

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

---

## TEMA

“PLAN DE NEGOCIO PARA CONFECCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE TRAJES DE FANTASÍA, EN LA  
CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”

---

Trabajo de investigación para la obtención del título de Ingeniera en  
Administración y Negocios.

### **AUTORA:**

Lescano Méndez, Diana Maribel

### **DIRECTOR:**

Ing. Gabriel Núñez

**AMBATO – ECUADOR**

**2017**

## **CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCION Y COMERCIALIZACION DE TRAJES DE FANTASIA EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA” presentado por Diana Maribel Lescano Méndez , para optar por el título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 26 de enero de 2017.

---

Ing. Gabriel Núñez  
DIRECTOR

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

---

Diana Maribel Lescano Méndez  
CI. 180420155-4

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,  
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN  
ELECTRONICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo Diana Maribel Lescano Méndez, declaro ser autor del proyecto de tesis, titulado “PLAN DE NEGOCIO PARA CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TRAJES DE FANTASÍA, EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”, como requisito para optar el grado “Ingeniera en Administración y Negocios Empresariales”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnología Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través Repositorio Digital Institucional “RDI-UTI”.

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos del Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la universidad Tecnológica Indoamérica, y que tramitare la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que existan el potencial de generación de beneficios, económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Ambato, a los 13 días del mes de Abril de Año 2017 firmó conforme:

Autor: Diana Maribel Lescano Méndez

Firma:

Número de cedula: 180420155-4

Dirección: German Chacón y Acosta Solís.

Correo electrónico: [dianam-lescano020@hotmail.com](mailto:dianam-lescano020@hotmail.com)

Teléfono 03 2 414 - 088:

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios y a mi familia por brindarme la oportunidad y la dicha de la vida, y ser ejemplo de superación, a mi esposo y su familia que fue apoyo incondicional*

*A los Docentes de la Universidad, quienes con tesón y esmero impartieron sus conocimientos en cada uno de los semestres el aprendizaje.*

*De manera especial al Ingeniero Gabriel Núñez designado como tutor, quien contribuyó con su experiencia para elaborar cada el presente trabajo.*

*Lescano, Diana*

## **DEDICATORIA**

*Éste trabajo lo dedico a mis abuelitos que han sido como mis padres Graciela y Miguel, guiándome con sus sabios consejos para poder culminar una etapa muy importante de mi vida. A mi madre Ximena Méndez a mis Hermanos, por confiar en mí y acompañarme a lo largo de mi vida estudiantil apoyándome, a José Pereira que me motivaban para seguir en adelante.*

*A Mauro, mi esposo por ser mi apoyo incondicional durante estos años, mis compañeros de aula quienes compartieron momentos buenos.*

*Lescano, Diana*

## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD .....	iii
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA .....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xvii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xix
INTRODUCCIÓN .....	21
CAPÍTULO I.....	23
ÁREA DE MARKETING.....	23
1.1 Definición del producto o servicio.....	23
1.1.1. Especificación del Servicio o Producto.....	28
1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona .....	29
1.2 Definición del mercado .....	30
1.2.1 ¿Qué mercado se va a tocar en general? .....	30
1.3 Análisis del macro y micro ambiente.....	59
1.3.1 Análisis del micro ambiente.....	59
1.3.2 Análisis del macro ambiente .....	63
1.3.3 Proyecciones la oferta .....	72
1.5 Promoción y publicidad que se realizará. (Canales de Comunicación). .....	76

1.6 Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución) .....	78
1.7 Seguimiento de Clientes.....	80
1.8 Especificar mercados alternativos.....	82
CAPÍTULO II .....	83
ÁREA DE PRODUCCIÓN.....	83
2.1 Descripción del proceso .....	83
2.1.1 Descripción del proceso de transformación del bien o servicio.....	83
2.1.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas.....	93
2.2 Factores que afectan el plan de operaciones .....	96
2.2.1 Ritmo de producción.....	96
2.2.2 Nivel de inventario promedio.....	98
2.2.3 Número de trabajadores. ....	99
2.4 Definición de recursos necesarios para la producción .....	102
2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar. ....	102
2.5 Calidad .....	103
2.5.1 Método de Control de Calidad .....	103
2.6 Normativas y permisos que afectan su instalación .....	106
2.6.1 Seguridad e higiene ocupacional.....	106
CAPÍTULO III.....	108
ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	108
3.1 Análisis estratégico y definición de objetivos.....	108
3.1.1 Visión de la Empresa .....	108
3.1.2 Misión de la Empresa.....	108
3.1.3 Análisis FODA.....	108

3.2. Organización funcional de la empresa .....	115
3.2.1 Realizar un organigrama de su empresa para definir la organización interna. .....	115
3.3 Control de Gestión .....	121
3.3.1 Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios. ....	121
3.4 Necesidades de personal .....	123
CAPÍTULO IV .....	125
ÁREA JURÍDICA LEGAL.....	125
4.1 Determinación de la forma jurídica.....	125
4.2 Patentes y marcas .....	134
4.3 Detalle todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales (patentes, inicio de actividades, etc.). ....	139
CAPÍTULO V .....	143
ÁREA FINANCIERA.....	143
5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO .....	145
a) Forma de financiamiento .....	145
5.3 CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS.....	147
a) Detalle de Costos .....	147
b) Proyección de Costos.....	155
c) Detalle de Gastos .....	171
d) Proyección de Gastos.....	175
e) Mano de Obra.....	179
f) Depreciación.....	182
g) Proyección de Depreciación .....	184
5.4 CÁLCULO DE INGRESOS .....	185

5.4.1 Proyección de Ingresos .....	187
5.5. FLUJO DE CAJA .....	188
5.5.1 Capital de Trabajo .....	190
5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	190
5.7 Estado de resultados proyectado .....	194
5.8 Evaluación financiera.....	195
a) Indicadores .....	195
b) Razones.....	196
BIBLIOGRAFÍA.....	197
ANEXOS.....	200

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1.- Características del pueblo de Chibuleo. ....	24
Tabla N° 2.- Características del pueblo de Salasaca .....	25
Tabla N° 3.- Especificaciones del Producto (1) .....	26
Tabla N° 4.- Especificaciones del Producto (2) .....	26
Tabla N° 5.- Especificaciones del Producto (3) .....	27
Tabla N° 6.- Especificaciones del Producto (4) .....	27
Tabla N° 7.- Descripción del traje étnico .....	28
TABLA N° 8.- Categorización de sujetos.....	30
TABLA N° 9.- Dimensión Conductual de las Agrupaciones Dancísticas. ....	31
TABLA N° 10.- Dimensión Geográfica.....	31
TABLA N° 11.- Dimensión Demográfica de las Agrupaciones Dancísticas.....	32
TABLA N° 12.- Número total de agrupaciones dancísticas en la provincia de Tungurahua .....	33
Tabla N° 13 Descripción de las variables de la muestra. ....	35
Tabla N° 14.- Objetivo específico 1 .....	37
Tabla N° 15.- Objetivo específico 2.....	37
Tabla N° 16.- Objetivo específico 3 .....	38
Tabla N° 17.- ¿Usted está dispuesto a comprar trajes étnicos?.....	44
Tabla N° 18.- ¿Qué es lo que usted busca en un traje étnico?.....	45
Tabla N° 19.- ¿Cuál sería su frecuencia de compra de los trajes étnicos? .....	46
Tabla N° 20.- Los trajes que usted más viste en su agrupación. ¿De qué región es? .....	47
Tabla N° 21.- ¿Cuál de estos grupos étnicos usted hace uso de la vestimenta con mayor frecuencia en su agrupación?.....	48

Tabla N° 22.- ¿Cuánto estaría dispuesto en pagar por un traje étnico?.....	49
Tabla N° 23.- Le gustaría adquirir trajes étnicos característicos de la provincia de Tungurahua. ....	50
Tabla N° 24.- ¿Por qué medio de comunicación usted le gustaría recibir información publicitaria para adquirir un traje étnico?.....	51
Tabla N° 25.- ¿Cuántos trajes étnicos usted estaría dispuesto adquirir en un mes? .....	52
Tabla N° 26.- Demanda Histórica .....	53
Tabla N° 27.- Datos para el Método de Mínimos Cuadrados .....	54
Tabla N° 28.- Demanda Proyectada de Trajes Étnicos .....	56
Tabla N° 29.- Demanda Proyectada en Unidades Monetarias .....	58
Tabla N° 30.- Análisis de los Nuevos Competidores .....	60
Tabla N° 31.- Análisis de Rivalidad entre competidores .....	60
Tabla N° 32.- Análisis del poder de negociación de los proveedores .....	61
Tabla N° 33.- Análisis del Poder de negociación de clientes.....	62
Tabla N° 34.- Análisis del poder de negociación de los productos sustitutos.....	62
Tabla N° 35 Evaluación de las Cinco Fuerzas de Porter.....	63
Tabla N° 36.- Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI).....	64
Tabla N° 37.- Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE) .....	65
Tabla N° 38.- Matriz de Posición Competitiva (MPC) .....	67
Tabla N° 39.- Matriz Mejorada .....	68
Tabla N° 40.- Plan de Acción del Análisis del Micro Ambiente .....	69
Tabla N° 41.- Plan de Acción del Análisis del Macro Ambiente.....	70
Tabla N° 42.- Oferta Proyectada de Trajes Étnicos .....	72
Tabla N° 43.- Oferta Proyectada en Dólares .....	74
Tabla N° 44.- Demanda Potencial Insatisfecha en Producto.....	75

Tabla N° 45.- Plan de Promoción y Publicidad Anual .....	77
Tabla N° 46.- Formato para el seguimiento a clientes .....	81
Tabla N° 47.- Mercados alternativos.....	82
Tabla N° 48.- Figuras para el Diagrama de Flujo .....	88
Tabla N° 49.- Descripción de las Actividades del Proceso de Producción .....	88
Tabla N° 50.- Descripción de las Actividades del Proceso de Comercialización .	91
Tabla N° 51.- Descripción de los equipos .....	94
Tabla N° 52.- Descripción de las personas.....	94
Tabla N° 53.- Tecnología a aplicar.....	96
Tabla N° 54.- Ritmo de producción .....	97
Tabla N° 55.- Ritmo de producción (Día, semana, mes y año).....	98
Tabla N° 56.- Número de Trabajadores .....	99
Tabla N° 57.- Capacidad de producción (Día, semana, mes y año).....	100
Tabla N° 58.- Capacidad de producción futura .....	101
Tabla N° 59.- Recursos Necesarios para la Producción.....	102
Tabla N° 60.- Listado de verificación .....	103
Tabla N° 61.- Causas para elaborar el Diagrama de Pareto .....	104
Tabla N° 62.- Seguridad e higiene ocupacional .....	106
Tabla N° 63.- Análisis FODA .....	109
Tabla N° 64.- Matriz de Vulnerabilidad.....	110
Tabla N° 65.- Factores Claves de la Matriz de Vulnerabilidad.....	111
Tabla N° 66.- Matriz de Aprovechabilidad .....	112
Tabla N° 67.- Factores Claves de la Matriz de Aprovechabilidad.....	113
Tabla N° 68.- Matriz de Prioridades Estratégica (FODA) .....	114

Tabla N° 69.- Descripción del cargo de Gerente.....	117
Tabla N° 70.- Descripción del cargo de Auxiliar Contable.....	118
Tabla N° 71.- Descripción del cargo de Jefe de Producción.....	119
Tabla N° 72.- Descripción del cargo del Gerente de Ventas.....	120
Tabla N° 73.- Indicadores de Gestión .....	121
Tabla N° 74.- Necesidades del Personal del Futuro .....	124
Tabla N° 75.- Plan de Inversiones .....	143
Tabla N° 76.- Plan de Financiamiento .....	145
Tabla N° 77.- Listado de bienes .....	146
Tabla N° 78.- Detalle de los Costos del Traje de Chibuleo – Hombre .....	147
Tabla N° 79.- Detalle de los Costos del Traje de Chibuleo – Mujer – 40 unidades mensuales .....	149
Tabla N° 80.- Detalle de los Costos del Traje de Salasaca – Hombre 40 trajes mensuales .....	150
Tabla N° 81.- Detalle de los Costos del Traje de Salasaca – Mujer.....	152
Tabla N° 82.- Resumen de los costos anuales.....	154
Tabla N° 83.- Resumen de los costos mensuales .....	154
Tabla N° 84.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – hombres (1).....	155
Tabla N° 85.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – hombres (2).....	156
Tabla N° 86.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – mujeres (1).....	157
Tabla N° 87.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – mujeres (2).....	159
Tabla N° 88.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – hombres (1).....	161
Tabla N° 89.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – hombres (2).....	162
Tabla N° 90.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – mujeres (1).....	164
Tabla N° 91.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – mujeres (2).....	166

Tabla N° 92.- Resumen de los costos totales .....	168
Tabla N° 93.- Prorratio de la mano de obra.....	169
Tabla N° 94.- Prorratio de la depreciación .....	169
Tabla N° 95.- Prorratio de la energía eléctrica .....	170
Tabla N° 96.- Prorratio del mantenimiento de la maquinaria.....	170
Tabla N° 97.- Prorratio del mantenimiento del vehículo.....	171
Tabla N° 98.- Detalle de Gastos Administrativos .....	172
Tabla N° 99.- Detalle de Gastos de Ventas .....	173
Tabla N° 100.- Detalle de Gastos Financieros .....	173
Tabla N° 101.- Proyección de Gastos Administrativos 1 .....	175
Tabla N° 102.- Proyección de Gastos Administrativos 2.....	176
Tabla N° 103.- Proyección de Gastos de Ventas 1.....	177
Tabla N° 104.- Proyección de Gastos de Ventas 2.....	178
Tabla N° 105.- Proyección de Gastos Financieros 1 .....	178
Tabla N° 106.- Proyección de Gastos Financieros 2.....	179
Tabla N° 107.- Mano de Obra Administrativa .....	180
Tabla N° 108.- Mano de Obra de Producción .....	180
Tabla N° 109.- Mano de Obra Ventas .....	181
Tabla N° 110.- Resumen de la mano de obra.....	181
Tabla N° 111.- Depreciación.....	182
Tabla N° 112.- Proyección de Depreciación – Producción.....	184
Tabla N° 113.- Proyección de Depreciación – Administración .....	184
Tabla N° 114.- Proyección de Depreciación – Ventas.....	185
Tabla N° 115.- Ingresos.....	186

Tabla N° 116.- Proyección de Ingresos 1 .....	187
Tabla N° 117.- Proyección de Ingresos 2 .....	187
Tabla N° 118.- Flujo de Caja.....	188
Tabla N° 119.- Capital de Trabajo .....	190
Tabla N° 120.- Datos para el Punto de Equilibrio.....	191
Tabla N° 121.- Punto de Equilibrio del Método del Margen de Contribución Ponderado.....	191
Tabla N° 122.- Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias .....	192
Tabla N° 123.- Punto de Equilibrio en Unidades Producidas .....	192
Tabla N° 124.- Punto de Equilibrio en Porcentaje .....	192
Tabla N° 125.- Estado De Resultados Proyectado .....	194
Tabla N° 126.- TMAR.....	196
Tabla N° 127.- Indicadores de Evaluación Financiera.....	196
Tabla N° 128.- Costo – Beneficio .....	197
Tabla N° 130.- Encuestas a los Directores de las Agrupaciones.....	200
Tabla N° 131.- Entrevista al Director del Departamento de Cultura del GADMA. ....	201

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1.- Logotipo de “Ingenious” .....	29
Gráfico N° 2.- Traje étnico para hombre del pueblo de Chibuleo. ....	34
Gráfico N° 3.- Disposición de compra.....	44
Gráfico N° 4.- Opciones al adquirir un traje .....	45
Gráfico N° 5.- Frecuencia de compra del traje étnico.....	46
Gráfico N° 6.- Regiones del Ecuador.....	47
Gráfico N° 7.- Estilos de traje.....	48
Gráfico N° 8.- Forma de adquirir el traje.....	49
Gráfico N° 9.- Regiones del Ecuador.....	50
Gráfico N° 10.- Características culturales de Tungurahua .....	51
Gráfico N° 11.- Adquisición de trajes en un año .....	52
Gráfico N° 12.- Demanda Proyectada en Producto. ....	57
Gráfico N° 13.- Demanda Proyectada en Unidades Monetarias.....	58
Gráfico N° 14.- Cinco Fuerzas de Porter .....	59
Gráfico N° 15.- Oferta Proyectada en Producto.....	73
Gráfico N° 16.- Oferta Proyectada en unidades monetarias.....	74
Gráfico N° 17.- Demanda Potencial Insatisfecha Anual en Producto (DPIA).....	76
Gráfico N° 18.- Fabricante al Consumidor Final .....	79
Gráfico N° 19.- Fabricante, Intermediario y Consumidor Final .....	79
Gráfico N° 20.- Fabricante, Mayorista, Intermediario y Consumidor Final .....	80
Gráfico N° 21.- Recepción de materiales .....	84
Gráfico N° 22.- Diseño.....	84
Gráfico N° 23.- Corte .....	85

Gráfico N° 24.- Confección.....	85
Gráfico N° 25.- Planchado .....	85
Gráfico N° 26.- Empaque .....	86
Gráfico N° 27.- Traje a la venta .....	86
Gráfico N° 28.- Mapa de Procesos de Trajes “Ingenious”.....	87
Gráfico N° 29.- Flujograma del Proceso de Producción .....	90
Gráfico N° 30.- Flujograma del Proceso de Comercialización .....	92
Gráfico N° 31.- Instalaciones de “Ingemious” .....	93
Gráfico N° 32.- Capacidad de producción futura.....	101
Gráfico N° 33.- Capacidad de producción futura.....	105
Gráfico N° 34.- Organigrama Estructural “Ingenious” .....	115
Gráfico N° 35.- Organigrama Funcional “Ingenious” .....	116
Gráfico N° 36.- Formato de la Solicitud de Búsqueda Fonética. ....	134
Gráfico N° 37.- Solicitud en Línea.....	135
Gráfico N° 38.- Solicitud en Línea.....	136
Gráfico N° 39.- Registro de Usuario .....	136
Gráfico N° 40.- Ingreso de Solicitud.....	137
Gráfico N° 41.- Vista Previa del documento en línea IEPI.....	137
Gráfico N° 42.- Generación del comprobante IEPI.....	137
Gráfico N° 43.- Comprobante del pago de la marca IEPI.....	138
Gráfico N° 44.- Iniciar Proceso del IEPI.....	138
Gráfico N° 45.- Subir comprobante de pago.....	138
Gráfico N° 46.- Comprobante registrado .....	139
Gráfico N° 47.- Punto de Equilibrio.....	193

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICA

### RESUMEN EJECUTIVO

**TEMA:** “PLAN DE NEGOCIO PARA CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TRAJES DE FANTASÍA, EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA

**AUTORA:** Diana Maribel Lescano Méndez

**TUTOR:** Ing. Gabriel Núñez

La creación de la empresa “Ingenious” dedicada a la confección de trajes étnicos, de diferentes grupos culturales de la provincia de Tungurahua, específicamente de los pueblos de Salasaca y Chibuleo se visiona crear diseños innovadores que se caracterizaran por la calidad del material que se emplea, combinación de colores, bordados, trazos y puntadas precisas, marcando la diferencia de lo común con lo tradicional concluyendo con un producto de calidad el mismo que será presentado en altas pasarelas de artísticas, revistas y eventos culturales y fiestas étnicas.

El beneficio al exponer los trajes étnicos es fomentar la cultura e identidad propia del país, sin dejar atrás de ofrecer trajes de calidad, pero lo más importante es que el clientes obtenga un producto que cumpla con todas las expectativas y requerimientos requeridos; por lo tanto, en la provincia de Tungurahua el servicio a ser ofertado será a las corporaciones y grupos folklóricos que se dedican a la danza artística y cultural, los mismos que se presentará diseños con altos estilos del bordado para satisfacer a la tradición cultural y algarabía que caracteriza a la sociedad ecuatoriana, en donde se dará lugar a la creatividad e imaginación al momento de elaborar dichos trajes. La metodología para el desarrollo del proyecto se realizó a través de una investigación de campo, mediante la aplicación de una encuesta para obtener la percepción de los futuros clientes y la aceptación de los mismos, seguido del detalle de la conformación jurídica del emprendimiento y finalmente, establecer el plan financiero para analizar la evaluación de factibilidad del proyecto.

**Descriptor:** Trajes étnicos, plan de negocios, cultura étnica, innovación diseño., emprendimiento.

# **TECHNOLOGICAL UNIVERSITY INDOAMÉRICA**

## **FACULTY OF ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC SCIENCES**

### **EXECUTIVE SUMMARY**

**THEME:** "BUSINESS PLAN FOR THE MANUFACTURE AND COMMERCIALIZATION OF FANTASY SUITS, IN THE CITY OF AMBATO, PROVINCE OF TUNGURAHUA"

**AUTHOR:** Diana Maribel Lescano Méndez

**TUTOR:** Ing. Gabriel Núñez

The creation of the company "Ingenious" dedicated to the making of ethnic costumes, from different cultural groups of the province of Tungurahua, specifically from the villages of Salasaca and Chibuleo, aims to create innovative designs that are characterized by the quality of the material. Employs a combination of colors, embroidery, precise strokes and stitches, marking the difference between the common and the traditional, concluding with a quality product that will be presented in high artistic catwalks, magazines and cultural events and ethnic celebrations. The benefit of exposing the ethnic costumes is to promote the country's own culture and identity, without neglecting to offer quality costumes, but the most important thing is that the customers obtain a product that meets all the expectations and requirements required; Therefore, in the province of Tungurahua the service to be offered will be to corporations and folkloric groups that are dedicated to artistic and cultural dance, the same that will be presented designs with high styles of embroidery to satisfy the cultural tradition and hubbub Which characterizes Ecuadorian society, where creativity and imagination will be produced at the time of making such costumes.

**Descriptors:** Ethnic suits, business plan, ethnic culture, innovation, design, entrepreneurship.

## INTRODUCCIÓN

Los trajes étnicos a confeccionarse serán extraídos de las diferentes culturas del Ecuador especialmente de la región sierra, se realizan con altos estándares de calidad en lo que se refiere al corte, confección y terminado.

En la actualidad los trajes étnicos son considerados como una muestra de los diversos grupos pluriculturales que existen en el Ecuador; además, se habla de que se relacionan con la autenticidad de los antepasados y las leyendas que aún se han mantiene en el anonimato; otra de las características es el idioma, los más conocidos es el quichua, shuar, safiqui, huao, y pay-coca, entre otros.

En el Ecuador, la gran variedad de etnias o grupos humanos establecidos en las tres regiones como son: Costa, Sierra y Amazonía han logrado que es estos grupos conserven sus tradiciones, costumbres, vestimenta y actividades, aunque han recibido mucha influencia occidental, como es los afro-ecuatorianos que son personas de la provincia de Esmeraldas que han perdido su organización social y varias costumbres porque se han adaptado a la población mestiza.

En las diferentes fiestas y eventos tradicionales eran la razón por la que se demostraba la autenticidad y la representación de sus pueblos; en la actualidad son pocas las empresas que se dedican a confeccionar y exhibir los trajes; por lo que, en el presente plan de negocio se emprende el diseño de una propuesta en cuanto al diseño y confección de trajes étnicos de la región Sierra, específicamente de la provincia de Tungurahua, entre las poblaciones que se destacan son la de Salasaca y Chibuleo por su alto colorido y magia en cuanto a su cultura y costumbres ancestrales para que la tradición se mantenga, impulsando al desarrollo del legado indígena y cultural del pueblo ecuatoriano.

