además de brindar una evaluación completa de la posición financiera, desempeño operativo, movimientos, tendencias y cambios en las cuentas clave de la empresa.

#### **VAN**

El Valor Actual del Neto representa, los flujos de efectivos presentan, que serán realizados con

la tasa de descuento que es originado para la inversión. La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico (Cedeno, 2018).

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontar una tasa de interés pagada por beneficiarse del préstamo a obtener. Actualizando los valores se debe decidir la aceptación o rechazo del proyecto bajo los siguientes fundamentos:

- Si el van es positivo se acepta la inversión
- Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir es indiferente
- Si el van es negativo se rechaza la inversión

La fórmula del Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = -\text{Inversión} + (\text{Flujo Año } n) / (1+i)^n$$

## **TIR**

Se define como la tasa de descuento o tipo de interés que igual al VAN a cero, es decir, se efectúan tanteos con diferentes tasas de descuento consecutivas hasta que el VAN sea cercano o igual a cero y obtengamos un VAN positivo y uno negativo (Flórez, 2018).

- Si TIR es  $>$  que el costo oportunidad o de capital, se acepte el proyecto.
- Si TIR es  $=$  que el costo de oportunidad a de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si TIR es  $<$  que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

En sí la Tasa Interna de Retorno representa el rendimiento de la inversión del proyecto, por lo que cuando el VAN es cero indica que la inversión inicial es igual a los flujos de efectivo actualizados (Márquez, 2015).

A continuación, se muestra la forma para que se lleve a cabo el cálculo de la TIR.

**TIR** = Tasa de Van positivo + ((tasa van negativo – tasa van positivo) \* (Van positivo / (Van positivo – Van negativo))

#### 2.2.1.5. Proyecto

Un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo.

Se entiende por proyecto a una planificación consistente en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas, con el fin expreso de alcanzar resultados específicos en el marco de las limitaciones impuestas por factores previos condicionantes: un presupuesto, un lapso o una serie de calidades establecidas.

Los proyectos suelen comprenderse como la preparación y disposición por escrito de los elementos teóricos, materiales y humanos que se necesitarán para elaborar un producto, servicio o resultado único, por lo que en ciertos ámbitos puede ser equivalente a bosquejo, guion previo, primer borrador, etc.

Los aspectos formales y teóricos de un proyecto varían dependiendo de la naturaleza de este y de su objeto de estudio, así como las partes que lo componen. Por ejemplo, algunos podrán hacer hincapié en sus fuentes bibliográficas, mientras que otros lo harán en su metodología o su impacto una vez terminado (Castillo M. , 2020).

Un proyecto tiene muchas ventajas ya que se puede organizar los procesos a realizarse en toda la ejecución del proyecto, conlleva varios factores que ayudan a tener claridad de los objetivos del proyecto.

#### **Fases de un Proyecto**

Sea cual sea el proyecto, siempre tienen lugar cuatro fases durante su puesta en marcha. En muchos casos reciben nombres diferentes, que aglutinan el mismo concepto:

**Evaluación inicial:** Antes de elaborar y poner en marcha cualquier tipo de proyecto, lo primero que se debe hacer es realizar un análisis exhaustivo de las necesidades detectadas y una reflexión sobre el origen, las causas y cómo se va a actuar (Holguín et al , 2020).

**Planificación:** Una vez detectadas las necesidades y analizado el origen, es el momento de la planificación, es decir, de diseñar el proyecto. Para ello, habrá que definir los objetivos que se persiguen, las fases por las que se van a pasar, la duración del proyecto, los recursos necesarios, los métodos que se van a utilizar, el seguimiento que se llevará a cabo, la organización de los equipos de trabajo, los costes y la financiación, las estrategias de comunicación que se utilizarán o los indicadores que se tendrán presentes para la evaluación, (Holguín et al , 2020).

**Puesta en Marcha del Proyecto:** Una vez realizada la planificación, se podrá ejecutar el proyecto. Es el momento de llevar a cabo cada uno de los pasos establecidos y de realizar todas las estrategias y actividades que se han programado. En esta fase, el seguimiento y la evaluación continua son de mucha importancia y fundamentales para asegurar el éxito del proyecto, ya que permiten introducir las mejoras necesarias en cada momento (Gilberto et al, 2021).

**Evaluación final:** La última fase, una vez finalizado el proyecto, será la evaluación de los resultados obtenidos, es decir, si los objetivos que se plantearon inicialmente se han alcanzado y en qué grado. Además, en esta fase, lo ideal es realizar un análisis de los resultados, en el que se reflejen tanto las dificultades encontradas por el camino como la forma en que se han superado, (Gilberto et al, 2021).

En el mundo empresarial, la gestión de proyectos es indispensable para alcanzar los objetivos con la mayor eficacia posible. Esta gestión integra todas las fases, desde la planificación del proyecto, la organización de recursos tanto materiales, económicos como personales, su puesta en marcha y evaluación. Además, tiene como fin garantizar la consecución de los objetivos propuestos dentro del plazo establecido, con el presupuesto acordado y favoreciendo un clima laboral positivo (Pérez, 2021).

El proyecto consta de distintas fases ya que una idea grande siempre se debe distribuir, para realizar un proyecto se debe analizar de manera exhaustiva mirando a profundidad el tema, esto nos ayudara a tener una perspectiva mucho más amplia de nuestro tema para así poderla desarrollar con las diferentes fases que requiere realizar un proyecto.

### ***Fase de pre-inversión***

- Es la fase donde se elabora el documento de proyecto, en esta etapa se realizan todos los estudios y estimaciones tendentes a determinar la factibilidad y viabilidad de los proyectos.

- Consiste en identificar todos los proyectos, formularlos, evaluarlos y seleccionar los más rentables desde el punto de vista del mercado, técnico, financiero, económico-social y ambiental.
- Es la fase en que se dan todos los elementos necesarios (estudios) y suficientes para la toma de decisiones referidas al futuro del proyecto.

Se le llama también:

- Fase de planificación del proyecto.
- Fase de estudios (mercado, técnico, organizacional, legal, financiero, económico-social, ambiental).
- Fase de elaboración del documento del proyecto.
- Fase donde se dan todos los elementos necesarios y suficientes para la toma de la fase de reinversión.
- Fase donde se dan todos los elementos necesarios y suficientes para la toma de decisiones referidas al futuro del proyecto.

Existen niveles en la fase de reinversión empezando por la identificación, perfil prefactibilidad y factibilidad.

## CAPÍTULO III

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1. Enfoque de investigación

##### 3.1.1. *Investigación mixta*

En la presente investigación, se utilizó un enfoque mixto donde se reflejó la integración sistemática de dos métodos; cuantitativo y cualitativo en un solo estudio para obtener información que nos permitió resolver el problema planteado en la investigación (Moscoso, 2017, pág. 4).

Para el desarrollo de este trabajo de investigación se aplicó un análisis cuantitativo y cualitativo ya que se analizó mediante datos numéricos que nos ayudó a detallar la conceptualización de las variables de investigación.

##### 3.1.1.1. *Investigación cuantitativa*

En este tipo de enfoque se manejó datos numéricos y estadísticos de la investigación con la finalidad de comprobar la hipótesis, la misma que se reflejó en cuadros estadísticos, donde se evidenció los resultados de la investigación.

Este tipo de investigación se “centra en probar teorías describiendo variables (investigación descriptiva), evaluando las relaciones entre las variables (investigación correlacional) y determinando la causa y el efecto de las interacciones entre variables”, Grove (2016, pág. 19). El método de investigación plantea un enunciado hipotético, que tiene como objetivo verificar y demostrar con base en el marco teórico descrito anteriormente, porque el uso de este método ayudará a demostrar que la investigación es de carácter científico y cumple con las reglas requeridas por el método.

##### 3.1.1.2. *Investigación cualitativa*

Para el presente estudio se aplicó también la investigación cualitativa ya que es un método de investigación que describe e interpreta datos obtenidos a través de entrevistas, observación y registros obtenidos durante la investigación. Guerrero (2016), dice: “La investigación Cualitativa se centra en comprender y profundizar los fenómenos, analizándolos desde el punto de vista de los

participantes en su ambiente y en relación con los aspectos que los rodean”, (pág. 1). En otras palabras, es un método de investigación que estudia e identifica la realidad de una determinada situación, en el cual se realizó un profundo análisis con respecto al problema determinado.

### **3.2. Nivel de investigación**

#### **3.2.1. Investigación exploratoria**

Este tipo de investigación se utiliza para establecer el enfoque del problema y la formulación de la hipótesis, para obtener una conceptualización clara. “El primordial objetivo de la investigación exploratoria es especificar aumentar o ampliar el conocimiento del tema de estudio”, (De la Ballina, 2016, pág. 69).

Este tipo de investigación nos permitió desarrollar las preguntas: ¿cómo?, ¿qué?, ¿por qué?, con el fin de generar una hipótesis para realizar un estudio profundo y así establecer el planteamiento de las debidas conclusiones sobre el caso de estudio.

#### **3.2.2. Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva, manifiesta perfectamente los eventos presentados en cada punto de partida del estudio. “Es una investigación de segundo grado, ideal cuyo objetivo principal es extraer datos e informaciones sobre los tipos de propiedades, aspectos o espacios, sistematización de los objetivos, personas e instituciones, o de los métodos naturales o sociales”, (Ñaupas, 2019, pág. 134).

La investigación descriptiva ayudó a detallar información sobre el tema de investigación, mediante la realización de preguntas y análisis de datos.

### **3.3. Diseño de investigación**

Después de determinar el problema y el desarrollo de la investigación de campo, se procedió a realizar el valor estadístico representado por el CHI-CUADRADO, con el objetivo de verificar si los valores de la frecuencia resultante son reales.

**Fórmula:**

$$\sum \frac{[f(o) - f(e)]^2}{f(e)} = \chi^2$$

Modelo matemático:

**H<sub>0</sub>**= Hipótesis Nula

**H<sub>a</sub>**= Hipótesis Alternativa

**$\chi^2$**  = Chi-cuadrado

**F (0)** = Frecuencias Observadas

**F (e)** = Frecuencias Esperadas

**Gl** = Grados de Libertad

**F** = Filas

**C** = Columnas

### **3.4. Tipo de estudio**

#### **3.4.1. Bibliográfica**

A partir de la revisión bibliográfica, el investigador construye el marco teórico, documentando antecedentes y elaborando la bibliografía que se incluye al final de un trabajo científico o académico. Para la aplicación de este tipo de investigación se debe buscar información sobre libros, revistas, enciclopedias y todo lo que necesita para apoyar la investigación en fuentes confiables porque: "La investigación bibliográfica-documental se centra en las fuentes escritas y, en gran medida, como una compilación y naturaleza interpretativa" (Serrano, 2020, pág. 42).

Según Serrano (2020), las bibliografías permiten, entre otros aspectos:

- Garantizar que el investigador se ha documentado correctamente.
- Identificar las fuentes originales de conceptos, métodos y técnicas provenientes de investigaciones, estudios y experiencias anteriores.
- Apoyar los hechos y opiniones que el autor quiere expresar.
- Ofrecer un sustento teórico.
- Orientar al lector interesado a informarse con mayor detalle sobre aspectos del contenido del documento.

- Permitir que, a partir de éstas, otros autores puedan investigar otros aspectos subyacentes de una determinada investigación.
- No investigar lo ya investigado.

Por miedo de la aplicación de este tipo de estudio bibliográfico se logró el desarrollo del marco teórico, y el establecimiento de las fuentes bibliográficas detalladas al final del trabajo investigativo además de adquirir el aporte de nuevos conocimientos, que fueron de utilidad para la investigación de campo.

### **3.4.2. Campo**

Es el proceso que permite obtener datos de la realidad y estudiarlos tal y como se presentan, sin manipular las variables. Por esta razón, su característica esencial es que se lleva a cabo fuera del laboratorio, en el lugar de ocurrencia del fenómeno. “Una investigación de campo o estudio de campo es un tipo de investigación en la que se obtienen o se miden datos de un evento en particular, en el lugar donde ocurre”, (Cajal, 2020, pág. 1).

Este tipo de indagación de campo se lo realizó para especificar o cotejar las variables de investigación, para realizar el desarrollo de este estudio se utilizó las representaciones estadísticas compuestas con técnicas como la observación o la encuesta mismas que nos ayudaron a recolectar y profundizar los fundamentos que fueron analizados.

## **3.5. Población y muestra**

### **3.5.1. Población**

Es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la selección de la muestra, además que cumple con una serie de criterios predeterminados. Al habla de población de estudio, no se refiere exclusivamente a seres humanos, también puede referirse a animales, muestras biológicas, expedientes, hospitales, objetos, familias, organizaciones, etc.; por lo que sería más adecuado utilizar un término general, como universo de estudio, Gómez & Jesús y Villasís Keever (2016).

La población que se va a considerar para el estudio de factibilidad es:

**Tabla 3- 1:** Población de estudio

Parámetro	Población
Población del cantón Echeandía	11871
<b>TOTAL</b>	<b>11871</b>

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### 3.5.2. *Muestra*

Como afirma, Bilbao (2020) “La muestra es el conjunto de unidades de muestreo que han sido seleccionadas a partir de la población a estudiar y sobre las que realmente se realizará la investigación” (pág. 103). Para el enfoque cualitativo, la muestra será una unidad de análisis o un grupo de ellas, sobre las cuales se recolectarán datos, sin que necesariamente sean estadísticamente representativos de la población que se estudia, en este caso se toma como muestra a la suma total de la población a analizarse dando: 11871, procediendo al siguiente cálculo.

**Fórmula:**

$$n = \frac{Z^2PQN}{Z^2PQ + Ne^2}$$

**En donde:**

**Tabla 3- 2:** Tabla de Significado

<b>Z=</b> nivel de confiabilidad
<b>P=</b> probabilidad de ocurrencia
<b>Q=</b> probabilidad de no ocurrencia
<b>N=</b> población
<b>e=</b> error de muestreo

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 3- 3:** Tabla de Categorías

Categorías	Casos
<b>Población</b>	11871
<b>Total</b>	<b>11871</b>

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 3- 4:** Cálculo de la Muestra

<b>Z</b>	<b>Nivel de confiabilidad</b>	<b>95%</b>	<b>47,50%</b>	<b>Z=</b>	<b>1,96</b>
<b>P</b>	probabilidad de ocurrencia	50%		<b>Z<sup>2</sup>=</b>	3,8416
<b>Q</b>	probabilidad de no ocurrencia	50%			
<b>N</b>	población	11871			
<b>e</b>	error de muestreo	5%			
<b>n</b>	<b>muestra</b>	<b>372</b>			

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 3- 5:** Tabla de apoyo al cálculo de la muestra

<b>ZPQN</b>	<b>11400.94845</b>
<b>ZPQ</b>	96%
<b>e<sup>2</sup></b>	0.0025
<b>Ne<sup>2</sup></b>	29.67760426

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Se menciona que la muestra es el conjunto específico a estudiar por ende dentro del presente estudio se cuenta con una población de 372 (población a ser analizada), según el cálculo de la muestra.

**Tabla 3- 6:** Población objeto de análisis

<b>Parámetro</b>	<b>Población</b>	<b>% de Muestra</b>
Población del cantón Echeandía	372	100%
<b>TOTAL</b>		100%

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### 3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

#### 3.6.1. Métodos

La inducción y la deducción se complementan entre sí: por inducción, las generalizaciones se establecen a partir de lo común en varios casos, luego de esta generalización, se deducen varias conclusiones lógicas, que mediante la inducción se traducen a generalizaciones enriquecidas. De esta manera, el uso del método inductivo-deductivo tiene muchos potenciales como un método de construcción de conocimiento en un primer nivel, relacionado con regularidades externas del objeto de investigación, (Villegas, 2016, pág. 15).

##### 3.6.1.1. Método inductivo

El método inductivo se determina como un proceso de investigación, aplicando un criterio inductivo, se caracteriza por la expansión, es decir, se logra establecer un criterio final del trabajo

de investigación, (Raffino, 2020). Al aplicar este método se pudo obtener información del caso de estudio mediante instrumentos de medición para establecer datos numéricos que ayudaron a generar una conclusión de la situación problemática que se presente en el ámbito de investigación.

#### *3.6.1.2. Método deductivo*

Se habla del método deductivo para referirse a una forma específica de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones lógicas y válidas a partir de un conjunto dado de premisas o proposiciones. Es, dicho de otra forma, un modo de pensamiento que va de lo más general (como leyes y principios) a lo más específico (hechos concretos), (Raffino, 2020). Este método determina que la conclusión debe tener una justificación deductiva válida para que se determine como una conclusión real y aplicable en el campo de la investigación.

### **3.6.2. Técnicas e instrumentos**

#### *3.6.2.1. Técnicas*

- **Observación**

A través de esta técnica, se pudo obtener un conocimiento preliminar, durante el cual se realizó una visita al lugar de investigación, observando sus instalaciones, atención a la ciudadanía, la estructura, los documentos y las preguntas existentes a las personas dentro de la población a investigar para obtener información relevante y oportuna que permita descubrir la situación problemática. “La Técnica de la Observación en investigación involucra observación metodología, búsqueda, representación, examen y definición del comportamiento de las personas”, (Rodríguez, 2020).

#### *3.6.2.2. Instrumento*

- **Cuestionario**

Un cuestionario es aquel que plantea una serie de preguntas para extraer determinada información de un grupo de personas. “El cuestionario permite recolectar información y datos para su tabulación, clasificación, descripción y análisis en un estudio o investigación”, (Significados, 2017, pág. 2). El propósito del cuestionario es obtener información de la población de una manera sistemática y correcta.

## CAPÍTULO IV

### 4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Después de llevar a cabo la investigación de campo utilizando los instrumentos adecuados en la población de estudio, específicamente los habitantes del cantón Echeandía en la provincia de Bolívar, se presentan a continuación los resultados obtenidos. Estos datos se han organizado tanto en tablas como en ilustraciones para facilitar su análisis descriptivo y su posterior interpretación.

#### 4.1. Análisis e interpretación de resultados

##### 1. Indique su edad

Tabla 4- 1: Edad

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
1	De 20 a 25 años	130	35%
	De 26 a 30 años	100	27%
	De 31 a 40 años	78	21%
	Más de 40 años	64	17%
	<b>Total</b>		372

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

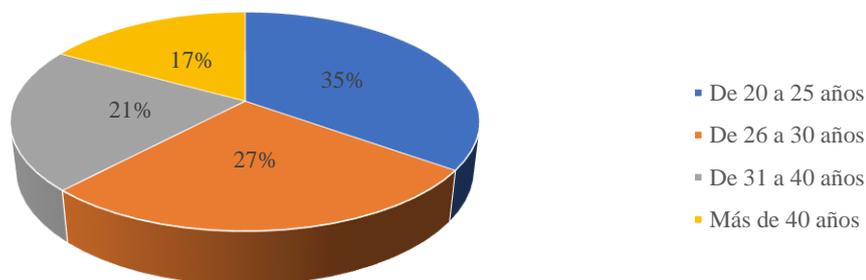


Ilustración 4- 1: Edad

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Los resultados obtenidos de la encuesta aplicada se identifican que el 35% se encuentran en un rango de edad de 20 a 25 años, el 27% se encuentran en un rango de edad que va desde los 26 a 30 años, el 21% comprenden un rango de edad de 31 a 40 años, y el 17% restante son personas que se encuentran en una edad de 40 años en adelante.

**Interpretación:** Con estos resultados se identifica que la mayor parte de la población que ha respondido el presente cuestionario se encuentra en un rango de edad que va desde los 20 a los 25 años.

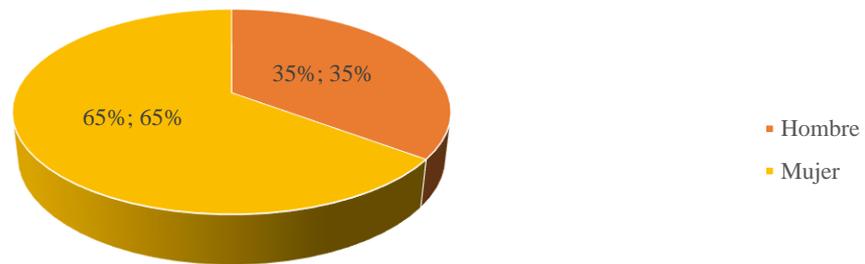
## 2. Género

**Tabla 4- 2:** Género

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
2	Hombre	131	35%
	Mujer	241	65%
	<b>Total</b>	<b>372</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 2:** Género

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** La distribución de género según la tabla y gráfica revela que el 65% de los participantes son mujeres, mientras que el 35% son hombres. Esta discrepancia señala una clara predominancia femenina en la muestra.

**Interpretación:** Este hallazgo tiene implicaciones significativas para el análisis y la interpretación de los resultados del estudio, ya que sugiere la necesidad de examinar posibles diferencias de género en las respuestas o comportamientos que puedan influir en las conclusiones.

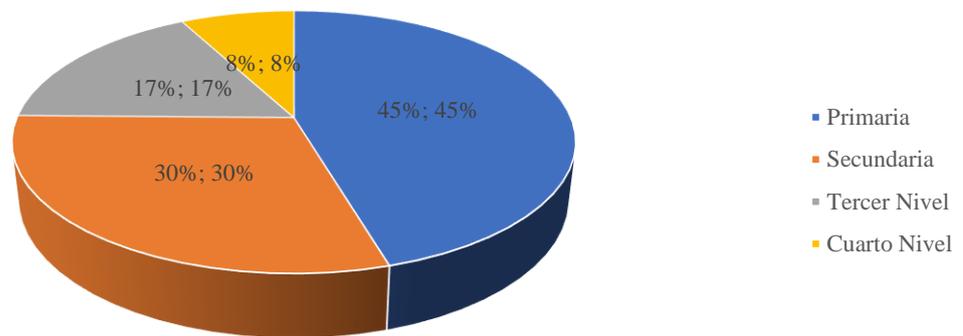
### 3. Nivel de instrucción

**Tabla 4- 3:** Nivel de instrucción

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
3	Primaria	169	45%
	Secundaria	111	30%
	Tercer Nivel	63	17%
	Cuarto Nivel	29	8%
	<b>Total</b>		<b>372</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 3:** Nivel de instrucción

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Los resultados muestran que el nivel educativo más común entre los participantes es la Primaria, con el 45% de la muestra. Le sigue Secundaria con el 30%, luego Tercer Nivel con el 17%, y finalmente Cuarto Nivel con el 8%.

**Interpretación:** En otras palabras, la mayoría de los participantes tienen un nivel de educación básico, siendo la educación universitaria la menos representada en la muestra.

