



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

**"PRODUCCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR A BASE DE
TEXTILES DE LANA MERINO"**

**TRABAJO DE GRADO QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA EL TÍTULO DE:
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

AUTOR

ERVIN JONATHAN ROSALES REYES

SAMBORONDÓN, ABRIL 2014

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
1.1. PROPÓSITO DEL PROYECTO	4
1.2. INFORMACIÓN BÁSICA.....	4
1.3. REQUERIMIENTOS FINANCIEROS.....	5
2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	5
2.1. MISIÓN- VISIÓN	5
2.2. OBJETIVOS DEL NEGOCIO	5
2.3. METAS DEL PRIMER AÑO.....	5
3. VIABILIDAD LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL.....	6
3.1. MARCO SOCIETARIO Y LABORAL.....	6
3.2. INCENTIVOS TRIBUTARIOS	7
4. ESTUDIO DE MERCADO	8
4.1. MERCADO OBJETIVO	8
4.2. ANÁLISIS PEST	8
4.3. EVALUACIÓN MERCADOS POTENCIALES.....	10
4.4. ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA	10
4.5. ANÁLISIS DE LAS 4P'S	13
4.6. ANÁLISIS FODA	14
5. ANÁLISIS OPERATIVO.....	16
5.1. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO	16
5.2. TAMAÑO DEL NEGOCIO	17
5.3. CAPACIDAD INSTALADA.....	17
5.4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	18
5.5. DIAGRAMA DE PROCESOS	19
5.6. CICLO DEL NEGOCIO.....	20
5.7. INVERSIÓN EN INSUMOS Y TECNOLOGÍAS.....	20
5.8. ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS	21

5.9. RECURSOS HUMANOS.....	21
6. ANÁLISIS FINANCIERO	22
6.1. PLAN DE INVERSIONES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO	22
6.2. CALENDARIO DE INVERSIONES	23
6.3. INGRESOS PROYECTADOS (3 AÑOS).....	24
6.4. FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS (3 AÑOS).....	24
6.5. PROYECCIONES DE ESTADOS DE RESULTADOS (3 AÑOS)	25
6.6. PUNTO DE EQUILIBRIO	25
6.7. ÍNDICES FINANCIEROS (VAN, TIR, IR).....	26
6.8. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (DOS ESCENARIOS DE 6.4 Y 6.5).....	26
6.9. TIEMPO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN (PAYBACK)	27
7. CONCLUSIONES.....	28
BIBLIOGRAFÍA	29
ANEXOS	31

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución del capital social.....	6
Tabla 2. Proceso para la constitución de compañías	7
Tabla 3. Definición del mercado objetivo.....	8
Tabla 4. Distribución de la Muestra	11
Tabla 5. Producción estimada de Lana en Ecuador	13
Tabla 6. Localización del proyecto	16
Tabla 7. Distribución de la infraestructura	17
Tabla 8. Capacidad Instalada del Proyecto	17
Tabla 9. Inversión en Insumos y Tecnología	20
Tabla 10. Inversión Inicial del Proyecto.....	22
Tabla 11. Financiamiento del Proyecto	22
Tabla 12. Variables para el financiamiento.....	23
Tabla 13. Tabla de Amortización del Préstamo.....	23
Tabla 14. Proyección de Ventas a 3 años	24
Tabla 15. Flujos de Caja Proyectados a 3 años	24
Tabla 16. Proyecciones de Estados de Resultados proyectado a 3 años	25
Tabla 17. Punto de Equilibrio	25
Tabla 18. Índices Financieros.....	26
Tabla 19. Escenario Optimista: Resultados.....	26
Tabla 20. Escenario Pesimista: Resultados	27
Tabla 21. Análisis del PAYBACK	27

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Macro localización del negocio.....	16
Figura 2. Productos a Ofrecerse	18
Figura 3. Diagrama del proceso productivo.....	19
Figura 4. Organigrama de la Empresa	21

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. Propósito del proyecto

La producción de lana de oveja en el Ecuador es una actividad que poco a poco está reactivándose. Es por esto que el desarrollo de este proyecto es de suma importancia ya que se relaciona a ciertas normativas que impulsan el desarrollo productivo del país, enmarcándose dentro de los lineamientos del cambio de la matriz productiva y el Plan Nacional para el Buen Vivir.

En primera instancia, el proyecto busca la creación de productos con valor agregado a través de la confección de prendas de vestir a base de lana de oveja merina, lo que implica mayor tecnificación de la mano de obra y mejores niveles de rentabilidad enfocada específicamente en el conocimiento y desarrollo del talento humano.

Por otra parte, el proyecto busca convertirse en un generador socioeconómico que garantice el acceso a un empleo digno y con el pago de salarios justos en condiciones de trabajo óptimas, sin causar mayores daños al medio ambiente y a las comunidades, sino que más bien se trabajaría con el compromiso de disminuir los impactos negativos.

1.2. Información básica

La idea principal de este plan de negocio consiste en la creación de una empresa que se dedique a la producción de prendas de vestir a base de textiles de lana merino, la cual contará con una planta de producción que estará localizada en la provincia de Cotopaxi, específicamente en la ciudad de Latacunga; no obstante, el mercado objetivo será la ciudad de Quito, donde se determinó que aproximadamente 355.919 personas están dentro de la Población Económicamente Activa (15-64 años), viven en el sector urbano y que su gasto promedio en prendas de vestir es de al menos \$75.00 trimestrales; convirtiéndose en un mercado atractivo para la venta de los productos a ofrecerse.

Para poder posicionarse en el mercado, se deberá llevar a cabo varias estrategias de marketing. En cuanto a la determinación al costo de las prendas de vestir, se empleará un precio acorde al que posee la competencia, con el objetivo de generar atracción, expectativa y estimular las compras. También se brindarán varias formas de pagos y se ofrecerán descuentos en cambios de temporada. Con el propósito de motivar las compras por parte de los clientes se llevará a cabo la inspección de calidad de cada prenda antes de su

distribución y exhibición y también se Iniciará la producción con los dos productos preferidos por el mercado que son los sacos de lana y suéteres, tanto para hombres como para mujer.

1.3. Requerimientos financieros

Para la puesta en marcha del presente proyecto es necesario contar con una inversión inicial de \$ 87,907.60, la misma que estará dividida en activos fijos (73%), activos diferidos para la constitución, instalación y adecuación del negocio (13.48%) y finalmente para el capital de trabajo (13.52%). Se ha establecido que la inversión sería financiada a través de fondos propios por \$ 35,000.00 (un total de 5 accionistas) y el saldo a través de un préstamo bancario a una tasa del 11.20% en un plazo de 36 meses. De esta forma, el proyecto podría iniciar sus operaciones de producción de prendas de vestir a base de textiles de lana de oveja merina.

2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Misión- Visión

- **Visión:** Ser una empresa pionera en la confección de prendas de vestir a base de lana merina en el plazo de cinco años.
- **Misión:** Promover la creación de valor agregado y el desarrollo del conocimiento, a través de procesos productivos eficientes que empleen tecnología de punta y un personal comprometido con la sociedad y el medio ambiente.

2.2. Objetivos del negocio

- **Objetivo General:** Producir prendas de vestir con lana merina destacando su valor agregado, calidad y diseños innovadores.

2.3. Metas del primer año

- Definir el mercado objetivo donde se comercializarán las prendas.
- Identificar los productos a confeccionarse según los gustos y preferencias de los clientes.
- Establecer los procesos de producción de las prendas de vestir.
- Determinar la rentabilidad del negocio a través de un análisis financiero.