El presente plan de negocios, está estructurado por los siguientes capítulos:

**Capítulo I**, Área de Marketing, consta de: Definición del producto o servicio, Especificación del servicio, Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona, Definición del Mercado, Qué mercado se va a tocar en general, Categorización de sujetos, Estudio de Segmentación, Plan de Muestreo, Diseño y

Recolección de Información, Análisis e Interpretación, Demanda Potencial, Análisis del Macro y Micro ambiente, Análisis del Micro ambiente, Proyección de la Oferta, Demanda Potencial Insatisfecha, Promoción y Publicidad que se realizará, Sistema de Distribución a utilizar, Seguimiento de Clientes, Especificar mercados alternativos.

**Capítulo II**, Área de Producción (Operaciones), consta de: Descripción del proceso, Descripción de proceso de transformación del servicio, Descripción de instalaciones equipos y personas, Tecnología a aplicar, Factores que afectan el plan de operaciones, Ritmo de producción, Nivel de inventario promedio, número de trabajadores, Capacidad de producción, capacidad de producción futura, definición de materias primas, especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar, Calidad, método de control de calidad, Normativas y permisos que afectan su instalación, seguridad e higiene ocupacional.

**Capítulo III**, Área de Organización y Gestión, contiene: Análisis estratégico y definición de objetivos, Visión, Misión, Análisis FODA, organización funcional de la empresa, Organigrama estructural del 'Ingenious', Descripción de los cargos del organigrama, Control de gestión, Indicadores de gestión, Necesidad de personal.

**Capítulo IV**, Área Jurídico Legal, contiene: Determinación de la forma jurídica, Patentes y marcas, Detalle de todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales.

**Capítulo V**, Área Financiera consta de: Plan de inversiones, Plan de financiamiento, Capital de trabajo, Forma de financiamiento, Cálculo de costos y gastos, Cálculo de ingresos, Flujo de caja, Punto de equilibrio, Estado de resultados proyectado, Evaluación financiera, Indicadores.

## CAPÍTULO I

### ÁREA DE MARKETING

#### 1.1 Definición del producto o servicio

La creación de la empresa ‘**Ingenious**’ dedicada a la confección de trajes étnicos, de diferentes grupos culturales de la provincia de Tungurahua, específicamente de los pueblos de Salasaca y Chibuleo se visiona crear diseños innovadores que se caracterizaran por la calidad del material que se emplea, combinación de colores, bordados, trazos y puntadas precisas, marcando la diferencia de lo común con lo tradicional concluyendo con un producto de calidad el mismo que será presentado en altas pasarelas de artísticas, revistas y eventos culturales y fiestas étnicas.

El beneficio al exponer los trajes étnicos es fomentar la cultura e identidad propia del país, sin dejar atrás de ofrecer trajes de calidad, pero lo más importante es que el cliente obtenga un producto que cumpla con todas las expectativas y requerimientos requeridos; por lo tanto, en la provincia de Tungurahua el servicio a ser ofertado será a las corporaciones y grupos folklóricos que se dedican a la danza artística y cultural, los mismos que se presentará diseños con altos estilos del bordado para satisfacer a la tradición cultural y algarabía que caracteriza a la sociedad ecuatoriana, en donde se dará lugar a la creatividad e imaginación al momento de elaborar dichos trajes.

En la provincia de Tungurahua como en otras provincias de la Sierra Ecuatoriana, tienen sus orígenes en la cultura y existen diferentes etnias. En la actualidad éstas son una evidencia de las raíces que se resisten a desaparecer como es la vestimenta, la alimentación, los saberes ancestrales, las diferentes tradiciones y festividades de cada nacionalidad que forman parte de una diversidad cultural, aspecto que ha sido el camino hacia un sustento de desarrollo económico y

turístico para el crecimiento ancestral tanto a nivel nacional, regional, provincial y cantonal de cada una de las provincias del Ecuador. Entre los pueblos indígenas existentes son: Puruhua, Tomabela, Karanqui, Paltas, Cañarís, Cachas, Chibuleos, Colta, Chola Cuencana, Kayambi, Natabuela, Negros del Valle del Chota, Otavalo, Quisapincha, Osogoche, Panzaleo, Salasaca, Quito Cara, Saraguro, Zuleta, Waranga, Zumbahua.

En el presente plan de negocios se plantea realizar cuatro trajes étnicos característicos de la provincia de Tungurahua, cada traje consiste en diseñar para el hombre y la mujer, los trajes a confeccionarse son los del pueblo de Salasaca y Chibuleo, por lo tanto a continuación se detalla cada una de las características de estos.

### **TRAJE ÉTNICO DE CHIBULEO**

**Tabla N° 1.- Características del pueblo de Chibuleo.**

<b>ORIGEN</b>	El inicio de Chibuleo por su nombre es a una planta de nombre “Chibu” de tiempo atrás vivía y “leo” descende de la cultura Panzaleo en la provincia de Tungurahua del cual son nativos, es un grupo étnico de la provincia que sobrevivieron a la colonización española.
<b>UBICACIÓN</b>	Provincia de Tungurahua, cantón Ambato, su parroquia es Juan Benigno Vela a 12 kilómetros vía a Ambato a Guaranda.
<b>LENGUA</b>	Es kichwa y el español
<b>VESTIMENTA</b>	En los varones usan ponchos de color rojo que simboliza la sangre que derramo los ancestros incas en la lucha heroica con los colonizadores españoles, sombrero, camisas y un pantalón de color blanco que significa la pureza del gente, las mujeres usan anacos de color negro es simboliza la tierra, un sombrero blanco, blusa con bordados de colores que constituye el Pacha Mama que quiere decir la madre naturaleza.

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## TRAJE ÉTNICO DE SALASACA

**Tabla N° 2.- Características del pueblo de Salasaca**

---

<b>ORIGEN</b>	Se considera que son descendientes de antiguas etnias procedentes a Bolivia con un parentesco a los Puruhaes que actualmente son una población que llega a 12.00 habitantes organizados en 24 comunidades
<b>UBICACIÓN</b>	Provincia de Tungurahua, cantón San Pedro de Pelileo, parroquias García Moreno y Salasaca a 14 km al oriente de la ciudad de Ambato, en una llanura arenosa, se encuentra asentado el pueblo de Salasaca; es una población dispersa.
<b>LENGUA</b>	Es Runa Shimi (kichwa) y el español. Los Salasacas poseen tres vestimentas que lo identifica de los demás pueblos indígenas de la región, poseen la vestimenta del diario, ceremonias rituales y por último la vestimenta festiva.
<b>VESTIMENTA</b>	El hombre utiliza es un pantalón blanco que del diario, para las ceremonias utilizan pantalón bordado en la bota pie y para las fiestas más importantes utilizan dos ponchos, uno blanco y negro que se exhibe en el exterior, rebozo morado en el cuello que es como bufanda, sombrero blanco, las personas mayores lo utilizan a diario y los jóvenes solo cuando existe ceremonias o fiestas que es de paño, adornos como plumas, en la cintura poseen una faja llamada chumbi, en las mujeres usan anaco negro, faja, dos bayetas una blanca y otra oscura que cubre su espalda, sombrero blanco, para las fiestas utilizan una manta que lleva sobre los hombros (utiliza la novia y la madrina) el rebozo lleva adornos dorados, de colores vistoso y llamativos.

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 3.- Especificaciones del Producto (1)**

TRAJE ÉTNICO COMUNIDAD CHIBULEO - CANTON: AMBATO - PROVINCIA: TUNGURAHUA						
	INDUMENTARIA MUJER - CARACTERISTICAS					
	MATERIAL	CARACTERISTICA	COLOR	CANTIDAD	PRENDA DE VESTIR	AÑADIDURA
	Tela - Cachemira	Fina, sedosa y muy liviana	Blanco	4 Yardas	Camisón ó blusa	Bordado
	Tela - Lanilla texlan	Dura	Blanco - Hueso	1 - 1/2 Yarda	Bayeta	Encaje en los filos
	Tela - Lanilla texlan	Dura	Negro	6 Yardas	Pollera ó falda	Encaje en los filos
	Tela - Lanilla texlan	Dura	Rojo	1 Yardas	Fajilla frontal	Encaje en los filos
	INDUMENTARIA MUJER - COMPLEMENTOS					
	Corales	Pequeñas, livianas	Diversos colores	150 Unidades	Gargantillas	Ninguno
	Corales	Pequeñas, livianas	Diversos colores	100 Unidades	Manillas	Ninguno
	Corales	Pequeñas, livianas	Diversos colores	40 Unidades	Asas o aretillos	Ninguno
Yute - Lana de borrego	Ligeramente pesadas	Blanco - Hueso	12 libras	Sombrero	Ninguno	
Piedra, Cuarzo	Dura, Brillante	Diversos colores	1 Unidades	Tupo	Pulido	
Yute - Lana de borrego	Dura	Blanco - Hueso	1 Unidades	Apargatas	Ninguno	

**Fuente:** Elaboración del Proyecto  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 4.- Especificaciones del Producto (2)**

TRAJE ÉTNICO COMUNIDAD CHIBULEO - CANTON: AMBATO - PROVINCIA: TUNGURAHUA						
	INDUMENTARIA HOMBRE - CARACTERISTICAS					
	MATERIAL	CARACTERISTICA	COLOR	CANTIDAD	PRENDA DE VESTIR	AÑADIDURA
	Tela - Cachemira	Fina, sedosa y muy liviana	Blanco	3 Yardas	Camisa	Bordado
	Lana de borrego	liviana	Rojo	4 Ovillos -5 lbs	Poncho	Tinturiados
	Tela - Lanilla texlan	Dura	Blanco	4 Yardas	Pantalon	Ninguna
	Tela - Lanilla texlan	Dura	Rojo	2 Yardas	Fajilla frontal	Encaje en los filos
	INDUMENTARIA HOMBRE - COMPLEMENTOS					
	Yute - Lana de borrego	Ligeramente pesadas	Blanco - Hueso	12 libras	Sombrero	Ninguno
	Yute - Lana de borrego	Dura	Blanco - Hueso	1 Unidades	Apargatas	Ninguno

**Fuente:** Elaboración del Proyecto  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 5.- Especificaciones del Producto (3)**

TRAJE ÉTNICO COMUNIDAD SALASACA - CANTON: PELILEO - PROVINCIA: TUNGURAHUA					
INDUMENTARIA MUJER - CARACTERÍSTICAS					
MATERIAL	CARACTERÍSTICA	COLOR	CANTIDAD	PRENDA DE VESTIR	AÑADIDURA
Tela - Cachemira	Fina, sedosa y muy liviana	blaco	4 Yardas	Camisona ó blusa	Bordado
Tela - Lanilla texlan	Dura	Blanco - Hueso	1 - 1/2 Yarda	Bayeta	Encaje en los filos
Tela - Lanilla texlan	Dura	Verde Oscuro	1 Yarda	Bayeta	Encaje en los filos
Tela - Lanilla texlan	Dura	Rojo - Oscuro	2 Yarda	Bayeta	Encaje en los filos
Tela - Lanilla texlan	Dura	Negro	4 Yardas	Anaco	Encaje en los filos
Tela - Lanilla texlan	Dura	Rojo	1 Yardas	Fajilla frontal	Encaje en los filos
Lana	Dura	Varios colores	24 Unidades	Borlas	Ninguna
INDUMENTARIA MUJER - COMPLEMENTOS					
Corales	Pequeñas, livianas	Diversos colores	150 Unidades	Gargantillas	Ninguno
Corales	Pequeñas, livianas	Diversos colores	100 Unidades	Manillas	Ninguno
Corales	Pequeñas, livianas	Diversos colores	40 Unidades	Asas o aretillos	Ninguno
Yute - Lana de borrego	Ligeramente pesadas	Blanco - Hueso	12 libras	Sombrero	Ninguno
Piedra. Cuarzo	Dura, Brillante	Diversos colores	1 Unidades	Tupo	Pulido
Tela - Cachemira	Fina, sedosa y muy liviana	Rojo	1/2 Yardas	Pañuelo	Bordado
Yute - Lana de borrego	Dura	Blanco - Hueso	1 Unidades	Apargatas	Ninguno

**Fuente:** Elaboración del Proyecto

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 6.- Especificaciones del Producto (4)**

TRAJE ÉTNICO COMUNIDAD SALASACA - CANTON: PELILEO - PROVINCIA: TUNGURAHUA					
INDUMENTARIA HOMBRE - CARACTERÍSTICAS					
MATERIAL	CARACTERÍSTICA	COLOR	CANTIDAD	PRENDA DE VESTIR	AÑADIDURA
Tela - Cachemira	Fina, sedosa y muy liviana	Blanco	3 Yardas	Camisa	Bordado
Tela - Lanilla texlan	Dura	Negro	4 Yardas	Poncho	Ninguna
Tela - Lanilla texlan	Dura	Blanco	4 Yardas	Pantalon	Ninguna
Tela - Lanilla texlan	Dura	Rojo	2 Yardas	Fajilla frontal	Encaje en los filos
INDUMENTARIA HOMBRE - COMPLEMENTOS					
Yute - Lana de borrego	Ligeramente pesadas	Blanco - Hueso	12 libras	Sombrero	Ninguno
Yute - Lana de borrego	Dura	Blanco - Hueso	1 Unidades	Apargatas	Ninguno
Tela - Cachemira	Fina, sedosa y muy liviana	Rojo	1 Yardas	Pañuelo	Bordado

**Fuente:** Elaboración del Proyecto

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### 1.1.1. Especificación del Servicio o Producto

“Ingenious” dedicada a la confección de trajes étnicos representativos de diferentes culturas de la sierra ecuatoriana, especialmente de la provincia de Tungurahua, aplicando normas de calidad vigentes del país.

Establecer fuentes de trabajo y contribuir con el desarrollo del mismo crear un ambiente de trabajo propicio y específico en donde se puedan confeccionar los diferentes trajes, abarcando los siguientes recursos:

- **Recurso Económico;** El financiamiento para la confección de los primeros trajes estará costado en su totalidad por la empresa como aporte y exponer trajes con acabados finos y de calidad.
- **Recurso Humano;** El crear fuentes de trabajo y dar oportunidad de desarrollo para familias dedicadas a la confección, combinando la experiencia y la juventud reflejándose en productos de calidad.

El recurso económico y humano estará ligados de una manera paralela cumpliendo con los diferentes estatutos y reglamentos que la constitución lo adjudica para su ejecución.

**Tabla N° 7.- Descripción del traje étnico**

SERVICIO	CARÁCTER	PROPIEDADES	ATRIBUTOS
Trajes Étnicos	Culturas Ecuatorianas	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Colores propios.</li> <li>•Utilización de materiales de buena calidad.</li> <li>•Bordados y terminados de acuerdo al traje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Diseño y acabados personalizado</li> <li>•Trajes de calidad.</li> <li>•Marca registrada empaquetada en cajas de cartón con su respectiva identificación.</li> </ul>

**Observaciones:** confección y distribución de trajes étnico dirigidos a grupos dancísticas y personas dedicadas a la difusión cultural.

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

A continuación, se detallará la especificación de los trajes étnicos.

- **Costura de alta calidad:** Se confecciona con un corte y puntadas ajustadas con hilos de alta resistencia, es decir, de alta calidad.
- **Recosido manualmente:** Se realiza las puntadas de las lencerías a mano reemplazando el pegamento, para tener durabilidad de los mullos, lentejuelas, chaquira, etc. en los trajes étnicos.

### 1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona

Los trajes étnicos que ofrecerá “**Ingenious**” serán modelos exclusivos y de acuerdo a la necesidad que el cliente lo requiera, sustituyendo los bordados tradicionales por característicos de los trajes para esto se complementara con la aplicación de mullos, chaquira, lentejuelas, encajes fijado con puntadas seguras eliminado el aplique con pegamento, lo más importante que para la comercialización se los realizara en presentación de producto de exportación es decir vendrá dentro de una caja de cartón en donde se encuentre detallado la marca, talla, color y la forma como se le debe dar el cuidado necesario, teniendo un impacto visual para clientes.



Gráfico N° 1.- Logotipo de “Ingenious”

## 1.2 Definición del mercado

La confección y comercialización de los trajes étnicos se realiza en el cantón Ambato, provincia del Tungurahua, el objetivo del emprendimiento es despertar el interés en las personas, dedicadas a la actividad cultural como grupos dancísticas que requieran y demanden exponer la cultura en bailes tradicionales y típicos en diferentes eventos socios culturales y espectáculos considerados relevantes para la provincia.

El emprendimiento brindará a los clientes la realización de trajes étnicos con diseños innovadores, dará lugar a que se aplique como factores humanos, económicos y humanos para la confección y a la vez la habilidad manual y técnica de las emprendedoras, que son las herramientas de éxito para el desarrollo de estas prendas de vestir y que permitan lucir en los diferentes eventos.

### 1.2.1 ¿Qué mercado se va a tocar en general?

El mercado que se va a tocar está enfocado a las agrupaciones dancísticas y personas que se dedican al rescate, fomentación y difusión de las diversas culturas étnicas, que tiene la provincia de Tungurahua. La confección y comercialización de los diferentes trajes que serán adquiridos por las agrupaciones dancísticas que la demanden.

#### 1.2.1.1 Categorización de sujetos

Los clientes de ‘Ingenious’ se relacionan de manera directa o indirecta, se muestra en la siguiente tabla:

**TABLA N° 8.- Categorización de sujetos**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>SUJETO</b>
<b>¿Quién compra?</b>	Agrupaciones dancísticas
<b>¿Quién usa?</b>	Agrupaciones dancísticas
<b>¿Quién decide?</b>	Agrupaciones dancísticas
<b>¿Qué influye?</b>	Agrupaciones dancísticas.

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

### 1.2.1.2 Estudio de Segmentación

**TABLA N° 9.- Dimensión Conductual de las Agrupaciones Dancísticas.**

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Tipo de necesidad</b>	Socio - Cultural
<b>Tipo de compra</b>	Comparación
<b>Relación con la marca</b>	Si
<b>Actitud frente al producto</b>	Positiva

**Fuente:** Elaboración del Proyecto

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**TABLA N° 10.- Dimensión Geográfica**

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>POBLACIÓN</b>
<b>País</b>	Ecuador	15, 223 680
<b>Región</b>	Sierra	6.081.342
<b>Provincia</b>	Tungurahua	504.583
<b>Cantón</b>	Ambato	329.856
<b>Agrupaciones</b>	Tungurahua	179
<b>Integrantes</b>	Tungurahua	3.580

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

A continuación, para el establecer la siguiente tabla, la investigadora realizó el levantamiento de la información a través de una encuesta, ésta fue realizada a los integrantes de las 179 agrupaciones dancísticas que existen en la provincia de Tungurahua, las mismas que se encuentran registradas legalmente en los diferentes Departamentos de Cultura de cada uno de los Gobiernos Autónomos Descentralizados Cantonales y Parroquiales de la provincia. Además, se describe que en cada grupo dancístico existen 10 parejas o 20 integrantes, es decir, que al multiplicar con las 179 agrupaciones, el total de personas que se obtienen es de 3.580 integrantes en toda la provincia de Tungurahua.

**TABLA N° 11.- Dimensión Demográfica de las Agrupaciones Dancísticas.**

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>POBLACIÓN</b>
EDAD	15-45	<b>3.580</b>
SEXO	Hombres (50 %)	1.790
	Mujeres (50%)	1.790
	<b>PEA</b>	<b>3.000</b>
SOCIOECONÓMICO	Hombres (65%)	2.327
	Mujeres (35%)	1.050
OCUPACION	Indiferente	

**Fuente:** Agrupaciones dancísticas e INEC

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

Según, el informe del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC en el informe denominado Análisis y Proyección de la Población Económicamente Activa del Ecuador, define a la Población Económicamente Activa, PEA:

Conjunto de personas de 12 años y más que tienen una ocupación, ya sea remunerada o no, dentro o fuera del hogar, que en el período de referencia han trabajado por lo menos una hora semanal, así como las personas que no trabajan debido a que están gozando de vacación, están enfermas o no laboran a causa de huelga o mal tiempo, y las personas que no trabajan pero buscan trabajo habiendo laborado antes (cesantes) o buscan un empleo por primera vez. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2013, pág. 2).

Esta información permite conocer que las personas en su mayoría hombres están dispuestos a adquirir un traje con el 65%, mientras que las mujeres presentan un nivel socioeconómico del 35% para igual forma adquirir un traje de “Ingenius”.

Para determinar el número de grupos folclóricos dedicados al fortalecimiento de actividades culturales también llamados grupos dancísticas, los datos expuestos en la siguiente tabla se obtuvieron de las fuentes de datos de las Municipalidades de cada cantón, Departamentos de Cultura, como el Gobierno Provincial de Tungurahua.

**TABLA N° 12.- Número total de agrupaciones dancísticas en la provincia de Tungurahua**

<b>DEPARTAMENTO DE CULTURA DEL GOBIERNO PROVINCIAL DE TUNGURAHUA</b>								
<b>DIVISIÓN POLÍTICA</b>					<b>NÚMERO TOTAL DE INTEGRANTES</b>			
<b>Agrupaciones</b>	<b>Sectores</b>	<b>Numero</b>	<b>Número de agrupaciones por sectores</b>	<b>TOTAL DE AGRUPACIONES EN LA PROVINCIA</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>General</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Dancísticas</b>	Cantoniales	8	5	40	10	10	20	800
	Parroquiales	28	3	84	10	10	20	1680
	Conformadas	20	1	20	10	10	20	400
	Constituidas	35	1	35	10	10	20	700
<b>TOTALES</b>		<b>91</b>	<b>10</b>	<b>179</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>3580</b>

**Fuente:** Gobierno Provincial de Tungurahua

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** En el presente cuadro, se observa que en la provincia de Tungurahua el número total de agrupaciones dancísticas son de 179 grupos registrados en el Departamento de Cultura del Gobierno Provincial de Tungurahua y la Casa de la Cultura de Tungurahua, dentro de éste cuadro informativo se establece que el mayor número de agrupaciones se concentran en las parroquias; la misma que alcanza el número de 84 grupos, después le sigue las 40 agrupaciones conformadas en los diferentes cantones. Pues bien, en lo que se refiere al total de integrantes alcanzan a 3.580 personas que danzan o bailan en algún grupo folclórico.

## **Descripción de la dimensión demográfica de los grupos étnicos de Salasaca y Chibuleo**

Los Chibuleos se encuentran legalizados alrededor del 70% de las tierras comunitarias. Se estima que la población es de 12.000 habitantes organizados en siete comunidades como son: San Francisco, San Luis, San Alfonso, San Pedro, Chacapungo, San Miguel y Pataló Alto.

El grupo étnico de los indígenas Salasacas es el más importante de la provincia y ocupan aproximadamente 20 km<sup>2</sup> de una zona arenisca del cantón Pelileo. Sobre su origen algunos consideran que son descendientes de Bolivia. Otros estudios plantean un parentesco con los Puruhaes. Actualmente se considera que su población llega a 12.000 habitantes, aproximadamente; organizados en alrededor de 24 comunidades.