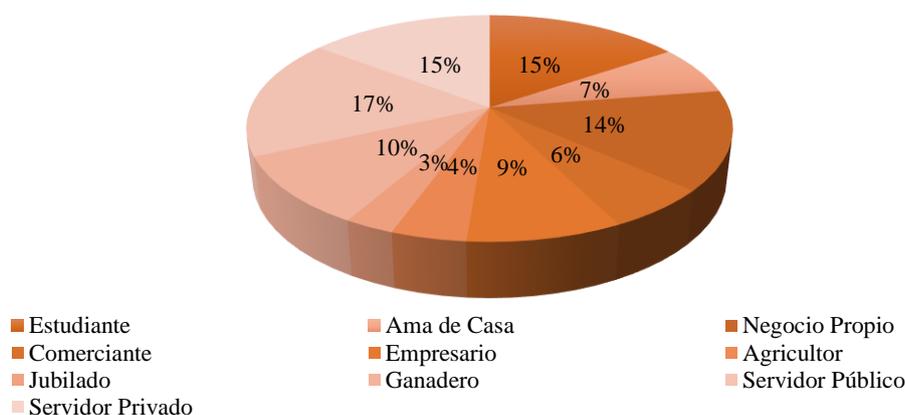
#### 4. Ocupación

**Tabla 4- 4:** Ocupación

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
4	Estudiante	56	15%
	Ama de Casa	26	7%
	Negocio Propio	52	14%
	Comerciante	22	6%
	Empresario	33	9%
	Agricultor	15	4%
	Jubilado	11	3%
	Ganadero	37	10%
	Servidor Público	63	17%
	Servidor Privado	56	15%
	<b>Total</b>	372	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 4:** Ocupación

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Luego de la aplicación a las encuestas se obtienen los siguientes resultados el 17% del total de encuestados pertenecen al sector público, el 15% de las personas que han respondido el cuestionario son estudiantes y el siguiente 15% pertenecen al sector privado, y el 14% del total de la población encuestados tienen su negocio propio, el 10% de los encuestados son ganaderos, el 9% son empresarios, el 7% son amas de casa, el 6% de los encuestados son comerciantes, el 4% son personas que se dedican a la agricultura, y el 3% del total de personas encuestadas son personas jubiladas.

**Interpretación:** Acorde a los resultados obtenidos de la encuesta aplicada se obtuvo como resultado que el mayor porcentaje de las personas que respondieron el cuestionario son trabajadores del sector público.

## DESARROLLO ECONÓMICO

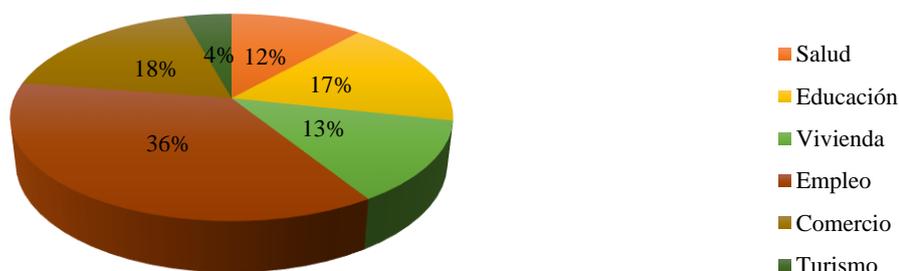
### 1. ¿Cuál considera usted que es el mayor problema que afronta el Cantón Echeandía en los últimos años, en el aspecto económico?

**Tabla 4- 5:** Área de mayor importancia

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
1	Salud	45	12%
	Educación	63	17%
	Vivienda	48	13%
	Empleo	134	36%
	Comercio	67	18%
	Turismo	15	4%
	<b>Total</b>		372

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 5:** Área de mayor importancia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Según la encuesta, el mayor problema económico en el Cantón Echeandía es el empleo, con un 36% de respuestas. A este le sigue el comercio con un 18%, la educación con un 17%, la vivienda con un 13%, la salud con un 12%, y finalmente, el turismo con un 4%.

**Interpretación:** Los resultados de la encuesta indican que el empleo es la principal preocupación económica para la población del Cantón Echeandía, representando un significativo 36% de las respuestas. La alta proporción de participantes que señalaron el empleo como el principal problema sugiere la existencia de preocupaciones sobre la estabilidad económica y la disponibilidad de oportunidades laborales en el cantón.

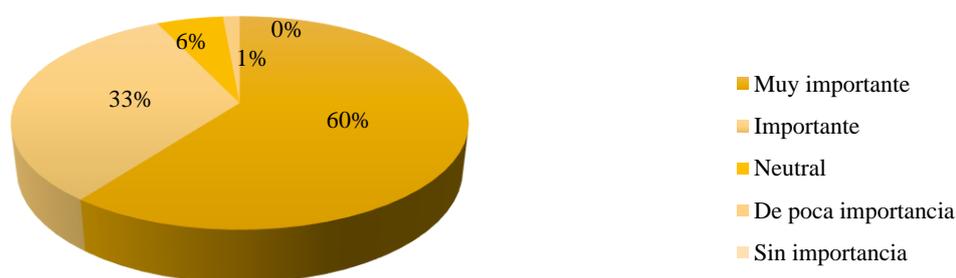
## 2. Califíquese usted la importancia de implementar actividades económicas (empresas- microempresas) en el Cantón Echeandía

**Tabla 4- 6:** Actividades económicas

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
2	Muy importante	223	60%
	Importante	123	33%
	Neutral	22	6%
	De poca importancia	4	1%
	Sin importancia	0	0%
	<b>Total</b>	372	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 6:** Actividades económicas

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** La importancia de implementar actividades económicas en el Cantón Echeandía muestra que el 60% de los encuestados considera que es "Muy importante", mientras que el 33% lo clasifica como "Importante". Solo un 6% tiene una postura "Neutral", y un 1% lo percibe como "De poca importancia". La categoría "Sin importancia" no tiene respuestas. Estos resultados indican un fuerte respaldo de la comunidad a la implementación de actividades económicas en el cantón, con una proporción mínima de personas que no consideran relevante esta iniciativa.

**Interpretación:** Se puede identificar que la mayoría de los encuestados señalan que la implementación de actividades económicas, ya sean empresas o microempresas, es considerada como muy importante, según los resultados de la encuesta.

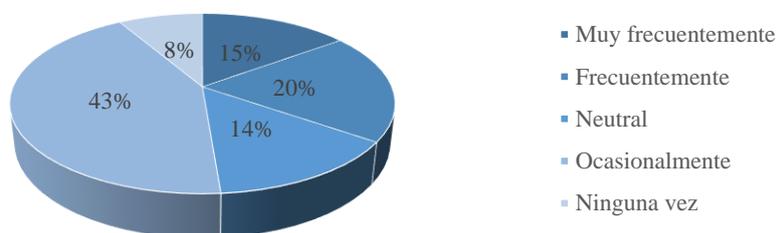
### 3. Califique usted el apoyo de las autoridades locales para el desarrollo de nuevas actividades y comerciales en el Cantón Echeandía en los últimos años

**Tabla 4- 7:** Nuevas actividades económicas

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
3	Muy importante	56	15%
	Importante	74	20%
	Neutral	52	14%
	De poca importancia	160	43%
	Sin importancia	30	8%
	<b>Total</b>		372

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 7:** Nuevas actividades económicas

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** La tabla presenta la percepción de los residentes del Cantón Echeandía sobre el apoyo brindado por las autoridades locales para el desarrollo de nuevas actividades económicas en los últimos años. De acuerdo con los porcentajes, la categoría "De poca importancia" es la más representada con un 43%, seguida por la categoría "Importante" con un 20%. En tercer lugar, se encuentra la categoría "Muy importante" con un 15%. Las categorías "Neutral" con un 14% y "Sin importancia" ocupan el 8% respectivamente.

**Interpretación:** Estos datos sugieren que la mayoría de los encuestados no consideran el apoyo de las autoridades locales como prioritario para el desarrollo de nuevas actividades económicas en el Cantón Echeandía.

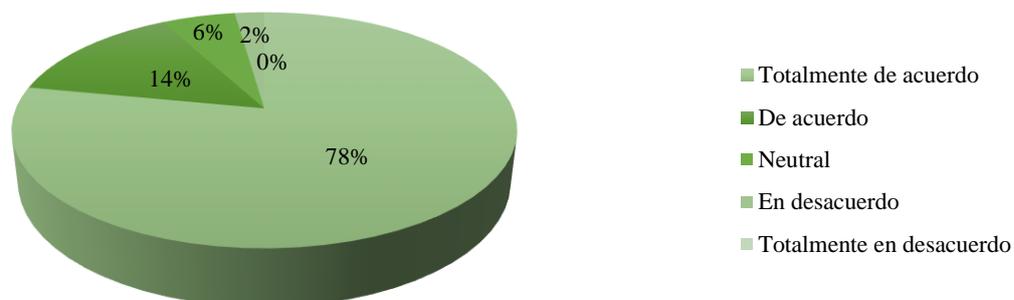
#### 4. ¿Considera que la falta de recursos económicos ha limitado el desarrollo económico del cantón Echeandía?

**Tabla 4- 8:** Falta de recursos económicos

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
4	Totalmente de acuerdo	290	78%
	De acuerdo	52	14%
	Neutral	22	6%
	En desacuerdo	7	2%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%
	<b>Total</b>		372

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 8:** Falta de recursos económicos

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Según la encuesta aplicada un 78% de la población menciona que está totalmente de acuerdo que la falta de recursos económicos ha limitado el desarrollo económico del cantón Echeandía, el 14% están de acuerdo que la falta de recursos limita el desarrollo económico del cantón, el 6% indican que es neutral la falta de recursos para el desarrollo del cantón, el 2% están en desacuerdo que la falta de recursos limita el desarrollo del cantón.

**Interpretación:** Con los resultados obtenidos se identifica que la mayor parte de la población está totalmente de acuerdo que la falta de recursos económicos limita el desarrollo económico del cantón Echeandía.

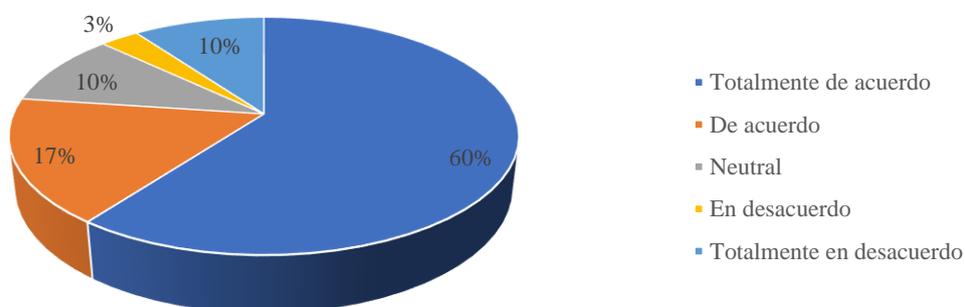
**5. ¿Cree usted que la falta de emprendimientos artesanales (textil), incide en la economía y desarrollo del cantón Echeandía?**

**Tabla 4- 9:** Factor importante para el desarrollo de las empresas

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
5	Totalmente de acuerdo	224	60%
	De acuerdo	63	17%
	Neutral	37	10%
	En desacuerdo	11	3%
	Totalmente en desacuerdo	37	10%
	<b>Total</b>		372

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 9:** Factor importante para el desarrollo de las empresas

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** La tabla revela que el 60% de los encuestados están "Totalmente de acuerdo" en que la falta de emprendimientos artesanales textiles incide en la economía y desarrollo del Cantón Echeandía, seguido por un 17% que están "De acuerdo". En contraste, solo un 3% expresaron "Desacuerdo" y otro 10% "Totalmente en desacuerdo", mientras que un 10% se mostraron "Neutrales" ante la cuestión.

**Interpretación:** Según estos datos se ha determinado una percepción mayoritaria de que los emprendimientos artesanales, especialmente en el ámbito textil, desempeñan un papel significativo en el desarrollo económico del cantón, respaldado por una fuerte proporción de encuestados.

### SECCIÓN 3: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

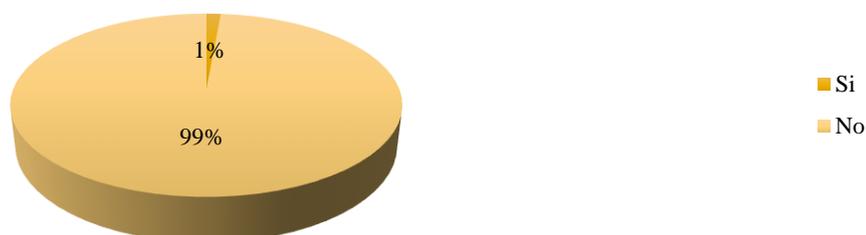
#### 1. ¿Existen empresas dedicadas a la confección de uniformes empresariales y escolares en el cantón Echeandía?

**Tabla 4- 10:** Empresas dedicadas a la confección de uniformes

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
1	Si	4	1%
	No	368	99%
	<b>Total</b>	372	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 10:** Empresas dedicadas a la confección de uniformes

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Según la gráfica el 99% del total de la población encuestada ha indicado que no existen empresas dedicadas a la confección de uniformes empresariales y escolares en el cantón Echeandía, el 1% ha indicado que si existen empresas dedicadas a la confección de uniformes. Cabe recalcar que los pocos emprendimientos dedicados a la confección de uniformes son únicamente las sastrerías.

**Interpretación:** Con los resultados se identifica claramente que el estudio permitirá el desarrollo económico del cantón Echeandía, ya que la economía es el cimiento de la sociedad y sin ella las personas no sabrían cómo administrar sus ingresos y gastos y no podrían satisfacer sus necesidades de una manera eficaz.

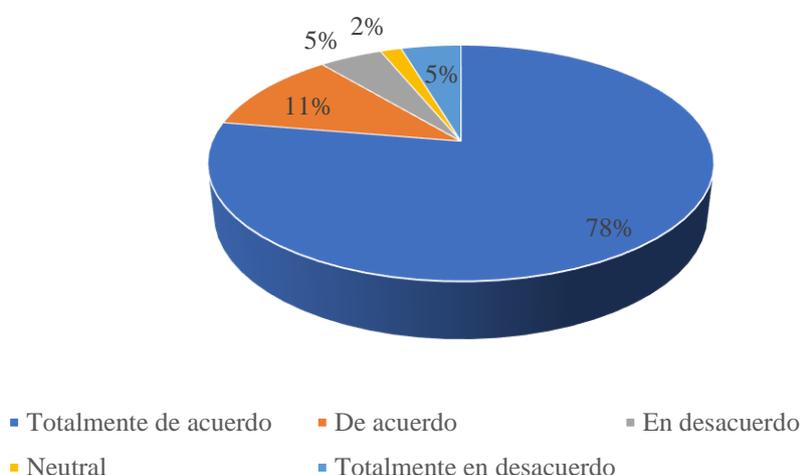
**2. ¿Cree usted que sea viable la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares?**

**Tabla 4- 11:** Creación de una microempresa artesanal

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
2	Totalmente de acuerdo	289	78%
	De acuerdo	42	11%
	En desacuerdo	18	5%
	Neutral	6	2%
	Totalmente en desacuerdo	17	5%
	<b>Total</b>	<b>372</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 11:** Creación de una microempresa artesanal

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** La tabla revela que el 78% de los encuestados están "Totalmente de acuerdo" en que la creación de una microempresa artesanal para la confección de uniformes empresariales y escolares es viable en el Cantón Echeandía, seguido por un 11% que están "De acuerdo". En contraste, solo un 5% expresaron "Desacuerdo" y otro 5% "Totalmente en desacuerdo", mientras que un pequeño porcentaje del 2% se mostraron "Neutrales" ante la cuestión.

**Interpretación:** A través de estos datos se ha determinado que la mayoría de los encuestados apoyan la viabilidad de esta iniciativa empresarial, con solo una minoría expresando dudas o desacuerdo.

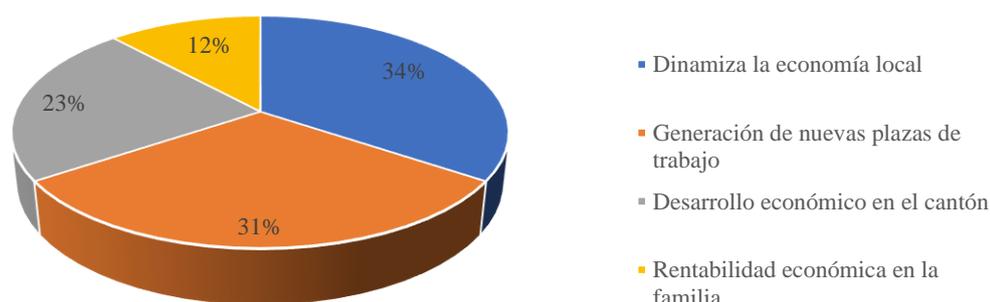
### 3. ¿Qué beneficios considera usted que generará la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares?

**Tabla 4- 12:** Beneficios de la creación de una microempresa artesanal

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
3	Dinamiza la economía local	128	34%
	Generación de nuevas plazas de trabajo	116	31%
	Desarrollo económico en el cantón	84	23%
	Rentabilidad económica en la familia	44	12%
	<b>Total</b>	<b>372</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 12:** Beneficios de la creación de una microempresa artesanal

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** La tabla revela que el 34% de los encuestados considera que la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares "Dinamiza la economía local", seguido por un 31% que cree en la "Generación de nuevas plazas de trabajo". En tercer lugar, el 23% identifica el "Desarrollo económico en el cantón" como un beneficio, mientras que un 12% menciona la "Rentabilidad económica en la familia".

**Interpretación:** Según estos datos se ha determinado que la mayor parte de la población reconoce el potencial de esta iniciativa para impulsar la economía local, crear empleo y contribuir al desarrollo económico del cantón, con algunos también destacando sus beneficios directos para las familias involucradas.

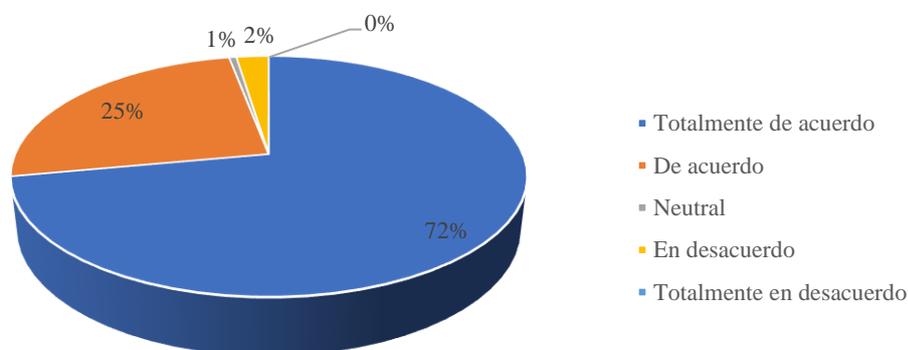
**4. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares?**

**Tabla 4- 13:** Estaría de acuerdo con la creación de una microempresa artesanal

ÍTEM	CATEGORÍA	N°	%
4	Totalmente de acuerdo	268	72%
	De acuerdo	93	25%
	Neutral	2	1%
	En desacuerdo	9	2%
	Totalmente en desacuerdo	0	0%
	<b>Total</b>	<b>372</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a la encuesta aplicada

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)



**Ilustración 4- 13:** Estaría de acuerdo con la creación de una microempresa artesanal

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:** Tras el análisis de la tabla y el Ilustración muestra que el 72% de los encuestados están "Totalmente de acuerdo" con la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares, seguido por un 25% que están "De acuerdo". Por otro lado, solo un 2% expresaron "En desacuerdo", y un 1% se mantuvo "Neutral" al respecto.

**Interpretación:** De acuerdo con estos datos se ha determinado que la mayoría de los encuestados hacia la propuesta de establecer esta microempresa en el Cantón Echeandía, indicando una actitud mayoritariamente positiva y favorable hacia esta iniciativa empresarial.

## 4.2. Verificación

En base al análisis de campo, bibliográfico - documental, efectuado anteriormente, permitió la formulación de un estudio de factibilidad que creará nuevas plazas de empleo y mejora la situación económica de la población del cantón Echeandía, provincia de Bolívar, año 2022.

Bajo los siguientes resultados: Según los resultados de la encuesta realizada en el Cantón Echeandía, el aspecto más importante identificado por los encuestados es la falta de recursos económicos, con un 78% de acuerdo en que limita el desarrollo económico. Le sigue en importancia la necesidad de implementar actividades económicas en el cantón, consideradas "Muy importantes" por el 60% de los encuestados. Además, el problema del empleo se destaca por el 36% como el principal desafío económico.

Respecto al apoyo brindado por las autoridades locales para el desarrollo económico, el 43% lo percibe como de poca importancia. En cuanto a la creación de una microempresa artesanal para la confección de uniformes empresariales y escolares, el 72% está totalmente de acuerdo, mientras que el 78% considera viable esta iniciativa. Por último, se destaca que el 99% de los encuestados señala la inexistencia de empresas dedicadas a la confección de uniformes en el cantón, lo que podría sugerir una oportunidad de mercado.

Es importante recalcar que el establecer nuevas microempresas permite la generación de plazas de empleo y esto su vez, ayuda a mejorar la situación económica del cantón. Según González et al., (2022) las microempresas juegan un papel esencial en la generación de empleos para el Ecuador además dinamizan la vida social, da tal forma que son necesarias e indispensables para el correcto desenvolvimiento de esta, así pues, están obligadas a saber adaptarse a los cambios globales y mantener la eficiencia.

Por otro lado, el autor Peña (2018), manifiesta que el empleo está asociado al emprendimiento puesto que actividad emprendedora permite la creación de nuevas, las cuales son las encargadas de la generación de empleo para la población y de riquezas para quien decide invertir en un negocio.

Las microempresas son de gran importancia en el país y en el mundo por su capacidad de generar empleo e ingresos contribuyendo al aparato productivo nacional y dinamizando la actividad económica, en Ecuador se vinculan a ellas las tres cuartas partes de la población, producen bienes y servicios incluyendo un mayor campo laboral (Sumba & Santistevan, 2018).

## CAPÍTULO V

### 5. MARCO DE PROPOSITIVO

#### 5.1. Propuesta

La formulación de un estudio de factibilidad permitirá crear nuevas plazas de empleo y mejorar la situación económica de la población del cantón Echeandía, provincia de Bolívar, año 2022.

#### 5.2. Introducción

Hoy en día el mercado actual, se encuentra en constantes cambios debido a las preferencias de los potenciales clientes, para satisfacer estas necesidades en evolución, las empresas deben renovarse. Mediante un estudio de factibilidad se identifica el problema, y se define una solución viable económica, social y ambientalmente, que permitirá mostrar evidencias de los motivos por los que debe llevarse a cabo, argumentándose en una propuesta de diseño, análisis de costos y exposición de beneficios económicos. Es importante saber y conocer todo lo que implica un proceso de producción, los pasos que deben darse para lograr la mejor calidad, el mejor beneficio y la más alta productividad.

Por otra parte, las microempresas forman un segmento importante de la economía, particularmente a nivel nacional, pues generan un gran aporte en cuanto a productos y servicios. Así como también poseen una capacidad única de adaptarse a las nuevas tecnologías, la sociedad y los cambios de tendencia, además de ser las principales fuentes de empleo y generadoras de nuevas plazas de trabajo. El cantón cuya población cuente con menos índices de desempleo son aquellos que cuentan con una situación económica eficiente, el desempleo es un factor importante que impide el desarrollo de los pueblos. En la Provincia Bolívar, la tasa de desempleo del año 2011 alcanza el 1,89% de la población, la tasa de Ocupación plena, que es la que nos indica la cantidad de personas que tiene un empleo estable, es el 15,08% y la de subempleo es el 83,03%, por ende, la creación de una microempresa tendría mucha importancia dentro del cantón Echeandía ya que ayudaría a la generación de empleo dinamizando así la economía del cantón.