3. VIABILIDAD LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL

3.1. Marco Societario y laboral

- El nombre de la empresa que se constituye es “Textiles Rosales S.A.”
- El domicilio principal de la compañía queda ubicado en la ciudad de Latacunga justo en la intersección de las Calles Guayaquil y Quito de la parroquia La Matriz.
- La actividad económica de la empresa será la fabricación y distribución de prendas de vestir a base de lana merino.
- La empresa podrá ejercer toda actividad mercantil comercial y de inversiones relacionadas con su objetivo, realizar todos los actos y contratos permitidos por la ley.
- El capital social de la empresa será de TREINTA CINCO MIL DOLARES AMERICANOS, divididos equitativamente entre 5 socios, tal como lo describe el siguiente cuadro:

Tabla 1. **Distribución del capital social**

SOCIO	VALOR	PARTICIPACIÓN
Jonathan Rosales	\$7000.00	20%
2	\$7000.00	20%
3	\$7000.00	20%
4	\$7000.00	20%
5	\$7000.00	20%
TOTAL	\$35000.00	100%

Elaboración: Autor

La empresa tendrá como razón social el nombre “Textiles Rosales S.A.” y se registrará alineada a la normativa legal que regula las actividades de las empresas en Ecuador:

- Ley de Compañías
- Código Civil
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Código de Comercio

La empresa “Textiles Rosales” será regulada por las siguientes instituciones públicas:

- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Servicio de Rentas Internas

- Ordenanzas Municipales
- Ministerio de Relaciones Laborales
- Cuerpo de Bomberos

El tiempo para la constitución de una empresa en el país toma alrededor de 60 días y consta de 13 pasos aproximadamente:

Tabla 2. Proceso para la constitución de compañías

Nº	Proceso
1	Aceptación del Nombre de la Compañía
2	Composición del Capital
3	Certificación de la Escritura Pública en una Notaría
4	Aceptación de la Escritura de Constitución de la Compañía
5	Anotaciones Marginales
6	Publicación en diario
7	Registro de la Constitución de la Compañía
8	Nombramiento de Jonathan Rosales como Representante Legal
9	Registro del Nombramiento de Jonathan Rosales como Representante Legal
10	Aval de Seguridad
11	Obtención de RUC
12	Registro del empleador en el IESS
13	Obtención del Permiso de Funcionamiento

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2013

Elaboración: Autor

3.2. Incentivos Tributarios

El Código Orgánico de la Producción propone ciertos incentivos en el aspecto tributario para los nuevos emprendimientos los cuales se describen a continuación:

- Reducción progresiva de la tarifa impuesto a la renta, del 25% al 22% a partir del año 2013.
- Deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, cuando se trate de gastos relacionados con la mejora en la productividad.
- Exoneración del pago del anticipo del impuesto a la renta.
- Programas de financiamiento para el desarrollo productivo, especialmente aquellos que están considerados como sectores estratégicos para el cambio de la matriz productiva.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1. Mercado objetivo

Se ha decidido establecer como mercado objetivo a la población de la ciudad de Quito, debido a que el tipo de prendas a base de lana se utiliza con mayor frecuencia en zonas cuyos climas son fríos y ya que está más cerca de la planta de producción. De esta manera para la definición de la población objetivo se hará la siguiente segmentación:

Tabla 3. Definición del mercado objetivo

Población Quito:	2' 239.199
% 15-64 años:	64.3%
% PEA:	51.5%
Sector urbano:	96.0%
% Gasto en ropa (promedio \$ 75)	50.0%
Población Objetivo:	355.919

Fuente: Banco Central – INEC, CIA World FactBook, 2013

Elaboración: Autor

Con las variables previamente descritas se establece que la población objetivo serían aproximadamente 355.919 personas que residen en la ciudad de Quito, que estén dentro de la Población Económicamente Activa (15-64 años), que vivan en el sector urbano y que su gasto promedio en prendas de vestir sea de al menos \$ 75.00 trimestrales.

4.2. Análisis PEST

4.2.1. Aspectos Políticos

Descripción de Factores	Impacto
Programas de Encadenamiento Productivo por parte del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	Positivo: El Ministerio de Industrias y Productivo tiene un programa integrador de productores, comercializadores, diseñadores y exportadores textiles. Este proyecto se llama Ecuador Moda, evento que reúne una pasarela, feria-exhibición y rueda de negocios del sector textil nacional.
Cambio de la Matriz Productiva	Positivo: El apoyo del Gobierno consiste básicamente en las compras plurianuales a través del Portal de Compras Públicas para garantizar el desarrollo del mercado interno de los productores en al menos cuatro años. Otro apoyo es la deducción de impuestos a nuevos empresarios y facilidades para compra de nuevas maquinarias.

Elaboración: Autor

4.2.2. Aspectos económicos

Descripción de Factores	Impacto
Desempleo	Positivo: De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el Informe Panorama Laboral 2013 destacó una reducción del 4.9 al 4.7% del desempleo nacional anual (Diario El Universo, 2013).
Inflación	Positivo: De acuerdo al Instituto de Estadísticas y Censos (INEC) en su informe anual del 2013, indicó que Ecuador obtuvo una inflación anual 2013 del 2.70% una reducción de 1.46 puntos porcentuales (Banco Central del Ecuador, 2014).
Tasas de interés	Positivo: En la actualidad la tasa pasiva es 4.53% para depósitos, mientras que tasa activa es 8.17% anual para préstamos. A nivel general los bancos manejan tasas que oscilan entre el 13% y 17%, mientras que la Corporación Financiera Nacional alcanzando niveles entre el 9% y 11.5% como máximo.
PIB	Positivo: De acuerdo a proyecciones de la Presidencia de la República del Ecuador el PIB proyectado para este 2014 será de 98.895 millones de dólares.

Elaboración: Autor

4.2.3. Aspectos socioculturales

Descripción de Factores	Impacto
Consumidor Exigente	Positivo: El poder adquisitivo y la información constante adquirida por los medios de comunicación hace que los consumidores sean cada vez más críticos al adquirir un producto y busquen valor agregado diferenciador en sus compras.
Tendencias de Consumo: Productos Eco-amigables y de Comercio Justo	Positivo: El crecimiento de consumidores conscientes en temas medioambientales y de comercio solidario nos permitirá tomar ventaja de nuestros competidores al contar con proveedores de pequeñas asociaciones de la Sierra que nos facilitarán la lana.

Elaboración: Autor

4.2.4. Aspectos tecnológicos

Descripción de Factores	Impacto
Innovación en el sector textil	<p>Positivo: Desarrollo de eventos como la III edición de la Feria XPOTEX en Quito que presenta máquinas, telas e insumos. Dentro del área de textiles las principales innovaciones están en las llamadas telas inteligentes. Se exhiben las telas hospitalarias, que son antibacteriales, y muchas otras propiedades más.</p>

Fuente: Ministerio de Telecomunicaciones, Banco Central del Ecuador, 2013
 Elaboración: Autor

4.3. Evaluación mercados potenciales

El mercado potencial en el que se enfocará la empresa Textiles Rosales será Quito, ya que las prendas de vestir elaboradas con lana merino son frecuentemente utilizadas en lugares fríos, ideales para el clima esta ciudad. Además, es la segunda ciudad más poblado del Ecuador y cuenta con habitantes que tienen un mayor poder adquisitivo. Posteriormente, se considera que otras ciudades como Cuenca, Ambato y Latacunga podrían convertirse en nuevos mercados potenciales por contar con condiciones climáticas similares y el producto entraría muy bien dentro de estos nichos.

4.4. Análisis de oferta y demanda

4.4.1. Cálculo de la muestra

Una vez establecida a la población objetivo (355.919 habitantes de la ciudad de Quito) se realizará el cálculo de la muestra, para obtener una porción representativa y confiable de la población total. Para este efecto se utilizará la fórmula estadística para poblaciones finitas que se describe de la siguiente manera:

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

$$n = \frac{355\ 919}{(0.08)^2 (355\ 919 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{355\ 919}{0.0064 (355\ 918) + 1}$$

$$n = \frac{355\ 919}{2278.87}$$

$$n = 156 \text{ personas.}$$

n = Tamaño de la muestra.
N= Tamaño de la población.
E= Error máximo admisible al cuadrado.

El resultado de la fórmula estadística aplicando un margen de error máximo del 8% establece que la muestra óptima debería ser de al menos 156 personas para el estudio de mercado.