Son los dos grupos étnicos más amplios que se pueden encontrar en la provincia, los mismos que cuentan con un gran historia ancestral y hasta la actualidad conservan sus tradiciones y cultura, es así que, a través de esta investigación se quiere hacer un realce a estas dos poblaciones, como es Chibuleo en el cantón de Ambato y Salasaca en el cantón Pelileo, difundiendo el interés de sus trajes étnicos a través de los diferentes agrupaciones dancísticas que existen en la provincia de Tungurahua y especialmente la mayor concentración de dichas agrupaciones en el cantón Ambato.



**Gráfico N° 2.-** Traje étnico para hombre del pueblo de Chibuleo.

### 1.1.1.1 Plan de Muestreo

**Población:** “La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (Arias, 2012, pág. 83)

**Muestreo:** Se entiende como muestreo: “Al subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”. (Arias, 2012, pág. 84)

Este proyecto tiene como población los 3.580 integrantes de las agrupaciones dancísticas de la provincia de Tungurahua, a partir de estos datos se procederá a calcular la muestra; la misma que, se identifica como un muestreo probabilístico porque se conoce la probabilidad que tiene cada elemento que integra la misma. Además, en este cálculo se reconoce como el muestreo probabilístico estratificado, porque se aplicará la encuesta a las personas que integran una agrupación dancística o bailarines de los diferentes cantones de la provincia de Tungurahua. Es importante aclarar que estas personas bailan diferentes ritmos culturales, pero prevalece en ellos la tradición tungurahense.

**Tabla N° 13 Descripción de las variables de la muestra.**

SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN	DATOS
n	Es el tamaño de la muestra calculada	347
Z	Nivel de confiabilidad con el 95% de confianza	1,96
N	Es el tamaño de la población de las personas que integran las agrupaciones dancísticas en la provincia de Tungurahua.	3.580
P	Probabilidad de ocurrencia	0,5
Q	Probabilidad de no ocurrencia	$(1-p) = 1-0,5=0,5$
e	Error de la muestra	5% = 0,05

**Elaborado por:** Cevallos, P. (2017).

### Fórmula de la Muestra

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{(Z^2 \times P \times Q + Ne^2)}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 3580}{((1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 + (3580)(0,05)^2)}$$

**n = 347 integrantes de las agrupaciones dancísticas**

#### 1.2.1.3.1. Objetivos

##### Objetivo General:

- Confeccionar trajes étnicos para la comercialización en las agrupaciones dancísticas de la provincia de Tungurahua.

##### Objetivos Específicos

- Estudiar el segmento del mercado de las agrupaciones dancísticas a través del diseño de una encuesta para conocer los requerimientos de los coreógrafos.
- Desarrollar un estudio técnico que especifique los materiales para la confección de los trajes étnicos.
- Elaborar un estudio económico-financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

##### Objetivo Especifico 1:

- Estudiar el segmento del mercado de las agrupaciones dancísticas a través del diseño de una encuesta para conocer los requerimientos de los coreógrafos.

**Tabla N° 14.- Objetivo específico 1**

<u>NECESIDADES DE INFORMACIÓN</u>	<u>TIPO DE INFORMACIÓN</u>	<u>FUENTES</u>	<u>INSTRUMENTOS</u>
¿Qué es una investigación de mercado?	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados
¿Qué es un mercado?	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados
Tipos de mercados	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados
¿Qué es un servicio de confección y comercialización de trajes étnicos	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados
¿Diseños de trajes étnicos?	Secundaria	Dirección de Cultura	Banco de datos de otras organizaciones
Gustos o preferencias de trajes étnicos	Primaria	Agrupaciones dancísticas	Encuesta

**Fuente:** Manual de Plan de Negocios

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### **Objetivo Especifico 2**

- Desarrollar un estudio técnico que especifique los materiales para la confección de los trajes étnicos.

**Tabla N° 15.- Objetivo específico 2**

<u>NECESIDAD DE INFORMACION</u>	<u>TIPO DE INFORMACIÓN</u>	<u>FUENTES</u>	<u>INSTRUMENTOS</u>
Materiales para la confección	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Procesos de Producción	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de

Maquinaria para la confección	Secundaria	Proveedores	otras organizaciones Banco de datos de otras organizaciones
Proveedores de los materiales	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Diseño del área de producción de trajes étnicos	Primaria	Ingeniero Civil	Contratación de servicios profesionales.
Investigación de los requerimientos en los trajes étnicos dentro de las agrupaciones dancísticas	Primaria	Directores y coreógrafos	Entrevista

**Fuente:** Manual de plan de negocios

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### Objetivo Especifico 3

- Elaborar un estudio económico-financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

**Tabla N° 16.- Objetivo específico 3**

<u>NECESIDAD DE INFORMACION</u>	<u>TIPO DE INFORMACION</u>	<u>FUENTES</u>	<u>INSTRUMENTOS</u>
¿Qué es un plan financiero?	Secundaria	Libro	Servicio Agrupado
¿Qué es un plan de inversiones?	Secundaria	Libro	Servicio Agrupado
¿Qué es la evaluación financiera?	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados

¿Qué son los indicadores financieros?	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados
¿Qué son los estados financieros?	Secundaria	Libros	Servicios Agrupados
Leyes en el aspecto tributario y laboral	Secundaria	Leyes, Normativas y Reglamentos.	Servicios Agrupados
Proformas de los materiales para la confección	Primaria	Establecimientos comerciales	Entrevista

**Fuente:** Manual de plan de negocios  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

#### 1.2.1.4 Diseño y Recolección de Información

### DESARROLLO DE INSTRUMENTOS

#### INFORMACIÓN SECUNDARIA

- **BANCO DE DATOS DE OTRAS ORGANIZACIONES**

- **Necesidad 1**

Los datos estadísticos se obtuvieron de los diferentes Departamentos de Cultura de los Gobiernos Autónomos Descentralizados de los nueve cantos de la provincia de Tungurahua, como del Gobierno Provincial de Tungurahua.

- **Necesidad 2**

En esta necesidad se realizó un exhaustivo levantamiento de información a través de las proformas de los diferentes locales comerciales de la provincia de Tungurahua, en lo que se refiere a las materias primas, maquinaria para la confección, otros insumos.

- **Necesidad 2**

En este segmento se investiga las respectivas leyes gubernamentales como es la Leyes de Tributación, legislación laboral, LOSEP, otras.

- **SERVICIOS AGRUPADOS**

- **Necesidad 1**

### **Segmentación mercado**

Para el autor en anonimato establece que: “La segmentación del mercado consiste en dividir un mercado en grupos más pequeños con distintas necesidades, características o comportamientos, y que podrían requerir estrategias o mezclas de marketing distintas” (Anónimo, 2012).

### **Segmentación demográfica**

Se entiende como la segmentación demográfica y se pronuncia al respecto el Instituto Nacional de Estadísticas de Madrid, y señala lo siguiente: “Los Indicadores Demográficos Básicos constituyen una operación estadística conformada por una colección de indicadores que permiten analizar cómo inciden los fenómenos demográficos básicos” (Instituto Nacional de Estadísticas, 2016, pág. 4).

- **Necesidad 2**

### **Proceso de Producción**

“Procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir del insumo” (Baca Urbina, 2010, pág. 103).

### **Materias Primas**

“Son aquellos elementos sobre los cuales se efectuará el proceso de transformación para obtener el producto final”. (Baca Urbina, 2010, pág. 104).

### **Maquinaria para la confección**

“Una maquinaria, dentro de una empresa productiva, puede servir para producir un bien intermedio, realizar una función dentro de una secuencia de operaciones o bien producir un bien final”. (Baca Urbina, 2010, pág. 30).

#### ○ **Necesidad 3**

### **Plan de inversiones**

Para Arboleda define sobre el plan de inversiones:

Instrumento que busca recopilar los bienes que serán necesarios para la puesta en marcha del negocio, consta del valor real, y el tiempo en el que se dispondrá de los mismos en la planta de producción, estos bienes podrán ser adquiridos en el transcurso del primer año de instalación de la empresa. Se considerará en el plan de inversiones el establecimiento de infraestructuras, e inversión. (Arboleda, 2013, pág. 18).

### **Plan de Financiamientos**

Así mismo, se entiende como plan de financiamiento, según Arboleda:

Antes de iniciar los estudios de preinversión se cuenta con una evaluación preliminar de las posibilidades de financiación del proyecto y esto es más cierto en el caso de los estudios de factibilidad, pues en los correspondientes estudios preliminar y de perfectibilidad se indica el orden de magnitud del capital requerido. (Arboleda, 2013, pág. 20).

## **Mano de Obra**

Se define como mano de obra a: “El esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto” (Sinesterra & Polanco, 2009, pág. 85).

## **Costo**

El costo es definido como: “La suma de las erogaciones en que incurre una persona para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere un ingreso en el futuro” (Rojas, 2007, pág. 9).

## **Gastos**

Para el autor Lara analiza la definición de gasto y señala lo siguiente: “Son todos los egresos que se realizan en un proyecto y que no pertenecen al proceso de producción sino como elementos de apoyo al mismo, y también para la distribución y comercialización del producto” (Lara, 2011, p. 34).

## **INFORMACIÓN PRIMARIA**

- **Encuesta**

Se define a la encuesta como: “Una estrategia (oral o escrita) cuyo propósito es obtener información” (Arias, 2012, pág. 33).

- **Entrevista**

Para Arias la entrevista es: “Un simple interrogatorio, es una técnica basada en un diálogo o conversación entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida” (Arias, 2012, pág. 73).

### **1.2.1.5 Análisis e Interpretación**

Para el análisis e interpretación de resultados, se realiza un análisis de las definiciones del nivel, diseño y tipo de investigación que se ha planteado en el presente proyecto, así mismo la técnica e instrumento de investigación, las definiciones se detalla a continuación:

#### **Tipo de Investigación**

En el proyecto investigativo se realiza la investigación de campo, la misma que es definida por Arias:

Es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. (Arias, 2012, pág. 32).

En este emprendimiento la técnica de investigación es la encuesta y se define a la misma: “La encuesta por muestreo o simplemente encuesta es una estrategia (oral o escrita) cuyo propósito es obtener información: a) Acerca de un grupo o muestra de individuos. b) En relación con la opinión de éstos sobre un tema específico” (Arias, 2012, pág. 33).

#### **Instrumento de Investigación**

Para este proyecto de investigación se emplea como instrumento el cuestionario, el mismo que se define así: “Se le denomina cuestionario autoadministrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador” (Arias, 2012, pág. 75).

En este proyecto se ha planteado la encuesta con un listado de preguntas que fue aplicado al azar a los integrantes de las diferentes agrupaciones dancísticas, como a los coreógrafos y directores de dichas agrupaciones de la provincia de Tungurahua, con la finalidad de conocer sus gustos y preferencias en la confección y comercialización de los trajes étnicos.

## PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

### Desarrollo de la pregunta N° 1

Tabla N° 17.- ¿Usted está dispuesto a comprar trajes étnicos?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	245	71%
No	102	29%
<b>TOTAL</b>	<b>347</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

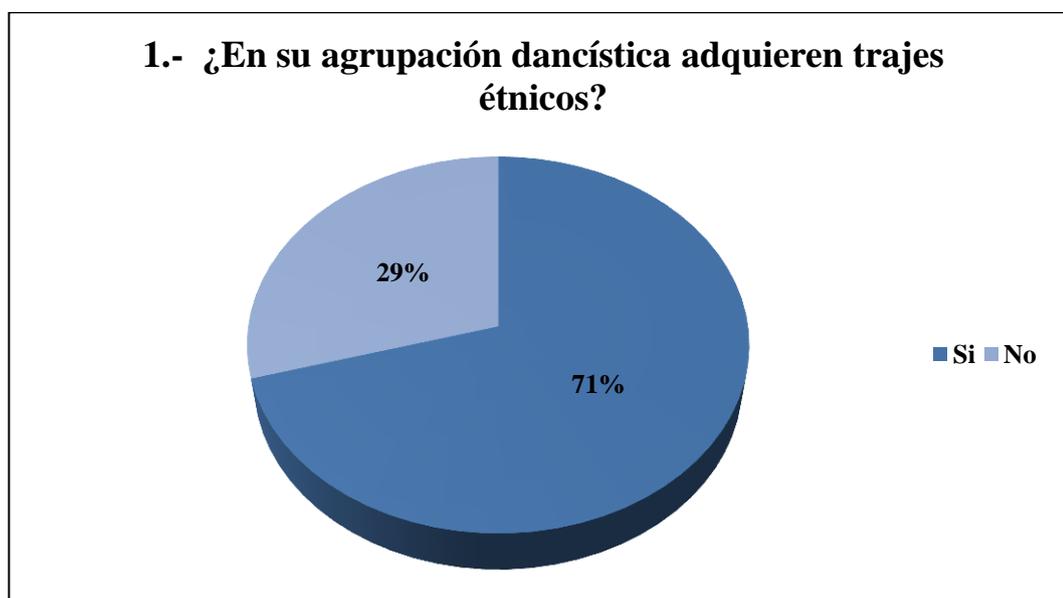


Gráfico N° 3.- Disposición de compra

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** El 71% de los integrantes de las agrupaciones dancísticas responden que en sus grupos de baile si adquieren trajes étnicos, mientras que el 29% responde que no adquieren dichos trajes

**Análisis:** Debido a que la mayor parte de los encuestados están dispuestos en adquirir trajes étnicos, se concluye que el proyecto es viable por la aceptación de compra que tienen las personas que integran una agrupación dancística.

## Desarrollo de la pregunta N° 2

Tabla N° 18.- ¿Qué es lo que usted busca en un traje étnico?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Precio	81	33%
Diseño	56	23%
Calidad	108	44%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



Gráfico N° 4.- Opciones al adquirir un traje

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** El 33% de las personas a las que se les aplicó la encuesta busca calidad, mientras que el 23% se establece como prioridad buscar un excelente diseño y el 44% busca la calidad en los trajes étnicos.

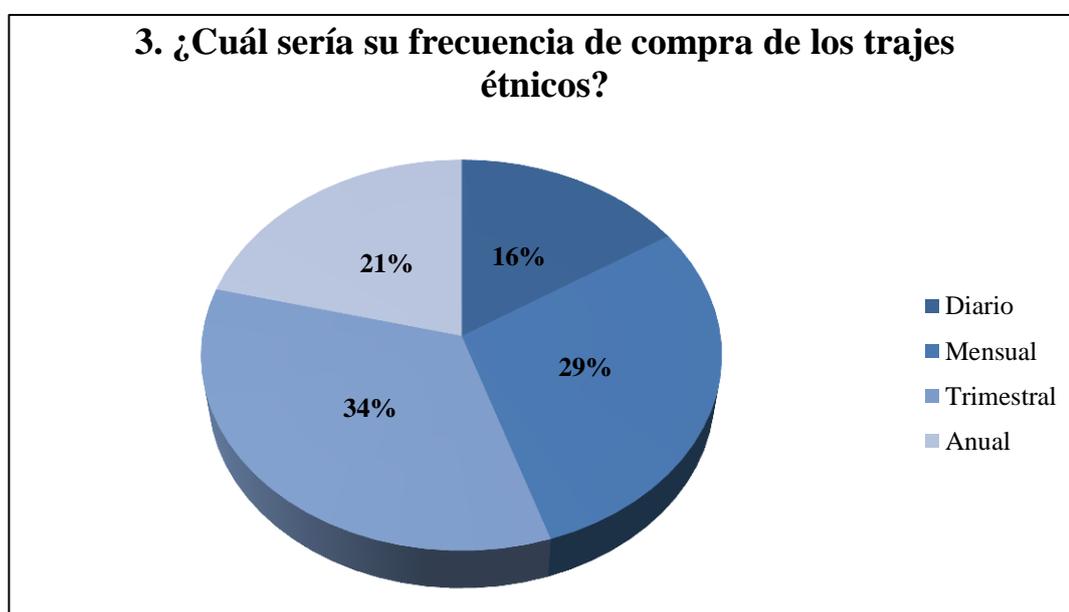
**Análisis:** Debido a que la mayor parte de los encuestados prefieren calidad y precio en el traje étnico, la emprendedora empleará insumos de calidad y buscará establecer costos accesibles al cliente.

### Desarrollo de la pregunta N° 3

Tabla N° 19.- ¿Cuál sería su frecuencia de compra de los trajes étnicos?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Diario	39	16%
Mensual	72	29%
Trimestral	83	34%
Anual	51	21%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 5.-** Frecuencia de compra del traje étnico.

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** En lo que se refiere a la frecuencia de compra de los trajes étnicos, el 16% prefiere adquirir diariamente, el 29% su compra será mensual, el 34% prefiere obtener trimestralmente y el 21% obtendrá los trajes anualmente.

**Análisis:** En la adquisición de los trajes los bailarines comprarán mensualmente y trimestralmente; por lo que, se recomienda que la emprendedora deberá tener en stock los trajes por su rotación de compra que demandaran los bailarines.

#### Desarrollo de la pregunta N° 4

Tabla N° 20.- Los trajes que usted más viste en su agrupación. ¿De qué región es?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
De la Sierra	149	61%
De la Costa	54	22%
De la Amazonía	42	17%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



Gráfico N° 6.- Regiones del Ecuador

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** El 61% de las personas encuestadas señala que más visten los trajes de la región Sierra, el 22% de la región Costa y tan sólo el 17% viste los trajes de la región de la Amazonía.

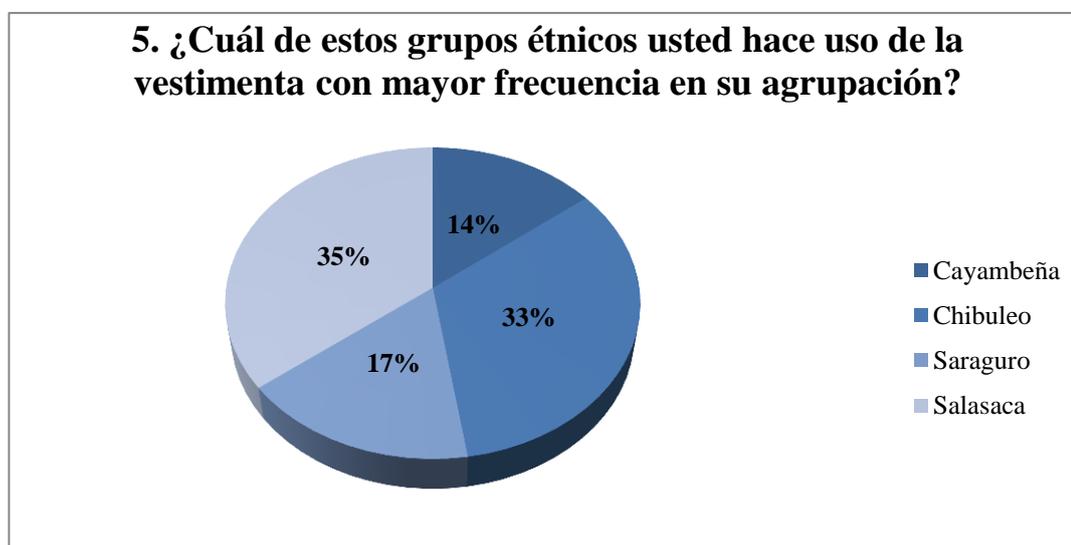
**Análisis:** Es decir, que las agrupaciones de la provincia de Tungurahua más visten trajes étnicos de la región Sierra para promocionar la cultura y tradición que existe en estos pueblos ancestrales. Por lo que, el direccionamiento del proyecto es correcto y viable para ejecutarlo.

## Desarrollo de la pregunta N° 5

**Tabla N° 21.- ¿Cuál de estos grupos étnicos usted hace uso de la vestimenta con mayor frecuencia en su agrupación?**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Cayambeña	35	14%
Chibuleo	82	33%
Saraguro	42	17%
Salasaca	86	35%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 7.-** Estilos de traje.

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** El 14% de las personas responde que en los grupos étnicos hacen uso de la vestimenta de las cayambeñas, el 33% el traje de Chibuleo, el 17% hace uso de los trajes de Saraguro y el 35% afirma que en sus agrupaciones visten el de Salasaca.

**Análisis:** La frecuencia de lucir los trajes étnicos como prioridad al responder son los de Chibuleo y Salasaca, seguido de la vestimenta de Cayambeñas y Saraguros. Por lo tanto, las agrupaciones tungurahueses prefieren resaltar y lucir trajes étnicos característicos de la provincia. Es así que, la emprendedora debe inclinar sus diseños en confeccionar estos dos trajes sean para hombres y mujeres.

## Desarrollo pregunta N° 6

Tabla N° 22.- ¿Cuánto estaría dispuesto en pagar por un traje étnico?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
De \$ 20 a \$ 40	62	25%
De \$ 41 a \$ 60	80	33%
De \$ 61 a \$ 80	90	37%
O más	13	5%
TOTAL	245	100%

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 8.-** Forma de adquirir el traje.

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El 25% están dispuestos en pagar por un traje étnico entre \$ 20 a \$ 40 dólares, el 33% pagarían por la vestimenta entre \$ 40 a \$ 60 dólares, el 37 % si están dispuesto en pagar por el traje étnico entre \$60 a \$80 dólares y sólo un 5% pagaría más de \$80 dólares.

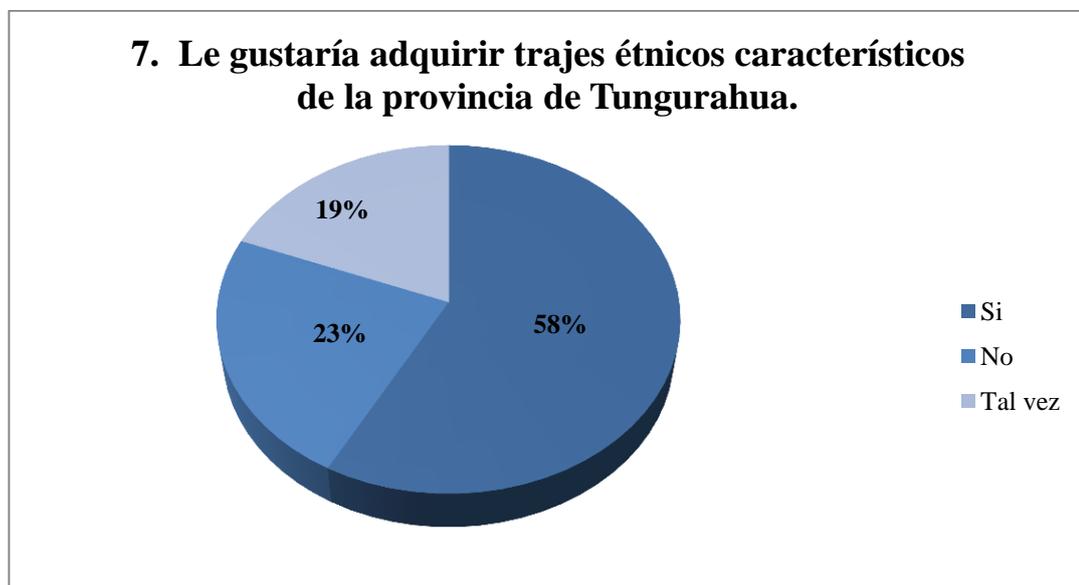
**Análisis:** El traje étnico para la venta a los integrantes de las agrupaciones dancísticas, se debe promediar un precio entre \$40 a \$80 dólares porque si están dispuesto en pagar por los mismos.