### **5.3. Objetivo de la propuesta**

#### ***5.3.1. Objetivo general***

Formular un Proyecto de factibilidad que permita mejorar la situación económica de la población del cantón Echeandía.

#### ***5.3.2. Objetivos específicos***

- Verificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado.
- Conocer la oferta y competencia del mercado actual y las necesidades latentes de la demanda.
- Plantear estrategias de mercadeo para el posicionamiento de la empresa
- Determinar la factibilidad financiera del proyecto

## 5.4. Estructura de la propuesta

La propuesta a desarrollarse se basa en los autores Castañeda & Macías (2018), el mismo que establece un plan de negocios en función de cuatro fases las mismas que están divididas de la siguiente manera:

**Tabla 5- 1:** Estructura de la propuesta

	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>
<b>ETAPA 1</b>	Demanda
	Oferta
	Porcentaje de participación
	Estrategias de incremento de la participación de mercado
	Segmentación del mercado
	Plan de marketing
	<b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>
<b>ETAPA 2</b>	Marco legal
	Nombre de la empresa
	Logotipo
	Misión
	Valores
	Objetivos empresariales
	Políticas de la empresa
	Organigrama estructural
	Manual de funciones
	Manual de procedimientos
Flujograma de procedimientos	
	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>
<b>ETAPA 3</b>	Localización de la planta <ul style="list-style-type: none"> <li>• Macro localización</li> <li>• Micro Localización</li> </ul>
	Distribución de la microempresa
	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>
<b>ETAPA 4</b>	Inversión
	Estructura de las inversiones
	Financiamiento
	Usos y fuentes de recursos
	Amortización de la deuda
	Estimación de ingresos
	Presupuestos de costos y gastos
	Remuneraciones
	Estados proyectados
	Flujo de cada del proyecto – Cash Flow
	Punto de equilibrio
	Evaluación Financiera <ul style="list-style-type: none"> <li>• VAN</li> <li>• TIR</li> <li>• Relación beneficio costo</li> <li>• Periodo de recuperación de la inversión</li> </ul>

**Fuente:** En base a los autores Castañeda & Macías, (2018)

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA ARTESANAL DEDICADA A LA CONFECCIÓN  
DE UNIFORMES ESCOLARES Y EMPRESARIALES**

#### **5.4.1. Introducción**

El proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales nos permitirá determinar que la propuesta es viable para su creación, ya que su mercado meta es muy amplio y diverso, además con la creación de esta microempresa tiene como fin el desarrollo de nuevas plazas de empleo, y así mejorar la situación económica de los habitantes del cantón Echandía de la provincia Bolívar.

Con este objetivo, se establecen aspectos generales de una microempresa artesanal, análisis interno y externo de factores que determinan el desarrollo de un negocio, además se desarrolla factores de gestión administrativa y financiera que debe cumplir la microempresa.

#### **5.4.2. Contenido**

##### **FASE I: ESTUDIO DEL MERCADO**

- Demanda
- Oferta
- Porcentaje de participación
- Estrategias de incremento de la participación de mercado
- Segmentación del mercado
- Plan de marketing

##### **FASE II: ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

- Marco legal
- Nombre de la empresa
- Logotipo
- Misión
- Valores
- Objetivos empresariales
- Políticas de la empresa
- Organigrama estructural
- Manual de funciones
- Manual de procedimientos
- Flujograma de procedimientos

##### **FASE III: ESTUDIO TÉCNICO**

- Localización de la planta (Macro localización y Micro Localización)
- Distribución de la microempresa

##### **FASE IV: ESTUDIO FINANCIERO**

- Inversión
- Estructura de las inversiones
- Financiamiento

- Usos y fuentes de recursos
- Amortización de la deuda
- Estimación de ingresos
- Presupuestos de costos y gastos
- Remuneraciones
- Estados proyectados
- Flujo de cada del proyecto – Cash Flow
- Punto de equilibrio
- Evaluación Financiera (VAN, TIR, Relación beneficio costo, Periodo de recuperación de la inversión)

### 5.4.3. Fase I: Estudio del mercado

El objetivo de esta fase es analizar el mercado objetivo a través de un estudio de mercado, de este modo permite establecer los demandantes o compradores insatisfechos identificando los parámetros para cubrir las necesidades que permitirán a "Confecciones Roch\_Beli" cumplir con las expectativas de los clientes.

#### 5.4.3.1. Demanda

Las empresas deben responder a la demanda de sus productos o servicios, por lo que deben estar constantemente evaluando el comportamiento del mercado, de sus clientes y competidores. Analizar la demanda no solo ayuda a las empresas a evitar riesgos de desperdicio de recursos materiales, económicos y humanos, sino que también aumenta las posibilidades de éxito al lanzar productos o servicios al mercado. Esto se debe a que, mediante estudios específicos, las empresas pueden identificar y dirigirse a un segmento de mercado específico. Además, facilita la definición de estrategias de comercialización más precisas.

El análisis de la demanda implica llevar a cabo una investigación sobre la evolución histórica de la demanda, utilizando antecedentes estadísticos de los bienes y servicios activos que buscan satisfacer los deseos, gustos, necesidades básicas y preferencias de la colectividad. El análisis de la demanda consiste en obtener una comprensión aproximada de su evolución, proporcionando así una base sólida para pronosticar su comportamiento futuro con un cierto grado de certeza.

**Tabla 5- 2:** Factores de la demanda

<b>Factores de demanda</b>	<b>Nota</b>
<b>Ingresos</b>	Sus ingresos lo obtienen en base al comercio y agricultura. Además, existe gran afluencia de instituciones financieras y empresas tanto públicas como privadas conformadas en el cantón.
<b>Gustos y preferencias</b>	La población de Echeandía, en el ámbito de su vestimenta, tiene preferencias y gustos únicos que reflejan su aprecio por la imagen personal y el estilo distintivo.
<b>Precios de bienes y servicios relacionados</b>	Los precios de la ropa en el cantón Echeandía, especialmente en el caso de los uniformes, se destacan poco competitivo debido a que no existe empresas que se dediquen a este segmento.
<b>Expectativas de los consumidores</b>	Las expectativas de los consumidores siempre están enfocadas en la búsqueda de calidad, innovación y precios competitivos, pues reconocen la importancia de obtener el máximo valor por su inversión.
<b>Cantidad de consumidores potenciales</b>	Se basa en promedio de los consumidores que asisten a sastres, costureras y talleres de confección para que se les confeccione un uniforme ya sea para la institución educativa de sus niños, o para empresas privadas y públicas aproximadamente 2502 personas.

**Fuente:** Cantón Echeandía, provincia de Bolívar

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

## **Demanda actual**

Por otro lado, la demanda actual permite identificar cual es el volumen de productos y servicios que los demandantes potenciales desean adquirir y estén dispuestos a comprarlos. Para este estudio Roch\_Beli, se ha enfocado a su población objetivo que son estudiantes, personal educativo, empleados de empresas públicas y privadas, y empresas que busquen proveedores para la confección de uniformes corporativos para sus empleados, ya que son las que con mayor frecuencia acuden a sastres, costureras y talleres de confección. A continuación, se presenta la determinación de la demanda actual de la población de Echeandía.

**Tabla 5- 3:** Demanda actual – determinación de la demanda

<i>Determinación de la demanda</i>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Unidad</b>
<b>Población</b>	4684	Población de Echeandía PEA
<b>Mercado objetivo</b>	4682	Población que asisten a los sastres, costureras y talleres de confección para que se les realice sus prendas de vestir.
<b>Mercado meta</b>	2502	Población ocupacional en ramas de actividades
<b>Consumo promedio</b>	3	Veces que acuden a sastres, costureras y talleres de confección.
<b>DEMANDA</b>	11871	Población año 2022

**Fuente:** En base al INEC (2021)

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

## **Demanda proyectada**

Los datos de la demanda proyectada fueron tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), específicamente del Cantón Echeandía. Según las últimas proyecciones del INEC, la población del cantón Echeandía crecerá a una tasa anual del 1,7% durante el período 2020-2025. Esto significa que la población del cantón aumentará en aproximadamente 1.700 personas cada año.

**Tabla 5- 4:** Demanda proyectada a 5 años

<b>Tiempo</b>	<b>Años</b>	<b>Población</b>
<b>0</b>	2022	11871
<b>1</b>	2023	12073
<b>2</b>	2024	12278
<b>3</b>	2025	12487
<b>4</b>	2026	12699
<b>5</b>	2027	12915

**Fuente:** En base a la información proporcionada por el INEC (2010)

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Los datos de la demanda proyectada fueron tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), específicamente del Cantón Echeandía. Según las últimas proyecciones del INEC, la población del cantón Echeandía crecerá a una tasa anual del 1,7% durante el período 2020-2025. Esto significa que la población del cantón aumentará en aproximadamente 1.700 personas cada año.

Según los datos de la encuesta con relación a la pregunta N°4 - Estudio de Factibilidad señala que un 72% está de acuerdo con la creación de este tipo de empresas, por lo que es necesario proyectar la demanda para saber el comportamiento del mercado debido al consumo de los servicios actuales.

Es importante señalar que el sector textil en Ecuador es un importante contribuyente a la economía del país. Representa aproximadamente el 10% del PIB y genera empleo para más de un millón de personas. Además, es conocida por su alta calidad y variedad de productos, incluyendo prendas de vestir, textiles para el hogar y productos industriales.

Esto se debe a que cada vez los ecuatorianos muestran una creciente preferencia por productos locales, valorando la calidad, la creatividad y la sostenibilidad en sus elecciones de compra. La industria textil ecuatoriana ha respondido a esta demanda con una producción diversificada que abarca desde prendas de vestir con diseños únicos hasta textiles para el hogar con detalles artesanales y productos industriales especializados.

La versatilidad del sector textil en Ecuador no solo se refleja en la variedad de productos, sino también en la incorporación de prácticas sostenibles. Muchas empresas textiles han adoptado procesos respetuosos con el medio ambiente y han integrado materiales ecológicos en sus líneas de producción, atrayendo a un segmento de consumidores comprometidos con la responsabilidad ambiental. Además, la artesanía y el diseño local son elementos distintivos del sector textil ecuatoriano. Los artesanos locales y diseñadores contribuyen a la creación de productos únicos que fusionan tradiciones culturales con las últimas tendencias de moda, otorgando a la industria un carácter auténtico y diferenciado en el mercado.

En este contexto, el sector textil en Ecuador no solo se consolida como un motor económico, sino también como un referente de calidad, innovación y sostenibilidad. A medida que los consumidores valoran cada vez más la procedencia y la historia detrás de los productos, la industria textil ecuatoriana se posiciona como un actor clave en la satisfacción de estas demandas, contribuyendo así al crecimiento continuo de la economía nacional.

#### 5.4.3.2. Oferta

Para el análisis de la oferta actual se tomaron en cuenta los nombres de los sastres, costureras y talleres de confección más concurridos en el Cantón, en el cual se obtuvo un total de 4. Según la competencia manifiesta que tiene una demanda estimada de 3 a 5 personas diarias que acuden, la mayor afluencia de clientes son los días, viernes, sábados y domingos.

**Tabla 5- 5:** Cantidad de oferta de servicios por cliente

<b>Determinación de la oferta</b>		
<b>Sastres, talleres de confección y tiendas de ropa en el cantón Echeandía.</b>	<b>Promedio de visitas mensuales</b>	<b>Promedio de visitas anuales</b>
Sr. José Rochina	90	1080
Sr. Ángel Ramírez	100	1200
Sra. Gloria Alucho	115	1380
Sr. Fernando Chango	120	1440
<b>Total</b>	<b>425</b>	<b>5100</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### **Oferta futura**

Esta idea se refiere al conjunto de bienes y servicios que se encuentran disponibles en diversos mercados, con precios y especificaciones ajustados a condiciones temporales específicas. La disponibilidad de estos productos y servicios está sujeta a cambios, los cuales están influenciados principalmente por factores de mercado, siendo el precio el factor primordial, seguido de los costos asociados. Estos costos incluyen aspectos como el tipo de producción, los equipos utilizados y la tecnología empleada, así como las proyecciones futuras. Por lo tanto, la oferta, es decir, la cantidad de productos ofrecidos por los fabricantes experimenta fluctuaciones constantes debido a estas variables.

Para estimar la oferta, se consideró una tasa anual de crecimiento del sector textil. Según datos del Banco Central del Ecuador, el sector textil tuvo un crecimiento del 4,1% en 2018, impulsado principalmente por la demanda interna. Sin embargo, en 2019, el crecimiento se desaceleró a un 2,8% debido a factores como la apreciación del dólar y la competencia de productos importados. En 2020, el sector textil se vio afectado significativamente por la pandemia de COVID-19, que provocó una caída de la demanda interna y una reducción de las exportaciones. Como resultado, el sector se contrajo un 1,6% en 2020.

En 2021, el sector textil comenzó a recuperarse, impulsado por la reactivación de la demanda interna y el aumento de las exportaciones. El crecimiento del sector se situó en un 4,5% en 2021. En 2022, se espera que el sector textil continúe creciendo, aunque a un ritmo más moderado. El crecimiento estimado para 2022 es del 3,5%.

**Tabla 5- 6:** Crecimiento del sector

<b>Año</b>	<b>% Crecimiento</b>
2018	4,10%
2019	2,80%
2020	1,60%
2021	4,50%
2022	3,50%
<b>Total</b>	<b>17%</b>
<b>Promedio</b>	<b>3,30%</b>

**Fuente:** En base al Banco Central del Ecuador (2023)

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Bajo este análisis, se consideró el promedio de crecimiento del sector en el Ecuador, que es del 3.3% anual.

**Tabla 5- 7:** Oferta proyectada a 5 años

<b>Tiempo</b>	<b>Años (3.3% crecimiento del sector textil)</b>
0	5100
1	5268
2	5442
3	5622
4	5807
5	5999

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### **Demanda insatisfecha**

Llamamos demanda insatisfecha básicamente a los segmentos o consumidores cuyas necesidades sobre cierto producto o servicio, no han sido satisfechas por los competidores, y que puede ser cubierta por la nueva empresa o negocio que entra al mercado., para ello la demanda debe ser mayor a la oferta. (Vásquez, 2011).

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se restó la demanda de la oferta actual. Existe alrededor de 6771 que podrían asistir a Roch\_Beli.

**Tabla 5- 8:** Resultado de la demanda insatisfecha

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2022	11,871	5100	6,771

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### **Demanda Insatisfecha proyectada**

La demanda insatisfecha corresponde a los segmentos de la población que no sienten estar satisfechos, es decir que el mercado no está saturado y hay espacio para incursionar con productos y servicios que logren satisfacer esas necesidades. Obtener una demanda insatisfecha es un gran paso para realizar los siguientes análisis que validen la puesta en marcha de una inversión, ya que denota posibilidades para que la empresa lance al mercado los servicios requeridos por la población.

**Tabla 5- 9:** Demanda insatisfecha proyectada

<b>Tiempo</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>			
	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>	<b>Participación de Roch_Beli. – 25%</b>
0	11871	5100	6771	0
1	12073	5268	6805	1701
2	12278	5442	6836	1709
3	12487	5622	6865	1716
4	12699	5807	6892	1723
5	12915	5999	6916	1729

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### **Porcentaje de participación**

Es esencial que las empresas estén al tanto de su posición en el mercado, ya que esto determinará la capacidad operativa de la organización. Con este conocimiento, podrán establecer de manera efectiva su capacidad de producción, distribuir productos y servicios de manera adecuada, evitando así gastos superfluos. La participación de mercado, expresada como un porcentaje que indica la posición de la empresa en comparación con sus competidores en la industria y el mercado objetivo, se ve influenciada por diversos factores como la marca, las preferencias y gustos del consumidor, el volumen de ventas, entre otros.

La empresa Roch\_Beli, implementó el siguiente procedimiento para evaluar su presencia en el mercado textil del cantón Echeandía:

**Mercado meta:** Se trata del segmento al que se orientan los productos y servicios. Identificar el mercado objetivo es esencial, dado que resulta complicado abarcar a todos los consumidores en el mercado. Por ello, se hace necesario estudiar detenidamente a los clientes activos de la organización, comprendiendo las razones por las cuales eligen nuestros productos en lugar de los de la competencia, la frecuencia de sus compras, sus nuevas necesidades y deseos, entre otros datos relevantes.

Tras analizar a los clientes, es importante conocer el panorama competitivo. Esto implica examinar los servicios y productos ofrecidos por la competencia, evaluando aspectos como calidad, precios y estrategias de venta, entre otros. Asimismo, llevar a cabo un autoanálisis de la empresa, sus servicios y productos, resulta necesario. En esta tarea, se busca identificar cuál es la ventaja competitiva en comparación con la competencia, adoptando la perspectiva del cliente. Además, la segmentación del mercado permite a las empresas enfocarse en un grupo específico que cumple con las características para demandar sus productos y servicios.

### **1. Conocer las ventas de la competencia y las ventas de la empresa**

Se expresa en términos de unidades vendidas de servicios para los negocios vinculados a esta área, ya que hasta la fecha no existe ninguna empresa que ofrezca servicios de confección de uniformes tanto para empresas privadas como públicas, así como para instituciones educativas.

La participación en el mercado en términos de cantidad o unidades se refiere al porcentaje que la empresa representa en cuanto a los servicios. Este análisis permite que Roch\_Beli planifique un crecimiento sostenible, teniendo en cuenta la capacidad necesaria para atender a sus clientes y estimando que cada cliente requerirá únicamente un servicio. A continuación, se presenta la participación en el mercado en relación con el número de clientes en el cantón Echeandía.

**Tabla 5- 10:** Aceptabilidad de Roch\_Beli

<b>Sastres, talleres de confección y tiendas de ropa en el cantón Echeandía.</b>	<b>Clientes Atendidos año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Participación en el mercado</b>
Sr. José Rochina	1080	1116	21.18%
Sr. Ángel Ramírez	1200	1859	23.53%
Sra. Gloria Alucho	1380	1488	27.06%
Sr. Fernando Chango	1440	1859	28.24%
Roch_Beli	0	1701	25.00%
<b>Total</b>	<b>5100</b>	<b>8023</b>	<b>125.00%</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Como se observa en la Tabla la mayor participación en el mercado para el año 2023 será la empresa el Sr. Fernando Chango tendrá una participación del 28.24%, seguida de Roch\_Beli con el 25.00% de participación en el mercado. Mientras tanto, el Sr. José Rochina representara el 21.18% de participación. El Sr. Ángel Ramírez, con una participación del 23.53% y la Sra. Gloria Alucho representará el 27.06% de participación en el mercado.

#### *5.4.3.3. Estrategias de incremento de la participación de mercado*

Las empresas están en una competencia constante por captar la atención de los consumidores, y en este desafío, la participación en el mercado juega un papel esencial al estar estrechamente vinculada al posicionamiento que buscan alcanzar. Por ello es importante plantear estrategias comerciales tanto a nivel organizacional como operativo para asegurar no solo la plena implicación de todo el personal en la consecución de metas, sino también para maximizar las oportunidades de éxito al introducir productos o servicios en el mercado.

#### **Precios Competitivos:**

Se realizará análisis detallados de los precios de Roch\_Beli en comparación con los competidores directos. Comprende las tendencias del mercado y ajusta estratégicamente los precios para mantener una posición competitiva y atraer a clientes sensibles al costo. Esto puede implicar descuentos selectivos, ofertas especiales o ajustes periódicos en respuesta a cambios en la demanda y la competencia.

**Innovación en los Servicios:**

Se realizará investigaciones de mercado para identificar las preferencias y necesidades emergentes en cuanto a uniformes. Esta información permitirá introducir constantemente innovaciones en la confección, ya sea mediante nuevos estilos, materiales más avanzados o características exclusivas. Estar a la vanguardia de las tendencias puede diferenciar a Roch\_Beli y atraer a clientes que buscan opciones únicas y modernas.

**Capacitación al Personal:**

Se implementará programas de desarrollo y capacitación para el personal. Además de las habilidades técnicas, enfóquese en la mejora de las habilidades de servicio al cliente. Un equipo bien capacitado no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también contribuye a una experiencia de la cliente más positiva, lo que puede traducirse en lealtad a largo plazo.

**Marketing Digital:**

Se utilizará herramientas de marketing digital para segmentar la audiencia y dirigir mensajes específicos a diferentes grupos de clientes. Personaliza las campañas para resaltar los aspectos únicos de los productos de Roch\_Beli. Aprovechar la publicidad en redes sociales para aumentar la visibilidad y generar interacción con la audiencia.

**Programas de Fidelización:**

Se diseñará programas de fidelización que ofrezcan beneficios exclusivos a clientes recurrentes. Estos beneficios pueden incluir descuentos adicionales, acceso a productos exclusivos o servicios prioritarios. Además, se comunicará claramente estos programas a los clientes para motivar la repetición de negocios y construir una base leal de clientes frecuentes.

*5.4.3.4. Segmentación del mercado***Variable Geográfica**

- País: Ecuador
- Provincia: Bolívar
- Ciudad: Echeandía

**Análisis:** Desde la perspectiva geográfica, Roch\_Beli. opera en Ecuador, específicamente en la provincia de Bolívar, con un enfoque más localizado en la ciudad de Echeandía. La elección de este contexto geográfico tiene implicaciones significativas para la estrategia de mercado de Roch\_Beli, ya que debe adaptarse a las características demográficas, culturales y económicas específicas de la región. Comprender las dinámicas locales y las preferencias del consumidor en Echeandía se vuelve esencial para el éxito de la marca en este entorno geográfico particular.

### **Variable Psicológica**

- Propiedades: Calidad de los materiales, el diseño, la durabilidad y la estética.
- Nivel de Ingresos: Alto, medio, bajo
- Ocupación: sin distinción
- Beneficios deseados: comodidad, estilo y exclusividad.

**Análisis:** Roch\_Beli, en su posición en la industria de confección de uniformes, se enfrenta a consideraciones psicológicas clave. La calidad de los materiales, el diseño atractivo, la durabilidad y la estética son factores determinantes en la percepción del consumidor. La estrategia de precios debe ajustarse para satisfacer las expectativas de distintos niveles de ingresos, desde clientes con ingresos altos que buscan exclusividad hasta aquellos con ingresos medios que valoran la relación calidad-precio. La versatilidad en el diseño, sin distinción específica basada en la ocupación, permite a Roch\_Beli ofrecer uniformes adaptados a diversas profesiones. Resaltar beneficios como la comodidad, estilo y exclusividad será crucial para satisfacer las demandas psicológicas de los consumidores y fortalecer la posición de la marca en el mercado.

### **Variable Demográfica**

- Población: 11871
- Mercado meta: 2502
- Edad: 5-64 años
- Género: niños, niñas, adolescentes, personas adultas

**Análisis:** En términos demográficos, Roch\_Beli se centra en una población de 11,871 habitantes, con un mercado objetivo de 2,502 personas. La estrategia abarca edades comprendidas entre 5 y 64 años, dirigida a niños, niñas, adolescentes y adultos. Este enfoque demográfico amplio implica la necesidad de adaptar productos y estrategias de marketing para satisfacer las variadas necesidades y preferencias de esta diversa audiencia.