4.4.2. Planificación de la investigación de campo

El estudio de mercado se hizo a 156 personas en la ciudad de Quito, que representa el total de la muestra calculada. En esta investigación se implementó la técnica de la encuesta, ya que es breve pero muy útil para determinar un criterio bastante aproximado a los puntos de vista de las personas. La encuesta se realizó entre los días 15 y 28 de Marzo del 2014 en diversos lugares de Quito repartidas de la siguiente manera:

Tabla 4. Distribución de la Muestra

LOCALIDADES	NÚMERO DE PERSONAS
Terminal Terrestre de Quito, Alrededores de la Estación La Ofelia	56
Centro Histórico de Quito, La Ronda, La Mariscal y Teleférico	50
Parque La Carolina, Av. Amazonas, 6 de Diciembre y Naciones Unidas	50
TOTAL	156

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Autor

4.1.3. Análisis de los resultados de las encuestas

Según las personas encuestadas se puede determinar que la mayoría compra productos elaborado con lana de oveja, ya que el 71% manifestó que “sí”, porque es un material que les permite mantenerse calientes. El 29% restante explicó que a diferencia de la lana prefieren otro tipo de productos especialmente de algodón o cuero. (Ver Anexos)

Se pudo concluir que las prendas a base de lana merino que la mayoría de los encuestados estaría dispuestos en comprar, son los suéteres reflejándose como la mayor opción al representar un 30% de opiniones que se manifestaron a favor, seguida por los sacos de lana con el 19% y guantes con un 15%. (Ver Anexos)

Los principales factores que inciden en su decisión de compra y se pudo constatar que el precio es el que mayor impacto tiene en las personas encuestadas (45% de participación), seguido por el diseño (27%), la calidad textil (18%) y forma de pago (10%). (Ver Anexos)

Una gran parte de los resultados, representando el 48% de las personas encuestadas, manifestó que el presupuesto que estarían dispuestos a gastar por la compra de prendas de vestir es entre \$50 y \$99. (Ver Anexos)

4.4.4. Industria Textil del Ecuador

En la actualidad la industria textil y de confecciones confecciona productos derivados de todo tipo de fibras como el algodón, poliéster, nylon, seda y lana. A pesar de que Ecuador no es un país conocido a nivel mundial como exportador de productos naturales, en los últimos 60 años Ecuador ha ganado un espacio dentro de este mercado competitivo, generando empleo a más de 46.240 artesanos del país y según Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) el sector textil representa el 2.66% de la Actividad Económica nacional en términos de Producción. Lo cual es una cifra reducida comparada con otras industrias.

4.4.5. Ubicación geográfica del sector textil en Ecuador

Las empresas dedicadas a la actividad textil en el país se encuentran ubicadas en las siguientes provincias: Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua, Imbabura las de mayor producción, seguidas de Chimborazo, Cotopaxi, El Oro y Manabí, con menor actividad pero igual de importante. (PRO ECUADOR, 2012).

Imbabura es la provincia que cuenta con la mayor actividad textil en la Sierra, comprendiendo las zonas de Cotacachi, Ibarra, Otavalo, Pimampiro, San Antonio y Urcuquí, que se dedican a la elaboración de tapices, fajas en telar de cintura y pedal. (PRO ECUADOR, 2012).

Chimborazo posee el 15.02% de la actividad textil artesanal, la mayor concentración se encuentran en los cantones de Alausí, Chunchi, Colta, Guamote, Guano, Penipe y Riobamba y es donde se elaboran ponchos, las famosas alfombras de guano, fajas, cintas para envolver cabello, entre otros. (PRO ECUADOR, 2012).

En Azuay se concentra el 11.65% de estos talleres y es el lugar en donde se destacan los tejidos de ponchos, macanas, cobijas, pantalones, blusas y chompas, bordadas y mucho más.

4.1.6. Producción de Lana en Ecuador

En el país la producción de lana de oveja de las diferentes razas ha tenido un crecimiento considerable a raíz de las importaciones que hiciera el Gobierno Nacional desde Uruguay. Se considera que en la actualidad el sector de crianza de ovinos estaría dividido entre las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Caña y Azuay y su producción sería de la siguiente manera:

Tabla 5. Producción estimada de Lana en Ecuador

Número de Ovejas (est. 2013)	6.000
Rendimiento en Kg/oveja	4.5 kg
Número de Esquiladas por año	1
Producción Total por año (est. 2013)	27.000 kg

Fuente: Agencia Nacional Andes Info, 2013

Elaboración: Autor

Desafortunadamente, en el MAGAP aún no existe una estadística exacta que determine la producción de lana en el país, mucho menos se encuentra segmentada por el tipo de oveja, pero se estima que de las 6.000 cabezas de ganado ovino, el 40% pertenecen a la raza merina y en su mayoría están bajo el cuidado de la Asociación de Criadores de Ovino de la provincia de Chimborazo. (PRO ECUADOR, 2012).

4.5. Análisis de las 4P's

4.5.1. Producto

La presentación del producto será de gran impacto e importancia para motivar las compras por parte de los clientes. Por este motivo se han desarrollado las siguientes estrategias enfocadas en el producto:

- Realizar la inspección de calidad de cada prenda antes de su distribución y exhibición.
- Mantener el stock necesario según la rotación de inventario de cada producto.
- En tiendas propias se entregará las prendas con bolsas que contengan impreso el logo de la empresa.
- Iniciar la producción con los dos productos preferidos por el mercado: sacos de lana y suéteres.

4.5.2. Precio

Los aspectos de percepción de calidad y presentación de los productos estarán relacionados con el precio por ello se planificarán algunas estrategias para que los clientes sientan satisfacción por el precio de los productos.

- Se empleará la táctica de precios orientada a la competencia, de acuerdo a un estudio de mercado comparativo.
- Brindar varias modalidades de pago: tarjeta de crédito, cheque, transferencia bancaria o efectivo.
- Ofrecer descuentos en cambio de temporadas, con la finalidad de incrementar las ventas.

4.5.3. Plaza

La estrategia de ubicación que se planificó usar es la de distribución directa e indirecta. Se ha elegido la ciudad de Latacunga como centro operativo y de producción de la empresa; sin embargo, los clientes estarán enfocados en la ciudad de Quito ya sea por distribuidores o tienda propia.

4.5.4. Promoción

Las estrategias y tácticas de comunicación, publicidad y percepción de los productos a ofrecerse serán enfocadas en función del posicionamiento de la marca y el estímulo de compra. A continuación se detallarán algunas estrategias relacionadas a la promoción del producto:

- Se generará una campaña en las redes sociales de promoción de los beneficios de lana merina para la piel.
- Se realizarán cuñas publicitarias por medio de la radio.
- Se participarán en las pasarelas de moda en la ciudad de Quito.
- Se diseñará y elaborará una página web con toda la información de la empresa, los procesos productos, entre otras cosas.
- Se diseñará y elaborará cuentas en las principales redes sociales.

4.6. Análisis FODA

4.6.1. Fortalezas

- Producto diferenciado con beneficios para la piel del consumidor.
- Ser una microempresa y una marca con sello de responsabilidad social empresarial y alineada con el cambio de matriz productiva.

- Producto certificado como Comercio Justo al contar con proveedores de la Asociación de Laneros de Merina respetando un precio solidario.
- Producto con potencial de exportación y de consumo local.

4.6.2. Oportunidades

- Ser la primera empresa que produce textiles a base lana de merino.
- Programas de Encadenamiento Productivo por parte del Ministerio de Industrias y Productividad.
- Sustitución Selectiva de Importaciones, ayudaría a potenciar la producción nacional.
- Incentivos Tributarios en las zonas catalogadas como zonas económicas de Desarrollo Social (ZEDES) de acuerdo al Código Orgánico de la Producción (COPCI)

4.6.3. Debilidades

- La proyección de la marca aún es débil porque la empresa es nueva en el mercado.
- Altos costos de inversión en marketing y publicidad para generar expectativa en los clientes y posicionar los productos en la mente del consumidor.
- Altos costos de producción (economía dolarizada) en comparación con la competencia.

4.6.4. Amenazas

- Fuerte competencia y menor precio de producción importada
- Desintegración de la Asociación (proveedores)
- Contrabando de productos textiles importados podrían afectar la producción nacional.
- Desabastecimiento de la lana (materia prima) para la confección de las prendas de vestir.

5. ANÁLISIS OPERATIVO

5.1. Localización del Negocio

Este proyecto se encontrará situado en la provincia de Cotopaxi, en el centro ciudad de Latacunga justo en la intersección de las Calles Guayaquil y Quito de la parroquia La Matriz, lugar que se ha escogido como la planta de producción de textiles, debido a que en este sector se encuentra el mayor número de criaderos de ovinos y facilitaría el abastecimiento de la lana (materia prima). Además, la localización del negocio estaría estratégicamente ubicada cerca del mercado objetivo, que en este caso es la ciudad de Quito, por ser la capital del país y contar con habitantes que tienen un mayor poder adquisitivo.