## Desarrollo de la pregunta N° 7

**Tabla N° 23.- Le gustaría adquirir trajes étnicos característicos de la provincia de Tungurahua.**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	141	58%
No	57	23%
Tal vez	47	19%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 9.-** Regiones del Ecuador

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** El 58% si está de acuerdo en adquirir trajes étnicos característicos de la provincia de Tungurahua, el 23% responde que no está dispuesto en adquirirlos y el 19% señala que tal vez les gustaría comprar dichos trajes.

**Análisis:** En definitiva los integrantes de la agrupaciones dancísticas de la provincia de Tungurahua si les gustaría adquirir trajes étnicos característicos de la provincia. Por lo tanto, la emprendedora debe confeccionar trajes étnicos que resalte la cultura de esta provincia.

## Desarrollo de la pregunta N° 8

**Tabla N° 24.- ¿Por qué medio de comunicación usted le gustaría recibir información publicitaria para adquirir un traje étnico?**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Redes Sociales	107	44%
Prensa escrita	59	24%
Televisión	48	20%
Otros	31	13%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 10.-** Características culturales de Tungurahua

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los integrantes de las agrupaciones dancísticas como preferencia para obtener información publicitaria de los trajes étnicos es por medio de las redes sociales, mientras que el 24% por medio de la prensa escrita, el 20% su favoritismo en el medio de comunicación es por la televisión y el 13% por otro medio.

**Análisis:** La emprendedora deberá invertir más en publicidad por medio de las redes sociales porque ésta herramienta es la que en la actualidad más se promociona los bienes o servicios que se ofertan a través del mundo y por el alcance promocional que la misma genera.

## Desarrollo de la pregunta N° 9

Tabla N° 25.- ¿Cuántos trajes étnicos usted estaría dispuesto adquirir en un mes?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
De 1 a 5	40	16%
De 6 a 9	81	33%
De 10 a 13	65	27%
De 14 a 17	34	14%
De 18 a más	25	10%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

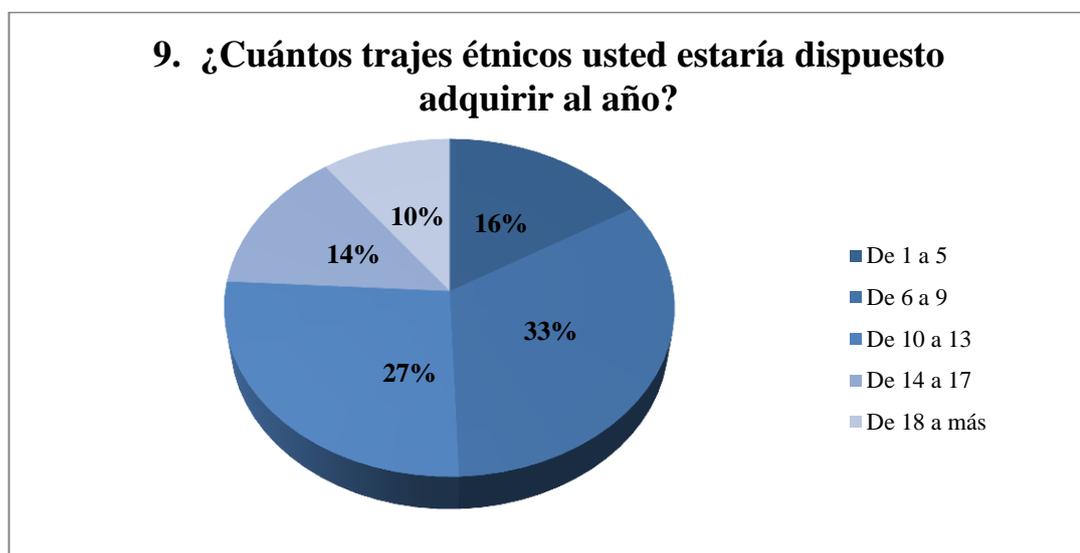


Gráfico N° 11.- Adquisición de trajes en un año

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los integrantes de las agrupaciones dancísticas que si están dispuestos en adquirir los trajes étnicos, en un periodo de un año el 16% de uno a cinco trajes, el 33% de seis a nueve trajes, el 27% de diez a trece trajes, el 14% de catorce a diecisiete trajes y el 10% adquiriría de 18 a más trajes.

**Análisis:** Se concluye que los integrantes de las agrupaciones dancísticas están dispuestos en adquirir trajes dentro del año, con mayor demanda se señala que su compra será en promedio desde seis hasta trece trajes anuales, es decir, existe la aceptación de compra de los mismos.

### 1.2.2. Demanda Potencial

Se entiende como demanda potencial a: “La cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Baca Urbina, 2010, pág. 29).

En base a la investigación realizada en el Departamento de Cultura del Gobierno Provincial de Tungurahua, se obtiene la información que al año 2016 la demanda en la elaboración de trajes étnicos asciende a 3.580 trajes; además, la investigadora recaba información histórica desde el año 2012 hasta el presente.

Para mayor explicación sobre la fuente de información histórica, la investigadora realizó el levantamiento de la información en las 179 agrupaciones dancísticas que existen en la provincia de Tungurahua, las mismas que se encuentran registradas legalmente en los diferentes Departamentos de Cultura de cada uno de los Gobiernos Autónomos Descentralizados Cantonales y Parroquiales de la provincia. Además, se describe que en cada grupo dancístico existen 10 parejas o 20 integrantes, es decir, que al multiplicar con las 179 agrupaciones, el total de personas que se obtienen es de 3.580 demandantes en toda la provincia de Tungurahua.

A continuación, en la presente tabla se detalla la siguiente información histórica desde el año 2012 hasta el año 2016 los demandantes son los siguientes:

**Tabla N° 26.- Demanda Histórica**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA HISTÓRICA</b>
<b>2012</b>	2.394
<b>2013</b>	2.768
<b>2014</b>	2.800
<b>2015</b>	3.186
<b>2016</b>	3.580

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** Según fuentes de los Departamentos de Cultura de los Gobiernos Autónomos Descentralizados de los nueve cantones como del Gobierno Provincial de Tungurahua y la Casa de la Cultura Núcleo de Tungurahua, se obtiene información histórica de la demanda desde el año 2012 hasta el año 2016, en el que al año 2012 la demanda anual fue de 2.394 trajes étnicos que han adquirido las diferentes agrupaciones dancísticas; de la misma manera, para el año 2014 se incrementa gradualmente a 2.800 trajes y para el año 2016 se cierra con un demanda histórica de 3.580 traje étnicos.

### **PROYECCIÓN DE LA DEMANDA A TRAVES DEL MÉTODO DE LOS MÍNIMOS CUADRADOS**

A partir de estos datos, se procede a obtener la Proyección de la Demanda, el mismo que se elaborará a través del Método de Mínimos Cuadrados, a continuación las tablas y gráficos sobre éste método:

#### **DESARROLLO DE LOS MÍNIMOS CUADRADOS**

**Tabla N° 27.- Datos para el Método de Mínimos Cuadrados**

<b>X</b>	<b>AÑOS</b>	<b>Y</b>		
		<b>DEMANDA</b>	<b>XY</b>	<b>X2</b>
		<b>HISTÓRICA</b>		
<b>1</b>	2012	2.394	2394	1
<b>2</b>	2013	2.768	5536	4
<b>3</b>	2014	2.800	8400	9
<b>4</b>	2015	3.186	12744	16
<b>5</b>	2016	3.580	17900	25
<b>15</b>		<b>14.728</b>	<b>46.974</b>	<b>55</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En la presente tabla se obtienen datos para desarrollar las fórmulas de los mínimos cuadrados, es así que, se obtiene el valor de la variable “x”, la sumatoria de la variable “y”, la multiplicación entre las variables “x” y la

variable “y” finalmente el valor de la variable “x<sup>2</sup>” estos valores permitirán ser reemplazados en las fórmulas que se detallan a continuación:

## DESARROLLO DE LAS FÓRMULAS

### MÉTODOS DE MÍNIMOS CUADRADOS

#### Fórmula N° 1

$$\bar{X} = \frac{EX}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{15}{5}$$

$$\bar{X} = 3$$

#### Fórmula N° 2

$$\bar{Y} = \frac{EY}{n}$$

$$\bar{Y} = \frac{14728}{5}$$

$$\bar{Y} = 2.945,60$$

#### Fórmula N° 3

$$b = \frac{\sum XY - n\bar{x} \bar{Y}}{\sum X^2 - n(\bar{X})^2}$$

$$b = \frac{(46.974) - (5)(3)(2.945,60)}{(55) - (5)(3)^2}$$

$$b = \frac{2.790}{10}$$

$$b = 279$$

**Fórmula N° 4**

$$a = \bar{Y} - b\bar{X}$$

$$a = 2.945,60 - 279(3)$$

$$a = 2.108,60$$

**ECUACIÓN DE LA DEMANDA PROYECTADA**

Ecuación de Proyección:  $Y = a + bx$

Demanda Proyectada  $_{2017} = a + b$  (Año)

Demanda Proyectada  $_{2017} = 2.108,60 + 279(6)$

Demanda Proyectada  $_{2017} = 3.783$

**Interpretación:** La demanda proyectada para el año 2017 es de 3.783 trajes étnicos. Según la ecuación de proyección cada año se demandará en un crecimiento de 279 trajes.

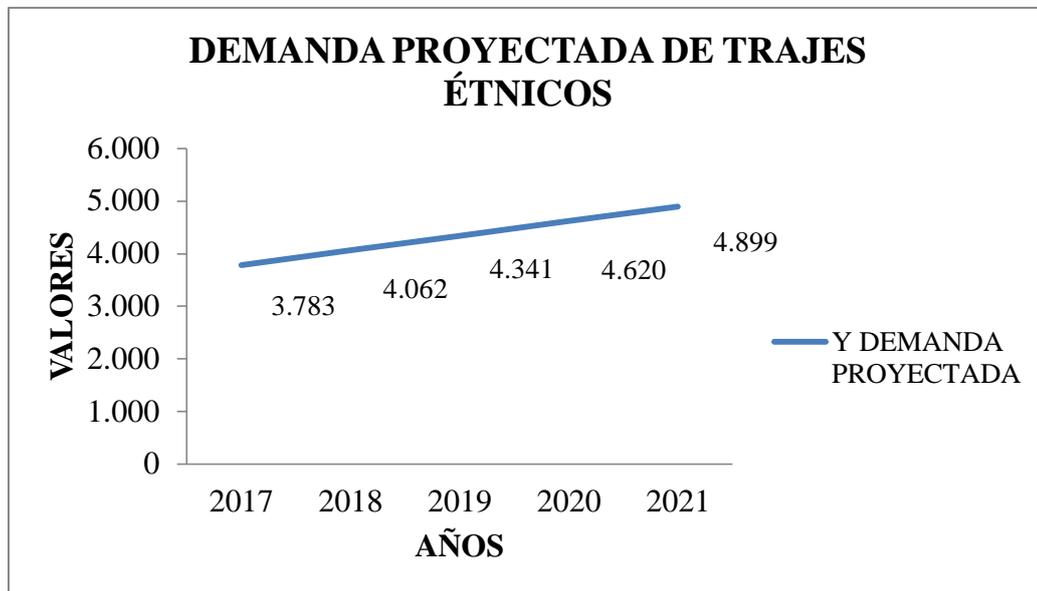
**DEMANDA PROYECTADA EN PRODUCTO**

**Tabla N° 28.- Demanda Proyectada de Trajes Étnicos**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>
<b>2017</b>	3.783
<b>2018</b>	4.062
<b>2019</b>	4.341
<b>2020</b>	4.620
<b>2021</b>	4.899

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** La demanda proyectada para el año 2017 es de 3.783 trajes étnicos, para el año 2018 la demanda proyectada de trajes de étnicos es de 4.062 y para el año 2021 es de 4.899 trajes étnicos.



**Gráfico N° 12.-** Demanda Proyectada en Producto.

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017)

**Interpretación:** La demanda proyectada para el año 2017 es de 3.783 trajes étnicos, para el año 2018 la cantidad incrementa a 4.062 unidades, seguidamente para el año 2019 es de 4.341 trajes que demandaran en la confección las diferentes agrupaciones dancísticas, hasta el año 2021 que serán de 4.899 trajes étnicos.

### DEMANDA PROYECTADA EN UNIDADES MONETARIAS

De acuerdo a la investigación de campo realizada a través de las entrevistas a los Directores e Integrantes de las Agrupaciones Dancísticas están en condiciones económicas de adquirir un traje étnico; es así que, en promedio están dispuestos desde los \$ 61,33 dólares o más por el traje y se emplea el indicador del IPC del año 2016 que es del 1,11%. De tal manera, con esta referencia o dato económico se procede a proyectar los nuevos precios de demanda en dólares, se adjuntó como referencia la entrevista del Ing. Monotoa y se procede a detallar en la siguiente tabla:

**Tabla N° 29.- Demanda Proyectada en Unidades Monetarias**

<b>DEMANDA PROYECTADA EN DÓLARES</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2017</b>	3.783	\$62,00	\$234.521,20
<b>2018</b>	4.062	\$62,68	\$254.589,21
<b>2019</b>	4.341	\$63,37	\$275.070,34
<b>2020</b>	4.620	\$64,07	\$295.971,25
<b>2021</b>	4.899	\$64,77	\$317.298,70

**IPC al 2016: 1,1%**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Fuente:** Investigación de campo



**Gráfico N° 13.- Demanda Proyectada en Unidades Monetarias**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

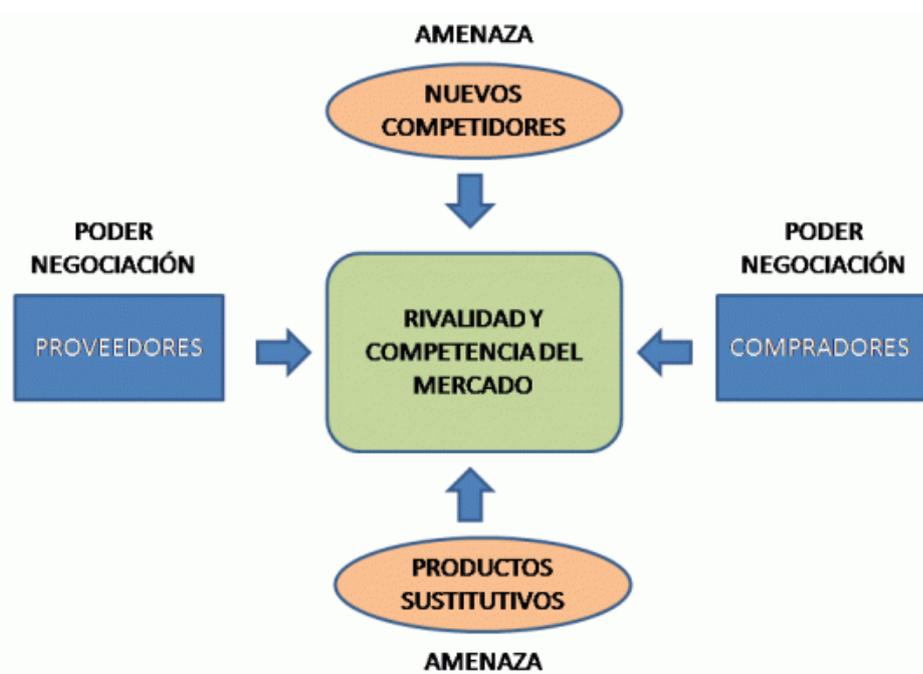
**Interpretación:** La demanda proyectada en unidades monetarias al año 2017 es de \$234.521,20 dólares, este resultado es de la multiplicación de la cantidad de los trajes por el precio unitario del mismo. Para el año 2020 se incrementa a \$295.971,25 y finalmente, la cantidad asciende a \$317.298,70 dólares para el año 2021.

### 1.3 Análisis del macro y micro ambiente

#### 1.3.1 Análisis del micro ambiente

En este segmento se analiza las cinco fuerzas del mercado, reconocidas como las cinco fuerzas de Porter, por lo que se define: “La fuerza competitiva o las fuerzas competitivas más fuertes determinan la rentabilidad de un sector y se transforman en los elementos más importantes de la elaboración de la estrategia. La fuerza más relevante, sin embargo, no siempre es obvia” (Porter E., 2008, págs. 2-3).

A continuación el gráfico de las Cinco Fuerzas de Porter:



**Gráfico N° 14.-** Cinco Fuerzas de Porter  
**Fuente:** Investigación Bibliográfica.

#### 1.- Amenazas de los Nuevos Competidores

Los nuevos competidores pueden apalancar capacidades existentes y flujos de caja para remecer a la competencia –sobre todo cuando se diversifican desde otros mercados–, tal como lo hizo Pepsi cuando ingresó en la industria del agua embotellada, o Microsoft, cuando comenzó a ofrecer navegadores de Internet, y Apple, cuando entró en el negocio de la distribución de música. (Porter E., 2008, pág. 4).

**Tabla N° 30.- Análisis de los Nuevos Competidores**

FACTOR	AMENAZAS DE LOS NUEVOS COMPETIDORES		
	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
OPCIONES			
Telas	x		
Hilos		x	
Bordados		x	
Diseño			x
<b>Nivel de Amenazas de nuevos competidores</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>%</b>	<b>25%</b>	<b>50%</b>	<b>25%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** El 50% de probabilidad de amenazas de nuevos competidores es medio en los factores de hilos y bordados.

## 2.- Rivalidad entre Competidores

Según Michael Porter define sobre la rivalidad entre competidores: “Adopta muchas formas familiares, incluyendo descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio. Un alto grado de rivalidad limita la rentabilidad del sector” (Porter E., 2008, pág. 9).

**Tabla N° 31.- Análisis de Rivalidad entre competidores**

FACTOR	RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES		
	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
OPCIONES			
Telas	x		
Hilos	x		
Bordados		x	
Diseño			x
<b>Nivel de Rivalidad entre competidores</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>%</b>	<b>50%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** Existe un 50% de probabilidad de rivalidad entre competidores en cuanto a telas y los hilos.

### 3.- Negociación de proveedores

Se entiende como negociación de proveedores: “Los proveedores eficaces, incluyendo los proveedores de mano de obra, son capaces de extraer rentabilidad de una industria que es incapaz de transferir los costos a sus propios precios” (Porter E., 2008, pág. 7).

**Tabla N° 32.- Análisis del poder de negociación de los proveedores**

FACTOR	PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES		
	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
OPCIONES			
Telas			x
Hilos		x	
Bordados			x
Diseño			x
<b>Nivel de Poder de negociación de los proveedores</b>	0	1	3
<b>%</b>	<b>0%</b>	<b>25%</b>	<b>75%</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** El poder de negociación de los proveedores es bajo, presenta el 75% de probabilidad en la variedad de telas, bordado y diseño; mientras que el 25% representa un nivel medio en la negociación de los proveedores en cuanto a hilos.

### 4.- Poder de negociación de clientes

El poder de negociación de los clientes están en la capacidad de: “Capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen calidad superior y mejores servicios, por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten; todo esto en perjuicio de la rentabilidad del sector económico” (Porter E., 2008, pág. 7).

**Tabla N° 33.- Análisis del Poder de negociación de clientes**

FACTOR	PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES		
	ALTO	MEDIO	BAJO
<b>OPCIONES</b>			
Telas	x		
Hilos	x		
Bordados		x	
Diseño		x	
<b>Nivel de Poder de negociación de las agrupaciones dancísticas</b>	2	2	0
<b>%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>0%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** El 50% del poder de negociación de los clientes es alto en cuanto a telas e hilos se refiere; mientras que el 50% el nivel de negociación es medio es medio en lo que se refiere al bordado y diseño.

#### **5.- Poder de negociación de los productos sustitutos**

Se entiende como el poder de negociación de los productos sustitutos: “Un sustituto se entiende como que cumple la misma función o de forma similar a un producto o servicio que está dentro del mercado actual. El e-mail es un sustituto del correo postal express” (Porter E., 2008, pág. 6).

**Tabla N° 34.- Análisis del poder de negociación de los productos sustitutos**

FACTOR	AMENAZA DE LOS SERVICIOS SUSTITUTOS		
	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
<b>OPCIONES</b>			
Telas	x		
Hilos		x	
Bordados		x	
Diseño		x	
<b>Nivel de Amenazas de servicios sustitutos</b>	1	3	0
<b>%</b>	<b>25%</b>	<b>75%</b>	<b>0%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** El 75% de probabilidad es media en el nivel de amenazas de servicios sustitutos en cuanto a hilos, bordados y diseño y el 25% es amenazas de telas sustitutos es medio en hilos, bordados y diseño.

### **MATRIZ DE EVALUACIÓN DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER**

**Tabla N° 35** Evaluación de las Cinco Fuerzas de Porter

<b>ANÁLISIS FUERZAS DE PORTER</b>			
<b>OPCIONES</b>	<b>ALTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>
Amenazas de los nuevos competidores	1	2	1
Rivalidad entre competidores	2	1	1
Poder de negociación de los proveedores	0	1	3
Poder de negociación de los clientes	2	2	0
Amenaza de los servicios sustitutos	1	3	0
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>5</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** Al analizar las cinco fuerzas de Porter, el nivel alto alcanza de seis puntos, el nivel medio alcanza a nueve puntos y el nivel bajo es de cinco puntos en cuanto a lo que se refiere a las amenazas de los nuevos competidores, la rivalidad, negociación de los proveedores, clientes y amenazas de los servicios sustitutos.

#### **1.3.2 Análisis del macro ambiente**

En el análisis del macro ambiente, se revisa la parte de los factores internos y externos de la empresa, otorgando un valor o calificación para medir la influencia en los mismos. En el análisis interno las fortalezas y debilidades y el análisis externo las oportunidades y amenazas.

**Tabla N° 36.- Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)**

<b>MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES INTERNO (EFI)</b>				
<b>FACTORES INTERNOS</b>				
<b>FORTALEZAS</b>	<b>VALOR</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1. Experiencia en la confección de trajes étnicos.	0,40	4	1,60	52,29%
2. Conocimiento de insumos para la confección.	0,15	4	0,60	19,61%
3. Personal capacitado para corte y diseño.	0,04	3	0,12	3,92%
4. Entorno propicio para la confección de trajes.	0,04	3	0,12	3,92%
5. Innovación en los diseños étnicos.	0,03	3	0,09	2,94%
<b>Total Ponderado Fortalezas</b>	<b>0,66</b>		<b>2,53</b>	<b>82,68%</b>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>VALOR</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1. Bajo reconocimiento comercial	0,05	1	0,05	1,63%
2. Falta de variedades en trajes étnicos	0,05	2	0,10	3,27%
3. Mínimo personal operativo	0,10	1	0,10	3,27%
4. Baja producción de trajes en fechas no festivas	0,05	2	0,10	3,27%
5. Ineficiente comunicación con las agrupaciones dancísticas	0,09	2	0,18	5,88%
<b>Total Ponderado Debilidades</b>	<b>0,34</b>		<b>0,53</b>	<b>17,32%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3,06</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** El análisis de la matriz de Evaluación de Factores Internos, entre la mayor fortaleza que tiene ‘Ingenius’ es la experiencia en la confección de trajes étnicos, que alcanza aproximadamente el 53%, dentro de la evaluación, esta fortaleza es de mayor priorización, y como debilidad tenemos el 5,88% es la ineficiente comunicación con las agrupaciones dancísticas.