#### 5.4.3.5. *Plan de marketing*

El plan de marketing representa la herramienta fundamental de gestión que capacita a una empresa para mantener su competitividad y lograr una posición más sólida en la percepción de los consumidores. Una vez que el proyecto se transforma en un negocio concreto, se definen todas las acciones necesarias para alcanzar los objetivos establecidos. Por lo tanto, este plan no puede ser pasivo en la estructura de la organización; al contrario, debe ser cuidadosamente planificado y ejecutado en conjunto con las estrategias generales de la empresa. Además, debe alinearse con el plan global de la empresa para obtener respuestas que validen las necesidades identificadas en los temas tratados.

Roch\_Beli, siendo una empresa nueva, reconocerá la importancia fundamental de desarrollar un plan de marketing sólido como pilar central de su estrategia empresarial. Este plan será esencial para establecer una presencia efectiva en el mercado de confección de uniformes, permitiéndole competir de manera efectiva y destacar en la mente de los consumidores. A medida que Roch\_Beli evoluciona de un proyecto a un negocio consolidado, se enfocará en la ejecución cuidadosa de todas las acciones delineadas en el plan de marketing para lograr los objetivos establecidos. Este enfoque integral no solo implica la planificación meticulosa del plan de marketing, sino también su alineación con las estrategias generales de la organización.

#### **Marketing mix**

Esta herramienta se vuelve imprescindible para comprender las estrategias aplicables a fin de posicionar con éxito un bien o servicio en el mercado. Este enfoque se basa en cuatro pilares esenciales:

- Producto o servicio
- Precio
- Distribución
- Promoción.

Sin embargo, hoy en día, se percibe la importancia de incorporar un quinto componente fundamental, que es el servicio postventa. Esta adición proporciona a la empresa una evaluación directa del nivel de satisfacción del cliente, usualmente a través de métodos como llamadas telefónicas, encuestas en línea o mediante plataformas de mensajería como WhatsApp, que destaca por su facilidad de uso y costos convenientes.

## Servicio o producto

“Confecciones Roch\_Beli” elabora uniformes escolares y empresariales con materia prima de calidad y acabados de primera, con el objetivo de satisfacer los requerimientos de nuestros clientes.

La microempresa contara con las siguientes líneas de productos:

**Tabla 5- 11:** Línea de productos

<b>Líneas de productos</b>	
<b>Uniformes Escolares</b>	Niños: Pantalón, falda, camisa, blusa, chompa, mandil. Jóvenes: Pantalón, falda, blusa, camisa, chompa, mandil.
<b>Uniformes Institucionales</b>	Área administrativa: Pantalón, falda, camisa, blusa, chompa. Área de operarios: Pantalón, camiseta, mandil, chompa, overol

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Nuestro producto se diferencia de la competencia, ya que ofrece asesoría personalizada por parte de nuestro equipo, nuestros asesores se encargarán de brindar un servicio óptimo, para que el producto cumpla con los requerimientos, a continuación, se presenta algunas características que cumplirán nuestros productos, como seleccionar una tela apropiada que cumpla con la calidad, durabilidad, confort y resistencia.

**Tabla 5- 12:** Descripción de productos

<b>PRODUCTO</b>	<b>TELA</b>	<b>COMPOSICIÓN</b>
Uniformes escolares talla pequeña mujer	Tela fashion Tela casimir	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.
Uniformes escolares talla pequeña varón	sarga	Tela casimir sarga posee una composición de 70% lana de casimir y 30% poliéster.
Uniformes escolares talla small mujer		
Uniformes escolares talla small varón		
Uniformes escolares talla médium mujer		
Uniformes escolares talla médium varón		
Uniformes escolares talla large mujer		
Uniformes escolares talla large varón		
Uniformes empresariales talla small mujer	Tela fashion Tela micro stretch	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.  La tela micro stretch tiene una composición de 90% poliéster y 10% elastano.
Uniformes empresariales talla small varón	Tela fashion Tela casimir sarga	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.  Tela casimir sarga posee una composición de 70% lana de casimir y 30% poliéster.
Uniformes empresariales talla médium mujer	Tela fashion Tela micro stretch	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.  La tela micro stretch tiene una composición de 90% poliéster y 10% elastano.
Uniformes empresariales talla médium varón	Tela fashion Tela casimir sarga	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.  Tela casimir sarga posee una composición de 70% lana de casimir y 30% poliéster.
Uniformes empresariales talla large mujer	Tela fashion Tela micro stretch	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.  La tela micro stretch tiene una composición de 90% poliéster y 10% elastano.
Uniformes empresariales talla large varón	Tela fashion Tela casimir sarga	La tela fashion posee una composición de 60% algodón, 30% poliéster y 10% elastano.  Tela casimir sarga posee una composición de 70% lana de casimir y 30% poliéster.

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### **Estrategia del producto**

- Atención personalizada para la creación de uniformes empresariales, y asesoría en uniforme escolares.
- La materia prima para su confección será adquirida de empresas de Ecuador, que cumplen con los requisitos de calidad.

- Posibilidad de elegir entre gama de colores y poder escoger su estampado y bordado.
- Confeccionados de acuerdo con la medida de cada cliente.

## Precio

En este caso para poder establecer el precio de los productos se basará en el cálculo de los costos de producción en que se incurrirán durante el proceso de confección de las prendas entre ellos estarán los costos fijos y variables, además se considerará los precios de la competencia que permitirá fijar el precio para la venta, en el presente estudio se considera los precios existentes en el mercado.

## Estrategia de Precio

Se detallan algunas estrategias basadas en los costos, la cantidad y en la forma de pago que se consideraran.

- **Descuento en efectivo:** Se aplicará a los clientes que compren el producto y que cancelen dentro de la fecha determinada.
- **Descuento por cantidad:** Se aplicará cuando el cliente compre o realice el pedido al por mayor de productos.
- **Descuento por temporada:** Al considerarse productos que no se compra durante el año, se podría establecer rebajas por compras fuera de temporada.

## Distribución

Confecciones Roch\_Beli, se encuentra ubicado en el cantón Echeandía de la provincia de Bolívar, se considera un lugar estratégico ya que se encuentran industrias de minería, y empresas dedicadas a materiales de construcción y material de pavimentación, además de la existencia de industrias manufactureras, actividades financieras, instituciones educativas.



**Ilustración 5- 1:** Canal de distribución

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

## **Estrategias de plaza**

- La microempresa se encuentra localizada en un lugar de fácil acceso, de este modo nuestros clientes tendrán la oportunidad de comprar directamente los productos desde nuestro local.

## **Promoción y publicidad**

Es importante que nuestra microempresa participe en ferias o emprendimientos impulsados por organizaciones públicas, para dar a conocer nuestra marca y producto, además de implementar campañas de promoción en redes sociales para la captación de nuevos clientes, implementar la entrega de promoción de cupones de descuento para la siguiente compra, además es importante realizar publicidad por redes sociales o medios de comunicación dando a conocer el servicio, y la entrega de trípticos o volantes con información de los productos que ofrece la microempresa.

### **5.4.4. Fase II: Estudio organizacional**

El objetivo de esta fase es desarrollar un análisis administrativo en el cual: marco legal, nombre de la empresa, visión, misión, objetivos y políticas empresariales, organigrama estructural, manual de funciones, procedimientos y flujograma de procedimientos

#### **5.4.4.1. Marco legal**

En el marco legal ecuatoriano, existen diversas opciones para la creación de sociedades, las cuales varían según su naturaleza, tamaño, actividad y función. Para la empresa Rochi Beli, se optará por acogerse al régimen legal de la **Compañía de Responsabilidad Limitada** la misma que establece:

- Conformada de 3 a 15 personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva.
- Su capital está conformado por aportaciones de los socios y no puede ser menor a US 400.
- Su escritura pública debe ser aprobada por la Superintendencia de Compañías.
- Son de naturaleza familiar y las favoritas en las pymes.
- Tendencia cerrada al manejo de los capitales le impide poner capitales a riesgo, poca agresividad financiera y productiva.
- Decisiones previo acuerdo del grupo colegiado restringe desarrollo.

- Mayor posibilidad de acceder a crédito y licitaciones que las anteriores

Además, la microempresa estará:

- Bajo los estatutos establecidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Permisos legales de funcionamiento otorgados por el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Echeandía – Provincia de Bolívar (Patente Municipal)
- Registro en el IESS.
- Así como también los permisos del Ilustre cuerpo de Bomberos del mismo Cantón.

Así también la empresa se amparará en El artículo 235 de la Resolución Externa No. RESERCOP-2016-0000072, establece: “Estudio de Inclusión. - El Servicio Nacional de Contratación Pública realizará el análisis técnico para la inclusión en el Catálogo Dinámico Inclusivo de bienes o servicios normalizados provenientes de las micro y pequeñas empresas, artesanos y actores de la economía popular y solidaria, el cual podrá realizarse de oficio o a petición de cualquier entidad pública siempre que la misma remita la información requerida por SERCOP. El proyecto se efectuará conforme la metodología que para el efecto establezca el SERCOP”.

Además: en la Sección III – Condiciones particulares del servicio nacional de contratación pública -SERCOP-, indica: la identificación y selección de proveedores, que puedan proveer “PRODUCTOS DE CONFECCIÓN TEXTIL” a través del Catálogo Dinámico Inclusivo, previa suscripción del respectivo acuerdo de compromiso (Convenio Marco para Feria Inclusiva).

El SERCOP acreditará a todas las entidades contratantes domiciliadas en las provincias participantes, previstas en el artículo 1 de la LOSNCP, el uso del Catálogo Dinámico Inclusivo para realizar sus adquisiciones directas en la categoría indicada, tal como lo establece la LOSNCP y su Reglamento General.

#### *5.4.4.2. Nombre de la empresa*

Esta idea de emprendimiento nace con el objetivo de generar ingresos económicos y generar empleo, además de contribuir al desarrollo económico del lugar en donde se encuentra, con la confección de uniformes escolares y empresariales, así es como nace

**“CONFECCIONES ROCH\_BELI”**

#### 5.4.4.3. Logotipo

Se ha diseñado una propuesta que busca crear una imagen empresarial de prestigio que sea reconocida entre nuestros clientes, con este objetivo la microempresa busca establecer la marca en el mercado por la calidad de productos y servicios.



**Ilustración 5- 2:** Logotipo de la empresa

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### 5.4.4.4. Visión

Para establecer la visión de la microempresa se procederá a realizar una matriz en la cual podremos determinar interrogantes que mediante sus respuestas enfocadas al objetivo que desea cumplir la empresa podremos definir la visión empresarial de “ Confecciones Roch\_Beli”

**Tabla 5- 13:** Preguntas para determinar la visión de la empresa

<b>Interrogantes</b>	<b>Respuesta</b>
¿Qué queremos en el futuro?	Ser una empresa reconocida en la producción y comercialización de uniformes escolares y empresariales
¿Qué necesidades se requieren satisfacer?	Cumplir las expectativas de los clientes
¿Personas o grupos que se benefician?	A nivel local
¿Bienes y/o servicios a ofrecer?	Uniformes escolares e institucionales
<b>¿Cómo se ofrecerá el bien o servicio?</b>	Estándares de calidad y servicios a los clientes, oportunidades de trabajo.

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### **VISIÓN:**

“Ser una empresa reconocida en la producción y comercialización de uniformes escolares y empresariales, cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes a nivel local en la fabricación

y venta de uniformes, teniendo estándares de calidad para nuestros clientes, proporcionado oportunidades de trabajo”.

#### 5.4.4.5. Misión

Para establecer la misión de “Confecciones Roch\_Beli”, se realizó la siguientes a matriz, que permitirá la formulación de las siguientes interrogantes: ¿Qué? ¿Como? ¿Con cuáles criterios? ¿Para qué? ¿Con que?, las que permitirán conocer y definir la empresa.

**Tabla 5- 14:** Preguntas para determinar la misión de la empresa

<b>Interrogantes</b>	<b>Definición</b>
<b>¿Qué?</b>	Empresa dedicada a la producción y comercialización de uniformes escolares y empresariales
<b>¿Cómo?</b>	Adaptándose a las necesidades de los clientes y brindando un servicio eficiente, con precios accesibles
<b>¿Con cuáles criterios?</b>	Responsabilidad y puntualidad
<b>¿Para qué?</b>	Ser líder en la confección de uniformes
<b>¿Con qué?</b>	Productos de alta calidad

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### **MISIÓN:**

“Ser una empresa dedicada a la producción y comercialización de uniformes escolares y empresariales, adaptándose a las necesidades de los clientes, brindando un servicio eficiente, con precios accesibles, con responsabilidad y puntualidad, para convertirse en lideres en el mercado textil de uniformes ofreciendo productos de alta calidad.

#### 5.4.4.6. Valores

Se plantea valores con el objetivo de contribuir al buen funcionamiento de nuestra microempresa que nos permitirá desarrollar un buen entorno de trabajo.



### **Ilustración 5- 3:** Valores empresariales

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### *5.4.4.7. Objetivos empresariales*

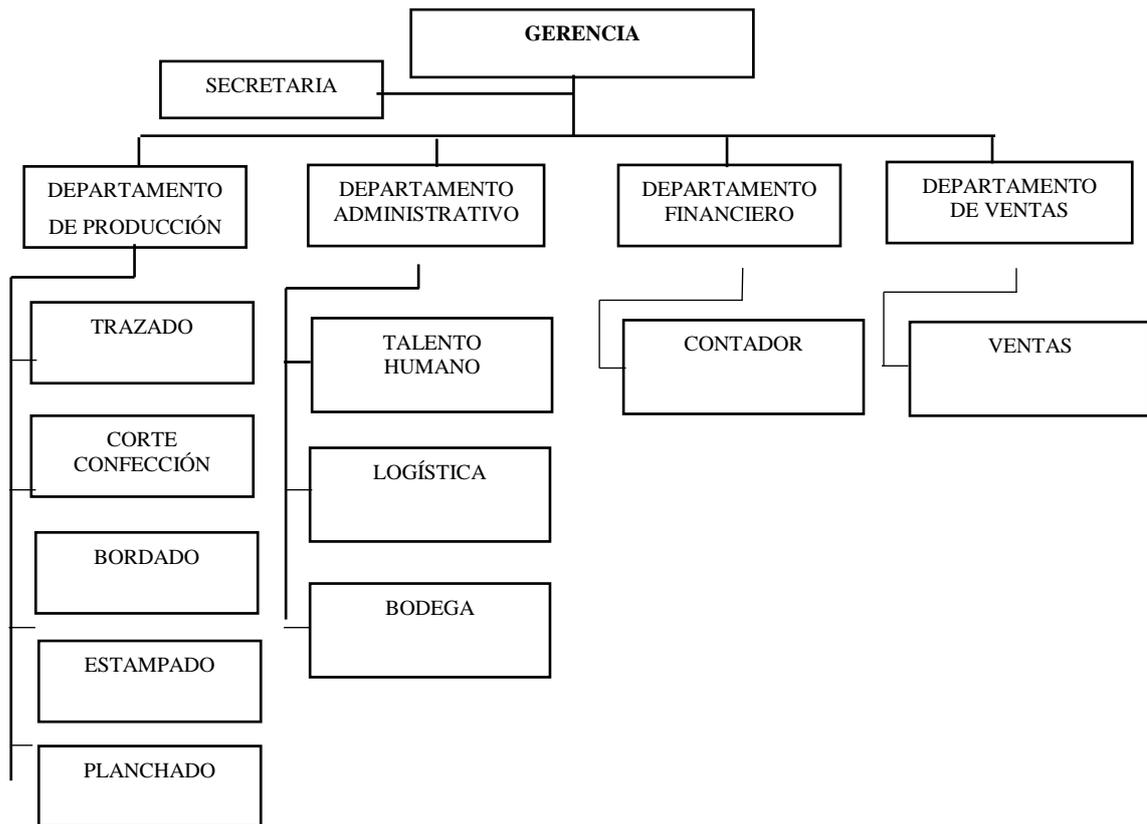
- Confeccionar productos de calidad con precios competitivos en el mercado, que sean accesibles para los clientes.
- Asegurar la calidad de nuestros productos.
- Brindar calidad en servicio y producto, con el objetivo de conseguir confianza y fidelidad con nuestros clientes.

#### *5.4.4.8. Políticas de la empresa*

- Cumplir con requerimientos legales y reglamentarios en los cuales se rige una microempresa.
- Mantener precios competitivos en el mercado.
- Promover e incentivar a los trabajadores para asegurar el cumplimiento de los objetivos de cada área.
- Cumplir con los pedidos a tiempo con nuestros clientes.
- Cumplir con los pagos y plazos con nuestros proveedores.
- Cumplir con el horario de trabajo en cada área de la microempresa.

#### *5.4.4.9. Organigrama estructural*

Se presenta el diseño del organigrama estructural para “Confecciones Roch\_Beli”, se estableció de acuerdo con los requerimientos de la microempresa, así se constituye los niveles entre gerente y trabajadores.



**Ilustración 5- 4:** Organigrama estructural

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### 5.4.4.10. Manual de funciones

Al implementar un manual de funciones en “Confecciones Roch\_Beli”, contribuirá a facilitar las operaciones y funciones de cada puesto de trabajo, de este modo se presenta el siguiente manual de funciones de acuerdo con el organigrama estructural antes presentado.

**Tabla 5- 15:** Funciones y responsabilidades gerente general

	<b>“Confecciones Roch_Beli” MANUAL DE FUNCIONES</b>
<b>GERENTE GENERAL</b>	
<b>Perfil del cargo</b>	
Trabajo en equipo Facilidad de comunicación. Capacidad de toma de decisiones, liderazgo, buenas relaciones interpersonales. Experiencia en actividades relacionadas.	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Ser representante legal.</li><li>✓ Supervisar y controlar las actividades que se están ejecutando dentro de la empresa.</li><li>✓ Tomar las decisiones adecuadas para la solución de problemas que se presenten diariamente.</li><li>✓ Gestionar capacitaciones al personal de la empresa.</li><li>✓ Dar a todos los empleados instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos.</li><li>✓ Cumplir y hacer cumplir los reglamentos, leyes y políticas establecidas dentro de la empresa y vigentes en el país.</li><li>✓ Realizar una planificación anual.</li><li>✓ Buscar nuevos nichos de mercados.</li><li>✓ Analizar los informes financieros cada mes.</li></ul>	

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 16:** Funciones y responsabilidades contador

	<b>“Confecciones Roch_Beli” MANUAL DE FUNCIONES</b>
<b>CONTADOR</b>	
<b>Perfil del cargo</b>	
<p>Planificar, dirigir, supervisar las operaciones contables y financieras de la empresa. Tener la información y los registros contables actualizados para la toma de decisiones oportuna. Velar por el cumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes. Trabajo en equipo. Facilidad de comunicación. Capacidad organizativa</p>	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Revisar los documentos para la elaboración de los comprobantes contables.</li><li>✓ Realizar los registros contables de las operaciones administrativas y financieras.</li><li>✓ Elaborar, interpretar y analizar la información de los estados financieros de la empresa detectando las áreas críticas y poder tomar las decisiones correctivas que permitan mejorar los procesos contables- financieros.</li><li>✓ Realizar informes contables y financieros para mantener información actualizada y</li><li>✓ presentarlos oportunamente para tomar decisiones.</li><li>✓ Realizar las declaraciones, solicitados por el SRI.</li><li>✓ Ejecutar arquezos de caja de manera sorpresiva.</li><li>✓ Elaborar el registro de los ingresos, gastos y costos de las actividades operativas.</li></ul>	

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 17:** Funciones y responsabilidades vendedor

	<b>“Confecciones Roch_Beli” MANUAL DE FUNCIONES</b>
<b>VENDEDOR/A</b>	
<b>Perfil del cargo</b>	
Trabajo en equipo. Facilidad de comunicación. Capacidad organizativa. Ser creativo e innovador. Conocimiento en ventas.	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Exhibir los productos a posibles clientes.</li><li>✓ Aplicar estrategias de publicidad y colocar precios actualizados.</li><li>✓ Atender a los clientes con amabilidad.</li><li>✓ Entregar en perfectas condiciones los productos solicitados por el cliente y en la fecha indicada.</li><li>✓ Comunicar al superior inmediato de quejas, reclamos por parte de los clientes.</li><li>✓ Realizar un informe sobre ventas.</li></ul>	

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 18:** Funciones y responsabilidades operario

	<b>“CONFECCIONES ROCH_BELI” MANUAL DE FUNCIONES</b>
<b>OPERARIO/A</b>	
<b>Perfil del cargo</b>	
<p>Trabajo en equipo. Capacidad organizativa. Experiencia en diseño y confección de prendas.</p>	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verificar la materia prima, insumos, para diseñar los uniformes.</li> <li>✓ Diseñar las prendas de acuerdo con las necesidades de los clientes.</li> <li>✓ Informar que materias primas e insumos serán utilizados para la confección.</li> <li>✓ Elaborar muestras de nuevos diseños de uniformes escolares y empresariales.</li> <li>✓ Verificar que los productos confeccionados estén revisados por las operarias/os de acuerdo con los requerimientos.</li> <li>✓ Verificar que la materia prima este en perfectas condiciones para el corte de uniformes.</li> <li>✓ Revisar que la cantidad de materia prima para el corte permita cubrir los pedidos solicitados, e informar.</li> <li>✓ Separar por piezas, tallas y colores.</li> <li>✓ Cortar de acuerdo con las indicaciones recibidas.</li> <li>✓ Cumplir a cabalidad lo solicitado y en el tiempo asignado.</li> <li>✓ Usar adecuadamente los moldes de prendas.</li> <li>✓ Realizar un mantenimiento de herramientas de trabajo.</li> <li>✓ Remitir las prendas al área de confección.</li> <li>✓ Trabajar en cadena la producción por tallas.</li> <li>✓ Realizar un conteo físico de prendas recibidas.</li> <li>✓ Elaborar la prenda en un tiempo estipulado</li> <li>✓ Entregar a tiempo las prendas confeccionadas.</li> <li>✓ Usar adecuadamente las herramientas, equipos y maquinaria.</li> <li>✓ Manipular las telas e insumos.</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### 5.4.4.11. Manual de procedimientos

Se desarrolla un manual de políticas y procedimientos en "Confecciones Roch\_Beli", con el fin de determinar procedimientos y políticas dentro de cada proceso para cumplir con los objetivos planteados de la entidad.