En la siguiente tabla se presenta una definición de la localización de la empresa, que permite identificar el sector donde estaría ubicado:

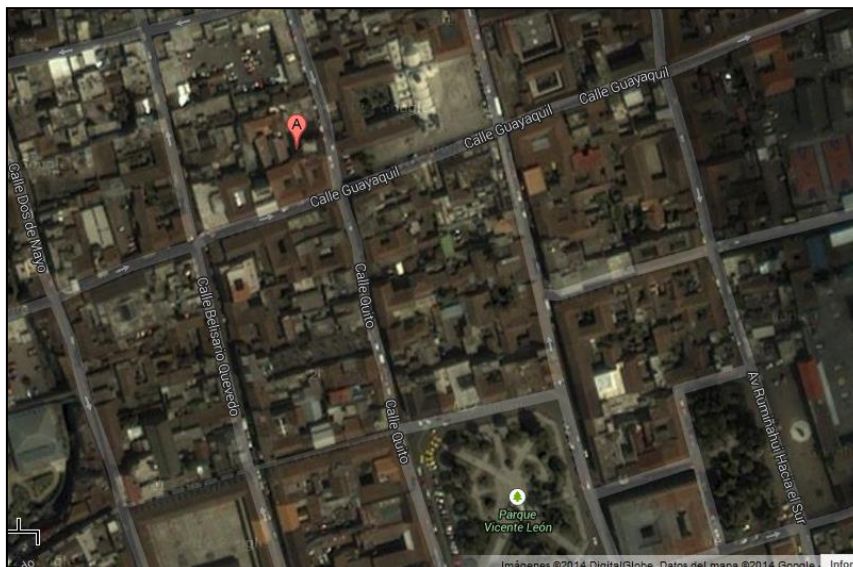
Tabla 6. Localización del proyecto

País	Ecuador
Provincia	Cotopaxi
Ciudad	Latacunga
Sector	Centro
Parroquia	La Matriz
Intersección	Calles Guayaquil y Quito

Fuente: Google Earth, 2013

Elaboración: Autor

Figura 1. Macro localización del negocio



Fuente: Google Earth, 2013

Elaboración: Autor

5.2. Tamaño del negocio

El local donde se situará la planta de producción posee un área de 1.000 m². El cual estará dividido en las siguientes áreas como se puede apreciar a continuación:

Tabla 7. Distribución de la infraestructura

<i>Infraestructura</i>	<i>m²</i>
<i>Área de Producción</i>	220
<i>Área de Bodegas</i>	60
<i>Área de Vestuarios</i>	50
<i>Área de Distribución y Empaque</i>	100
<i>Área de Instalaciones Eléctricas</i>	20
<i>Área de Oficinas</i>	200
<i>Área de Parquesos</i>	350
<i>Área Total m²</i>	1,000

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

5.3. Capacidad instalada

En relación a la capacidad de producción de la empresa, se ha asignado una participación equitativa para las 2 secciones y tipos de prendas que se fabricarán en el negocio. En el siguiente cuadro se puede apreciar las unidades que se proyecta vender en distintos periodos:

Tabla 8. Capacidad Instalada del Proyecto

PRODUCTO	PARTICIPACION	UNIDADES DIA	UNIDADES MES	UNIDADES AÑO
<i>Sección Masculina</i>				
Suéter de lana	25.00%	3	90	1080
Saco de lana	25.00%	3	90	1080
<i>Sección Femenina</i>				
Suéter de lana	25.00%	3	90	1080
Saco de lana	25.00%	3	90	1080
VENTA PRONOSTICADA	100.00%	12	360	4320

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

5.4. Descripción del producto

La empresa se encargará de la comercialización de prendas de vestir exclusivamente elaboradas con lana merino, con la finalidad de promover la compra de productos nacionales y la creación de bienes con valor agregado; para esto se resaltaré la calidad de las telas y acabados que posee la ropa en general. Los productos que se ofrecerán a los clientes, tanto hombres como mujeres, son 2 tipos de prenda de vestir a base de lana merino, los cuales tienen mayor aceptación en el mercado que son: los sacos y suéteres de lana.

Figura 2. Productos a Ofrecerse

	HOMBRE	MUJER
SACOS DE LANA		
SUÉTERES DE LANA		

Fuente: Catálogos virtuales de tiendas de ropa
Elaboración: Autor

Los textiles a base de lana merina presentan varios aspectos beneficiosos que permiten diferenciarse con otros tipos de textiles. Algunos de las características que hacen la lana merina única son:

- Estos tejidos son excelentes para regular la temperatura corporal.
- Extraen la humedad (sudor) de la piel.
- La tela es un poco repelente de humedad que permite al usuario evitar la sensación de humedad.
- La lana absorbe el agua (hasta 1 / 3 de su peso), pero, a diferencia del algodón, la lana retiene el calor cuando está mojado ayuda a usuarios evitar la hipotermia después de arduos entrenamientos o los fenómenos meteorológicos.
- La lana de oveja merina contiene lanolina, que tiene propiedades antibacterianas.
- Su textura es suave. (Estaciones del Ovino, 2012).

5.5. Diagrama de procesos

Figura 3. Diagrama del proceso productivo



Fuente: Autor
Elaboración: Autor

El proceso de fabricación y de distribución de las prendas de vestir básicamente se las resume en las siguientes etapas:

- **Adquisición de materiales:** Es importante abastecerse de los materiales necesarios para la confección de las prendas de vestir, en este caso se necesita la tela de lana de merino, los diferentes tipos de botones, cierres, etiquetas y demás elementos que formarán parte del producto.
- **Diseño.-** El diseñador será el encargado de elaborar los respectivos moldes a seguir en el proceso productivo, aquí depende mucho de la creatividad, pero también de la calidad del acabado, tamaños y demás características que pudiera tener el producto.
- **Costura.-** Aquí se unen todas las piezas y accesorios a través del cosido con una máquina de coser, a veces es necesario hilvanar las partes para facilitar la costura.
- **Acabado.-** Se cortan y cosen los respectivos ojales, también se pegan los botones, se colocan bolsillos y demás accesorios que constituya la

prenda, así como apliques decorativos si fuese necesario y finalmente se cortan los hilos sobresalientes, para evitar el deshilachado.

- **Etiquetado.**- El 7 de diciembre del 2013 el Gobierno Nacional, a través del INEN estableció nuevas normas para el etiquetado de las prendas de vestir en el país. Esta normativa constituye básicamente en explicar toda la información muy explícita para el consumidor final y autoridades de control.
- **Distribución del producto.**- la prenda se distribuye al cliente, que en estos casos serían las grandes cadenas de moda de la ciudad de Quito, tales como: De Prati o ETA Fashion.

5.6. Ciclo del negocio

El ciclo de vida del negocio ha sido determinado en un horizonte de tiempo de 3 años para la recuperación de la inversión dentro de ese plazo. Si el proyecto es capaz de recuperarla se considerará como rentable y se procurará incrementar la vida del negocio a por lo menos 5 años más, pero para este efecto se establecerían medidas que ayuden a diversificar la producción, a través de nuevas prendas de vestir, según las necesidades del mercado.

5.7. Inversión en Insumos y tecnologías

Para poder llevar a cabo este proyecto será necesario contar con una inversión de \$ 64,173.60, la cual será utilizada para la compra de activos fijos, que son aquellos bienes que la empresa utilizará de manera continua para poder realizar acabo sus funciones. Dentro de la inversión del negocio no se considerará los gastos de terreno o del edificio debido a que se alquilará un local. A continuación se presenta un detalle de estos rubros:

Tabla 9. Inversión en Insumos y Tecnología

DESCRIPCION	TOTAL
<i>Inversión Fija</i>	
Maquinarias	\$ 12,765.40
Equipos de Operación	\$ 803.20
Muebles de Operación	\$ 1,220.00
Muebles y Enseres	\$ 3,700.00
Equipos de Oficina	\$ 3,450.00
Equipos de Computación	\$ 7,235.00
Vehículos	\$ 35,000.00
Total Inversión Fija	\$ 64,173.60