**Tabla N° 37.- Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)**

<b>MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS (EFE)</b>					
<b>FACTORES EXTERNOS CLAVES</b>					
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>VALOR</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>1.</b>	Satisfacer la demanda de clientes no satisfechos.	0,15	4	0,60	21,28%
<b>2.</b>	El mercado no está saturado.	0,13	3	0,39	13,83%
<b>3.</b>	Impulsar a la colectividad a tener conocimiento acerca de las diversas culturas existentes	0,11	3	0,33	11,70%
<b>4.</b>	Crear fuentes de trabajo	0,06	3	0,18	6,38%
<b>5.</b>	Apoyo del actual de los Departamentos de Cultura	0,11	3	0,33	11,70%
	<b>Total Ponderado Oportunidades</b>	<b>0,56</b>		<b>1,83</b>	<b>64,89%</b>

	<b>AMENAZAS</b>	<b>VALOR</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1.	Presencia de trajes étnicos sustitutos	0,12	4	0,48	17,02%
2	Confección de trajes étnicos con diseños no autóctonos de las regiones ecuatorianas	0,10	2	0,20	7,09%
2.	Inestabilidad económica y política del país	0,09	2	0,18	6,38%
3.	Competencia desleal	0,06	1	0,06	2,13%
4.	Restricciones en las importaciones de telas y maquinaria para la confección.	0,07	1	0,07	2,48%
	<b>Total Ponderado Amenazas</b>	<b>0,44</b>		<b>0,99</b>	<b>35,11%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,82</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** El análisis de la Evaluación de Factores Externos, como mayor oportunidad es satisfacer la demanda de clientes no satisfechos que es el 21,28% mientras que presencia de trajes étnicos sustitutos es la más grande amenaza con el 17,02%

**Tabla N° 38.- Matriz de Posición Competitiva (MPC)**

<b>MATRIZ DE POSICIÓN COMPETITIVA (MPC)</b>										
FACTORES CRITICOS DE ÉXITO	VALOR	CALIF.	VALOR PONDERADO	%	“DISFRACES MORALES”			“DISFRACES MACABEYO”		
					CALIF.	VALOR POND.	%	CALIF.	VALOR POND.	%
1. PARTICIPACIÓN DEL MERCADO	0,25	1	0,25	13,16%	3	0,75	30,61%	1	0,25	13,51%
2. DISEÑOS EXCLUSIVOS	0,10	2	0,20	10,53%	1	0,10	4,08%	1	0,10	5,41%
3. CALIDAD DEL PRODUCTO	0,15	1	0,15	7,89%	2	0,30	12,24%	2	0,30	16,22%
4. COMPETITIVIDAD DE PRECIOS	0,30	3	0,90	47,37%	3	0,90	36,73%	2	0,60	32,43%
5. POSICIÓN FINANCIERA	0,20	2	0,40	21,05%	2	0,40	16,33%	3	0,60	32,43%
<b>Total Ponderado Factores</b>	<b>1,00</b>		<b>1,90</b>	<b>100%</b>		<b>2,45</b>	<b>100%</b>		<b>1,85</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 39.- Matriz Mejorada**

<b>MATRIZ MEJORADA</b>											
FACTORES CRITICOS DE ÉXITO	VALOR	CALIF.				“INGENIUS”		“DISFRACES ANITA”			
			VALOR PONDERADO	%	CALIF.	VALOR PONDERADO	%	CALIF.	VALOR PONDERADO	%	
1. PARTICIPACIÓN DEL MERCADO	0,25	3	0,75	39,47%	3	0,75	30,61%	3	0,75	40,54%	
2. DISEÑOS EXCLUSIVOS	0,10	1	0,10	5,26%	4	0,40	16,33%	2	0,20	10,81%	
3. CALIDAD DEL PRODUCTO	0,15	2	0,30	15,79%	3	0,45	18,37%	2	0,30	16,22%	
4. COMPETITIVIDAD DE PRECIOS	0,30	4	1,20	63,16%	3	0,90	36,73%	3	0,90	48,65%	
5. POSICIÓN FINANCIERA	0,20	2	0,40	21,05%	3	0,60	24,49%	2	0,40	21,62%	
<b>Total Ponderado Factores</b>	<b>1,00</b>		<b>2,75</b>	<b>145%</b>		<b>3,10</b>	<b>127%</b>		<b>2,55</b>	<b>138%</b>	

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** En la matriz mejorada entre sus factores críticos de éxito está los diseños exclusivos en las confecciones “Ingenius” como punto relevantes seguidamente de la participación de mercado, la calidad de producto, competitividad de precios y posición financiera. Es así que, en ésta matriz sobresale con el emprendimiento “Ingenius” frente a la competencia.

**Tabla N° 40.- Plan de Acción del Análisis del Micro Ambiente**

<b>FACTORES</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>TÁCTICAS</b>	<b>PRESUPUESTO ANUAL</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Amenazas de los nuevos competidores	Realizar promoción y publicidad.	La publicidad y promoción de los trajes étnicos debe realizarse a través de las redes sociales y medios de comunicación hablados y escritos.	\$50,00	Gerente
Rivalidad entre competidores	Innovar continuamente los diseños de los trajes.	Actualizarse continuamente en diseño, corte y confección de trajes de acuerdo a la época del año.	\$120,00	Gerente y Ayudante
Poder de negociación de los proveedores	Obtener proveedores que ofrezcan insumos y materiales de calidad y a un buen precio.	Buscar proveedores a través de la web que ofrezcan calidad, precio y seriedad en el tiempo de entrega de los insumos y materiales	\$40,00	Gerente
Poder de negociación de los clientes	Confeccionar trajes exclusivos para los grupos dancísticos.	Entregar los trajes étnicos en el tiempo, con el diseño, corte y calidad previamente definido.	\$25,00	Gerente
Amenaza de los servicios sustitutos	Impulsar el traje étnico de la región Sierra, especialmente de la provincia de Tungurahua.	Formar parte de un clúster textil en los Gobiernos Provinciales o Grupos de Emprendimiento de las Municipalidades.	\$20,00	Gerente
<b>TOTAL PRESUPUESTO DEL PLAN DE ACCIÓN MICRO AMBIENTE=</b>			<b>\$ 255,00</b>	

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 41.- Plan de Acción del Análisis del Macro Ambiente**

<b>FACTORES</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>TÁCTICAS</b>	<b>PRESUPUESTO ANUAL</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Participación del mercado	Participar en el mercado del diseño, confección y comercialización de trajes étnicos.	Realización de promociones y publicidad de los trajes étnicos, especialmente en temporadas de mayor demanda y fechas especiales por festividades cantonales, parroquiales.	\$110,00	Gerente y Ayudante
Diseños exclusivos	Innovación de los diseños de acuerdo a las tradiciones étnicas.	Estar continuamente actualizados a las nuevas tendencias que exijan los grupos dancísticos.	\$40,00	Gerente
Calidad del producto	El traje étnico debe contemplar calidad en la elaboración del mismo.	Para que exista calidad en el producto final se debe hacer uso de materias primas e insumos de calidad.	\$50,00	Gerente
Competitividad de precios	Obtener un precio de venta accesible de los trajes étnicos.	Optimizar costos desde el momento de la compra de las materias e insumos para que el	\$20,00	Gerente

---

		precio de venta del traje sea accesible a los clientes en el momento de la compra; así mismo, se debe buscar descuentos y ofertas en los proveedores.		
		Se debe vender los trajes étnicos propuestos para que la empresa obtenga rentabilidad y pueda mantenerse por sí misma en las actividades y en el mercado de confección y comercialización de los mismos.		
Posición financiera	Obtener utilidades en el año de actividades empresariales - económicas.		\$60,00	Gerente
<b>TOTAL PRESUPUESTO DEL MACRO AMBIENTE =</b>			<b>\$ 280,00</b>	

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** En este plan de acción se ha diseñado estrategias para los factores de micro y macro ambiente, que permitirán que las Cinco Fuerzas de Porter se fortalezcan como el FODA que se ha identificado. En la tabla anterior se encuentra para cada estrategia la respectiva táctica, como los recursos sean humanos, tecnológicos, materiales y físicos para ejecutar cada estrategia; de la misma manera, los responsables de llevar a cabo cada estrategia y finalmente el tiempo en el que se ejecutarán las mismas serán en un año de actividades empresariales.

### 1.3.3 Proyecciones la oferta

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los fabricantes están dispuestos a ofrecer a diversos precios en un determinado mercado. En el desarrollo de éste proyecto para establecer la oferta se realizó una investigación en los diferentes establecimientos que confeccionan, venden y alquilan los trajes, uno de los más destacados y reconocidos por las diferentes agrupaciones dancísticas es el local comercial del Ing. José Moposita, conocido comercialmente como “Disfraces Anita”, éste negocio ofrece variedad de trajes étnicos de las diferentes provincias del Ecuador.

La información proporcionada por esta empresa permite conocer la oferta al año 2016 que alcanzó los 1500 los trajes étnicos, es decir, “Disfraces Anita” ha ofertado esta cantidad a las 179 agrupaciones dancísticas que existe en la provincia de Tungurahua, en promedio en el año 2016 el traje se ofertó en \$ 56,00 dólares

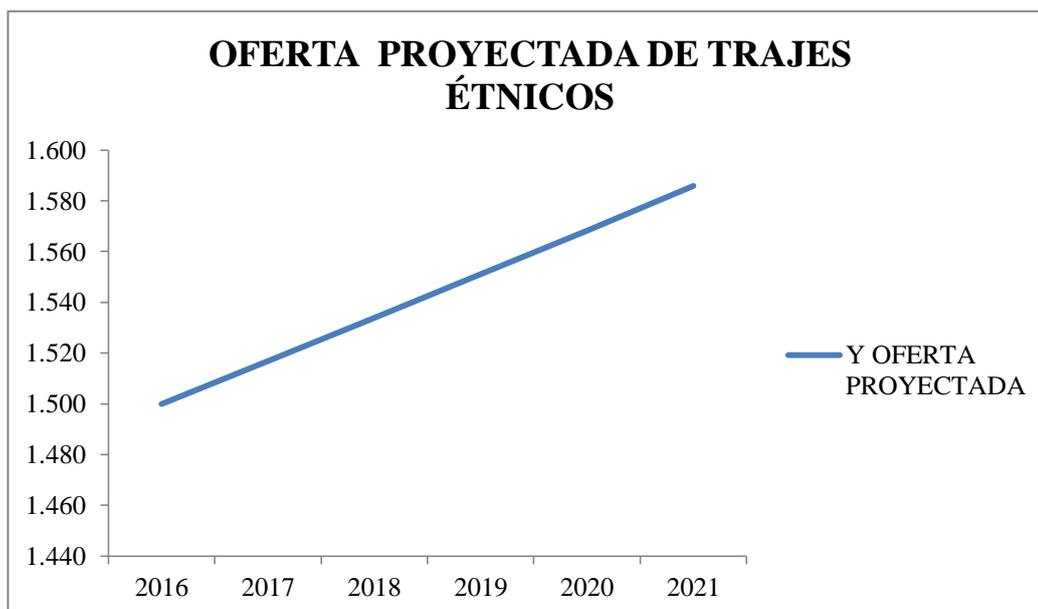
Para la realización de la proyección de la oferta en producto se emplea el indicador macroeconómico de la inflación anual al 2016 que es de 1,12% y para la proyección del nuevo precio se ejecuta el Índice del Precio al Consumidor IPC, como se demuestra a continuación:

**Tabla N° 42.- Oferta Proyectada de Trajes Étnicos**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>
<b>2016</b>	1.500
<b>2017</b>	1.517
<b>2018</b>	1.534
<b>2019</b>	1.551
<b>2020</b>	1.568
<b>2021</b>	1.586

**Inflación Anual al 2016: 1,12%**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017)



**Gráfico N° 15.-** Oferta Proyectada en Producto

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** La oferta proyectada para el año 2017 es de 1.517 trajes en el año para el año 2018 la cantidad proyectada es de 1534 unidades y para el año 2021 es de 1.586 trajes étnicos.

### OFERTA PROYECTADA EN UNIDADES MONETARIAS

Para la oferta proyectada en unidades monetarias el precio inicial es de \$ 56,00 dólares que se realizó una investigación de campo y la fuente fue en los “Disfraces Anita” de la ciudad de Ambato que ofertan un traje étnico de Chibuleo o de Salasaca para los integrantes de las agrupaciones dancísticas en éste precio; por lo tanto, con esta referencia se procede a obtener la oferta en dólares, producto de la multiplicación de la cantidad por el precio y se emplea el indicado macroeconómico denominado Índice de Precios al Consumidor (IPC) al año 2016 que es de 1,1% el mismo que se entiende como un indicador que mide los cambios en el nivel de precios en bienes y servicios de consumo adquiridos por los hogares ecuatorianos. Es así que, en la siguiente tabla se demuestra la siguiente información seguido del gráfico y la correspondiente interpretación.

**Tabla N° 43.- Oferta Proyectada en Dólares**

<b>OFERTA PROYECTADA EN DÓLARES (ANUAL)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2016</b>	1.500	\$56,00	\$84.000,00
<b>2017</b>	1.517	\$56,62	\$85.875,15
<b>2018</b>	1.534	\$57,24	\$87.792,16
<b>2019</b>	1.551	\$57,87	\$89.751,96
<b>2020</b>	1.568	\$58,50	\$91.755,51
<b>2021</b>	1.586	\$59,15	\$93.803,79

**IPC al 2016: 1,1%**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación.-** El precio para el año 2017 es de \$56,63 dólares por cada vestimenta y el valor total asciende a \$84.000,00; mientras se incrementa la producción de trajes étnicos, el precio también sube porque se está empleando el indicador de la inflación para saber la variación de los precios, es así que al multiplicar la cantidad por el precio proyectado se obtiene el valor total en unidades monetarias. Finalmente, hasta el año 2021 la cantidad total en dólares que se obtendrá es de \$93.896,61.



**Gráfico N° 16.- Oferta Proyectada en unidades monetarias**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación.-** El precio para el año 2017 es de \$56,63 dólares por cada vestimenta y el valor total asciende a \$84.000,00; mientras se incrementa la producción de trajes étnicos, el precio también sube porque se está empleando el indicador de la inflación para saber la variación de los precios, es así que al multiplicar la cantidad por el precio proyectado se obtiene el valor total en unidades monetarias. Finalmente, hasta el año 2021 la cantidad total en dólares que se obtendrá es de \$93.896,61.

#### 1.4 Demanda Potencial Insatisfecha

La demanda potencial insatisfecha según el autor Baca (2010) dice: “Es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.

**Tabla N° 44.- Demanda Potencial Insatisfecha en Producto**

<b>DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA</b>						
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DPI/AÑO</b>	<b>DPI/ DIA</b>	<b>DPI/ SEMANAL</b>	<b>DPI/ MENSUAL</b>
<b>2017</b>	3.783	1.517	2.266	6	30	120
<b>2018</b>	4.062	1.534	2.528	7	35	140
<b>2019</b>	4.341	1.551	2.790	8	40	160
<b>2020</b>	4.620	1.568	3.051	8	40	160
<b>2021</b>	4.899	1.586	3.313	9	45	180
	<b>PROMEDIO</b>		<b>2.789</b>	<b>8</b>	<b>38</b>	<b>152</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Fuente:** Valores de la Demanda y Oferta Proyectadas

**Interpretación:** La demanda potencial insatisfecha en el año 2017 es de 2.2266 trajes, para el proximo año 2018 será de 2.528 trajes hasta el año 2021 que asciende a 3.313 trajes. Despues de establecer las respctivas demands insatisfechas, se realiza un análisis en promedios desde el año 2017 hasta el año 2021, por lo que se concluye que en promedio la demanda insatisfecha de año es de 2.789 trajes, en un día es de ocho trajes, a la semana será de treinta y ochotraj es y fianelmente, en el mes de 152 trajes étnicos.



**Gráfico N° 17.-** Demanda Potencial Insatisfecha Anual en Producto (DPIA).  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación.-** La demanda potencial insatisfecha anual de trajes étnicos es de 2.266 al año 2017, al año 2019 es de 2.790 trajes y que al año 2021 es de 3.313 unidades, es decir, este mercado aún no ha cubierto en su totalidad las necesidades en cuanto a corte, diseño y confección de trajes étnicos.

### **1.5 Promoción y publicidad que se realizará. (Canales de Comunicación).**

Para el presente proyecto en lo que se refiere a la publicidad se ha diseñado un plan en el que se detalla los medios de comunicación que se va a usar durante un año de actividades, con sus respectivos presupuestos, dichos valor total deberá constar en el Plan Financiero.

**Tabla N° 45.- Plan de Promoción y Publicidad Anual**

N°	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	MEDIO DE COMUNICACIÓN	RESPONSABLE	RECURSOS	PERIODICIDAD PUBLICITARIA	PRESUPUESTO
						ANUAL
1	Diseño y creación de una página web	Internet	Gerente - Propietaria	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Una sola vez	\$ 900,00
2	Televisión	TV	Gerente - Propietaria	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Una sola vez	\$ 100,00
3	Redes sociales	Internet	Gerente - Propietaria	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Siempre	\$ 50,00
4	Periódico	Prensa escrita	Gerente - Propietaria	Económicos Humanos Materiales	Una vez al año	\$ 50,00
5	Volantes publicitarios	Volantes	Auxiliar	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Siempre	\$ 100,00
6	Radio	Radio	Gerente - Propietaria	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Dos veces al año	\$ 70,00

7	Banners publicitarios	Banner publicitario	Gerente - Propietaria	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Una sola vez	\$ 50,00
8	Eventos culturales	Marketing Comunicacional	Gerente – Propietaria y Auxiliar	Económicos Humanos Materiales Tecnológicos	Seis Veces	\$ 60,00
<b>TOTAL PRESUPUESTO ANUAL DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>						<b>\$ 1.380,00</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

#### 1.6 Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución)

El canal de distribución para el presente emprendimiento presenta tres escenarios:

- **Del fabricante al consumidor final.**

Los trajes étnicos denominados “Ingenius” se elaboraran bajo controles de calidad desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega al cliente. El fabricante es la emprendedora Lescano Diana y el consumidor final es el integrante de la agrupación dancística.



**Gráfico N° 18.-** Fabricante al Consumidor Final  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

- **Del fabricante, intermediario y consumidor final.**

El fabricante es trajes “Ingenious”, el intermediario es un almacén que se dedique al alquiler de trajes étnicos o disfraces y el consumidor es una persona que requiera de dicha vestimenta para hacer uso en alguna presentación artística.



**Gráfico N° 19.-** Fabricante, Intermediario y Consumidor Final  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

- **Del fabricante, mayorista, intermediario y consumidor final.**

El fabricante es “Ingenious”, el mayorista será una personas que tenga un negocio que se dedique a la distribución o exportación de trajes étnicos o de fantasía, el intermediario un negocio local que alquiler de trajes y el consumidor final una persona que requiera hacer uso de los mismos para un presentación artística o un integrante de una agrupación.



**Gráfico N° 20.-** Fabricante, Mayorista, Intermediario y Consumidor Final  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### 1.7 Seguimiento de Clientes

Para realizar el seguimiento a clientes se elaborará una ficha denominada la misma que permitirá obtener información sobre el cliente, con código de identificación, información personal y el estado actual de cliente. Esta ficha permitirá conocer a detalle el listado de los clientes y dar seguimiento al mismo, es decir, por cada uno de las personas que integran a alguna agrupación dancística de la provincia de Tungurahua.

Tabla N° 46.- Formato para el seguimiento a clientes

<b>FICHA DE SEGUIMIENTO DE CLIENTES “INGENIOUS”</b>						
<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE</b>		
				<b>ACTUAL</b>	<b>ANTERIOR</b>	<b>POTENCIAL</b>
AP01	Lescano Diana	Centro	032-455676	X		X
AP02	Mauro Cazares	Ficoa	0990233448		X	
AP03	Peñaherrera Diego	Atocha	022-342576			X
AP04	Rosales Pamela	Centro	032-455676	X		
AP05	Santana María	Píllaro	032-348735			X

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## 1.8 Especificar mercados alternativos

Los mercados alternativos van a ser tres escenarios como son en los eventos sociales, fiestas tradicionales y eventos de fin de año. A continuación, se describe en una tabla estos tres escenarios desagregando cada uno de estos mercados.

**Tabla N° 47.- Mercados alternativos**

MERCADOS ALTERNATIVO	DESCRIPCIÓN
Eventos Sociales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fiestas interprovinciales.</li><li>• Fiestas cantonales.</li></ul>
Fiestas Tradicionales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Celebraciones Intiraimy.</li><li>• Celebraciones Independencia.</li><li>• Celebraciones Culturales.</li></ul>
Eventos de Fin de Año	<ul style="list-style-type: none"><li>• Festividades de Navidad y Fin de Año.</li><li>• Festividades Navideñas.</li></ul>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## **CAPÍTULO II**

### **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

#### **2.1 Descripción del proceso**

##### **2.1.1 Descripción del proceso de transformación del bien o servicio**

Para la elaboración de un traje étnico de calidad y elegancia se requiere de un proceso de elaboración complejo, pero con la implementación de la tecnología permite realizar constantes innovaciones para la realización de los diferentes trajes étnicos que presentarán calidad y elegancia al momento de vestir, representando a la vestimenta de los pueblos indígenas de la provincia de Tungurahua, como es Salasaca y Chibuleo. El emprendimiento de nominado “Ingenious se dedicará a la elaboración de trajes étnicos para jóvenes y adultos que serán lucidos por los integrantes de cualquier agrupación dancística que existe en ésta provincia, en la que presentará una costura de puntadas finas y con bordados que hacen de “Ingenious” una prenda exclusiva al momento de vestir cada personas.

#### **PROCESO TEÓRICO**

Para el proceso teórico se describe los pasos de elaboración con tiempos de producción en realización de ocho trajes diarios.

A continuación se procede a describir cada uno de los procesos, seguidamente se realiza el flujograma del proceso de producción y de comercialización y finalmente el mapa de procesos.

### **1.- RECEPCIÓN (12 minutos)**

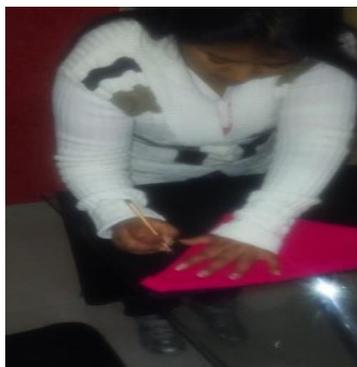
El proceso de confección se inicia con la recepción de las materias primas, se procede a verificar y a guardar para preservar su calidad.



**Gráfico N° 21.-** Recepción de materiales

### **2.- DISEÑO (30 minutos)**

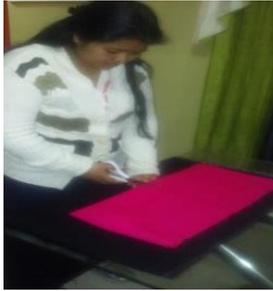
Con la cinta métrica flexible se emplea para medir y realizar los ajustes necesarios, luego con el papel calco se procede a realizar los patrones o diseño, para saber los trazados por el cual se procederá a cortar y coser. Seguidamente se selecciona los colores, hilos y encajes.