**Tabla 5- 19:** Manual de procedimientos materia prima y materiales

	<b>"Confecciones Roch_Beli"</b> <b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>
<b>COMPRA DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES</b>	
<b>OBJETIVO</b>	
Elaborar procedimientos para la adecuada adquisición de materia prima y los materiales necesarios para la fabricación de uniformes.	
<b>PROCEDIMIENTOS</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. El área solicitante informa sobre los respectivos materiales que se necesita para su área.</li><li>2. Buscar proveedores para la compra de materiales.</li><li>3. Realizar los pedidos de proformas.</li><li>4. El administrativo realiza el análisis, y elige al mejor proveedor que esté acorde con los materiales que se necesitan y envía su proforma al encargado de adquisiciones.</li><li>5. Realizar la orden de pedido y se contacta con el proveedor que fue elegido para solicitar el material que se necesita y envía los respectivos documentos a la contadora.</li><li>6. La contadora realiza el respectivo registro de la transacción que sea necesaria y envía los documentos al encargado de adquisiciones</li><li>7. El encargado de las adquisiciones entrega los documentos necesarios al proveedor y recibe los materiales pedidos verificando que se encuentren en buen estado y que cumplan con las especificaciones descritas en la orden del pedido y las envía a la contadora.</li><li>8. La contadora elabora el cheque y el comprobante de pago y envía al presidente para su autorización.</li><li>9. El gerente autoriza el pago y lo envía a la contadora.</li><li>10. La contadora archiva los respectivos documentos.</li><li>11. La contadora entrega al proveedor el cheque y le hace firmar el comprobante de pago para que quede como constancia de la transacción y archiva los respaldos.</li></ol>	

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 20:** Manual de procedimientos confección

	<b>“Confecciones Roch_Beli” MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>
<b>CONFECCIÓN DE PEDIDO</b>	
<b>OBJETIVO</b>	
Elaborar procedimientos para la adecuada confección de uniformes	
<b>PROCEDIMIENTOS</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. El vendedor/a informa al diseñador/a sobre el modelo que el cliente desea, se constata si existe materia prima, y procede a realizar el pedido respectivo.</li><li>2. El diseñador/a elabora las plantillas con el patrón respectivo para la confección de las prendas.</li><li>3. El cortador/a recibe la plantilla y cortan las piezas que conforman la prenda de vestir a confeccionarse.</li><li>4. El encargado de la producción elabora la orden de producción y envía a la confeccionista para que realice el proceso de confeccionar la prenda.</li><li>5. El encargado de control de calidad realiza la respectiva revisión detalladamente de las prendas para comprobar si existe alguna falla o si su confección es la adecuada para la entrega.</li><li>6. El encargado de control de calidad envía las prendas que encuentra con fallas a confección para corregir los errores y las prendas en buen estado se las envía para el bordado para que agreguen el logo o diseño las que fueran necesario caso contrario pasa directo para el respectivo empaque.</li><li>7. Las prendas pasan a control de calidad para su respectivo empaque.</li></ol>	

**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 21:** Manual de procedimientos comercialización

	<b>“Confecciones Roch_Beli” MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>
<b>COMERCIALIZACIÓN</b>	
<b>OBJETIVO</b>	
Elaborar procedimientos para la adecuada venta de los productos confeccionados.	
<b>PROCEDIMIENTOS</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Se procede a atender al cliente para que pueda escoger el producto que requiere.</li><li>2. Si el cliente desea realizar la compra del producto se procede a realizar la transacción correspondiente de la venta en ese momento.</li><li>3. Se recibe el dinero por parte del cliente y se entrega el producto conjuntamente con el respectivo comprobante de venta.</li><li>4. Para la realización del comprobante de venta se debe solicitar todos los datos personales necesarios para poder llenar el comprobante.</li><li>5. Al final de las ventas se debe entregar el archivo de los comprobantes a la contadora.</li><li>6. La contadora realiza el respectivo registro de la transacción y lo archiva.</li></ol>	

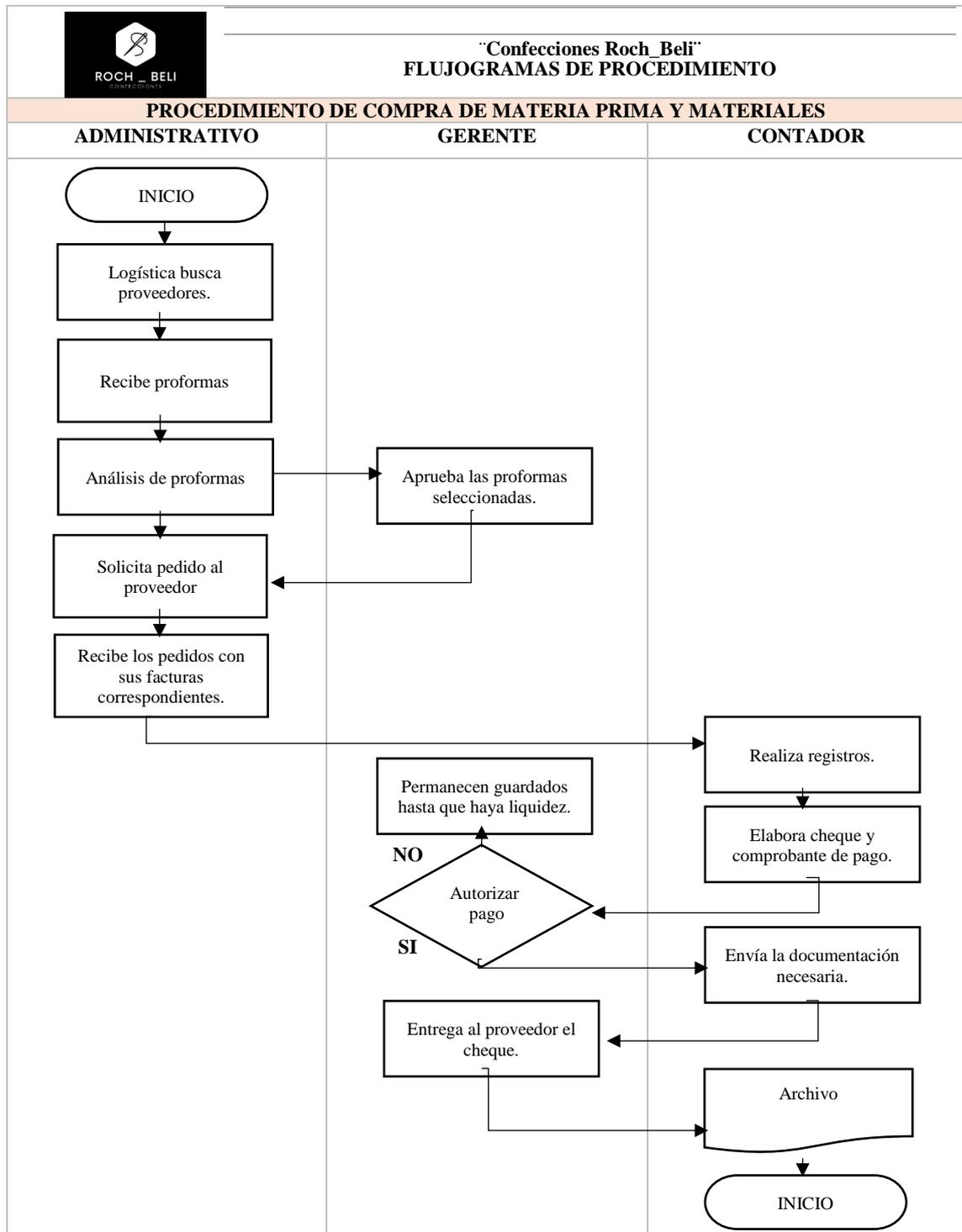
**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** Rochina, G., Lorena, I., (2022)

5.4.4.12. Flujograma de procedimientos

Se presenta mediante diagramas de flujo los procedimientos.

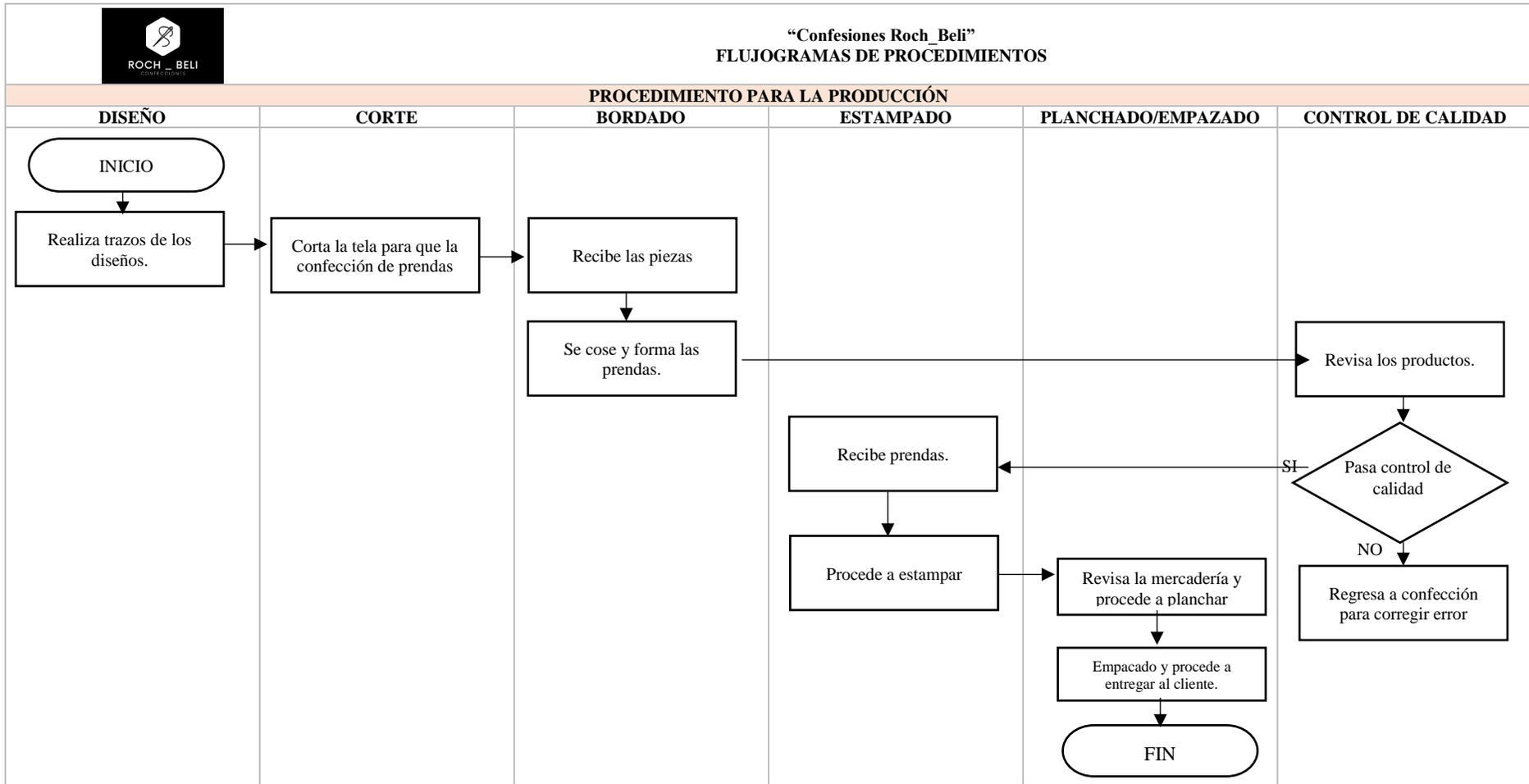
**Tabla 5- 22:** Proceso para la compra de materia prima y materiales



Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

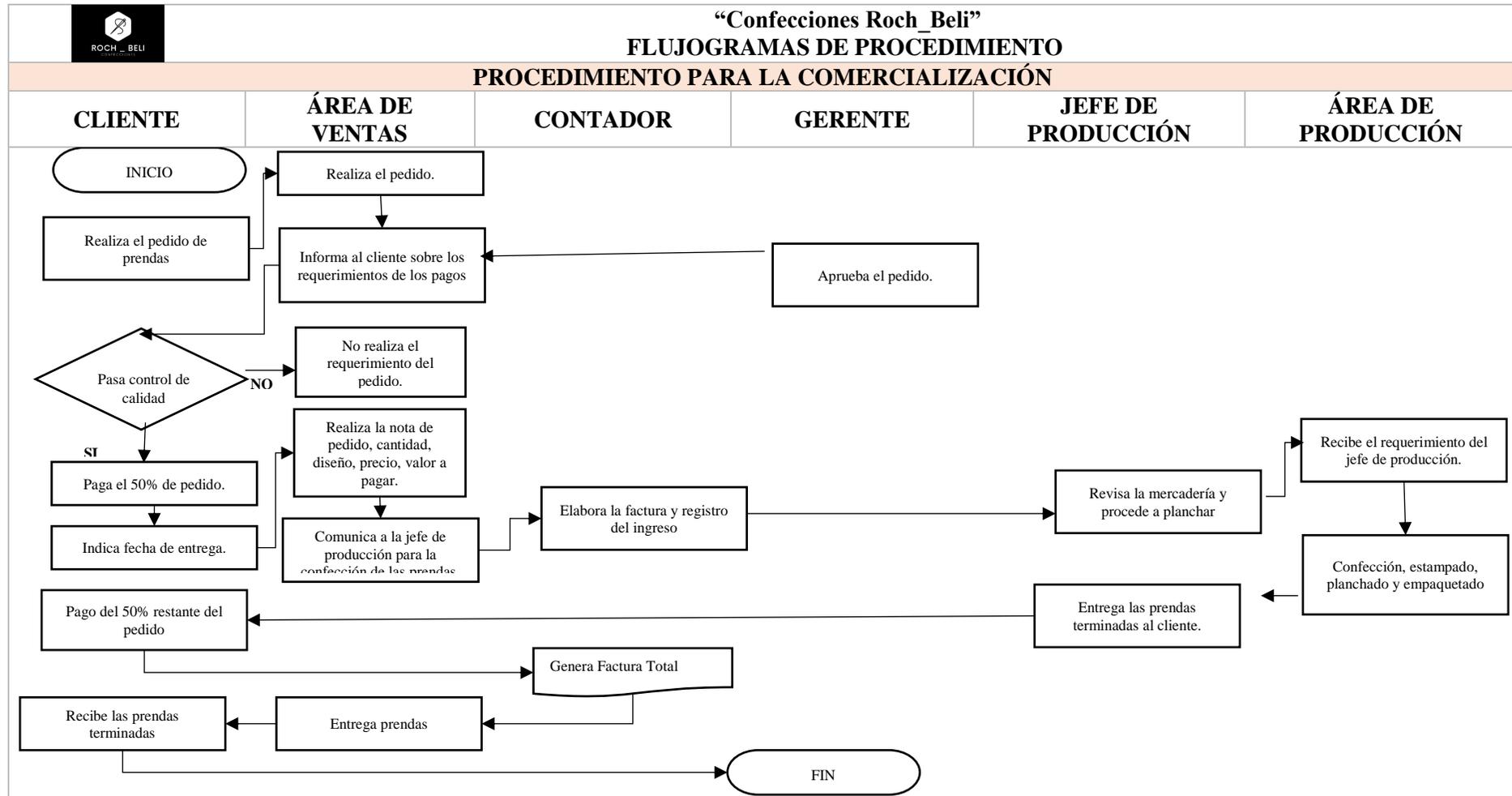
**Tabla 5- 23:** Proceso para la producción de las prendas



Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Tabla 5- 24: Proceso para comercialización



Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2023)

#### **5.4.5. Fase III: Estudio técnico**

El objetivo de esta fase es desarrollar un análisis del lugar e infraestructura en donde va a operar la microempresa, se determina un análisis de macro y micro localización, y las instalaciones de “Confecciones Roch\_Beli”.

##### **5.4.5.1. Localización de la planta**

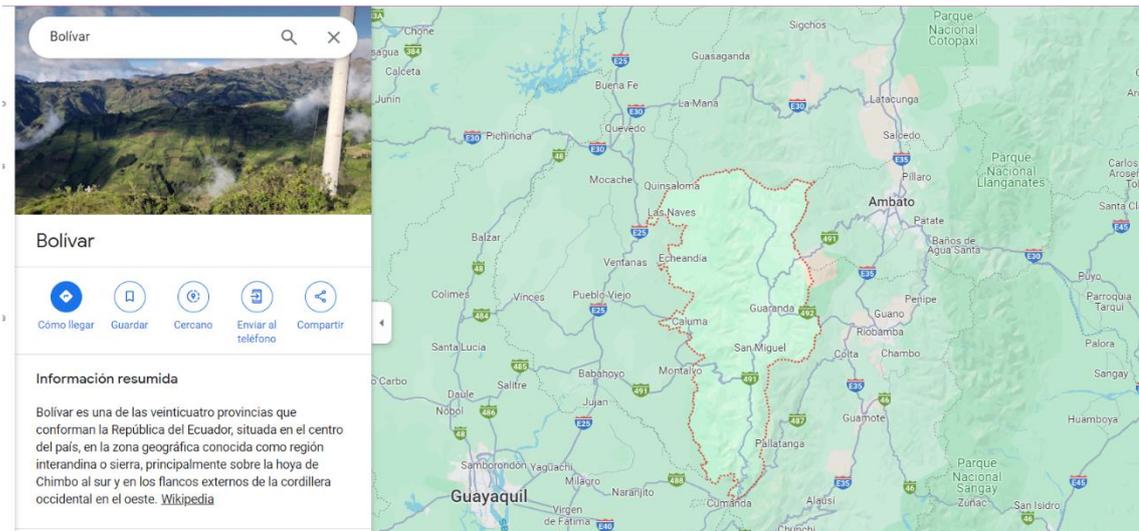
Una de las tareas importantes en el estudio técnico implica la identificación de la ubicación más apropiada para establecer la microempresa. El análisis de la localización en proyectos de inversión es tan crucial como evaluar los resultados económicos, ya que el éxito de la empresa estará intrínsecamente ligado a este factor. Este proceso implica una estrategia cuidadosa para seleccionar la ubicación óptima, considerando aspectos técnicos, sociales, ambientales, entre otros. El objetivo principal de llevar a cabo este estudio es lograr la maximización de la rentabilidad y la minimización de los riesgos asociados. A continuación, se presenta un desglose detallado de la micro y macro localización del estudio de factibilidad para “Confecciones Roch\_Beli”.

#### **Macro localización**

El proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales se desarrolla en la provincia de Bolívar en Ecuador, la provincia de Bolívar se encuentra ubicada en el centro del país en la región Sierra, su capital es el cantón Guaranda, con una superficie de 3.254 km<sup>2</sup>, con 23 870 de habitantes.

Es una provincia constituida por 7 cantones en los cuales su principal actividad económica es la agricultura y ganadería, el turismo se potenció gracias a la explotación de recursos naturales y agro productivos, y los atractivos turísticos, la pequeña industria y artesana se desarrolla tras el procesamiento de la caña de azúcar para la producción de productos como la panela y aguardiente reconocido a nivel nacional.

A continuación, se muestra el mapa correspondiente a la macro localización.



**Ilustración 5- 5:** Provincia de Bolívar

**Fuente:** Google Maps.

Los principales factores en la macro localización para “Confecciones Roch\_Beli” dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales son los siguientes: Confecciones Roch\_Beli tendrá su microempresa en el centro del cantón situándose cerca de las instituciones educativas e instituciones públicas y privadas. Esta ubicación privilegiada no solo proporciona una mayor visibilidad y accesibilidad para los clientes, sino que también facilita colaboraciones y asociaciones con estas instituciones, lo que puede generar oportunidades adicionales de negocio, promover el desarrollo local y fortalecer la relación con la comunidad.

En cuanto a la disponibilidad y características de la materia prima, Confecciones Roch\_Beli se compromete a adquirir productos de la más alta calidad. Esto se debe a que se establecerán acuerdos con proveedores reconocidos por su excelencia en la producción y selección de materias primas. Además, se implementarán rigurosos procesos de control de calidad en cada etapa de la cadena de suministro para garantizar que los materiales utilizados cumplan con los estándares exigidos por la microempresa. De esta manera, se asegurará que los productos finales sean de primera calidad y satisfagan las expectativas de los clientes más exigentes.

Confecciones Roch\_Beli tiene la firme intención de brindar oportunidades laborales a los residentes locales, priorizando aquellos que cumplan con el perfil requerido para los puestos disponibles. La empresa se compromete a llevar a cabo procesos de selección justos y transparentes, donde se evaluarán las habilidades, experiencia y aptitudes de los candidatos en consonancia con los requisitos del puesto. De esta manera, se fomentará el desarrollo económico

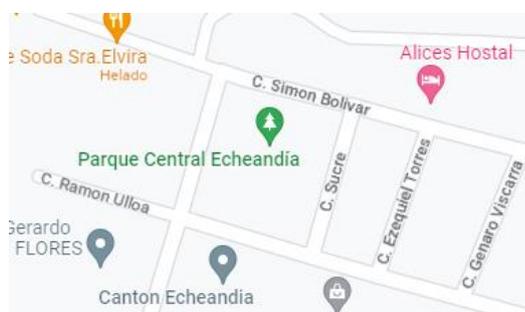
y social de la comunidad, al tiempo que se garantiza la eficiencia y calidad en el desempeño de las labores dentro de la empresa.

Por otro lado, Confecciones Roch\_Beli garantizará la disponibilidad de todos los servicios básicos necesarios para el funcionamiento óptimo de sus operaciones. Esto incluye acceso confiable a servicios de electricidad, agua y conexión a internet de alta velocidad. Estos servicios son fundamentales para respaldar las actividades diarias de la empresa, desde la producción hasta la gestión administrativa. Al asegurar la provisión continua de estos servicios, Confecciones Roch\_Beli podrá operar de manera eficiente y brindar un entorno laboral adecuado para sus empleados, promoviendo así un ambiente propicio para el éxito empresarial.

Finalmente, Confecciones Roch\_Beli muestra un gran interés en atraer a un grupo de inversionistas para fortalecer su crecimiento y expansión. Asimismo, la empresa está comprometida en establecer convenios con instituciones gubernamentales con el objetivo de promover el desarrollo integral de la región. Estas asociaciones estratégicas no solo beneficiarán a la empresa en términos de recursos financieros y apoyo institucional, sino que también contribuirán al impulso económico y social de la comunidad local.

### **Micro localización**

“Confecciones Roch\_Beli”, se encuentra ubicada en el cantón Echeandía, al occidente de la provincia de Bolívar, su extensión territorial con una superficie de 230.6 km<sup>2</sup>, según el censo 2010 cuenta con 12.110 habitantes, su principal actividad económica es la agricultura y ganadería, y el desarrollo de pequeñas industrias artesanales de panela y aguardiente, y el crecimiento de grandes industrias dedicadas a la minería y construcción. Es importante destacar que la microempresa se encontrara ubicada en la Avenida Ramon Ulloa y Ezequiel Torres.



**Ilustración 5- 6:** Ubicación de la empresa

Fuente: Google maps

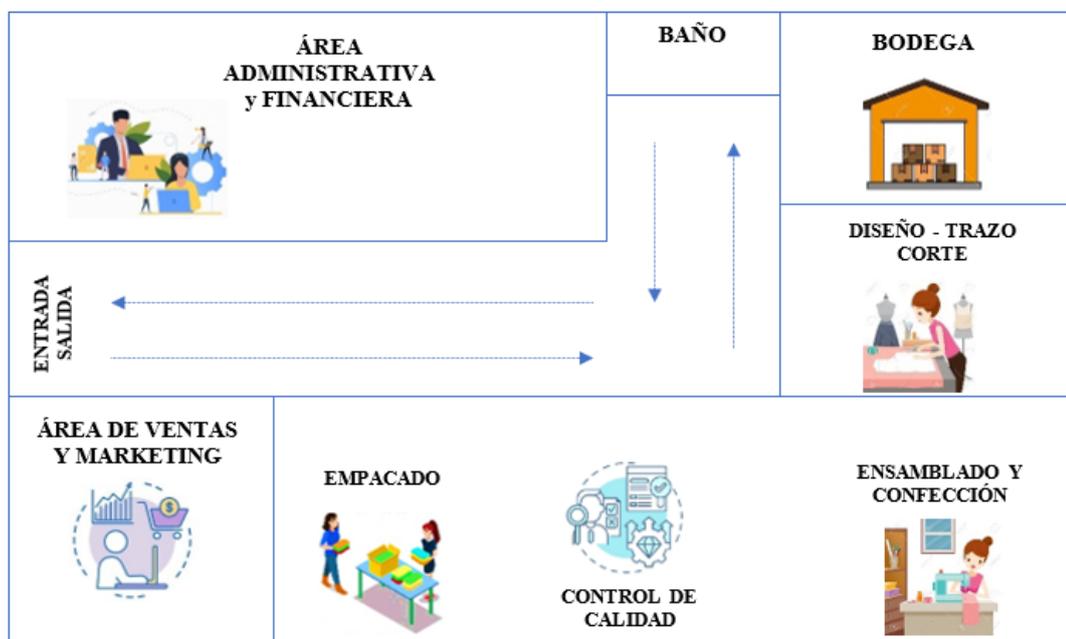
La infraestructura socioeconómica en el Cantón Echeandía proporciona un entorno propicio para el establecimiento y funcionamiento exitoso de empresas como Confecciones Roch\_Beli.