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

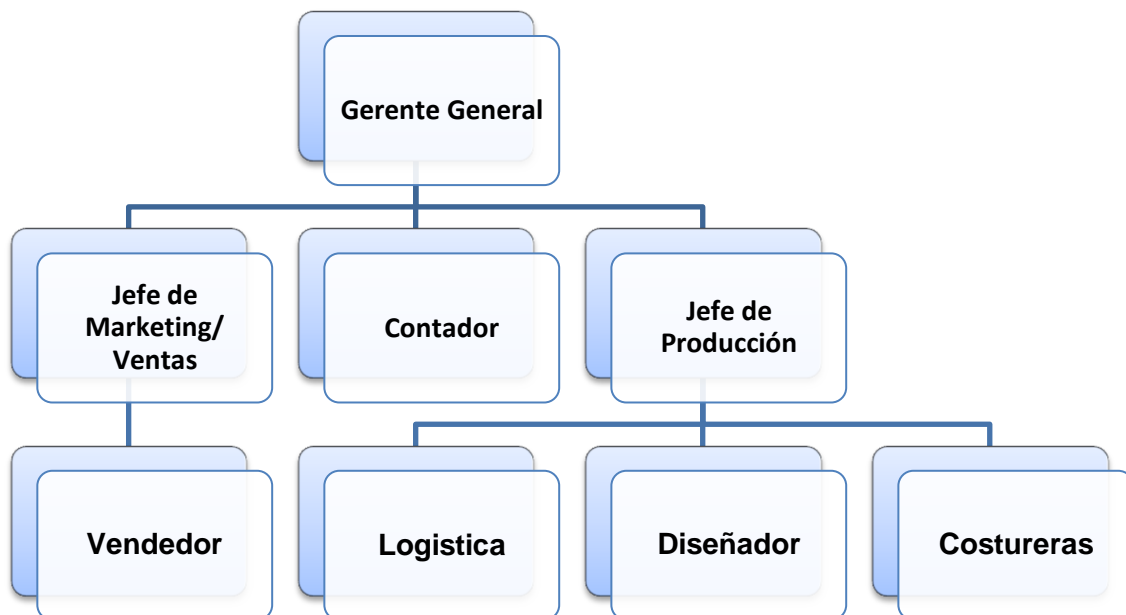
5.8. Abastecimiento de materias primas

La empresa trabajará con la Asociación de Criaderos de Ovino de la provincia de Cotopaxi, específicamente en la ciudad de Latacunga, la cual en su mayoría comercializan la lana a empresas locales para convertirlas en prendas de vestir. Se cree que la producción de lana merino fue de aproximadamente 10.800 kg en el 2013, lo cual básicamente refleja la cantidad de materia prima existente en el país.

Por otra parte, la esquilada, que es el proceso de extracción de la lana de las ovejas, solamente permite realizarse una sola vez por ovino anualmente, lo cual permite obtener 4.5 Kg de lana por cada oveja.

5.9. Recursos Humanos

Figura 4. Organigrama de la Empresa



Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6. ANÁLISIS FINANCIERO

6.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

El desarrollo del presente proyecto contará con una inversión inicial de \$ 87,907.00, la misma que será financiada a través de fondos propios y préstamo bancario, tal como se detalla en los siguientes cuadros:

Tabla 10. Inversión Inicial del Proyecto

DESCRIPCION	TOTAL	%
<i>Inversión Fija</i>		
Maquinarias	\$ 12,765.40	14.52%
Equipos de Operación	\$ 803.20	0.91%
Muebles de Operación	\$ 1,220.00	1.39%
Muebles y Enseres	\$ 3,700.00	4.21%
Equipos de Oficina	\$ 3,450.00	3.92%
Equipos de Computación	\$ 7,235.00	8.23%
Vehículos	\$ 35,000.00	39.81%
Total Inversión Fija	\$ 64,173.60	73.00%
<i>Inversión Diferida</i>		
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 10,000.00	11.38%
Gastos de Constitución	\$ 1,850.00	2.10%
Total Inversión Diferida	\$ 11,850.00	13.48%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 11,884.00	13.52%
TOTAL INVERSIÓN	\$ 87,907.60	100.00%

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

Tabla 11. Financiamiento del Proyecto

FINANCIAMIENTO	VALOR USD \$	%
FONDOS PROPIOS	\$ 35,000.00	39.81%
PRESTAMO BANCARIO	\$ 52,907.60	60.19%
TOTAL INVERSION	\$ 87,907.60	100.00%

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.2. Calendario de inversiones

Tabla 12. Variables para el financiamiento

MONTO	\$ 52,907.60
TASA	11.20%
PLAZO (AÑOS)	3
PERIODOS (MESES)	36
CUOTA MENSUAL	\$1,737.14
CUOTA ANUAL	\$ 20,845.71

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Tabla 13. Tabla de Amortización del Préstamo

PERIODO	PAGO PRINCIPAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
0				\$ 52,907.60
1	\$1,243.34	\$ 493.80	\$1,737.14	\$ 51,664.26
2	\$1,254.94	\$ 482.20	\$1,737.14	\$ 50,409.32
3	\$1,266.66	\$ 470.49	\$1,737.14	\$ 49,142.66
4	\$1,278.48	\$ 458.66	\$1,737.14	\$ 47,864.19
5	\$1,290.41	\$ 446.73	\$1,737.14	\$ 46,573.78
6	\$1,302.45	\$ 434.69	\$1,737.14	\$ 45,271.32
7	\$1,314.61	\$ 422.53	\$1,737.14	\$ 43,956.71
8	\$1,326.88	\$ 410.26	\$1,737.14	\$ 42,629.83
9	\$1,339.26	\$ 397.88	\$1,737.14	\$ 41,290.57
10	\$1,351.76	\$ 385.38	\$1,737.14	\$ 39,938.81
11	\$1,364.38	\$ 372.76	\$1,737.14	\$ 38,574.43
12	\$1,377.11	\$ 360.03	\$1,737.14	\$ 37,197.31
13	\$1,389.97	\$ 347.17	\$1,737.14	\$ 35,807.34
14	\$1,402.94	\$ 334.20	\$1,737.14	\$ 34,404.40
15	\$1,416.03	\$ 321.11	\$1,737.14	\$ 32,988.37
16	\$1,429.25	\$ 307.89	\$1,737.14	\$ 31,559.12
17	\$1,442.59	\$ 294.55	\$1,737.14	\$ 30,116.53
18	\$1,456.05	\$ 281.09	\$1,737.14	\$ 28,660.47
19	\$1,469.64	\$ 267.50	\$1,737.14	\$ 27,190.83
20	\$1,483.36	\$ 253.78	\$1,737.14	\$ 25,707.47
21	\$1,497.21	\$ 239.94	\$1,737.14	\$ 24,210.26
22	\$1,511.18	\$ 225.96	\$1,737.14	\$ 22,699.08
23	\$1,525.28	\$ 211.86	\$1,737.14	\$ 21,173.80
24	\$1,539.52	\$ 197.62	\$1,737.14	\$ 19,634.28
25	\$1,553.89	\$ 183.25	\$1,737.14	\$ 18,080.39
26	\$1,568.39	\$ 168.75	\$1,737.14	\$ 16,512.00
27	\$1,583.03	\$ 154.11	\$1,737.14	\$ 14,928.97
28	\$1,597.81	\$ 139.34	\$1,737.14	\$ 13,331.16
29	\$1,612.72	\$ 124.42	\$1,737.14	\$ 11,718.44
30	\$1,627.77	\$ 109.37	\$1,737.14	\$ 10,090.67
31	\$1,642.96	\$ 94.18	\$1,737.14	\$ 8,447.71
32	\$1,658.30	\$ 78.85	\$1,737.14	\$ 6,789.41
33	\$1,673.77	\$ 63.37	\$1,737.14	\$ 5,115.64
34	\$1,689.40	\$ 47.75	\$1,737.14	\$ 3,426.24
35	\$1,705.16	\$ 31.98	\$1,737.14	\$ 1,721.08
36	\$1,721.08	\$ 16.06	\$1,737.14	\$ 0.00
	\$ 52,907.60	\$ 9,629.52	\$ 62,537.12	

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

6.3. Ingresos proyectados (3 años)

Los ingresos proyectados de la empresa están dados por la comercialización de un total de 4.320 prendas divididas en partes equitativas según los tipos de prenda tanto para hombre como para mujer. A continuación se presentan estos detalles:

Tabla 14. Proyección de Ventas a 3 años

PRODUCTO	UNIDADES AÑO	PVP.	Venta Año 1	Venta Año 2	Venta Año 3
<i>Sección Masculina</i>					
Suéter de lana	1080	\$ 40.00	\$ 43,200.00	\$ 45,360.00	\$ 47,628.00
Saco de lana	1080	\$ 70.00	\$ 75,600.00	\$ 79,380.00	\$ 83,349.00
<i>Sección Femenina</i>					
Suéter de lana	1080	\$ 40.00	\$ 43,200.00	\$ 45,360.00	\$ 47,628.00
Saco de lana	1080	\$ 70.00	\$ 75,600.00	\$ 79,380.00	\$ 83,349.00
VENTA PRONOSTICADA	4320		\$ 237,600.00	\$ 249,480.00	\$ 261,954.00