**Gráfico N° 22.-** Diseño

### **3.- CORTE (15 minutos)**

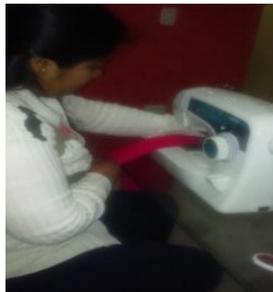
Una vez sujeta con los alfileres por los bordes del diseño, se toma una tijera de buena calidad para comenzar a cortar por los bordes, verificando que dicho trabajo haya sido correcto.



**Gráfico N° 23.- Corte**

#### **4.- CONFECCIÓN O CISIDO (60 minutos)**

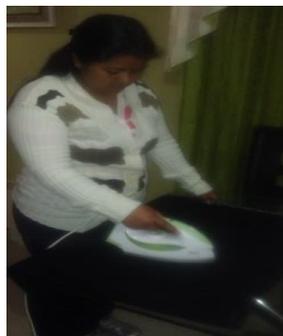
Una vez finalizado el corte del diseño se procede a coser, en éste paso se emplea la máquina recta y para los terminados de la prenda se debe coser con la máquina overlock para un acabado de calidad.



**Gráfico N° 24.- Confección**

#### **5.- ACABADOS (60 minutos)**

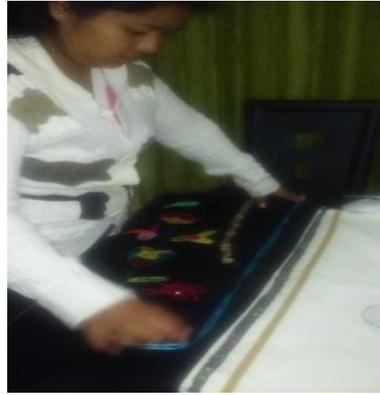
El traje debe ser planchado con cuidado y se requiere de presión de la plancha para que tome contextura el traje y sea manejable para el siguiente proceso que es el empaque. Finalmente, los acabados son con la aplicación de bordados, brillos, adornos, perlas, entro otros.



**Gráfico N° 25.- Planchado**

## **6.- EMPAQUE (15 minutos)**

En este proceso se realiza a colocar el traje dentro de la caja de presentación, cuidando que no se estropee.



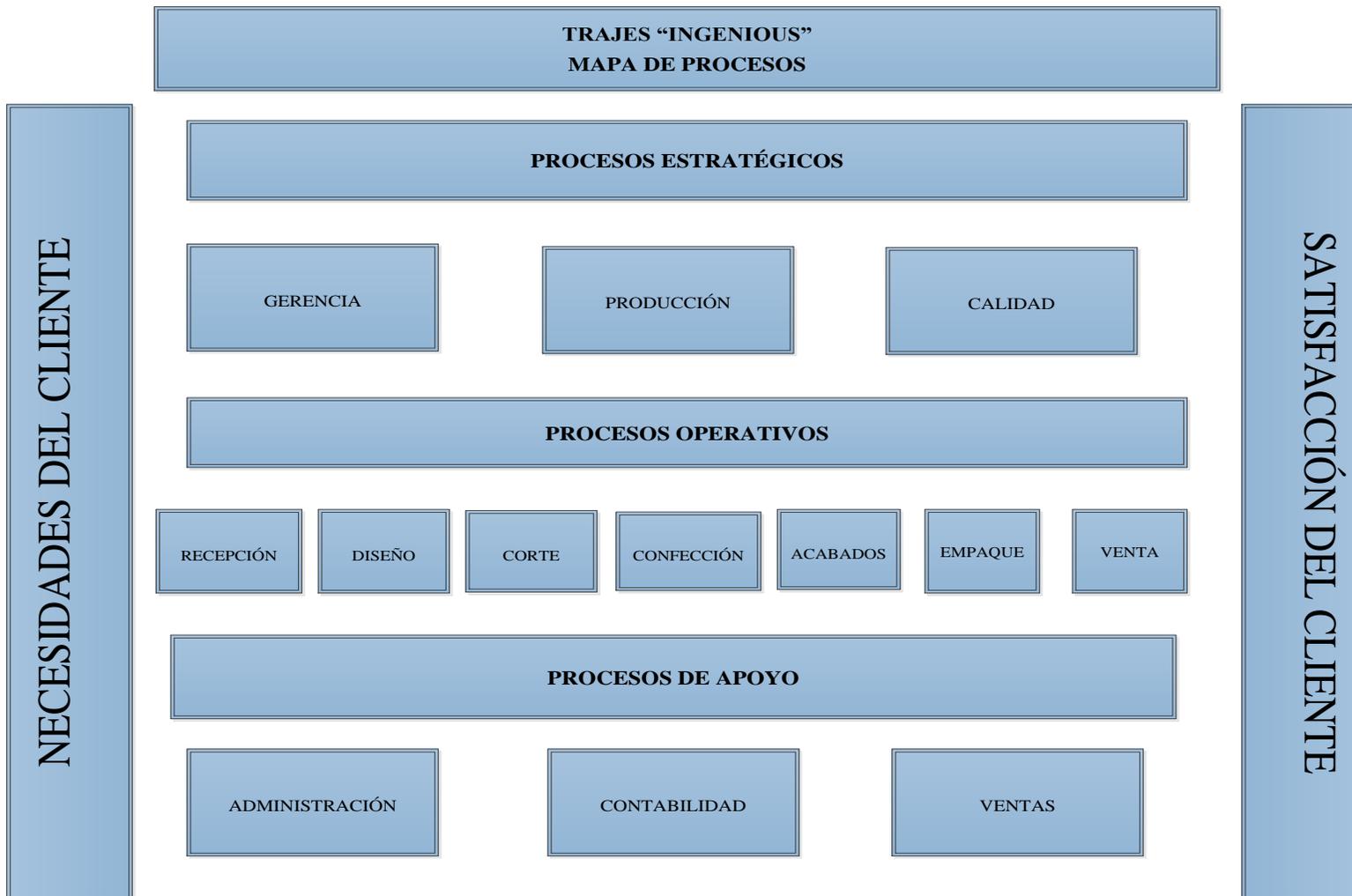
**Gráfico N° 26.-** Empaque

## **7.- VENTA (10 minutos)**

En este punto se procede a la entrega del traje a las personas que integran las agrupaciones dancísticas.

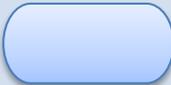
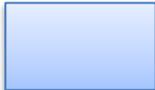


**Gráfico N° 27.-** Traje a la venta



**Gráfico N° 28.-** Mapa de Procesos de Trajes "Ingenious".  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 48.- Figuras para el Diagrama de Flujo**

N°	PROCESO	FIGURA
1	Inicio	
2	Actividad	
3	Retraso	
4	Decisión	
5	Documento	
6	Fin	

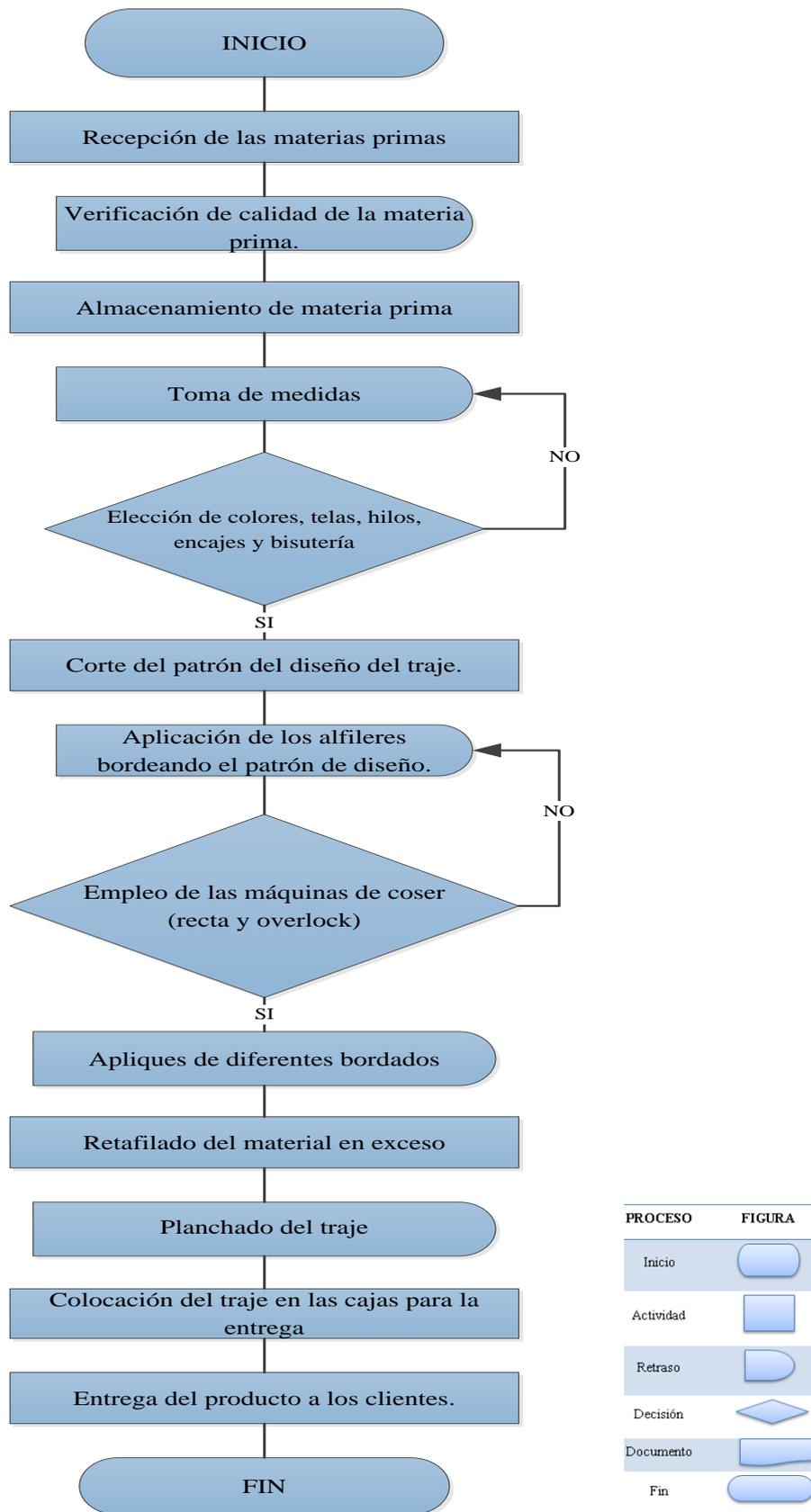
Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 49.- Descripción de las Actividades del Proceso de Producción**

ETAPAS	ACTIVIDADES	TIEMPO (Minutos)	FIGURA
<b>INICIO</b>	0. Inicio	0	Inicio
	1. Recepción de las materias primas	5	Actividad
<b>RECEPCIÓN</b>	2. Verificación de calidad de la materia prima.	5	Retraso

	3. Almacenamiento de la materia prima	2	Actividad
	4. Toma de medidas	20	Retraso
<b>DISEÑO</b>	5. Elección de colores, telas, hilos, encajes y bisutería	10	Decisión
	6. Corte del patrón del diseño del traje.	10	Actividad
<b>CORTE</b>	7. Aplicación de los alfileres bordeando el patrón de diseño.	5	Retraso
<b>CONFECCIÓN O COCIDO</b>	8. Empleo de las máquinas de coser (recta y overlock)	60	Decisión
	9. Apliques de diferentes bordados	30	Retraso
<b>ACABADOS</b>	10. Retafilado del material en exceso	10	Actividad
	11. Planchado del traje	20	Retraso
<b>EMPAQUE</b>	12. Colocación del traje en las cajas para la entrega	15	Actividad
<b>VENTA</b>	13. Entrega del producto a los clientes.	10	Actividad
<b>FIN</b>	14. Fin	0	Fin
	<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	

Elaborado por: Lescaño, D. (2017).

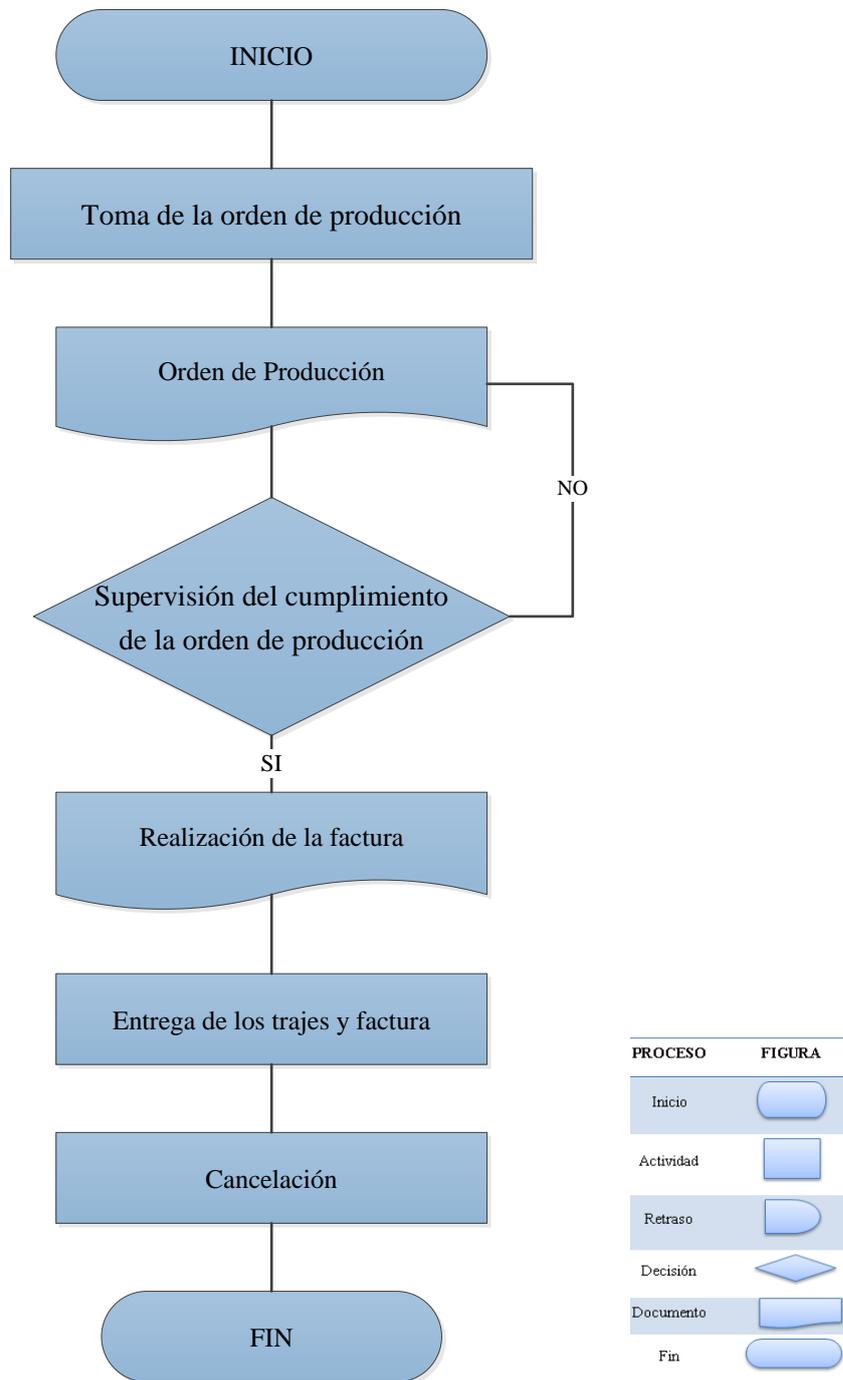


**Gráfico N° 29.-** Flujograma del Proceso de Producción  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 50.- Descripción de las Actividades del Proceso de Comercialización**

<b>N°</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO (Minutos)</b>	<b>FIGURA</b>
<b>0.</b>	Inicio	0	Inicio
<b>1.</b>	Toma de la orden de producción	3	Actividad
<b>2.</b>	Orden de producción ingresa a la área de confección	2	Documento
<b>3.</b>	Supervisión del cumplimiento de la orden de producción	5	Decisión
<b>4.</b>	Realización de la factura	3	Documento
<b>5.</b>	Entrega de los trajes y factura.	10	Actividad
<b>6.</b>	Cancelación	4	Retraso
<b>7.</b>	Fin	0	Decisión
<b>TOTAL</b>		<b>27</b>	<b>Fin</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 30.-** Flujograma del Proceso de Comercialización  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## 2.1.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas

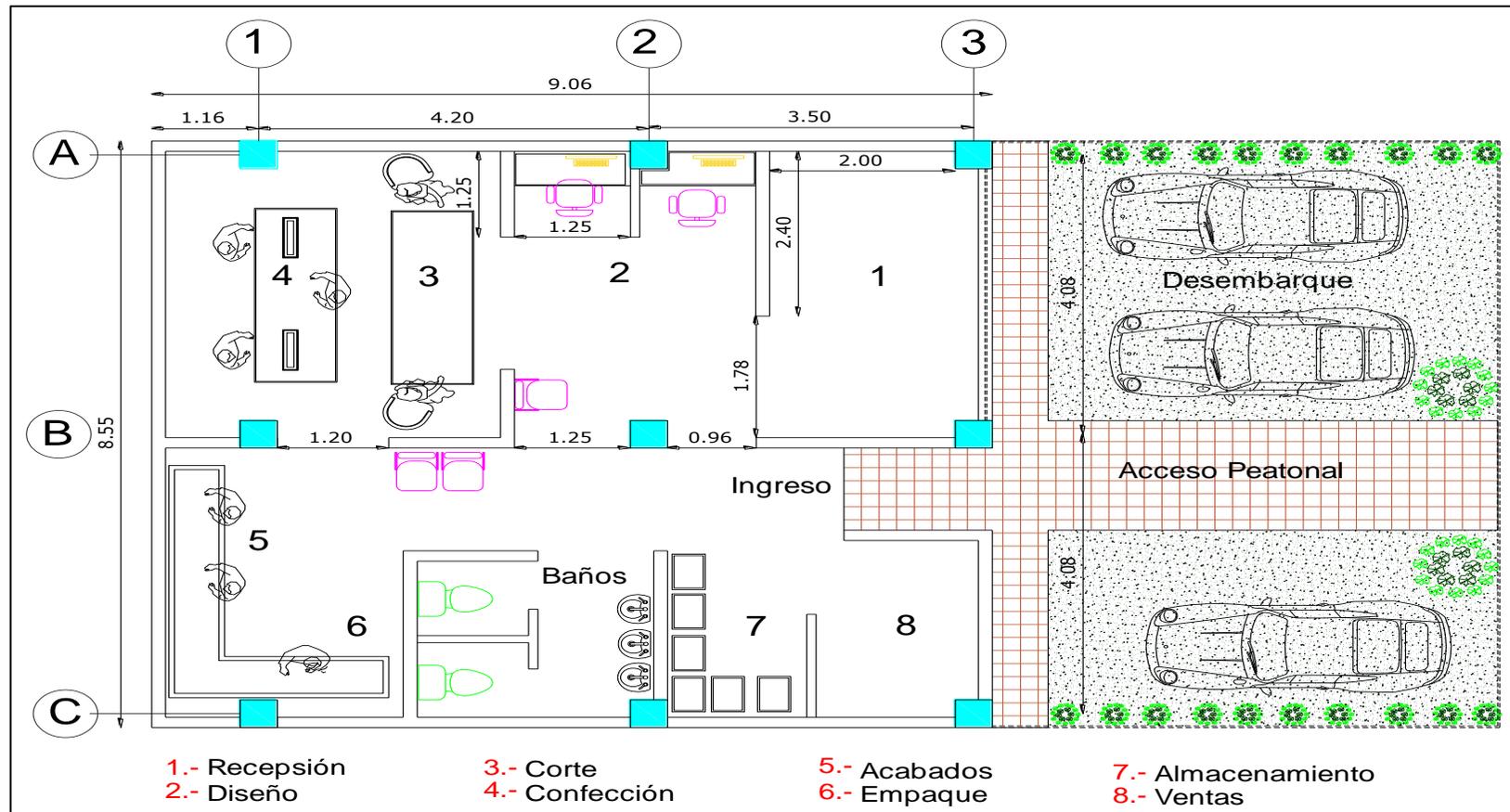


Gráfico N° 31.- Instalaciones de “Ingemious”  
Elaborado por: Lescano, D. (2017).

- **Descripción de los equipos**

**Tabla N° 51.- Descripción de los equipos**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>ESPECIFICACIONES TECNICAS</b>	<b>COSTO</b>
PLANCHADO	Plancha Semi Industrial	• Marca Oster	\$ 65,00
	Máquina de Coser Recta.	• Marca: Singer 6180	\$ 150,00
CONFECCIÓN O COSIDO	Máquina de Coser Overlock	• Marca: Singer • Modelo (14sh654)	\$ 2800,00

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

- **Descripción de las personas**

**Tabla N° 52.- Descripción de las personas**

<b>ETAPAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO (Minutos)</b>	<b>N° DE PERSONAS</b>	<b>HORAS HOMBRE (Minutos)</b>
<b>RECEPCIÓN</b>	Recepción de las materias primas	5	Una	4
	Verificación de calidad de la materia prima.	5	Una	4
	Almacenamiento de la materia prima	2	Una	1
<b>DISEÑO</b>	Toma de medidas	20	Dos	15
	Elección de colores, telas, hilos, encajes y bisutería.	10	Una	7

	Corte del patrón del diseño del traje.	10	Dos	7
<b>CORTE</b>	Aplicación de los alfileres bordeando el patrón de diseño.	5	Dos	4
<b>CONFECCIÓN O COCIDO</b>	Empleo de las máquinas de coser (recta y overlock)	60	Dos	50
	Apliques de diferentes bordados	30	Dos	25
<b>ACABADOS</b>	Retafilado del material en exceso	10	Una	8
	Planchado del traje	20	Una	17
<b>EMPAQUE</b>	Colocación del traje en las cajas para la entrega	15	Dos	12
<b>VENTA</b>	Entrega del producto a los clientes.	10	Una	8

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**IMPORTANTE:** Para los tiempos y movimientos de producción pre-establecidos en la tabla anterior, se han considerado como ejemplo la elaboración de ocho trajes étnicos en la producción diaria.

### 2.1.3 Tecnología a aplicar

Para el presente proyecto, en un futuro se plantea la implementación la siguiente tecnología a aplicar:

**Tabla N° 53.- Tecnología a aplicar**

<b>MAQUINARIA A APLICAR</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>CORTADORA INDUSTRIAL</b>	La misma que permitirá ahorrar en el tiempo de corte de los trajes de étnicos y de esta manera también se optimizará recursos humanos, económicos, materiales como es la tela.
<b>PLANCHA INDUSTRIAL</b>	La utilización de la plancha industrial permite que la actividad se realice en menor tiempo, optimizando tiempos y fuerza física.
<b>MÁQUINA BORDADORA</b>	El empleo de la máquina bordadora en el proceso de producción permite facilitar la realización de los bordados de los trajes y optimizar el tiempo de producción.