Debido a que, en el Cantón Echeandía, se dispone de una infraestructura socioeconómica que respalda las operaciones y el bienestar de las empresas y la comunidad en general. En cuanto a los medios de transporte, se cuenta con servicios de taxis y buses públicos que facilitan la movilidad de los habitantes y trabajadores en la zona. Además, la mano de obra está disponible en diferentes áreas, lo que sugiere una fuerza laboral diversa y capacitada para satisfacer las necesidades de microempresas como Confecciones Roch\_Beli.

En términos de servicios públicos, el cantón ofrece hospitales, escuelas y servicios de emergencia como cuerpos de bomberos y policía, garantizando el acceso a atención médica, educación y seguridad para la comunidad. La mención de ventiladores indica una consideración para el confort y bienestar en el entorno laboral, lo que sugiere una atención a las condiciones climáticas locales.

#### 5.4.5.2. Distribución de la microempresa

A continuación, se presenta la infraestructura en la cual estará distribuida la planta de “Confecciones Roch\_Beli”.



**Ilustración 5- 7:** Distribución microempresa

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### 5.4.6. Fase IV: Estudio económico financiero

El objetivo de esta fase es desarrollar un análisis financiero, debido a que permitirá determinar Inversiones, Financiamiento, Presupuestos de Costos, Presupuesto de Gastos, Presupuesto de Ingresos, Estado de Situación Financiera Proyectada, Estado de Resultados Proyectado, Flujos Netos de Caja, y así determinar la viabilidad del proyecto.

Se utilizaron los siguientes criterios de evaluación:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Relación Beneficio/ Costo (B/C)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Período de Recuperación de las Inversiones (PRI)

**Tabla 5- 25:** Años de análisis

AÑOS DE ANÁLISIS					
AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2022	2023	2024	2025	2026	2027

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

##### 5.4.6.1. Inversión

Las inversiones a corto o largo plazo representan las colocaciones que una empresa realiza para generar un rendimiento o recibir dividendos que contribuyan a aumentar su capital, para lo cual la empresa busca administrar y controlar que su manejo sea eficiente: en este caso desarrollaremos inversiones fijas, inversiones diferidas y capital de trabajo, con el objetivo de establecer la inversión inicial del proyecto que permitirá verificar el capital necesario para poner el negocio en marcha.

Al determinar la inversión inicial del proyecto, es esencial evaluar cuidadosamente estas tres categorías de inversiones. Este análisis ayuda a establecer el capital necesario para poner en marcha el negocio y asegura que la empresa cuente con los recursos financieros adecuados para enfrentar los desafíos iniciales y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

**Tabla 5- 26:** Calendario de inversiones

<b>CALENDARIO DE INVERSIONES DEL PROYECTO</b>			
<b>RUBROS DE INVERSION:</b>	<b>AÑOS</b>		<b>TOTAL</b>
	<b>0</b>	<b>1</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>			
Equipos de oficina		\$ 30.00	\$ 30.00
Maquinaria		\$ 9,897.00	\$ 9,897.00
Mobiliario		\$ 2,742.00	\$ 2,742.00
Equipo de Cómputo		\$ 2,350.00	\$ 2,350.00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$ 15,019.00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Gastos de Constitución	\$ 920.00		\$ 920.00
Gastos de Instalación	\$ 230.00		\$ 230.00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>			<b>\$ 1,150.00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>			
Caja - bancos		\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Inventarios		\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 3,200.00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>			<b>\$ 19,369.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:**

El calendario de inversiones del proyecto ofrece una visión detallada de cómo se distribuirán los recursos financieros a lo largo de dos años. En términos de activos fijos, se prevé una inversión sustancial, con \$15,019.00 destinados a equipos de oficina, maquinaria, mobiliario y equipo de cómputo. Esta asignación sugiere un enfoque en la adquisición de activos necesarios para las operaciones del proyecto. Además, se reservan \$1,150.00 en activos diferidos, cubriendo gastos de constitución e instalación, elementos esenciales para el establecimiento y funcionamiento inicial del proyecto. Por otro lado, el capital de trabajo está respaldado por \$3,200.00, distribuidos entre caja-bancos e inventarios, proporcionando liquidez y asegurando la capacidad para gestionar los gastos operativos diarios y mantener el flujo de producción. En total, se proyecta una inversión de \$19,369.00, lo que demuestra una planificación financiera integral y una distribución equilibrada de recursos para impulsar el éxito a largo plazo del proyecto.

#### 5.4.6.2. Estructura de las inversiones

El estudio de inversión presenta una estructura detallada que abarca diferentes rubros a lo largo de los primeros cinco años del proyecto. La distribución de las inversiones se organiza en tres categorías principales: Capital de Trabajo, Activos Fijos, Activos Diferidos y el Total de inversión.

**Tabla 5- 27:** Inversiones del proyecto

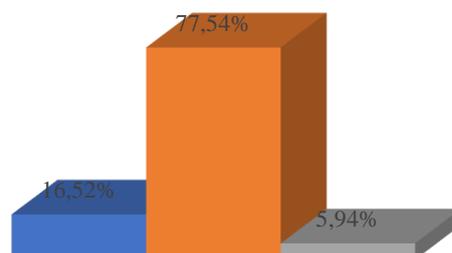
<b>A. INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	<b>VALOR \$</b>	<b>%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 3,200.00</b>	<b>16.52%</b>
Caja - bancos	\$ 1,200.00	6.20%
Clientes	\$ -	0.00%
Inventarios	\$ 2,000.00	10.33%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 15,019.00</b>	<b>77.54%</b>
Equipos de oficina	\$ 30.00	0.15%
Maquinaria	\$ 9,897.00	51.10%
Mobiliario	\$ 2,742.00	14.16%
Equipo de Cómputo	\$ 2,350.00	12.13%
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 1,150.00</b>	<b>5.94%</b>
Gastos de Constitución	\$ 920.00	4.75%
Gastos de Instalación	\$ 230.00	1.19%
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 19,369.00</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES

■ CAPITAL DE TRABAJO ■ ACTIVOS FIJOS ■ ACTIVOS DIFERIDOS



1

**Ilustración 5- 8:** Estructura de las inversiones

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

## **Análisis:**

La tabla proporciona una visión detallada de las inversiones planificadas para el proyecto, tanto en términos monetarios como en porcentajes de la inversión total de \$19,369.00. Se destaca que el capital de trabajo representa el 16.52% de la inversión total, con \$3,200.00 asignados para garantizar la liquidez operativa y la gestión de inventarios. Además, el 6.20% de la inversión total, equivalente a \$1,200.00, se reserva en la caja y bancos para necesidades financieras inmediatas. Sin embargo, no se asigna ningún valor monetario específico para la gestión de clientes, lo que sugiere que las inversiones en este aspecto pueden ser mínimas o estar integradas en otros rubros. Por otro lado, se destina el 10.33% de la inversión total, es decir, \$2,000.00, para mantener inventarios de productos o materias primas necesarios para las operaciones.

Los activos fijos representan la mayor parte de la inversión, abarcando el 77.54% con un valor de \$15,019.00, con una asignación principal para maquinaria, mobiliario y equipo de cómputo, esenciales para la infraestructura del proyecto. Los activos diferidos, que representan el 5.94% de la inversión total con \$1,150.00, incluyen gastos de constitución e instalación, necesarios para establecer y poner en marcha el proyecto.

El análisis realizado proporciona una comprensión exhaustiva de cómo se distribuyen las inversiones del proyecto en diversas áreas, destacando la importancia de cada rubro para el éxito operativo y financiero del proyecto.

### *5.4.6.3. Financiamiento*

El financiamiento se refiere al acto de proporcionar fondos o recursos monetarios para financiar actividades, proyectos o adquisiciones. En términos más simples, es el proceso de obtener dinero o capital para satisfacer las necesidades financieras. Este puede ser utilizado por individuos, empresas o gobiernos para llevar a cabo diversas actividades, como iniciar un negocio, adquirir bienes, realizar inversiones, pagar deudas, entre otras.

El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, y cada fuente puede tener condiciones y características específicas. Algunas de las fuentes comunes de financiamiento incluyen:

- **Préstamos Bancarios:** Obtener dinero prestado de instituciones financieras como bancos, con acuerdos específicos sobre tasas de interés y plazos de pago.

- **Inversionistas Privados:** Individuos o grupos que invierten su propio dinero en un proyecto o empresa a cambio de un rendimiento futuro.

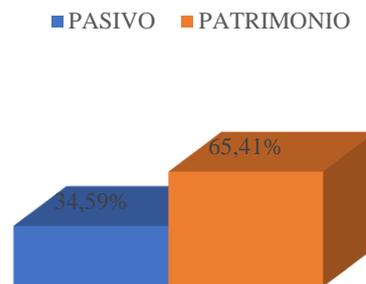
**Tabla 5- 28:** Financiamiento

<b>B. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>		
PASIVO	\$ 6,700.00	34.59%
PRESTAMOS CORTO PLAZO		0.00%
PRESTAMOS LARGO PLAZO	\$ 6,700.00	34.59%
PATRIMONIO	\$ 12,669.00	65.41%
CAPITAL SOCIAL	\$ 12,669.00	65.41%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (FINANCIAMIENTO)</b>	<b>\$19,369.00</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO



1

### Ilustración 5- 9: Estructura de las inversiones

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### Análisis:

La tabla y gráfica proporciona una descripción detallada del financiamiento del proyecto, mostrando tanto los valores monetarios como los porcentajes en relación con el total del financiamiento, que es de \$19,369.00. En términos de pasivos, representan el 34.59% del financiamiento total, equivalente a \$6,700.00. Este pasivo está compuesto únicamente por préstamos a largo plazo, lo que sugiere una estrategia de financiamiento que depende en gran medida de fuentes externas para cubrir las necesidades financieras a largo plazo.

Aunque no se asigna ningún valor monetario a los préstamos a corto plazo en la tabla, su ausencia indica que no se ha utilizado esta fuente de financiamiento para el proyecto. Por otro lado, los préstamos a largo plazo representan el mismo porcentaje que el pasivo total, también con un valor

de \$6,700.00. Estos préstamos sirven como una fuente importante de financiamiento a largo plazo, indicando una estrategia de endeudamiento para cubrir las necesidades de capital a largo plazo del proyecto.

En cuanto al patrimonio, este constituye el 65.41% del financiamiento total, con un valor de \$12,669.00, y se compone exclusivamente de capital social. Esto sugiere que una parte significativa del proyecto es financiada por los inversionistas o propietarios del mismo, reflejando una estrategia de capitalización para respaldar sus operaciones y crecimiento futuro. En resumen, el proyecto se financia mediante una combinación de préstamos a largo plazo y capital social, lo que demuestra una estrategia diversificada para asegurar sus necesidades financieras y respaldar su desarrollo a largo plazo.

#### *5.4.6.4. Usos y fuentes de recursos*

El concepto de "Usos y Fuentes de Recursos" es fundamental en el ámbito financiero, proporcionando una perspectiva detallada sobre cómo una entidad administra sus recursos financieros en un período específico. Los "Usos de Recursos" delimitan las áreas en las que se destinan los fondos, abarcando gastos y desembolsos para actividades como la adquisición de activos, pagos de deudas o inversiones. Por otro lado, las "Fuentes de Recursos" representan las diversas maneras en que se obtienen fondos, ya sea a través de ingresos por ventas, préstamos, inversiones de accionistas, entre otras fuentes financieras. La interacción entre estos dos componentes es esencial, ya que la gestión eficiente implica asegurar que las fuentes de recursos sean suficientes para cubrir los usos. El análisis de Usos y Fuentes de Recursos no solo facilita la comprensión de la asignación de fondos, sino que también permite identificar áreas críticas de gastos, evaluar la eficiencia financiera y tomar decisiones informadas para garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenible de la entidad. Este enfoque estratégico se convierte en una herramienta valiosa para la planificación financiera y la toma de decisiones a largo plazo.

**Tabla 5- 29:** Usos y fuentes de recursos

<b>USOS Y FUENTES DE FONDOS</b>			
<b>RUBROS DE INVERSION:</b>	<b>INVERSIONES</b>	<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>	
		<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>BAN ECUADOR</b>
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>			
Equipos de oficina	\$ 30.00	\$ 30.00	
Maquinaria	\$ 9,897.00	\$ 9,897.00	
Mobiliario	\$ 2,742.00	\$ 2,742.00	
Equipo de cómputo	\$ 2,350.00		\$ 2,350.00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 15,019.00</b>		
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Gastos de Constitución	\$ 920.00		\$ 920.00
Gastos de Organización	\$ -		
Gastos de Instalación	\$ 230.00		\$ 230.00
Gastos de Investigación	\$ -		
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 1,150.00</b>		
<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>			
Caja - bancos	\$ 1,200.00		\$ 1,200.00
Clientes	\$ -		
Inventarios	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 3,200.00</b>		
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 19,369.00</b>		
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 19,369.00</b>	<b>\$ 12,669.00</b>	<b>\$ 6,700.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Análisis:**

La tabla presenta una detallada comparación entre los usos de fondos, que representan las inversiones en diversos rubros, y las fuentes de financiamiento empleadas para cubrir esas inversiones. En los usos de fondos, se observa una asignación precisa de recursos hacia activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, lo que recalca la importancia de cada uno para el funcionamiento y la puesta en marcha del proyecto. Por otro lado, las fuentes de financiamiento incluyen tanto el capital social, con un valor de \$12,669.00, como un préstamo del Banco Ecuador, con un monto de \$6,700.00, indicando una estrategia mixta para asegurar los fondos necesarios.

Específicamente, el capital social proporciona una parte significativa del financiamiento total, reflejando la confianza y el respaldo de los accionistas o propietarios en el proyecto. Por su parte, el préstamo del Banco Ecuador completa el financiamiento necesario, lo que muestra una estrategia equilibrada para cubrir las necesidades financieras del proyecto.

#### 5.4.6.5. Amortización de la deuda

La amortización de la deuda es el proceso de pago gradual y periódico de una deuda a lo largo del tiempo. Este proceso se lleva a cabo mediante pagos regulares, generalmente mensuales o anuales, y cada pago contribuye tanto a la reducción del saldo principal de la deuda como al pago de los intereses generados.

**Tabla 5- 30:** Servicio de la deuda – tabla de amortización del crédito

<b>CALCULO DEL SERVICIO DE LA DEUDA</b>					
<b>Préstamo Ban - Ecuador</b>					
<b>Monto:</b>	\$6,700.00				
<b>Plazo</b>	5				
<b>Tasa de interés</b>	11.25%				
<b>METODO DE CALCULO: SOBRE SALDOS</b>					
<b>Año</b>	<b>Deuda</b>	<b>Interés</b>	<b>Principal</b>	<b>Pago Anual</b>	<b>Saldo</b>
<b>1</b>	\$6,700.00	\$753.75	\$1,340.00	\$2,093.75	\$3,760.00
<b>2</b>	\$5,360.00	\$603.00	\$1,340.00	\$1,943.00	\$2,820.00
<b>3</b>	\$4,020.00	\$452.25	\$1,340.00	\$1,792.25	\$1,880.00
<b>4</b>	\$2,680.00	\$301.50	\$1,340.00	\$1,641.50	\$940.00
<b>5</b>	\$1,340.00	\$150.75	\$1,340.00	\$1,490.75	\$-
<b>TOTAL</b>			\$2,261.25	\$6,700.00	\$8,961.25

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### **Análisis:**

La tabla presenta un desglose detallado del cálculo del servicio de la deuda para un préstamo de \$6,700.00 otorgado por un banco en Ecuador, con una tasa de interés del 11.25% y un plazo de 5 años. El método de cálculo utilizado es sobre saldos, lo que significa que los pagos se calculan sobre el saldo pendiente al inicio de cada año. A lo largo de los cinco años, se observa cómo los pagos anuales se dividen entre el interés y la amortización del principal, lo que resulta en una reducción gradual de la deuda pendiente.

En cada año, se registra el saldo restante después de realizar el pago anual correspondiente, hasta llegar a cero al final del plazo. En total, el servicio de la deuda durante los cinco años asciende a \$8,961.25, de los cuales \$2,261.25 son intereses y \$6,700.00 corresponde a la amortización del principal. Este análisis detallado proporciona una visión clara del proceso de pago de la deuda y demuestra cómo se distribuyen los pagos a lo largo del tiempo para liquidar completamente el préstamo.

## Depreciaciones y amortizaciones

**Tabla 5- 31:** Calculo de depreciaciones y amortizaciones

<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>										
<b>RUBROS DE INVERSION:</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>VALOR ADQUISICIÓN</b>	<b>AÑOS</b>					<b>TOTAL</b>	<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>	
			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>			
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>										
<b>Equipo de oficina</b>	10	\$30.00	\$3.00	\$3.00	\$3.00	\$3.00	\$3.00	\$3.00	\$15.00	\$15.00
<b>Maquinaria</b>	10	\$9,897.00	\$989.70	\$989.70	\$989.70	\$989.70	\$989.70	\$989.70	\$4,948.50	\$4,948.50
<b>Mobiliario</b>	10	\$2,742.00	\$274.20	\$274.20	\$274.20	\$274.20	\$274.20	\$274.20	\$1,371.00	\$1,371.00
<b>Equipo de cómputo</b>	3	\$2,350.00	\$783.33	\$783.33	\$783.33	\$-	\$-	\$-	\$2,350.00	\$-
<b>TOTAL DEPRECIACION ANUAL</b>			\$2,050.23	\$2,050.23	\$2,050.23	\$1,266.90	\$1,266.90			\$6,334.50
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>										
<b>Gastos de Constitución</b>		\$920.00	\$184.00	\$184.00	\$184.00	\$184.00	\$184.00	\$184.00	\$920.00	\$-
<b>Gastos de Instalación</b>		\$230.00	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$46.00	\$230.00	\$-
<b>TOTAL AMORTIZACIONES ANUAL</b>			\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$1,150.00	-\$1,150.00
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL</b>		\$1,150.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00	\$2,300.00	-\$1,150.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

5.4.6.6. Estimación de ingresos

**Tabla 5- 32:** Estimación de ingresos

ESTIMACIÓN DE INGRESOS DEL PROYECTO (VENTAS)																
Proyecciones	AÑOS		1.35%		1.35%		1.35%		1.35%		1.35%		1.35%		5	
	RUBROS		1	total	CAN	2	TOTAL	CAN	3	TOTAL	CAN	4	TOTAL	CAN	5	TOTAL
		35%	Cantida		N	PU		T.	PU		T.	PU		T.	PU	
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA MUJER	\$25.49	\$34.41	120	\$4,129.38	128	\$34.88	\$4,464.14	128	\$35.35	\$4,524.40	128	\$35.82	\$4,585.48	128	\$36.31	\$4,647.38
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA VARÓN	\$27.69	\$37.38	120	\$4,485.78	120	\$37.89	\$4,546.34	127	\$38.40	\$4,876.50	127	\$38.92	\$4,942.33	127	\$39.44	\$5,009.05
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL MUJER	\$28.29	\$38.19	122	\$4,659.36	122	\$38.71	\$4,722.26	122	\$39.23	\$4,786.01	122	\$39.76	\$4,850.63	122	\$40.30	\$4,916.11
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL VARÓN	\$28.74	\$38.80	122	\$4,733.48	122	\$39.32	\$4,797.38	122	\$39.85	\$4,862.14	122	\$40.39	\$4,927.78	122	\$40.94	\$4,994.31
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM MUJER	\$29.34	\$39.61	122	\$4,832.30	122	\$40.14	\$4,897.53	122	\$40.69	\$4,963.65	122	\$41.23	\$5,030.66	122	\$41.79	\$5,098.57
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM VARÓN	\$30.67	\$41.40	122	\$5,050.53	122	\$41.96	\$5,118.71	122	\$42.52	\$5,187.81	122	\$43.10	\$5,257.85	122	\$43.68	\$5,328.83
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE MUJER	\$31.27	\$42.21	120	\$5,064.93	120	\$42.78	\$5,133.31	120	\$43.36	\$5,202.61	120	\$43.94	\$5,272.84	126	\$44.53	\$5,611.23
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE VARÓN	\$31.72	\$42.82	120	\$5,137.83	120	\$43.39	\$5,207.19	120	\$43.98	\$5,277.49	120	\$44.57	\$5,348.73	120	\$45.17	\$5,420.94
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL MUJER	\$36.92	\$49.84	125	\$6,229.41	125	\$50.51	\$6,313.50	125	\$51.19	\$6,398.74	125	\$51.88	\$6,485.12	125	\$52.58	\$6,572.67
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL VARÓN	\$41.89	\$56.55	124	\$7,012.39	124	\$57.31	\$7,107.05	124	\$58.09	\$7,203.00	124	\$58.87	\$7,300.24	124	\$59.67	\$7,398.79
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM MUJER	\$41.39	\$55.88	122	\$6,816.93	122	\$56.63	\$6,908.96	122	\$57.40	\$7,002.23	122	\$58.17	\$7,096.76	122	\$58.96	\$7,192.57
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM VARÓN	\$45.52	\$61.45	122	\$7,496.32	122	\$62.27	\$7,597.52	122	\$63.12	\$7,700.09	122	\$63.97	\$7,804.04	122	\$64.83	\$7,909.39
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE MUJER	\$39.64	\$53.51	120	\$6,421.68	120	\$54.24	\$6,508.37	120	\$54.97	\$6,596.24	127	\$55.71	\$7,075.26	127	\$56.46	\$7,170.78
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE VARÓN	\$50.57	\$68.26	120	\$8,191.53	120	\$69.18	\$8,302.12	120	\$70.12	\$8,414.19	120	\$71.06	\$8,527.79	120	\$72.02	\$8,642.91
<b>TOTAL</b>		489.11	1701		170	669.212529		1716	678.246898		1723	687.40323		1729	696.683175	85913.5303
				\$80,261.84	9	8	\$81,624.38		9	\$82,995.10		2	\$84,505.50		7	1
Otros Ingresos (reparación de prendas)	200	\$3.50		\$700.00	220	\$3.50	\$770.00	240	\$3.50	\$840.00	250	\$3.50	\$875.00	260	\$3.50	\$910.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>				\$80,961.84			\$82,394.38			\$83,835.10			\$85,380.50			\$86,823.53