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.4. Flujos de Caja Proyectados (3 años)

Tabla 15. Flujos de Caja Proyectados a 3 años

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos Operativos	\$ -	\$ 237,600.00	\$ 249,480.00	\$ 261,954.00
Egresos Operativos				
Costo de Producción		\$ 82,248.00	\$ 85,537.92	\$ 88,959.44
Gastos Administrativos	\$ -	\$ 60,360.00	\$ 62,774.40	\$ 65,285.38
Capital del Préstamo	\$ -	\$ 15,710.29	\$ 17,563.03	\$ 19,634.28
Intereses del Préstamo	\$ -	\$ 5,135.42	\$ 3,282.67	\$ 1,211.43
Flujo antes de Participación	\$ -	\$ 74,146.29	\$ 80,321.97	\$ 86,863.48
Participación Trabajadores	\$ -	\$ 11,190.68	\$ 12,394.94	\$ 13,686.85
Flujo Antes de Impuestos	\$ -	\$ 62,955.62	\$ 67,927.03	\$ 73,176.63
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ 13,951.04	\$ 15,452.36	\$ 17,062.94
Flujo Después de Impuestos	\$ -	\$ 49,004.57	\$ 52,474.67	\$ 56,113.68
Capital de trabajo	\$ (11,884.00)			
Inversiones:	\$ -			
Activos Fijos	\$ (64,173.60)			
Activos Diferidos	\$ (11,850.00)			
Flujo Neto de Caja	\$ (87,907.60)	\$ 49,004.57	\$ 52,474.67	\$ 56,113.68

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.5. Proyecciones de estados de resultados (3 años)

Tabla 16. Proyecciones de Estados de Resultados proyectado a 3 años

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 237,600.00	\$ 249,480.00	\$ 261,954.00
COSTO DE PRODUCCION	\$ 82,248.00	\$ 85,537.92	\$ 88,959.44
UTILIDAD BRUTA	\$ 155,352.00	\$ 163,942.08	\$ 172,994.56
GASTOS ADMINISTRATIVOS - VENTAS	\$ 60,360.00	\$ 62,774.40	\$ 65,285.38
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 15,252.07	\$ 15,252.07	\$ 15,252.07
TOTAL GASTOS DE OPERACION	\$ 75,612.07	\$ 78,026.47	\$ 80,537.44
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 79,739.93	\$ 85,915.61	\$ 92,457.12
GASTOS FINANCIEROS	\$ 5,135.42	\$ 3,282.67	\$ 1,211.43
Utilidad Antes de Participación	\$ 74,604.51	\$ 82,632.94	\$ 91,245.69
Participación de Trabajadores	\$ 11,190.68	\$ 12,394.94	\$ 13,686.85
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 63,413.84	\$ 70,238.00	\$ 77,558.84
Impuesto a la Renta	\$ 13,951.04	\$ 15,452.36	\$ 17,062.94
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 49,462.79	\$ 54,785.64	\$ 60,495.89

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.6. Punto de equilibrio

Con la finalidad de que la empresa alcance un nivel óptimo en el que sea capaz de cubrir sus costos y gastos operativos, se debe alcanzar mínimo una venta de 1.678 unidades o lograr una venta anual de \$ 92,316.39. De esta forma, el negocio evitaría pérdidas porque estaría llegando únicamente a su punto de equilibrio.

Tabla 17. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
P.E. UNIDADES	1,678.48
P.E. DOLARES	\$ 92,316.39

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.7. Índices Financieros (VAN, TIR, IR)

Los resultados obtenidos en el flujo de caja establecen que la tasa interna del proyecto sería de 34.99%, el valor actual neto sería \$ 37,803.78 y el índice de rentabilidad sería de 1.43; por tanto se establece que el proyecto es rentable porque se supera las condiciones mínimas que exige la tasa de descuento del proyecto (11.92%).

Tabla 18. Índices Financieros

TMAR:	11.92%
TIR:	34.99%
VAN:	\$ 37,803.78
IR:	\$ 1.43

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.8. Análisis de sensibilidad (dos escenarios de 6.4 y 6.5)

En cuanto al análisis de sensibilidad se hicieron 2 escenarios: en el escenario optimista se consideró un incremento de las ventas y costos de producción en 5%, y los resultados obtenidos establecieron que la TIR se incrementaría hasta 46.23%, el VAN sería \$ 57,459.18 y el IR sería 1.65.

Por otra parte, en el escenario pesimista se consideró que las ventas y costos de producción cayeran en 9%; y los resultados determinaron que el proyecto estaría a punto de perder su grado de atractivo, debido a que la TIR sería 13.47%, el VAN apenas llegaría a \$ 2,424.04 y el IR sería 1.03. Si bien en este escenario el proyecto aún mantiene su rentabilidad, queda claro que una reducción mayor haría que el proyecto deje de ser rentable y por tanto, no convendría invertir en él. De esta forma, los accionistas deben aplicar medidas que eviten una caída de las ventas en un porcentaje mayor.

Tabla 19. Escenario Optimista: Resultados

TMAR:	11.92%
TIR:	46.23%
VAN:	\$ 57,459.18
IR:	1.65

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

Tabla 20. Escenario Pesimista: Resultados

TMAR:		11.92%
TIR:		13.47%
VAN:	\$	2,424.04
IR:		1.03

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

6.9. Tiempo de retorno de la inversión (Payback)

Finalmente, en cuanto al período de recuperación de la inversión, se puede establecer que este se daría a partir del segundo período de operaciones, tal como lo describe el Payback, puesto que en este año donde se aprecia un flujo descontado positivo y por tanto, de ahí en adelante la empresa empieza a ser rentable, demostrando así su factibilidad financiera.

Tabla 21. Análisis del PAYBACK

FLUJO DEL PROYECTO				
PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Flujo Neto de Caja	\$ (87,907.60)	\$ 49,004.57	\$ 52,474.67	\$ 56,113.68
PAYBACK	\$ (87,907.60)	\$ (38,903.03)	\$ 13,571.64	\$ 69,685.33

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

7. CONCLUSIONES

El desarrollo del presente proyecto permite establecer las siguientes conclusiones:

1. La empresa se va a dedicar netamente a la comercialización de prendas de vestir a base de lana merino, donde los sacos y los suéteres serán los artículos principales que se producirán debido a que estas prendas son las más preferidas por las personas según los resultados de las encuestas.
2. La empresa se llamará "Textiles Rosales S.A.", cuya planta de producción estará ubicada en la ciudad de Latacunga; pero su mercado objetivo será la ciudad de Quito ya que presentan las condiciones climáticas ideales para este tipo de ropa y por el hecho que sus habitantes tienen un mayor poder adquisitivo.
3. El proyecto se lo considera como factible porque la inversión del proyecto inicial será de \$87,907.60, la cual dejaría una tasa interna de retorno (TIR) del 34.99% dentro de los tres primeros años. Así mismo, el valor actual neto (VAN) determina que el proyecto es rentable porque este es positivo y equivale a \$37,803.78; por otra lado, el índice de rentabilidad (IR) es de 1.43, cifras que ayudan a establecer que el proyecto es viable y se lo puede llevar a cabo dentro de los 3 primeros años.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas-Enero 2014*. Quito: Dirección de Estadística Económica-BCE.
- Bejar, E. (21 de agosto de 2011). *Las cifras de internet en el Ecuador*. Obtenido de <http://www.doctortecno.com/noticia/las-cifras-de-internet-en-el-ecuador>
- Carrillo, D. (2010). *Diagnóstico del sector textil de la confección*. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- Diario El Telégrafo. (18 de julio de 2013). *Industrias básicas fomentarán el cambio de la matriz productiva*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/industrias-basicas-fomentaran-el-cambio-de-la-matriz-productiva.html>
- Diario El Universo. (17 de enero de 2014). *La UE y Ecuador avanzan en las negociaciones para un acuerdo comercial*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/17/nota/2043411/ue-ecuador-avanzan-negociaciones-acuerdo-comercial>
- Diario Hoy . (12 de abril de 2013). *El sector textil innova para crecer y exportar*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-textil-innova-para-crecer-y-exportar-578589.html>
- Diario Hoy. (14 de enero de 2014). *Limitar importaciones: el fin de resolución 116*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/limitar-importaciones-el-fin-de-resolucion-116-598914.html>
- Ecuadormoda. (12 de septiembre de 2012). *El MIPRO apoya al sector textil Ecuadormoda 2012*. Obtenido de <http://www.ecuadormoda.com/noticias/39-el-mipro-apoya-al-sector-textil-en-ecuadormoda-2012>
- Estaciones del Ovino. (16 de abril de 2012). *Características de la Lana de la Oveja Merina*. Obtenido de <http://www.estacionesdelovino.com/caracteristicas-de-la-lana-de-la-oveja-merina/>
- MINTEL. (30 de enero de 2014). *Ecuador lidera en latinoamérica velocidad de internet promedio mundial*. Obtenido de <http://www.telecomunicaciones.gob.ec/ecuador-lidera-en-latinoamerica-velocidad-de-internet-promedio-mundial/>

PRO ECUADOR. (2012). *Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones*.
Guayaquil: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.