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## **2.2 Factores que afectan el plan de operaciones**

### **2.2.1 Ritmo de producción**

Los datos que se presentan en esta tabla son el resultado de los tiempos de producción mensual y a continuación la tabla de la cantidad a producir de forma diaria, semanal, mensual y anual.

**Tabla N° 54.- Ritmo de producción**

ETAPAS	ACTIVIDADES	N° DE PERSONAS	TIEMPO		RITMO DE TRABAJO
			PROMEDIO MENSUAL (Minutos)	NOMINAL MENSUAL (Minutos)	
RECEPCIÓN	Recepción de las materias primas	Una	100	80	Normal
	Verificación de calidad de la materia prima.	Una	100	80	Normal
	Almacenamiento de la materia prima	Una	40	20	Normal
DISEÑO	Toma de medidas	Dos	400	300	Normal
	Elección de colores, telas, hilos, encajes y bisutería	Una	200	140	Normal
	Corte del patrón del diseño del traje.	Dos	200	140	Intenso
CORTE	Aplicación de los alfileres bordeando el patrón de diseño.	Dos	100	80	Normal
CONFECCIÓN	Empleo de las máquinas de coser (recta y overlock)	Dos	1200	1000	Intenso
	Aplicación de diferentes bordados	Dos	600	500	Intenso
ACABADOS	Retafilado del material en exceso	Una	200	160	Normal
	Planchado del traje	Una	400	340	Intenso

	Colocación del traje				
EMPAQUE	en las cajas para la entrega	Dos	300	240	Normal
VENTA	Entrega del producto a los clientes.	Una	200	160	Normal

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Fuente:** Investigación Propia.

**Tabla N° 55.- Ritmo de producción (Día, semana, mes y año).**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE TRAJES
Diaria	8
Semanal	40
Mes	160
Año	1.920

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Fuente:** Investigación Propia.

- La producción diaria de trajes étnicos es de 8 ternos o trajes.
- La producción semanal es de 40 trajes étnicos, detallando que se trabajará en la producción de los mismos los 5 días de la semana, es decir, de lunes a viernes con una carga horaria de 8 horas diarias
- La producción mensual se multiplicará por los 20 días que se laborará en el mes para la producción de trajes étnicos, describiendo lo siguiente: si se produce 8 trajes diarios por los 20 días laborales en el mes, es igual, a 160 trajes confeccionados al mes.
- Finalmente, la producción anual es de 1.920 trajes étnicos, es decir, la producción mensual que es de 160 trajes por los 12 meses se obtiene la cantidad anterior.

### 2.2.2 Nivel de inventario promedio

El stock de promedio mensual de trajes étnicos terminados que manejará “Ingenious” y que se considera adecuado para las temporadas de mayor demanda

por las diferentes festividades que existe en la provincia de Tungurahua, es de 160 trajes que se tendrá en el inventario.

### 2.2.3 Número de trabajadores.

**Tabla N° 56.- Número de Trabajadores**

<b>N°</b>	<b>CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>CONTRATO</b>
1	Administrador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar, dirigir, controlar las actividades en la elaboración de trajes de étnicos.</li> <li>• Gestionar los procesos internos y externos de la organización.</li> <li>• Dirigir al personal que labora en su área.</li> </ul>	Indefinido
2	Operador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar el proceso de producción.</li> <li>• Diseñar, cortar y coser los trajes de étnicos</li> <li>• Dar un excelente servicio al cliente.</li> </ul>	Indefinido
3	Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer políticas de ventas, manejo de un control de cartera de clientes.</li> <li>• Verificar que los requerimientos estén satisfechos con la confección de trajes.</li> </ul>	Indefinido

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### 2.3. Capacidad de producción

La capacidad de producción está prevista para una elaboración promedio ocho trajes de étnicos de forma diaria, a un ritmo de trabajo de lunes a viernes, con una jornada laboral de ocho horas diarias y veinte días al mes. La producción estimada a futuro es tomar como dato referencial la cantidad de 1.920 trajes que se producirá y se proyecta con el indicador de la inflación del año 2016 que es 1,12% por lo cual se presenta la siguiente tabla

#### 2.3.1 Capacidad de Producción Futura

**Tabla N° 57.- Capacidad de producción (Día, semana, mes y año).**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE TRAJES
Diaria	8
Semanal	40
Mes	160
Año	1.920

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Fuente:** Investigación Propia.

- La producción diaria de trajes étnicos es de 8 ternos
- La producción semanal es de 40 trajes étnicos, detallando que se trajará en la producción de los mismos los 5 días de la semana, es decir, de lunes a viernes.
- La producción mensual se multiplicará por los 20 días que se laborará en el mes para la producción de trajes étnicos, de demostrando lo siguiente: si se produce 8 trajes diarios por los 20 días laborales en el mes, es igual, a 160 trajes confeccionados al mes.
- Finalmente, la producción anual es de 1.920 trajes étnicos, es decir, la producción mensual que es de 160 trajes por los 12 mese se obtiene la cantidad anterior.

## CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA

La capacidad de producción futura al año 2017 es de 1.920 trajes y para los siguientes años se emplea el indicador de la inflación que es de 1,12% para el al 2016 y se procede a realizar la siguiente proyección:

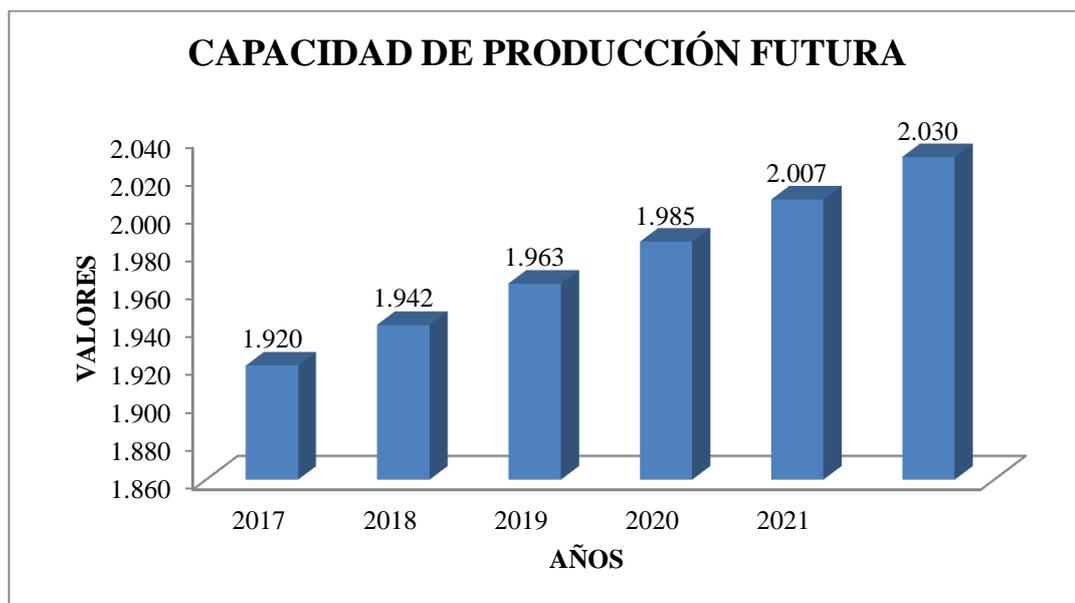
**Tabla N° 58.- Capacidad de producción futura**

CAPACIDAD DE PRODDUCCIÓN FUTURA	
AÑO	ANUAL
2017	1.920
2018	1.942
2019	1.963
2020	1.985
2021	2.007
2022	2.030

**Inflación Anual al 2016: 1,12%**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Análisis.-** La producción estimada a futuro es tomar como dato referencial la cantidad de 1.920 trajes que se producirá y se proyecta con el indicador de la inflación del año 2016 que es 1,12%



**Gráfico N° 32.- Capacidad de producción futura**

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación.-** La capacidad de producción futura al 2017 es de 1.920 trajes al año, en el año 2019 la cantidad de 1.963 trajes y finalmente para el año 2022 la cantidad futura de producción es de 2.030 trajes étnicos.

## **2.4 Definición de recursos necesarios para la producción**

### **2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.**

**Tabla N° 59.- Recursos Necesarios para la Producción**

<b>VARIABLES</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>MATERIA PRIMA</b>	Para la elaboración de los trajes de étnicos, el material sustituto sería el plástico como materia prima.
<b>IMPORTANCIA</b>	Su importancia es preservar y cuidar del medio ambiente, a la vez la reutilización del plástico en la elaboración de trajes étnicos.
<b>GRADO DE SUSTIUCIÓN</b>	El grado de sustitución es alto, debido a que las agrupaciones dancísticas demanden trajes de étnicos en épocas especiales del año, como son en eventos de religión, festivales, fiestas cantonales, concursos, entre otros.
<b>PROVEEDORES</b>	Los principales proveedores de plástico son las empresas recicladoras, ubicadas en la ciudad de Ambato, entre ellas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ReciPlasticos</li> <li>• Produplicastic</li> </ul>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## 2.5 Calidad

### 2.5.1 Método de Control de Calidad

El control de calidad dentro de los procesos de producción garantiza que las prendas sean elaboradas con:

- Las medidas correctas.
- Corte perfecto
- Diseño relevante del cliente
- Aplicación de un excelente hilo.
- Puntada perfecta,
- Aplicación de los mejores adornos; y,
- El toque final que la emprendedora realice con cada uno de los trajes.

Además, en cada proceso de producción se optimice tiempo, materiales y costos para alcanzar excelentes niveles de calidad, decir, que sea un producto elaborado con eficiencia, a la vez que sea un traje étnico que cumpla los requisitos de las agrupaciones dancísticas.

A continuación se ha diseñado un Listado de Verificación o conocido como Check List y el Pareto para el control del proceso de producción de los trajes de étnicos:

**Tabla N° 60.- Listado de verificación**

N°	LISTADO DE VERIFICACIÓN	VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO	
		CUMPLE	NO CUMPLE
1	¿La tela cumple con los requerimientos?		
2	¿La tela se encuentra planchada totalmente?		
3	¿El diseño fue realizado cómo las agrupaciones dancísticas solicitaron?		

- 
- 4 ¿El trazado del diseño sobre la tela, es el indicado?
  - 5 ¿Se realizó un corte sin desperdicio de tela?
  - 6 ¿Al coser la prenda se empleó hilo de calidad?
  - 7 ¿La aplicación de adornos es el adecuado?
  - 8 ¿El traje se entregó en el tiempo acordado?
  9. ¿Al finalizar el traje se retiró todos los hilos sobrantes?
  10. ¿Está correctamente planchado el traje?
  11. ¿El traje cumple con las expectativas del cliente?
- 

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

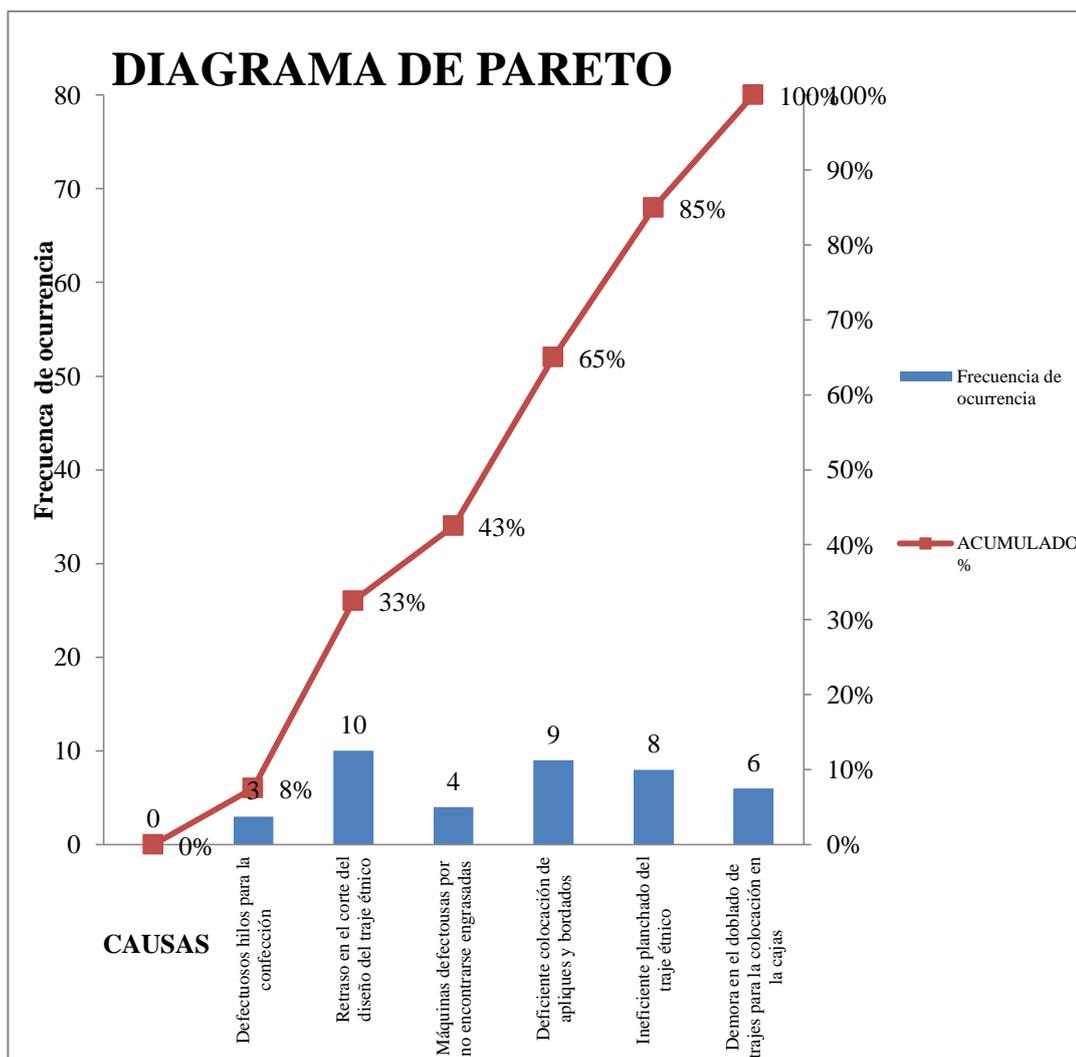
### **MÉTODO DE CONTROL DE CALIDAD DE PARETO**

En un primer ensayo de una semana de producción, se confeccionó cuarenta trajes étnicos, las mismas que se encuentran las causas o defectos en el proceso de producción e identificando la frecuencia de ocurrencia.

**Tabla N° 61.- Causas para elaborar el Diagrama de Pareto**

<b>CAUSAS EN LA PRODUCCIÓN TRAJES ÉTNICOS "INGENIOUS"</b>	<b>Frecuencia de ocurrencia</b>	<b>ACUMULADO %</b>	<b>%</b>
Defectuosos hilos para la confección	3	8%	8%
Retraso en el corte del diseño del traje étnico	10	33%	25%
Máquinas defectuosas por no encontrarse engrasadas	4	43%	10%
Deficiente colocación de apliques y bordados	9	65%	23%
Ineficiente planchado del traje étnico	8	85%	20%
Demora en el doblado de trajes para la colocación en la cajas	6	100%	15%
<b>TOTALES</b>	<b>40</b>		<b>100%</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).



**Gráfico N° 33.-** Capacidad de producción futura

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El 25% de las causas de la producción trajes étnicos, es el resultado del 33% en el retraso en el corte del diseño del traje. Es decir, que el 33% de los problemas se pueden solucionar, si se elimina el 25% de las causas que lo originan.

**Recomendación:** Para eliminar los defectos en el retraso en el corte del diseño del traje étnico es necesario que se plantee la siguiente propuesta: Que la emprendedora realice en este proceso un trabajo eficiente en el corte y además hacer uso de una tijera eléctrica para suprimir los retrasos.

## 2.6 Normativas y permisos que afectan su instalación

### APLICACIÓN DE LA NORMA INEN 1875:2004

**Objetivo:** Establece los requisitos que deben cumplir las etiquetas que se utilizan para la identificación de las prendas de vestir

**Alcance:** Esta norma establece también las etiquetas para ropa de hogar (sábanas, cobijas, sobrecamas, manteles, cortinas, toallas y similares).

#### Definiciones:

Para los efectos de esta norma se adoptan las siguientes definiciones:

- **Etiqueta:** Es el rótulo adherido a los artículos textiles para identificar características de calidad, marca de fábrica, condiciones de uso, precio, etc.
- **Prensa de vestir:** Artículo confeccionado con textiles, que tiene como finalidad cubrir par del cuerpo. Se exceptúa el calzado.
- **Ropa de hogar:** Todo género de tela que con variedad de cortes y hechuras sirve para el uso o adorno del hogar.

### 2.6.1 Seguridad e higiene ocupacional

Tabla N° 62.- Seguridad e higiene ocupacional

NORMATIVAS	DESCRIPCIÓN
PERMISOS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Para obtener los permisos, se debe recurrir a instituciones del estado, tales como: Municipios, Centros de Salud, Gobernación, entre otros.</li><li>• Permiso de fuegos otorgado por los Bomberos</li><li>• Permiso de Patentes, trámite por la</li></ul>

---

Municipalidad.

- RUC emitido por el Servicio de Rentas Internas
- Todos los trabajadores de la empresa deben contar con la seguridad, entre ellos deben cuidar del manejo y empleo de las tijeras, como del uso de la máquina de coser.
- El administrador proveer de un botiquín para caso de emergencia.
- La empresa donde se labora deberá contar con salidas de emergencia en caso de un suceso eventual, como el uso y capacitación de los extintores.
- Además, la empresa deberá contar con la respectiva rotulación de salida, servicios higiénicos, entre otros.
- En cuanto se refiere a higiene, debe cumplir con la respectiva limpieza de las áreas internas y externas de la infraestructura o espacio físico donde se confeccionan los trajes de étnicos

## **SEGURIDAD**

## **HIGIENE**

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## **CAPÍTULO III**

### **ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN**

#### **3.1 Análisis estratégico y definición de objetivos**

##### **3.1.1 Visión de la Empresa**

“Ingenious” ser una empresa líder en la producción y comercialización de trajes étnicos o de fantasía con altos niveles de calidad, satisfaciendo los requerimientos de las personas que integran una agrupación dancística, buscando la fidelidad de los clientes para ampliar y garantizar el mercado.

##### **3.1.2 Misión de la Empresa**

“Ingenious” es un emprendimiento que confecciona y comercializa trajes étnicos con alta costura y servicio exclusivo para los integrantes de las agrupaciones dancísticas, otorgando calidad y calidez a los clientes.

##### **3.1.3 Análisis FODA**

La Matriz de análisis FODA O DAFO es más conocida como una herramienta estratégica de un análisis o situación de la organización o empresa que el primer objetivo es emplear el dato de la empresa para ofrecer cierto diagnóstico para la toma de decisiones estratégicas para mejorar el futuro.

**Tabla N° 63.- Análisis FODA**

<b>FODA</b>		
	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<b>INTERNO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia en la confección de trajes étnicos</li> <li>• Conocimiento de insumos para la confección</li> <li>• Personal capacitado para corte y diseño</li> <li>• Entorno propicio para la confección de trajes</li> <li>• Innovación en los diseños étnicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo reconocimiento comercial</li> <li>• Falta de variedades en trajes étnicos</li> <li>• Mínimo personal operativo</li> <li>• Baja producción de trajes en fechas no festivas</li> <li>• Ineficiente comunicación con las agrupaciones dancísticas</li> </ul>
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>EXTERNO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Satisfacer la demanda de clientes no satisfechos.</li> <li>• El mercado no está saturado.</li> <li>• Impulsar a la colectividad a tener conocimiento acerca de las diversas culturas existentes.</li> <li>• Crear fuentes de trabajo</li> <li>• Apoyo del actual de los Departamentos de Cultura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencia de trajes étnicos sustitutos</li> <li>• Confección de trajes étnicos con diseños no autóctonos de las regiones ecuatorianas</li> <li>• Inestabilidad económica y política del país</li> <li>• Competencia desleal</li> <li>• Restricciones en las importaciones de telas y maquinaria para la confección.</li> </ul>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 64.- Matriz de Vulnerabilidad**

		<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>						
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>	Presencia de trajes étnicos sustitutos					Confección de trajes étnicos con diseños no autóctonos de las regiones ecuatorianas	Inestabilidad económica y política del país	Competen cia desleal	Restricciones en las importaciones de telas y maquinaria para la confección.	<b>TOTAL</b>	<b>PRIORIDAD</b>
	<b>D1</b>	Bajo reconocimiento comercial	2	4	3	3	3	<b>15</b>	3ra.			
	<b>D2</b>	Falta de variedades en trajes étnicos	5	3	5	3	2	<b>18</b>	2da.			
	<b>D3</b>	Mínimo personal operativo	2	3	2	3	3	<b>13</b>				
	<b>D4</b>	Baja producción de trajes en fechas no festivas	5	5	2	5	3	<b>19</b>	1ra.			

	Ineficiente						
<b>D5</b>	comunicación con las agrupaciones dancísticas	2	3	3	3	3	<b>14</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>79</b>
	<b>PRIORIDAD</b>	3ra.	1ra.		2da.		

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 65.- Factores Claves de la Matriz de Vulnerabilidad**

<b>TOTAL</b>	<b>AMENAZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	= 79/5	= 79/5
	= 16	= 16
<b>80</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>
	Las amenazas claves serán únicamente aquellas que estén sobre los 16 puntos.	Las debilidades claves serán únicamente aquellas que estén sobre los 16 puntos.

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 66.- Matriz de Aprovechabilidad**

	O1	O2	O3	O4	O5		
<b>OPORTUNIDADES</b>			Impulsar a la colectividad a tener conocimiento acerca de las diversas culturas existentes	Crear fuentes de trabajo	Apoyo del actual de los Departamentos de Cultura	<b>TOTAL</b>	<b>PRIORIDAD</b>
<b>FORTALEZAS</b>							
<b>F1</b> Experiencia en la confección de trajes étnicos	5	4	3	4	3	<b>19</b>	2da.
<b>F2</b> Conocimiento de insumos para la confección	2	4	3	4	4	<b>17</b>	
<b>F3</b> Personal capacitado para corte y diseño	4	3	4	3	3	<b>17</b>	
<b>F4</b> Entorno propicio para la confección de trajes	5	4	3	3	3	<b>18</b>	3ra.

<b>F5</b>	Innovación en los diseños étnicos	5	5	5	4	5	<b>24</b>	1ra.
	<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>95</b>	
	<b>PRIORIDAD</b>	1ra.	2da.	3ra.				

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 67.- Factores Claves de la Matriz de Aprovechabilidad**

<b>TOTAL</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>FORTALEZAS</b>
	= 95/5	= 95/5
	= 19	= 19
<b>95</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>
	Las oportunidades claves serán únicamente aquellas que estén sobre los 19 puntos.	Las fortalezas claves serán únicamente aquellas que estén sobre los 19 puntos.