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

5.4.6.7. Presupuesto de costos y gastos

**Tabla 5- 33:** Presupuesto de costos y gastos

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS</b>						
<b>COSTOS ANUALES</b>	0	1	2	3	4	5
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>						
<b>COSTO DIRECTO</b>						
<b>Materia Prima Directa</b>	\$1,345.28	\$16,143.35	\$16,361.28	\$16,582.16	\$16,806.02	\$17,032.90
<b>Mano de Obra Directa</b>	\$1,719.13	\$20,629.56	\$21,116.95	\$21,604.33	\$22,091.72	\$22,579.11
<b>COSTO INDIRECTO (G.Fabric)</b>						
<b>Materia prima indirecta</b>	\$10.02	\$120.25	\$121.87	\$123.52	\$125.19	\$126.88
<b>Repuestos</b>	\$22.25	\$267.00	\$270.60	\$274.26	\$277.96	\$281.71
<b>Depreciaciones de maquinaria</b>	\$82.48	\$989.70	\$1,003.06	\$1,016.60	\$1,030.33	\$1,044.24
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	\$3,096.68	\$37,160.16	\$37,870.71	\$38,584.27	\$39,300.89	\$40,020.60
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>						
<b>Sueldos Administrativos</b>	\$1,193.96	\$14,327.52	\$14,645.59	\$14,970.72	\$15,303.07	\$15,642.80
<b>Servicios Básicos</b>	\$52.00	\$624.00	\$632.42	\$640.96	\$649.61	\$658.38
<b>Depreciaciones</b>	\$88.38	\$1,060.53	\$1,047.17	\$1,033.63	\$236.57	\$222.66
<b>Amortizaciones</b>	\$19.17	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00
<b>Arriendo local</b>	\$20.83	\$250.00	\$253.38	\$256.80	\$260.26	\$263.78
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACION</b>	\$1,374.34	\$16,492.05	\$16,808.56	\$17,132.11	\$16,679.52	\$17,017.63
<b>GASTOS DE VENTA</b>						
<b>Sueldos (Ventas)</b>	\$573.04	\$6,876.52	\$7,029.18	\$7,185.23	\$7,344.74	\$7,507.79
<b>Publicidad y Promoción</b>	\$80.00	\$960.00	\$972.96	\$986.09	\$999.41	\$1,012.90
<b>Transporte</b>	\$8.33	\$100.00	\$101.35	\$102.72	\$104.10	\$105.51
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	\$661.38	\$7,936.52	\$8,103.49	\$8,274.04	\$8,448.25	\$8,626.20
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
<b>Intereses</b>	\$62.81	\$753.75	\$603.00	\$452.25	\$301.50	\$150.75
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	\$62.81	\$753.75	\$603.00	\$452.25	\$301.50	\$150.75
<b>TOTAL EGRESOS</b>	\$5,195.21	\$62,342.48	\$63,385.76	\$64,442.67	\$64,730.16	\$65,815.17

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

5.4.6.8. Remuneraciones

**Tabla 5- 34:** Remuneraciones y beneficios sociales

<b>REMUNERACIONES Y BENEFICIOS SOCIALES</b>								
<b>AREA</b>	<b>Puesto</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
<b>PRODUCCIÓN</b>	Obrero 1	\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 22.50		\$ 52.21	\$ 609.84	\$6,876.52
	Obrero 2	\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 22.50		\$ 52.21	\$ 609.84	\$6,876.52
	Obrero 3	\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 22.50		\$ 52.21	\$ 609.84	\$6,876.52
<b>ADMINISTRATIVA</b>	Gerente	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 22.50		\$ 56.75	\$ 660.92	\$7,451.00
	Contador	\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 22.50		\$ 52.21	\$ 609.84	\$6,876.52
<b>COMERCIAL</b>	Asesor de Ventas	\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 22.50		\$ 52.21	\$ 609.84	\$6,876.52
<b>TOTAL</b>	6							\$41,833.60

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### 5.4.6.9. Estados proyectados

**Tabla 5- 35:** Balance general proyectado

<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Activo</b>	<b>\$19,369.00</b>	<b>\$20,975.19</b>	<b>\$21,224.47</b>	<b>\$21,477.11</b>	<b>\$20,949.83</b>	<b>\$21,209.34</b>
Activo corriente (capital de trabajo)	\$3,200.00	\$3,243.20	\$3,286.98	\$3,331.36	\$3,376.33	\$3,421.91
Activo fijo	\$15,019.00	\$15,221.76	\$15,427.25	\$15,635.52	\$15,846.60	\$16,060.53
Depreciación acumulada	\$-	\$2,050.23	\$2,050.23	\$2,050.23	\$1,266.90	\$1,266.90
Ac. diferido (valor anual amort.)	\$1,150.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00	\$460.00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$19,369.00</b>	<b>\$20,975.19</b>	<b>\$21,224.47</b>	<b>\$21,477.11</b>	<b>\$20,949.83</b>	<b>\$21,209.34</b>
<b>Pasivo</b>	<b>\$6,700.00</b>	<b>\$7,453.75</b>	<b>\$5,963.00</b>	<b>\$4,472.25</b>	<b>\$2,981.50</b>	<b>\$1,490.75</b>
Pasivo Corto p. (intereses)	\$-	\$753.75	\$603.00	\$452.25	\$301.50	\$150.75
Pasivo Largo p. (préstamo)	\$6,700.00	\$6,700.00	\$5,360.00	\$4,020.00	\$2,680.00	\$1,340.00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$6,700.00</b>	<b>\$7,453.75</b>	<b>\$5,963.00</b>	<b>\$4,472.25</b>	<b>\$2,981.50</b>	<b>\$1,490.75</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>\$12,669.00</b>	<b>\$13,521.44</b>	<b>\$15,261.47</b>	<b>\$17,004.86</b>	<b>\$17,968.33</b>	<b>\$19,718.59</b>
Capital	\$12,669.00					
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$12,669.00</b>	<b>\$13,521.44</b>	<b>\$15,261.47</b>	<b>\$17,004.86</b>	<b>\$17,968.33</b>	<b>\$19,718.59</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$19,369.00</b>	<b>\$20,975.19</b>	<b>\$21,224.47</b>	<b>\$21,477.11</b>	<b>\$20,949.83</b>	<b>\$21,209.34</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 36:** Estado de Resultados proyectado

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>					
<b>RUBROS</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ventas</b>	\$80,961.84	\$82,394.38	\$83,835.10	\$85,380.50	\$86,823.53
(-) <b>Costo de Producción</b>	\$37,160.16	\$37,870.71	\$38,584.27	\$39,300.89	\$40,020.60
(=) <b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	\$43,801.68	\$44,523.68	\$45,250.83	\$46,079.62	\$46,802.93
<b>Gastos Operativos:</b>					
(-) <b>Gastos de Administración</b>	\$16,492.05	\$16,808.56	\$17,132.11	\$16,679.52	\$17,017.63
(-) <b>Gastos de Venta</b>	\$7,936.52	\$8,103.49	\$8,274.04	\$8,448.25	\$8,626.20
(=) <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$19,373.11	\$19,611.63	\$19,844.67	\$20,951.84	\$21,159.11
(-) <b>Gastos Financieros</b>	\$753.75	\$603.00	\$452.25	\$301.50	\$150.75
(=) <b>UTILIDAD ANTES DE P. A TRABAJADORES</b>	\$18,619.36	\$19,008.63	\$19,392.42	\$20,650.34	\$21,008.36
(-) <b>15% Utilidades trabajadores</b>	\$2,792.90	\$2,851.29	\$2,908.86	\$3,097.55	\$3,151.25
(=) <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	\$15,826.46	\$16,157.33	\$16,483.56	\$17,552.79	\$17,857.10
(-) <b>Impuesto a la renta</b>	\$3,956.61	\$4,039.33	\$4,120.89	\$4,388.20	\$4,464.28
(=) <b>UTILIDAD NETA</b>	\$11,869.84	\$12,118.00	\$12,362.67	\$13,164.59	\$13,392.83

Fuente: Elaboración propia.

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

5.4.6.10. Flujo de caja del proyecto – Cash Flow

**Tabla 5- 37:** Flujo de caja del proyecto – Cash Flow

RUBROS	Flujo de caja- Cash Flow					
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>		<b>\$ 80,961.84</b>	<b>\$ 82,394.38</b>	<b>\$ 83,835.10</b>	<b>\$ 85,380.50</b>	<b>\$ 86,823.53</b>
<b>(-) COSTOS</b>						
Costos de Producción		\$ 37,160.16	\$ 37,870.71	\$ 38,584.27	\$ 39,300.89	\$ 40,020.60
Gastos Administración		\$ 16,492.05	\$ 16,808.56	\$ 17,132.11	\$ 16,679.52	\$ 17,017.63
Costo de Ventas		\$ 7,936.52	\$ 8,103.49	\$ 8,274.04	\$ 8,448.25	\$ 8,626.20
Financieros		\$ 753.75	\$ 603.00	\$ 452.25	\$ 301.50	\$ 150.75
<b>(=) UTILIDAD EN OPERACIONES</b>		<b>\$ 18,619.36</b>	<b>\$ 19,008.63</b>	<b>\$ 19,392.42</b>	<b>\$ 20,650.34</b>	<b>\$ 21,008.36</b>
(-) 15% Part.Trabajadores		\$ 2,792.90	\$ 2,851.29	\$ 2,908.86	\$ 3,097.55	\$ 3,151.25
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IR</b>		<b>\$ 15,826.46</b>	<b>\$ 16,157.33</b>	<b>\$ 16,483.56</b>	<b>\$ 17,552.79</b>	<b>\$ 17,857.10</b>
(-) 25% Impuesto renta		\$ 3,956.61	\$ 4,039.33	\$ 4,120.89	\$ 4,388.20	\$ 4,464.28
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 11,869.84</b>	<b>\$ 12,118.00</b>	<b>\$ 12,362.67</b>	<b>\$ 13,164.59</b>	<b>\$ 13,392.83</b>
(+) Depreciación		\$ 1,060.53	\$ 1,047.17	\$ 1,033.63	\$ 236.57	\$ 222.66
(+) Amortización		\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 230.00
<b>(=) FLUJO NETO</b>		<b>\$ 13,160.37</b>	<b>\$ 13,395.17</b>	<b>\$ 13,626.30</b>	<b>\$ 13,631.17</b>	<b>\$ 13,845.49</b>
<b>INVERSIONES</b>						
(-) Fija	\$ 15,019.00					
(-) Capital de trabajo	\$ 3,200.00					
(-) Intangible	\$ 1,150.00					
(-) Amortización del crédito						
<b>(=) FLUJO NETO EN EFECTIVO</b>	<b>-\$ 19,369.00</b>	<b>\$ 13,160.37</b>	<b>\$ 13,395.17</b>	<b>\$ 13,626.30</b>	<b>\$ 13,631.17</b>	<b>\$ 13,845.49</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

#### 5.4.6.11. Punto de equilibrio

Fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ingresos}}}$$

**Tabla 5- 38:** Punto de equilibrio

<b>Total Costo Fijo</b>	<b>\$ 114.25</b>
<b>Total Costo Variable</b>	<b>\$ 5,163.43</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 6,746.82</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Reemplazando en la formula

$$PE = \frac{114.25}{1 - \frac{5,163.43}{6,746.82}}$$

$$PE = \frac{114.25}{1 - 0.77}$$

$$PE = \frac{114.25}{0.23}$$

$$PE = 487$$

Por lo tanto, el punto de equilibrio es aproximadamente 487 unidades. Esto significa que, para cubrir todos los costos fijos y variables, la empresa debe vender al menos 487 unidades.

#### 5.4.6.12. Evaluación financiera

##### **VAN**

El Valor Actual Neto (VAN) representa las modificaciones de los ingresos y gastos que la empresa experimentará a lo largo de su período de actividad económica. La viabilidad del proyecto se determina aceptándolo si el VAN es mayor que cero y rechazándolo si el VAN es menor que cero.

El cálculo del VAN se obtiene mediante los siguientes cálculos, de acuerdo con la fórmula proporcionada.

$$\text{VAN} = \frac{\text{Fn1}}{(1+i)} + \frac{\text{Fn2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Fn3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Fn4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{Fn5}}{(1+i)^5}$$

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) que se determinó para el cálculo del VAN de detalla de la siguiente manera:

$$\text{TMAR} = \text{Tasa de interés pasiva} + \text{Inflación} + \text{Riesgo país}$$

$$\text{TMAR} = 7.95\% + 1.35\% + 1.53\%$$

$$\text{TMAR} = 10.83\%$$

Se obtuvo la tasa de interés pasiva del 7.95% Para la tasa de interés pasiva se tomó la "Tasa Pasiva Referencial" proporcionada por el Banco Central del Ecuador (2024). Esta tasa representa la tasa de interés que se paga a los inversionistas por depósitos a plazo fijo y otros instrumentos financieros de bajo riesgo. En cuanto al porcentaje de inflación se tomó de Castillo (2024) pues menciona que la inflación anual de enero de 2024 cerró en 1,35%, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Con referencia al riesgo país el Banco Central del Ecuador (2024) que para enero represento el 1.53%

$$\text{VAN} = -\$19369.00 + \frac{\$13,160.37}{1 + 0.1083} + \frac{\$13,395.17}{1 + 0.1083^2} + \frac{\$13,626.30}{1 + 0.1083^3} + \frac{\$13,631.17}{1 + 0.1083^4} + \frac{\$13,845.49}{1 + 0.1083^5}$$

$$\text{VAN} = -\$19369.00 + \$11,874.38 + \$10,905.20 + \$10,009.35 + \$9,034.49 + \$8,279.84$$

$$\text{VAN} = \$30,734.26$$

Por lo tanto, el Valor Actual Neto (VAN) es aproximadamente \$30,734.26, si el VAN es mayor que cero, según la regla general, el proyecto es aceptado.

## **TIR**

La Tasa Interna de Retorno (TIR) representa la rentabilidad generada por la inversión realizada en un proyecto, señalando de esta manera si la inversión resultará en pérdida o ganancia.

**Tabla 5- 39:** Cálculo TIR

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto	(\$19,369.00)	\$13,160.37	\$13,395.17	\$13,626.30	\$13,631.17	\$13,845.49
<b>TIR</b>	<b>63.11%</b>					

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

**Tabla 5- 40:** Costo de oportunidad

Sistema financiero	Máximo 10%	Tasa pasiva
Bolsa de valores	Del 15% - 20%	Mejores empresas del país
Tasa de descuento	<b>10.35%</b>	Costo ponderado de financiamiento del proyecto

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### Tasa de descuento

También se denomina Costo promedio ponderado de Capital (Kp), representa el verdadero costo de financiamiento del proyecto porque incluye fuentes internas y externas de financiamiento.

**Tabla 5- 41:** Tasa de descuento

Fuentes de financiamiento	Valor	% de participación	Tasa nominal %	Costo ponderado de cada fuente
Capital social	\$12,669.00	65.41%	10%	6.54%
Préstamo	\$6,700.00	34.59%	11%	3.81%
<b>Inversión total</b>	<b>\$19,369.00</b>	<b>100%</b>	<b>KP</b>	<b>10.35%</b>

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

### Relación beneficio costo

El proceso de calcular este indicador implica comparar directamente los ingresos y costos, dando como resultado la pérdida o ganancia en relación con 1, es decir, cuánto se recupera por cada dólar invertido.

#### Fórmula:

$$\text{RELACIÓN B/C} = \frac{\text{Valor actual de los FNC}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{RELACIÓN B/C} = \frac{\$ 67,658.51}{\$19,369.00}$$

$$\text{RELACIÓN B/C} = 3.49$$

El resultado de este cálculo indica que se obtendrá un beneficio de \$3.49 por cada dólar invertido.

### Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión permite obtener la medición en cuanto tiempo se requiere para que los flujos netos de una inversión recuperen sus costos iniciales, de esta manera se calcula mediante los flujos netos actualizados hasta llegar al valor de la inversión total del proyecto, es así como se presenta a continuación:

**Tabla 5- 42:** Período de recuperación

AÑO	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS		
	FLUJO NETO	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
1	\$ 13,160.37	\$ 11,874.38	\$ 11,874.38
2	\$ 13,395.17	\$ 10,905.20	\$22,779.58
3	\$ 13,626.30	\$ 10,009.35	\$32,788.93
4	\$ 13,631.17	\$ 9,034.49	\$41,823.42
5	\$ 13,845.49	\$ 8,279.84	\$50,103.26

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rochina, G., Lorena, I., (2022)

Tras haber obtenidos los flujos netos acumulados, se procede a realizar el cálculo del PRI mediante la siguiente formula:

$$\text{PRI} = a + \frac{(\text{Ii} - \text{Fna})}{\text{Fn}}$$

En donde;

**a**= Año anterior en el que se recupera la inversión

**Ii**= Inversión inicial

**Fna**= Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

**Fn**= Flujo efectivo del año en el que se recupera la inversión.

$$\text{PRI} = 1 + \frac{\$19,369 - 11,874.38}{\$ 13,395.17}$$

$$\text{PRI} = 1 + \frac{\$7,494.62}{\$13,395.17}$$

$$\text{PRI} = 1 + 0.5$$

$$\text{PRI} = 1.5$$

De este modo se estima que se recuperará el total de la inversión a valor presente en un tiempo de 1 años, 5 mes considerado mediano plazo de recuperación de la inversión.

## CONCLUSIONES

Tras el desarrollo del estudio se llega a las siguientes conclusiones:

- Para el desarrollo de la argumentación de los fundamentos teóricos se utilizó el tipo de investigación bibliográfico-documental el mismo que permitió sustentar teóricamente las variables del estudio en base a información extraída de libros, revistas científicas y páginas de sitio web. Además, permitió realizar la respectiva estructuración y planteamiento del proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el cantón Echeandía, provincia bolívar, año 2022.
- En base al análisis de la demanda se determinó el mercado potencial en el cual se desea incursionar siendo este el cantón Echeandía, pues existe un mercado potencial significativo de 11871 y una demanda insatisfecha considerable anual de 6771. La investigación revela una serie de factores que respaldan esta conclusión, como la falta de competidores directos en el segmento de uniformes en el cantón, las preferencias y gustos únicos de la población local, y la constante demanda de uniformes por parte de instituciones educativas y empresas tanto públicas como privadas.
- El estudio técnico realizado para "Confecciones Roch\_Beli" ha permitido una comprensión exhaustiva de la capacidad de producción de la microempresa, así como de su infraestructura operacional. Se ha establecido una capacidad instalada proyectada que respalda la viabilidad del proyecto, con un enfoque en la eficiencia y la calidad en la producción de uniformes escolares y empresariales. Además, se ha evaluado detalladamente la inversión inicial requerida de \$19369.00, considerando tanto los costos de adquisición de maquinaria \$9,897.00, equipo de oficina \$30.00, mobiliario \$2,742.00 como los gastos asociados a la ubicación y puesta en marcha de la empresa \$1,150.00.
- El estudio económico y financiero realizado para evaluar la factibilidad del proyecto de "Confecciones Roch\_Beli" como inversión arroja resultados prometedores. Con un Valor Actual Neto (VAN) de aproximadamente \$30,734.26, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 63.11%, y una relación beneficio-costo de 3.49, se evidencia una rentabilidad favorable y un retorno significativo sobre la inversión inicial. Además, el periodo de recuperación de la inversión estimado en 1 año y 5 meses sugiere una rápida recuperación de los costos iniciales del proyecto. Estos hallazgos respaldan la viabilidad y la rentabilidad del proyecto, posicionándolo como una inversión atractiva y prometedora.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda emplear el tipo de investigación bibliográfica documental con el fin de recopilar información real y, además, aumentar los conocimientos del investigador. Esto es especialmente importante al respaldar un estudio, siempre y cuando la información se obtenga de fuentes como libros, artículos científicos, revistas científicas y repositorios universitarios.
- Se recomienda enfocar los esfuerzos de incursión en el mercado potencial identificado, que es el cantón Echeandía. Este mercado presenta una cifra significativa de 11,871 personas y una demanda insatisfecha anual considerable de 6,771. Esta recomendación se fundamenta en varios factores identificados durante la investigación, tales como la ausencia de competidores directos en el sector de uniformes dentro del cantón, las preferencias y gustos particulares de la población local, así como la continua necesidad de uniformes por parte de las instituciones educativas y las empresas, tanto del ámbito público como privado.
- Basándome en el estudio técnico llevado a cabo para "Confecciones Roch\_Beli", se recomienda seguir adelante con el proyecto debido a la comprensión obtenida sobre la capacidad de producción de la microempresa y su infraestructura operativa. Se ha determinado una capacidad instalada proyectada que respalda la viabilidad del proyecto, con un enfoque claro en la eficiencia y la calidad en la producción de uniformes escolares y empresariales.
- Los resultados obtenidos del estudio económico y financiero realizado para evaluar la factibilidad del proyecto "Confecciones Roch\_Beli" como inversión, se recomienda firmemente proceder con la implementación del proyecto. Los datos revelan indicadores financieros muy prometedores, como un Valor Actual Neto (VAN) de aproximadamente \$30,734.26, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 63.11%, y una relación beneficio-coste de 3.49. Estos resultados indican una rentabilidad favorable y un retorno significativo sobre la inversión inicial. Además, el periodo de recuperación de la inversión estimado en 1 año y 5 meses sugiere una rápida recuperación de los costos iniciales del proyecto.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador . (2024). *Estadísticas Macroeconómicas* . Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica/publicaciones-generales>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Tasa de interés activas efectivas referenciales* . Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bilbao, J. L. (2020). *Investigación y educación superior* (2da Edición ed.). Estados Unidos : Lulu.com. Recuperado el 10 de noviembre de 2020, de [https://books.google.com.ec/books?id=W67WDwAAQBAJ&pg=PA103&dq=muestra+en+investigacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjKh52Dq\\_3sAhVlc98KHQD-DScQ6AEwAXoECAAQAg#v=onepage&q=muestra%20en%20investigacion&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=W67WDwAAQBAJ&pg=PA103&dq=muestra+en+investigacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjKh52Dq_3sAhVlc98KHQD-DScQ6AEwAXoECAAQAg#v=onepage&q=muestra%20en%20investigacion&f=false)
- Borja, C. (2020). Aplicación de comercio electrónico para microempresas comerciales peruanas. *Revista Científica de la UCSA*. Obtenido de [http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2409-87522020000100031](http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2409-87522020000100031)
- Briceño V., G. (10 de abril de 2022). Indicadores financieros. *Euston96*:. Obtenido de <https://www.euston96.com/indicadores-financieros/>
- Cajal, A. (2020). *Investigación de campo: características, diseño, técnicas, ejemplos*. Recuperado el 10 de noviembre de 2020, de <https://www.lifeder.com/investigacion-de-campo/>
- Castañeda, J., & Macías, A. (2018). *Guía metodológica para la elaboración de un estudio de factibilidad. Estudio de caso: fabricación de venta de barras de cereal*. Bogotá: Repositorio de la Universidad Distrital Francisco Jose de Caldas. Obtenido de <https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/4946/Casta%F1edaMart%E DnezJavierMauricio2018.pdf?sequence=1>
- Castillo, D. (enero de 2024). *Esmeraldas registró la mayor inflación en enero de 2024, con 2,66%*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/inflacion-productos-precios-canasta-basica/#:~:text=En%20enero%20de%202024%2C%20la,alta%20con%20USD%20833%2C97.>
- Castillo, M. (07 de 07 de 2020). *Concepto.de*. Obtenido de Concepto de proyecto: <https://concepto.de/proyecto/#ixzz6lvNAG8Lv>
- Cedeno, G. (30 de junio de 2018). *Tasa Interna dE Retorno*. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/2356330/>
- De la Ballina, B. F. (2016). *Investigación de mercados*. España: Paraninfo Unievrnsidad. Recuperado el 10 de diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=alQ7DwAAQBAJ&pg=PA69&dq=INVESTIGACI%C3%93N+EXPLORATORIA&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwit0LKB28PtAhWvTd8KHSUSAGQQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=INVESTIGACI%C3%93N%20EXPLORATORIA&f=false>
- Flórez, U. J. (03 de julio de 2018). *Matemáticas financieras. con ecuaciones de diferencia finita*. Obtenido de <https://docplayer.es/57783581-Matematicas-financieras-con-ecuaciones-de-diferencia-finita.html>