Revista Vistazo. (1 de septiembre de 2011). *Somos 14' 483.499 ecuatorianos, según último censo*. Obtenido de
<http://www.vistazo.com/webpages/pais/?id=16974>

Social Bakers. (2014). *TOP Countries on Facebook*. Obtenido de
<http://www.socialbakers.com/facebook-statistics/#>

ANEXOS

Resultados de las encuestas

1. ¿Ud. Compra productos confeccionados con lana de oveja?

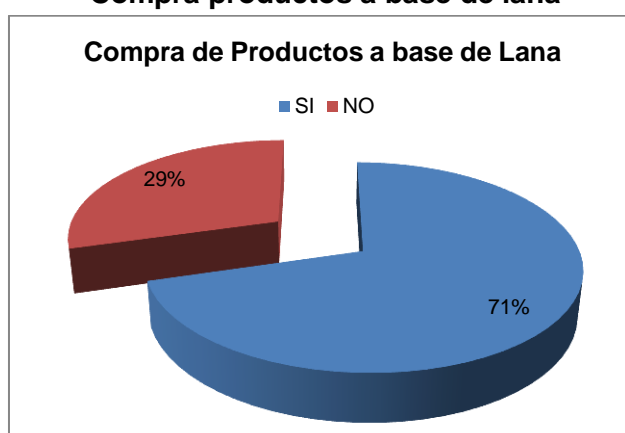
Compra productos a base de lana

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
SI	110	70.51%
NO	46	29.49%
TOTAL	156	100.00%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Compra productos a base de lana



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

2. ¿Qué tipo de prendas de vestir elaboradas con lana estaría dispuesto a consumir?

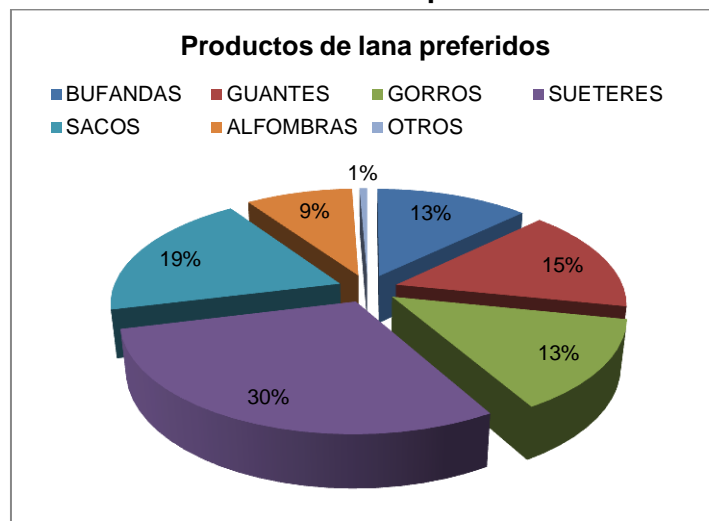
Productos de lana preferidos

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
BUFANDAS	20	12.82%
GUANTES	24	15.38%
GORROS	21	13.46%
SUETERES	46	29.49%
SACOS	30	19.23%
ALFOMBRAS	14	8.97%
OTROS	1	0.64%
TOTAL	156	100.00%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Productos de lana preferidos



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

3. ¿Cuáles son los factores que inciden en su decisión de compra al momento de elegir una prenda de vestir?

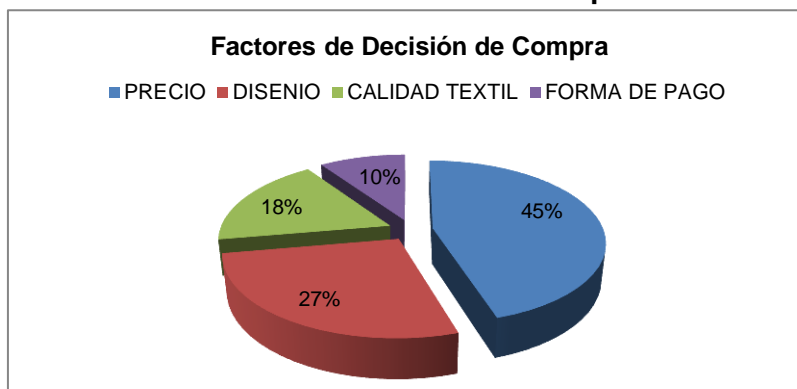
Factores de decisión de compra

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
PRECIO	75	45.18%
DISEÑO	45	27.11%
CALIDAD TEXTIL	30	18.07%
FORMA DE PAGO	16	9.64%
TOTAL	166	100.00%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Factores de decisión de compra



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

4. ¿Podría indicar cuál es su presupuesto de gastos para la compra de prendas de vestir?

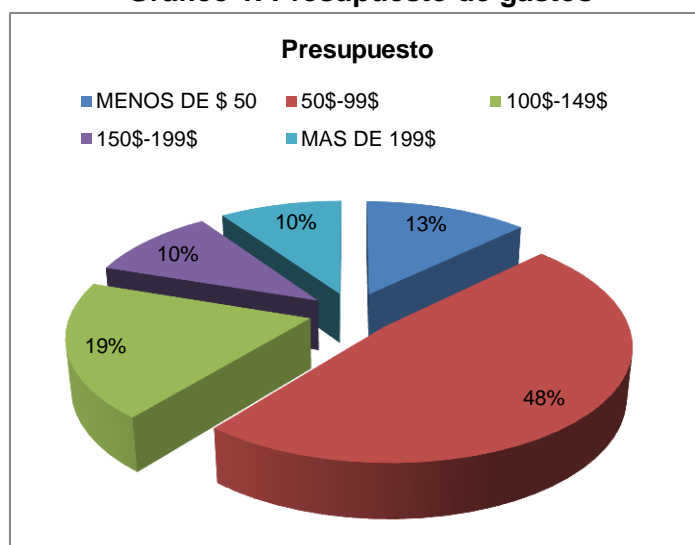
Presupuesto de gastos

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
MENOS DE \$ 50	20	12.82%
50\$-99\$	75	48.08%
100\$-149\$	30	19.23%
150\$-199\$	16	10.26%
MAS DE 199\$	15	9.62%
TOTAL	156	100.00%

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Gráfico 1. Presupuesto de gastos



Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Perfil del Gerente General

NOMBRE DEL PUESTO: Gerente General		SUELDO BRUTO POR MES: \$1,200.00	
<u>REQUISITOS</u>		<u>HABILIDADES Y COMPETENCIAS</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Estudios superiores completos en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Gestión Empresarial o carreras afines.• Experiencia mínima de 2 años en gerencia general de compañías de ventas de productos.• Sexo: Masculino• Edad: Mayor de 30 años		<ul style="list-style-type: none">• Construir relaciones de confianza y vínculos cercanos• Análisis y planificación• Desarrollo de equipos• Emprendimiento y ambición comercial• Interés y capacidad por aprender y crecer• Inspirar y energizar	

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

Funciones

- Elaborar estrategias con el objetivo de cumplir los objetivos, la misión y visión de la empresa.
- Controlar las Jefaturas de los cuatro departamentos del organigrama
- Fomentar un clima laboral óptimo para generar sentido de pertenencia de los colaboradores
- Controlar que el flujo presupuestario y de ventas estén acordes a las metas comerciales
- Realizar evaluaciones periódicas de clima laboral y rendimiento del personal
- Realizar alianzas con los grupos de interés.

Perfil del Jefe de Producción

Nombre del Puesto: Jefe de Producción		SUELDO BRUTO POR MES: \$650.00
<u>REQUISITOS</u>	<u>HABILIDADES Y COMPETENCIAS</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Estudios superiores completos en Ingeniería Industrial, Administración de la Producción o carreras afines.• Experiencia mínima de 2 años en empresas industriales.• Conocimientos en:<ul style="list-style-type: none">– Revisión de Procesos– Administración y Revisión de Instrumentos de Medición– Seguridad Industrial– ISO 9001:2008– Planificación y Control de Producción• Edad: Mayor de 30 años	<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo• Capacidad analítica y matemática• Proactividad• Liderazgo• Persuasión• Manejo de Personal	

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

Funciones

- Velar por el cumplimiento de las reglas de Salud y Seguridad Ocupacional.
- Cuidar del mantenimiento y el buen estado de los equipos y maquinarias del área de producción
- Controlar y reducir los desperdicios y la merma.
- Realizar las compras de insumos y herramientas con los proveedores
- Realizar el control de calidad de los lotes de producción
- Optimizar los recursos humanos y financieros en el área de producción. Vigilar el mejoramiento la productividad y calidad de atención al cliente operativo interno.
- Controlar la distribución de la mercadería hacia los puntos de ventas
- Controlar en conjunto con el Diseñador la calidad de insumos por parte de los proveedores.

Perfil del Contador

Nombre del Puesto: Contador		SUELDO BRUTO POR MES: \$800.00
<u>REQUISITOS</u>	<u>HABILIDADES Y COMPETENCIAS</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Estudios superiores completos en Contaduría Pública (C.P.A.) o Ingeniería en Contabilidad y Auditoría.• Experiencia mínima de 2 años en cargos similares• Buen manejo de programas de utilitarios de ofimática• Conocimientos en:<ul style="list-style-type: none">– Revisión de Procesos– Administración y Revisión de Instrumentos de Medición– Planificación y Control de Producción• Sexo: Indistinto• Edad: Mayor de 30 años	<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo• Capacidad analítica y matemática• Proactividad• Liderazgo• Persuasión• Manejo de Personal	

Fuente: Autor

Elaboración: Autor

Funciones

- Elaborar estudios financieros de diversos tipos: control de gastos, análisis de inversiones.
- Supervisar y controlar los estados financieros, contabilidad general y de costos.
- Administrar los recursos financieros para alcanzar los objetivos de la compañía.
- Revisar el pago de impuestos y respectivas declaraciones de la empresa.
- Elaborar e interpretar los balances y cuentas de resultados informados al Gerente General.

Perfil del Jefe del Jefe de Marketing y ventas

Nombre del Puesto: Jefe de Marketing y ventas		SUELDO BRUTO POR MES: \$ 700.00
<u>REQUISITOS</u>	<u>HABILIDADES Y COMPETENCIAS</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Estudios superiores completos en Ingeniería Marketing, Ventas, Negociación Comercial o carreras afines.• Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.• Buen manejo de programas de utilitarios de Ofimática• Disponibilidad para viajar fuera de la ciudad.• Sexo: Indistinto• Edad: Mayor de 30 años	<ul style="list-style-type: none">• Comunicación.• Orientación a Resultados• Trabajo en Equipo• Motivación al Personal• Negociación• Creatividad• Persuasión• Iniciativa	

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

Funciones

- Realizar promoción comercial para posicionar las prendas de vestir y la marca en la mente de los consumidores.
- Capacitación a los Vendedores
- Cumplir con las metas comerciales designadas por Gerencia General
- Elaborar el presupuesto anual de inversión en marketing y publicidad.

COSTO DE PRODUCCION	UNIDAD	C. UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MES	VALOR AÑO 1	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3
<u>MATERIAS PRIMAS</u>							
Tela de Lana Merino-colores varios	MT	\$ 5.50	360.00	\$ 1,980.00	\$ 23,760.00	\$ 24,710.40	\$ 25,698.82
Hilos - Colores varios	MT	\$ 0.50	360.00	\$ 180.00	\$ 2,160.00	\$ 2,246.40	\$ 2,336.26
Botones	UNIDADES	\$ 0.20	2880.00	\$ 576.00	\$ 6,912.00	\$ 7,188.48	\$ 7,476.02
Cierres	UNIDADES	\$ 0.60	360.00	\$ 216.00	\$ 2,592.00	\$ 2,695.68	\$ 2,803.51
Apliques Varios	UNIDADES	\$ 1.00	360.00	\$ 360.00	\$ 4,320.00	\$ 4,492.80	\$ 4,672.51
SUBTOTAL				\$ 3,312.00	\$ 39,744.00	\$ 41,333.76	\$ 42,987.11
<u>MANO DE OBRA DIRECTA</u>							
Costureras	N/A	\$ 350.00	4	\$ 1,400.00	\$ 16,800.00	\$ 17,472.00	\$ 18,170.88
<u>MATERIALES INDIRECTOS</u>							
Etiqueta Técnica	UNIDADES	\$ 0.30	360.00	\$ 108.00	\$ 1,296.00	\$ 1,347.84	\$ 1,401.75
Etiqueta de marca	UNIDADES	\$ 0.45	360.00	\$ 162.00	\$ 1,944.00	\$ 2,021.76	\$ 2,102.63
Empaque Plástico	UNIDADES	\$ 0.20	360.00	\$ 72.00	\$ 864.00	\$ 898.56	\$ 934.50
<u>MANO DE OBRA INDIRECTA</u>							
Jefe de Producción	N/A	\$ 650.00	1	\$ 650.00	\$ 7,800.00	\$ 8,112.00	\$ 8,436.48
Diseñador	N/A	\$ 450.00	1	\$ 450.00	\$ 5,400.00	\$ 5,616.00	\$ 5,840.64
Bodeguero	N/A	\$ 350.00	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00	\$ 4,368.00	\$ 4,542.72
Chofer	N/A	\$ 350.00	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00	\$ 4,368.00	\$ 4,542.72
SUBTOTAL				\$ 3,542.00	\$ 42,504.00	\$ 44,204.16	\$ 45,972.33
COSTO TOTAL DE PRODUCCION				\$ 6,854.00	\$ 82,248.00	\$ 85,537.92	\$ 88,959.44

Fuente: Autor
Elaboración: Autor

GASTOS ADMINISTRATIVOS - VENTAS	COSTO UNIT.	CANT.	VALOR MES	VALOR AÑO 1	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3
Gerente General	\$ 1,200.00	1	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 14,976.00	\$ 15,575.04
Jefe de Marketing & Ventas	\$ 700.00	1	\$ 700.00	\$ 8,400.00	\$ 8,736.00	\$ 9,085.44
Contador	\$ 800.00	1	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 9,984.00	\$ 10,383.36
Vendedor	\$ 350.00	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00	\$ 4,368.00	\$ 4,542.72
Servicios Básicos	\$ 300.00	1	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,744.00	\$ 3,893.76
Arriendo Local	\$ 1,200.00	1	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 14,976.00	\$ 15,575.04
Suministros de Oficina	\$ 100.00	1	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,248.00	\$ 1,297.92
Suministros de Limpieza	\$ 30.00	1	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 374.40	\$ 389.38
Combustible	\$ 100.00	1	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,248.00	\$ 1,297.92
Mantenimientos	\$ 50.00	1	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 624.00	\$ 648.96
Publicidad	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 2,400.00	\$ 2,496.00	\$ 2,595.84
SUBTOTAL			\$ 5,030.00	\$ 60,360.00	\$ 62,774.40	\$ 65,285.38

DEPRECIACIONES-AMORTIZACIONES	VALOR ACTIVO	VIDA UTIL	DEP ANUAL
<u>DEPRECIACIONES</u>			
Maquinarias	\$ 12,765.40	5	\$ 2,553.08
Equipos de Operación	\$ 803.20	10	\$ 80.32
Muebles de Operación	\$ 1,220.00	10	\$ 122.00
Muebles y Enseres	\$ 3,700.00	10	\$ 370.00
Equipos de Oficina	\$ 3,450.00	10	\$ 345.00
Equipos de Computación	\$ 7,235.00	3	\$ 2,411.67
Vehículos	\$ 35,000.00	5	\$ 7,000.00
<u>AMORTIZACIONES</u>			
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 10,000.00	5	\$ 2,000.00
Gastos de Constitución	\$ 1,850.00	5	\$ 370.00
SUBTOTAL	\$ 76,023.60		\$ 15,252.07

Fuente: Autor
Elaboración: Autor