- GAD Municipal de Riobamba. (16 de septiembre de 2017). *Sistema estadístico de información turística para el cantón de Riobamba* . Recuperado el 10 de marzo de 2021, de [https://issuu.com/elyproano/docs/maestria\\_turismo\\_1\\_](https://issuu.com/elyproano/docs/maestria_turismo_1_)
- García, A. (2019). *Ideas y plan de negocios* . Obtenido de <http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/06-bibliografia-para-etp/6-gipneg.pdf>
- Gilberto et al. (2021). La relación entre la calidad en el servicio, satisfacción del cliente y lealtad del cliente. *CienciaUAT*. Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-78582021000100085](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-78582021000100085)
- Gómez, A., & Jesús & Villasís Keever, M. Á. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Alergia México*, 7.
- González et al. (2022). Las microempresas como entes generadores de empleo en el Ecuador. *Digital Publisher*.
- Grove, S. K. (2016). *Investigación en enfermería: Desarrollo de la práctica enfermera*. Elsevier: Elsevier España. Recuperado el 08 de noviembre de 2020, de [https://books.google.com.ec/books?id=lfvwCwAAQBAJ&pg=PA20&dq=investigaci%C3%B3n+cuantitativa&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjtvYD43\\_vsAhXtY98KHQ3eDDoQ6AEwBnoECAkQA#v=onepage&q=investigaci%C3%B3n%20cuantitativa&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=lfvwCwAAQBAJ&pg=PA20&dq=investigaci%C3%B3n+cuantitativa&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjtvYD43_vsAhXtY98KHQ3eDDoQ6AEwBnoECAkQA#v=onepage&q=investigaci%C3%B3n%20cuantitativa&f=false)
- Guerrero Bejarano, M. A. (2016). "La Investigación Cualitativa". *INNOVA Research Journal*, 1(2), 1-9. Recuperado el 09 de octubre de 2020
- Hernandes, M., & Jessica, M. (2020). *Creacion del emprendimiento de productos* . Obtenido de <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/23519/1/Propuesta%20de%20un%20Modelo%20de%20Negocio%20Utilizando%20Metodolog%C3%ADa%20Design%20Thinking%20para%20La%20Creaci%C3%B3n%20del%20Emprendimiento%20de%20Productos%20de%20Belleza%20y%20Salud%20Denominado%20Health%20>
- Holguín et al . (2020). Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de comercialización. *Observatorio Economía Latinoamericana*. ISSN: 1696-8352. Obtenido de <https://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/estudio-creacion-microempresa.html>
- Márquez, D. C. (2015). Uso del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Relación Beneficio-Costo en la Evaluación Financiera de un Programa de Vacunación de Fiebre Aftosa en el estado Yaracuy, Venezuela. *Revista de la Facultad de Ciencias Veterinarias*, 56(1). Obtenido de [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0258-65762015000100008](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-65762015000100008)
- Montoya, C. A. (2016). El recurso humano como elemento fundamental para la gestión de calidad y la competitividad organizacional. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, vol. 20, núm. 2, 1-20. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/3579/357947335001/html/>
- Morales, K. (2019). *Estudio de factibilidad de la importancia de ropa* . Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2955/1/77135.pdf>
- Moscoso, J. (2017). *LOS MÉTODOS MIXTOS EN LA INVESTIGACIÓN EN EDUCACIÓN HACIA UN USO REFLEXIVO*. Obtenido de <https://www.scielo.br/pdf/cp/v47n164/1980-5314-cp-47-164-00632.pdf>

- Ñaupas, P. H. (2019). *Metodología de la Investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Ediciones de la U. Recuperado el 8 de diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=KzSjDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=la+investigacion+en+tesis&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiOk-aZ38PtAhUFmuAKHZnPD84Q6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=descriptiva%20&f=false>
- Nuñez et al . (2021). Modelación y simulación de un proceso de negocio de la gestión económica . *Cofin Habana*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2073-60612022000100008](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612022000100008)
- Orozco Crespo, E., Sablón Cossío, N., Diéguez Santana, K., & Lomas Rosero, C. (2018). Plan agregado de una empresa textil. Caso de estudio de. *UNIANDES Episteme*, 5(3), 263-278.
- Orozco et al . (2018). Plan agregado de una empresa textil. Caso de estudio de. *UNIANDES Episteme*, 5(3), 263-278.
- Paredes, T. (2018). *Estudio ded factibilidad para la creación de una empresa de produccion y comercializacion*. Ambato: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2385/1/76549.pdf>
- PDOT. (2018).
- Peña, G. (2018). *El Emprendimiento como alternativa generadora de empleo e impulsador de la Economía en Guayaquil*. Obtenido de <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/91/EL-EMPREDIMIENTO-COMO-ALTERNATIVA-%20GENERADORA-DE-EMPLEO-E-IMPULSADOR-DE-LA-ECONOMIA-EN-GUAYAQUIL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pérez, A. (06 de 04 de 2021). *OBS BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica>
- Quelal, L. M. (noviembre de 2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa comercializadora de miel de abeja a los hogares de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8843/1/02%20ICA%201467%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>
- Quiroa, M. (04 de julio de 2020). *Economipedia.com*. Obtenido de Estudio de factibilidad. : <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Rafael, L., & Damaris, C. (marzo de 2019). *Guía para elaborar de proyectos de factibilidad de proyectos ecoturísticos*. Obtenido de [https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia\\_Factibilidad\\_Proyectos\\_Ecoturisticos\\_CAPAS.pdf](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf)
- Raffino, M. (07 de 07 de 2020). *Concepto.de*. Obtenido de Concepto de proyecto: <https://concepto.de/proyecto/#ixzz6lvNAG8Lv>
- Rodriguez, C. G. (2 de mayo de 2020). *Aplicar la Técnica de la Observación es así de fácil*. Recuperado el 4 de diciembre de 2020, de <https://tesisdeceroa100.com/aplicar-la-tecnica-de-la-observacion-es-asi-de-facil/>

- Sanchez, K. (2019). *proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa procesadora y distribuidora de helados artesanales elaborados a base de frutas cereales y verduras en la parroquia de Calderón al Norte del Distrito Metropolitano de Quito 2015*. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/03c41add-9385-4fd1-99ef-c5290cd6725f/content>
- Sánchez, P. A. (2018). *Guía metodológica general para la identificación, formulación y evaluación de proyectos de inversión pública*. Costa Rica: MIDEPLAN. Obtenido de [https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/methodology/Guia\\_proyectos\\_inversion.pdf](https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/methodology/Guia_proyectos_inversion.pdf)
- Serrano, J. (2020). *Metodología de la Investigación edición Gamma 2020: 1er semestre*. Bernardo Reyes. Recuperado el 08 de noviembre de 2020, de [https://books.google.com.ec/books?id=XnnkDwAAQBAJ&pg=PA75&dq=muestra+en+investigacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjKh52Dq\\_3sAhVlc98KHQD-DScQ6AEwA3oECAEQAg#v=onepage&q=muestra%20en%20investigacion&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=XnnkDwAAQBAJ&pg=PA75&dq=muestra+en+investigacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjKh52Dq_3sAhVlc98KHQD-DScQ6AEwA3oECAEQAg#v=onepage&q=muestra%20en%20investigacion&f=false)
- Significados. (1 de febrero de 2017). *Significado de Cuestionario*. Recuperado el 8 de noviembre de 2020, de <https://www.significados.com/cuestionario/>
- Sumba, R., & Santistevan, K. (2018). Las microempresas y la necesidad de fortalecimiento: reflexiones de la zona sur de Manabí, Ecuador. *Scielo*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202018000500323](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000500323)
- Tirira, L. L. (2015). *Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa procesadora y distribuidora de helados artesanales elaborados a base de frutas cereales y verduras en la parroquia de Calderón al Norte del Distrito Metropolitano de Quito 2015*. Quito: Instituto Tecnológico Cordillera. Obtenido de <https://dspace.cordillera.edu.ec/xmlui/handle/123456789/257>
- Uzcátegui, S. C. (2018). Principales métodos de evaluación de proyectos de inversión para futuros emprendedores en el Ecuador. *Revista Espacios*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n24/a18v39n24p23.pdf>
- Villegas, T. F. (2016). *Vínculos artísticos entre España y el Perú (1892-1929): elementos para la construcción del imaginario nacional peruano*. Perú: Fondo Editorial del Congreso del Perú. Recuperado el 4 de diciembre de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=nu10oZQzZ9cC&q=metodo+inductivo+es&dq=metodo+inductivo+es&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjx4ODI5sPtAhWMZd8KHS-rAmY4ChDoATACegQIABAC>

Total 46 referencias bibliográficas



## ANEXOS

### ANEXOS A: FORMATO DE ENCUESTA.



## ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### CARRERA DE FINANZAS

#### CUESTIONARIO

Estimado(a) señor (a) (ita): la presente encuesta tiene como:

**OBJETIVO:** Identificar la factibilidad para la creación microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el cantón Echeandía, provincia Bolívar.

#### Instrucciones:

- Marque con una **X** su respuesta
- Lea detenidamente cada una de las preguntas
- Responda todas las preguntas

SECCIÓN 1: DATOS GENERALES									
Edad				Genero		Nivel de instrucción			
De 20 a 25 años		De 31 a 40 años		Hombre		Primaria		Tercer nivel	
De 26 a 30 años		Más de 40 años		Mujer		Secundaria		Cuarto nivel	
Ocupación									
Estudiante						Agricultor			
Ama de Casa						Jubilado			
Negocio Propio						Ganadero			
Comerciante						Servidor Público			
Empresario						Servidor Privado			
SECCIÓN 2: DESARROLLO ECONÓMICO									
1. ¿Cuál considera usted que es el mayor problema que afronta el Cantón Echeandía en los últimos años, en el aspecto económico?									
Salud							Empleo		
Educación							Comercio		
Vivienda							Turismo		

<b>2. Califique usted la importancia de implementar actividades económicas (empresas-microempresas) en el Cantón Echeandía</b>			
Muy importante		De poca importancia	
Importante		Sin importancia	
Neutral			
<b>3. Califique usted el apoyo de las autoridades locales para el desarrollo de nuevas actividades y comerciales en el Cantón Echeandía en los últimos años.</b>			
Muy importante		De poca importancia	
Importante		Sin importancia	
Neutral			
<b>4. ¿Considera que la falta de recursos económicos ha limitado el desarrollo económico del cantón Echeandía?</b>			
Totalmente de acuerdo		En desacuerdo	
De acuerdo		Totalmente en desacuerdo	
Neutral			
<b>5. ¿Cree usted que la falta de emprendimientos artesanales (textil), incide en la economía y desarrollo del cantón Echeandía?</b>			
Totalmente de acuerdo		En desacuerdo	
De acuerdo		Totalmente en desacuerdo	
Neutral			
<b>SECCIÓN 3: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD</b>			
<b>1. ¿Existen empresas dedicadas a la confección de uniformes empresariales y escolares en el cantón Echeandía?</b>			
Si		No	
<b>2. ¿Cree usted que sea viable la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares?</b>			
Totalmente de acuerdo		En desacuerdo	
De acuerdo		Totalmente en desacuerdo	
Neutral			
<b>3. ¿Qué beneficios considera usted que generará la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares en el Cantón?</b>			
Dinamiza la economía local		Desarrollo económico en el cantón	
Generación de nuevas plazas de trabajo		Rentabilidad económica en la familia	
<b>4. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes empresariales y escolares?</b>			
Totalmente de acuerdo		En desacuerdo	
De acuerdo		Totalmente en desacuerdo	
Neutral			

**¡Gracias por su colaboración!**

## ANEXOS B: FORMATO DE ENCUESTA EN LA PLATAFORMA GOOGLE FORMS

**Link:** <https://forms.gle/GXTC3Ly9qYbEzC5j8>



### Encuesta

**OBJETIVO:** Identificar la factibilidad para la creación microempresa artesanal dedicada a la confección de uniformes escolares y empresariales en el cantón Echeandía, provincia Bolívar.

1.- Su edad esta comprendida entre

De 20 a 25 años

De 26 a 30 años

De 31 a 40 años

Más de 40 años

Añadir opción o [añadir respuesta "Otro"](#)

Varías opciones

Obligatorio

## ANEXOS C: APLICACIÓN DE ENCUESTAS



**ANEXOS D: ACTIVOS FIJOS PARA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Equipo de Oficina</b>				<b>\$ 30.00</b>
Teléfono	1	\$ 30.00	\$ 30.00	
<b>Equipo de computación</b>				<b>\$ 2,350.00</b>
<b>Computadora</b>	2	\$ 950.00	\$ 1,900.00	
<b>Impresora</b>	1	\$ 450.00	\$ 450.00	
<b>Muebles y Enseres</b>				<b>\$ 2,742.00</b>
<b>Archivador Aéreo</b>	2	\$ 80.00	\$ 160.00	
<b>Escritorio</b>	2	\$ 200.00	\$ 400.00	
<b>Mesa de Corte</b>	1	\$ 250.00	\$ 250.00	
<b>Sillas</b>	8	\$ 60.00	\$ 480.00	
<b>Sillas para el personal</b>	6	\$ 50.00	\$ 300.00	
<b>Sillón de espera</b>	1	\$ 300.00	\$ 300.00	
<b>Archivador 4 gavetas</b>	2	\$ 150.00	\$ 300.00	
<b>Librero</b>	1	\$ 100.00	\$ 100.00	
<b>Estanterías</b>	2	\$ 100.00	\$ 200.00	
<b>Vitrinas</b>	2	\$ 120.00	\$ 240.00	
<b>Basurero</b>	4	\$ 3.00	\$ 12.00	
<b>Maquinaria y Equipo</b>				<b>\$ 9,897.00</b>
<b>Cortadora</b>	1	\$ 350.00	\$ 350.00	
<b>Maquina Recta</b>	2	\$ 400.00	\$ 800.00	
<b>Máquina overlock</b>	2	\$ 900.00	\$ 1,800.00	
<b>Máquina Recubridora</b>	1	\$ 850.00	\$ 850.00	
<b>Máquina Trilladora</b>	1	\$ 950.00	\$ 950.00	
<b>Máquina Ojaladora</b>	1	\$ 950.00	\$ 950.00	
<b>Máquina Botonera</b>	1	\$ 1,199.00	\$ 1,199.00	
<b>Máquina Elasticadora</b>	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	
<b>Máquina Urladora</b>	1	\$ 850.00	\$ 850.00	
<b>Planchadora</b>	1	\$ 750.00	\$ 750.00	
<b>Juego de reglas</b>	1	\$ 10.00	\$ 10.00	
<b>Corta Hilos</b>	5	\$ 2.50	\$ 12.50	
<b>Tijeras Grandes</b>	2	\$ 10.00	\$ 20.00	
<b>Cintas Métricas</b>	10	\$ 1.50	\$ 15.00	
<b>Caja de Tizas</b>	3	\$ 3.50	\$ 10.50	
<b>Paquete de Agujas *</b>	20	\$ 6.50	\$ 130.00	
<b>Maquina</b>				
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 15,019.00</b>

## ANEXOS E: COSTO DE MATERIALES PARA CONFECCIÓN DE UNIFORMES

CANTIDAD DE MATERIA PRIMA PARA CONFECCIONAR LOS UNIFORMES 1701					
	CANTIDAD	COSTO	VALOR	CANT. PROD	COSTO TOTAL
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>					
<b>TELA ARUBA</b>					\$4,337.16
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA MUJER	1	\$1.75	\$1.75	120	\$210.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA VARON	1	\$1.75	\$1.75	120	\$210.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL MUJER	1	\$1.75	\$1.75	122	\$213.50
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL VARÓN	1	\$1.75	\$1.75	122	\$213.50
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM MUJER	1	\$1.75	\$1.75	122	\$213.50
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM VARÓN	1.25	\$1.75	\$2.19	122	\$266.88
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE MUJER	1.25	\$1.75	\$2.19	120	\$262.50
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE VARÓN	1.25	\$1.75	\$2.19	120	\$262.50
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL MUJER	1.25	\$2.25	\$2.81	125	\$351.56
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL VARÓN	1.5	\$2.25	\$3.38	124	\$418.50
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM MUJER	1.4	\$2.25	\$3.15	122	\$384.30
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM VARÓN	1.65	\$2.25	\$3.71	122	\$452.93
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE MUJER	1.5	\$2.25	\$3.38	120	\$405.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE VARÓN	1.75	\$2.25	\$3.94	120	\$472.50
				1701	
<b>TELA CASIMIR</b>					\$7,554.08
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA MUJER	1.25	\$2.75	\$3.44	120	\$412.50
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA VARON	1.5	\$2.75	\$4.13	120	\$495.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL MUJER	1.5	\$2.75	\$4.13	122	\$503.25
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL VARÓN	1.5	\$2.75	\$4.13	122	\$503.25
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM MUJER	1.5	\$2.75	\$4.13	122	\$503.25
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM VARÓN	1.5	\$2.75	\$4.13	122	\$503.25
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE MUJER	1.5	\$2.75	\$4.13	120	\$495.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE VARÓN	1.5	\$2.75	\$4.13	120	\$495.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL VARÓN	2.75	\$3.25	\$8.94	124	\$1,108.25
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM VARÓN	3.05	\$3.25	\$9.91	122	\$1,209.33
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE VARÓN	3.4	\$3.25	\$11.05	120	\$1,326.00
<b>TELA MICRO STRECH</b>					\$3,083.36
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL MUJER	2.9	\$2.80	\$8.12	125	\$1,015.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM MUJER	3.35	\$2.80	\$9.38	122	\$1,144.36
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE MUJER	2.75	\$2.80	\$7.70	120	\$924.00
				1701	
<b>SIERRES</b>					\$255.15
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA MUJER	1	\$0.15	\$0.15	120	\$18.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA VARON	1	\$0.15	\$0.15	120	\$18.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL MUJER	1	\$0.15	\$0.15	122	\$18.30
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL VARÓN	1	\$0.15	\$0.15	122	\$18.30
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM MUJER	1	\$0.15	\$0.15	122	\$18.30
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM VARÓN	1	\$0.15	\$0.15	122	\$18.30
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE MUJER	1	\$0.15	\$0.15	120	\$18.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE VARÓN	1	\$0.15	\$0.15	120	\$18.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL MUJER	1	\$0.15	\$0.15	125	\$18.75
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL VARÓN	1	\$0.15	\$0.15	124	\$18.60
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM MUJER	1	\$0.15	\$0.15	122	\$18.30
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM VARÓN	1	\$0.15	\$0.15	122	\$18.30
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE MUJER	1	\$0.15	\$0.15	120	\$18.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE VARÓN	1	\$0.15	\$0.15	120	\$18.00
				1701	
<b>BOTONES</b>					\$913.60
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA MUJER	6	\$0.05	\$0.30	120	\$36.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA PEQUEÑA VARÓN	6	\$0.05	\$0.30	120	\$36.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL MUJER	6	\$0.05	\$0.30	122	\$36.60
UNIFORMES ESCOLARES TALLA SMALL VARÓN	6	\$0.05	\$0.30	122	\$36.60
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM MUJER	6	\$0.05	\$0.30	122	\$36.60
UNIFORMES ESCOLARES TALLA MEDIUM VARÓN	6	\$0.05	\$0.30	122	\$36.60
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE MUJER	6	\$0.05	\$0.30	120	\$36.00
UNIFORMES ESCOLARES TALLA LARGE VARÓN	6	\$0.05	\$0.30	120	\$36.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL MUJER	10	\$0.10	\$1.00	125	\$125.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA SMALL VARÓN	7	\$0.10	\$0.70	124	\$86.80
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM MUJER	10	\$0.10	\$1.00	122	\$122.00
UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA MEDIUM VARÓN	7	\$0.10	\$0.70	122	\$85.40

<b>UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE MUJER</b>	10	\$0.10	\$1.00	120	\$120.00
<b>UNIFORMES EMPRESARIALES TALLA LARGE VARÓN</b>	7	\$0.10	\$0.70	120	\$84.00
				1701	
<b>MANO DE OBRA</b>		MES	AÑO		\$20,629.56
<b>Obrero 1</b>		\$573.04	12	6876.52	
<b>Obrero 2</b>		\$573.04	12	6876.52	
<b>Obrero 3</b>		\$573.04	12	6876.52	
<b>Obrero 4</b>		\$-	12	0	
<b>CIF</b>					\$23,020.79
<b>Materia prima indirecta</b>		<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>	<b>Valor</b>	<b>120.25</b>
<b>Pellón</b>		80	\$1.15	\$92.00	
<b>hilo perca</b>		5	\$1.35	\$6.75	
<b>hilo overlock</b>		5	\$3.40	\$17.00	
<b>tiza de sastrre</b>		1	\$4.50	\$4.50	
<b>Sueldos Administrativos</b>					\$14,327.52
<b>Gerente</b>		\$620.92	12		
				\$7,451.00	
<b>Contador</b>		\$573.04	12		
				\$6,876.52	
<b>Servicios Básicos</b>					\$624.00
<b>Luz</b>		\$25.00	12	\$300.00	
<b>Agua</b>		\$12.00	12	\$144.00	
<b>Internet</b>		\$15.00	12	\$180.00	
<b>Ventas</b>					\$6,876.52
<b>Agente vendedor</b>		\$573.04	12		
				\$6,876.52	
<b>Publicidad</b>					\$960.00
<b>Radio</b>	1	\$80.00	12	\$960.00	
<b>Transporte</b>					\$112.50
<b>Encomiendas</b>		50	\$2.25	\$112.50	
<b>Repuestos y accesorios</b>					\$267.00
<b>Aceite para máquinas</b>		\$5.00	\$8.90	\$44.50	
<b>Paquete de agujas (10 c/u)</b>		\$10.00	\$6.50	\$65.00	
<b>Cinta métrica (unidades)</b>		\$5.00	\$1.50	\$7.50	
<b>Repuestos</b>					\$150.00



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA PARA**  
**NORMALIZACIÓN DE TRABAJOS DE FIN DE GRADO**

**Fecha de entrega:** 26/ 03 / 2024

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> Lorena Isabel Rochina Gualpa
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> Administración de empresas
<b>Carrera:</b> Finanzas
<b>Título a optar:</b> Licenciada en finanzas
<p style="text-align: center;"> Ing. Victor Oswaldo Cevallos Vique <b>Director del Trabajo de Titulación</b></p> <p style="text-align: center;"> Ing. Carina del Rocío Cevallos Ramos <b>Asesor del Trabajo de Titulación</b></p>