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En la matriz de aprovechabilidad se ha identificado las fortalezas de mayor relevancia, como es la innovación en los diseños de los trajes étnicos, como la oportunidad de satisfacer la demanda insatisfecha de los clientes, estos argumentos son considerados como los aspectos positivos en esta matriz. Así mismo, se ha detectado los aspectos negativos entre ellas se conocen como los aspectos negativos que son las debilidades y amenazas, entre ellas: la baja producción de trajes étnicos en fechas no festivas, el bajo reconocimiento comercial y la competencia desleal dentro de este segmento de mercado.

**Tabla N° 68.- Matriz de Prioridades Estratégica (FODA)**

		<b>ASPECTOS POSITIVOS</b>		<b>ASPECTOS NEGATIVOS</b>	
		<b>FORTALEZAS</b>		<b>DEBILIDADES</b>	
<b>S</b>	<b>INTERNO</b>	F5	Innovación en los diseños étnicos	D4	Baja producción de trajes en fechas no festivas
		F1	Experiencia en la confección de trajes étnicos	D2	Falta de variedades en trajes étnicos
		F4	Entorno propicio para la confección de trajes	D1	Bajo reconocimiento comercial
		<b>OPORTUNIDADES</b>		<b>AMENAZAS</b>	
<b>FACTORES</b>	<b>EXTERNOS</b>	O1	Satisfacer la demanda de clientes no satisfechos.	A2	Confección de trajes étnicos con diseños no autóctonos de las regiones ecuatorianas
		O2	El mercado no está saturado.	A4	Competencia desleal
		O3	Impulsar a la colectividad a tener conocimiento acerca de las diversas culturas existentes	A1	Presencia de trajes étnicos sustitutos

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En esta matriz se resume las áreas estratégicas en la que se resume los factores internos y externos de la organización. Las fortalezas de mayor relevancia, como es la innovación en los diseños de los trajes étnicos, como la oportunidad de satisfacer la demanda insatisfecha de los clientes, estos argumentos son considerados como los aspectos positivos en esta matriz. Así mismo, se ha detectado los aspectos negativos entre ellas se conocen como los aspectos negativos que son las debilidades y amenazas, entre ellas: la baja producción de trajes étnicos en fechas no festivas, el bajo reconocimiento comercial y la competencia desleal dentro de este segmento de mercado.

### 3.2. Organización funcional de la empresa

#### 3.2.1 Realizar un organigrama de su empresa para definir la organización interna.

Organigrama Estructural de “Ingenious”

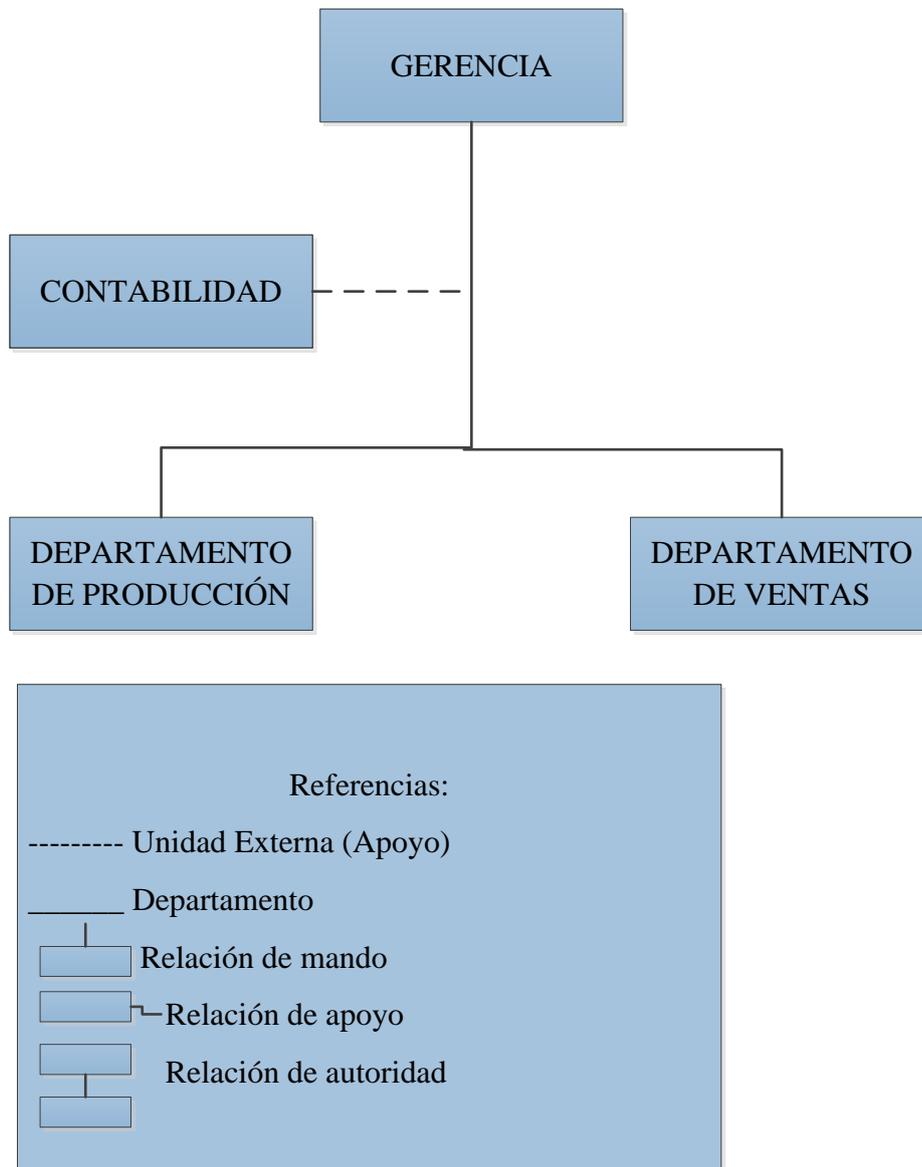
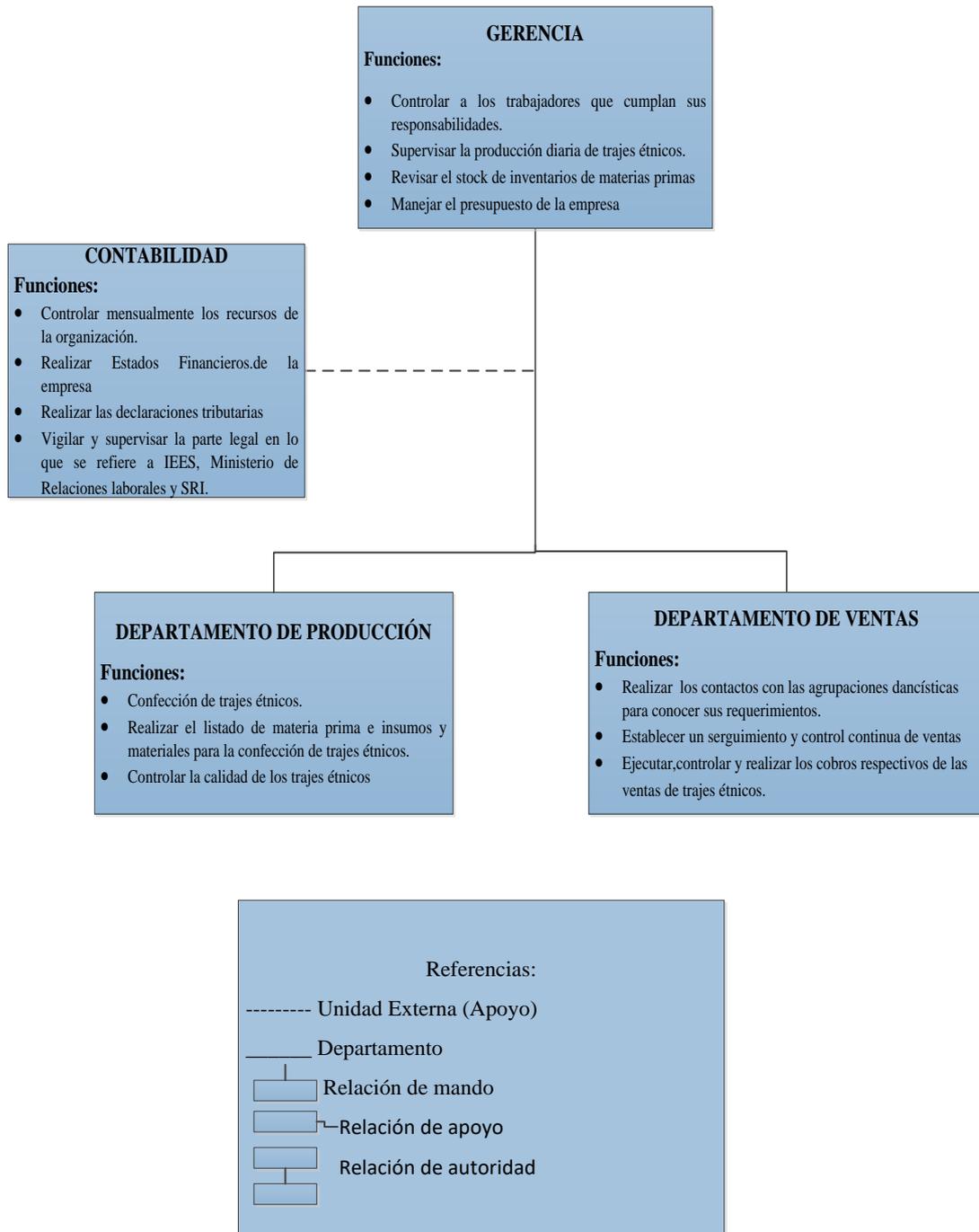


Gráfico N° 34.- Organigrama Estructural “Ingenious”  
Elaborado por: Lescano, D. (2017).

## Organigrama Funcional “Ingenious”



**Gráfico N° 35.- Organigrama Funcional “Ingenious”**  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### 3.2.2 Descripción de los cargos del organigrama

Tabla N° 69.- Descripción del cargo de Gerente

---

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>	
<b>PUESTO:</b>	Gerente
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR:</b>	Ninguno
<b>SUPERVISA A:</b>	Asesor Contable, Producción Y Ventas.
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Planeación, organización, dirección, coordinación y supervisión de actividades técnicas y administrativas de las áreas especializadas y complejas.</li></ul>
<b>III. FUNCIONES</b>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dirigir y controlar el desempeño de las áreas de toda la empresa.</li><li>• Efectuar estudios en los procedimientos de planificación, financiero, contables, recursos humanos, proveeduría, servicios generales, vigilancia y seguridad organizacional.</li><li>• Observar, valorar y afirmar los planes de trabajo de las gerencias del área, supervisar y controlar su cumplimiento funcional.</li></ul>
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>	
<b>TÍTULO PROFESIONAL:</b>	Ingeniero en Administración de Empresas, Finanzas, Contabilidad, Economía o afines
<b>EXPERIENCIA:</b>	De 1 año de experiencia. <ul style="list-style-type: none"><li>• Comunicacional</li></ul>
<b>HABILIDADES:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Liderazgo</li></ul>
<b>FORMACIÓN:</b>	Tercer nivel de formación.

---

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 70.- Descripción del cargo de Auxiliar Contable**

---

**I. INFORMACIÓN BÁSICA**

---

**PUESTO:** Auxiliar Contable (Apoyo).

**JEFE INMEDIATO SUPERIOR:** Gerente

**SUPERVISA A:** Ninguno

**II. NATURALEZA DEL PUESTO**

- Coordinar, registrar y aplicar los recursos financieros- económicos de la organización, suministrando información financiera y contable a la gerencia para la planeación, organización, presupuesto en la toma de decisiones.

**III. FUNCIONES**

- Elaborar y presentar reportes contables requeridos por su jefe inmediato. Evaluar y controlar la ejecución de los presupuestos de los lotes cuando éstos sean solicitados.
- Planificar y coordinar las funciones relacionadas con el área contable y obtener la consolidación de los Estados Financieros.
- Presentar las obligaciones tributarias mensuales y anuales.
- Conciliar la cuenta de bancos.

**IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO**

**TÍTULO PROFESIONAL:** Ingeniera en Contabilidad y Auditoría o afines.

**EXPERIENCIA:** Mínima dos años de experiencia en el puesto

**HABILIDADES:** Destreza en el manejo de documentos contables y normativa tributaria

**FORMACIÓN:** Tercer Nivel

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 71.- Descripción del cargo de Jefe de Producción**

---

**I. INFORMACIÓN BÁSICA**

---

**PUESTO:** Jefe de Producción.

**JEFE INMEDIATO SUPERIOR:** Gerente.

**SUPERVISA A:** Ninguno

**II. NATURALEZA DEL PUESTO**

- Cumplir con los objetivos y estándares de calidad de la producción de trajes étnicos conforme a la demanda.

**III. FUNCIONES**

- Direccionar en el desarrollo del producto y a su vez tratar de comprar de buena calidad a menor precio y tener diferentes mercados y no caer en una monopolización.
- Planificar el inventario de las materias primas e insumos y materiales de la producción.
- Emplear equipos avanzados de programación, previsión y control de la productividad, eliminar movimientos innecesarios de materiales y mano de obra, minimizar los consumos energéticos, emplear el flujograma.

**IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO**

<b>TÍTULO PROFESIONAL:</b>	Bachiller o conocimientos en corte y confección.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínima un año en la confección.
<b>HABILIDADES:</b>	Destreza en corte y confección.
<b>FORMACIÓN:</b>	Bachiller.

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 72.- Descripción del cargo del Gerente de Ventas**

---

### **I. INFORMACIÓN BÁSICA**

---

**PUESTO:** Vendedor.

**JEFE INMEDIATO SUPERIOR:** Gerente

**SUPERVISA A:** Ninguno

### **II. NATURALEZA DEL PUESTO**

- Coordinar las actividades en ventas desarrollando planes de acción y de cumplimiento dentro del mercado a fin de establecer el posicionamiento de la empresa en base a los lineamientos de las estrategias en la promoción, distribución y venta los trajes étnicos para alcanzar los objetivos organizacionales.

### **III. FUNCIONES**

- Establecer políticas de ventas, manejo de un control de cartera de clientes.
- Verificar que los requerimientos estén satisfechos con la confección de trajes.
- Guardar la información importante del cliente y proveedores.
- Analizar los resultados relacionados con lo planeado y ejecutado.
- Establecer relaciones interpersonales con puntos de ventas estratégicos.

### **IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO**

<b>TÍTULO PROFESIONAL:</b>	Ingeniero en Administración, Marketing y Ventas o afines al cargo.
<b>EXPERIENCIA:</b>	Mínima un año en el campo <ul style="list-style-type: none"><li>• Destreza en el manejo de cliente.</li><li>• Liderazgo.</li></ul>
<b>HABILIDADES:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comunicación.</li><li>• Eficiencia.</li></ul>
<b>FORMACIÓN:</b>	Tercer Nivel.

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### 3.3 Control de Gestión

#### 3.3.1 Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios.

Los indicadores de gestión miden el nivel del desempeño de un proceso evaluando a través de fórmulas que permitan cuantificar el cumplimiento de los objetivos o metas de la empresa; además, conocer el rendimiento de la organización por lo que son necesarios su implementación y ayudan a la toma de decisiones.

**Tabla N° 73.- Indicadores de Gestión**

ÁREA	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA
<b>SUMINISTROS</b>	Rotación de inventarios	Reconoce cuantas veces el inventario se convierte en capital o en cuentas por recaudar (se ha entregado).	"Materia prima empleada en el mes" / "Inventario de materia prima"
	De Inmovilización	Detención del producto por acabados incorrectos	"Inventario" / "Ventas anuales"
<b>RECURSOS HUMANOS</b>	Productividad de mano de obra	Es el crecimiento o rebaja de las utilidades en la ocupación o responsabilidad precisa para el producto terminado.	"Producción" / "Horas- Hombre trabajado"

---

<b>RECURSOS HUMANOS</b>	Ventas-trabajador	Adquisición de los trajes para pagar a los trabajadores	"Ventas totales" / "Número promedio de trabajadores"
	Índice de comercialidad	La suma total en ventas del traje por mes	"Venta producto" / "Ventas totales"
<b>CALIDAD Y FINANCIEROS</b>	Nivel de calidad	Secuencia y verificación del producto en cada área.	"Total productos sin defectos" / "Total productos elaborados"
	Rentabilidad por producto	Precio sin iva, con el costo total en ventas	"Margen " / "Total ventas"
<b>PRODUCCIÓN</b>	Productividad maquinaria	Programación del producto terminado y vendido	"Venta producto" / "Ventas totales"
	Mantenimiento-Producción	Verificación del buen funcionamiento de la maquinaria	"Costo de mantenimiento" / "Costo de producción"
<b>PROVEEDORES</b>	Calidad de pedidos generados	Representación y participación de solicitudes de trajes sin	"Productos Generados sin Problemas x 100 " / "Total de solicitudes generado"

---

---

<b>PROVEEDORES</b>	Entregas perfectas recibidas	demora, o sin insuficiencia de información añadido Representación y participación de solicitudes que no cumplen la descripción, características y producto especificado, con separación del distribuidor	"Solicitudes Rechazados x 100" / "Total de Órdenes de Compra Recibidas"
<b>PROVEEDORES</b>	Nivel de cumplimiento de proveedores	Es en calcular el grado de de garantía otorgado los trajes de los distribuidores en el almacenamiento del traje acabado.	"Solicitud Recibidos Fuera de Tiempo x 100" /"Total Solicitud Recibidos"

---

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### 3.4 Necesidades de personal

El emprendimiento denominado “Ingenious” inicia con tres empleados para la confección y comercialización de trajes étnicos, pero ara un futuro a mayor demanda de trajes étnicos se requerirá del siguiente listado de personas, como lo explica en la siguiente tabla:

**Tabla N° 74.- Necesidades del Personal del Futuro**

<b>N° PERSONAS</b>	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>HORAS DE TRABAJO</b>
1	Administradora	Completo	8 horas
1	Jefe de Producción	Completo	8 horas
1	Jefe de Ventas	Completo	8 horas
2	Ayudantes	Completo	8 horas
1	Contadora	Medio tiempo	4 horas
1	Diseñador	Apoyo	4 horas

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Fuente:** Investigación propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ÁREA JURÍDICA LEGAL**

#### **4.1 Determinación de la forma jurídica**

La determinación jurídica del presente proyecto se resume a la establecerse la “Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada” por lo que se detalla a continuación la forma legal por la cual se debe constituir la misma, describiendo lo siguiente:

#### **LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

##### **Sección 1a.**

##### **De las Generalidades y Naturaleza Jurídica**

**Artículo 1.-** Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

**Artículo 2.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados. La persona que constituya una empresa de esta clase no será responsable por las obligaciones de la misma, ni viceversa, salvo los casos que se mencionan a continuación, en que el gerente propietario responderá con su patrimonio personal por las correspondientes obligaciones de la empresa:

1. Si dispusiere en provecho propio de bienes o fondos de la empresa que no correspondan a utilidades líquidas y realizadas, según los correspondientes estados financieros;
2. Si la empresa desarrollare o hubiere desarrollado actividades prohibidas o ajenas a su objeto;
3. Si el dinero aportado al capital de la empresa no hubiere ingresado efectivamente en el patrimonio de ésta;
4. Cuando la quiebra de la empresa hubiere sido calificada por el juez como fraudulenta;
5. Si el gerente-propietario de la empresa, al celebrar un acto o contrato, no especificare que lo hace a nombre de la misma;
6. Si la empresa realizare operaciones antes de su inscripción en el Registro Mercantil, a menos que se hubiere declarado en el acto o contrato respectivo, que se actúa para una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en proceso de formación;
7. Si en los documentos propios de la empresa se manifestare con la firma del gerente-propietario que la empresa tiene un capital superior al que realmente posee; y,
8. En los demás casos establecidos en la ley.

**Artículo 3.-** El principio de existencia de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada es la fecha de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil de su domicilio principal.

**Artículo 4.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley.

La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama "gerente-propietario".

Aunque tuviere formada sociedad conyugal al constituirse la empresa, el gerente-propietario o la gerente-propietaria se reputarán, respecto de terceros, esto es, con excepción de su cónyuge, como único dueño o dueña de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.

No obstante, si el matrimonio se disolviera por cualquier razón durante la existencia de la empresa, su patrimonio deberá ser tomado en cuenta para el cálculo de los respectivos gananciales, y el cónyuge que no hubiere sido el gerente-propietario, o sus herederos, adquirirán un crédito contra la empresa por los gananciales de aquel, que deberá pagarse en el plazo de un año después de la disolución de la sociedad conyugal.

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada que se constituyere antes del matrimonio, no formará parte de la respectiva sociedad conyugal posterior, ni en todo ni en parte, salvo que expresamente se lo hubiere incorporado en el haber de la sociedad conyugal, mediante capitulaciones matrimoniales.

**Artículo 5.-** No podrán constituir empresas unipersonales de responsabilidad limitada, las personas jurídicas ni las personas naturales que según la ley no pueden ejercer el comercio.

**Artículo 6.-** Una misma persona natural puede constituir varias empresas unipersonales de responsabilidad limitada, siempre que el objeto empresarial de cada una de ellas fuere distinto y que sus denominaciones no provoquen confusiones entre sí.

Las empresas unipersonales de responsabilidad limitada pertenecientes a un mismo gerente-propietario, no podrán contratar ni negociar entre sí, ni con personas en donde guarde el parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o el segundo grado de afinidad de conformidad con la ley. En caso de contravención de esta norma, además de la nulidad correspondiente, el gerente propietario responderá personalmente por todas las obligaciones de dichas empresas.

**Artículo 7.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente propietario.

## **Sección 2a.**

### **De la Denominación**

**Artículo 8.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal.

La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.

Por nombre del "gerente-propietario" se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno.

**Artículo 9.-** La denominación de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, constituye propiedad suya, de su uso exclusivo, que no podrá enajenarse ni aún en caso de liquidación.

**Artículo 10.-** Ninguna empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá adoptar una denominación igual o semejante al de otra preexistente, aunque ésta manifieste su consentimiento y aun cuando fueren diferentes los domicilios u objetos respectivos.

**Artículo 11.-** La protección y la defensa de la denominación de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, sólo podrá realizarse judicialmente.

## **Sección 3a.**

### **De la Nacionalidad y Domicilio**

**Artículo 13.-** Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional, pudiendo operar ocasional o habitualmente en cualquier otro lugar de la República o fuera de ella.

El domicilio principal de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará en el lugar que se determine en el acto de su constitución y puede diferir del domicilio de su gerente-propietario así como del lugar de explotación de su negocio.

**Artículo 14.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tendrá un solo domicilio principal no obstante las sucursales o establecimientos que tuviere dentro del territorio nacional.

#### **Sección 4a.**

##### **Del Objeto**

**Artículo 15.-** El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es la actividad económica organizada a que se deba dedicar, según el acto de su constitución.

Tal objeto comprenderá exclusivamente, una sola actividad empresarial.

#### **Sección 5a.**

##### **Del Plazo**

**Artículo 19.-** Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá constituirse por un plazo determinado. Dicho plazo deberá constar en el acto constitutivo en forma expresa y de manera clara.

El plazo de la empresa puede restringirse o prorrogarse de manera expresa de conformidad con esta Ley.

Una vez vencido el plazo de duración de la empresa, ésta deberá disolverse y liquidarse, a no ser que con anterioridad se hubiere otorgado ya la correspondiente escritura pública que contuviere la prórroga respectiva; pero, si dicha escritura no se inscribiere en el Registro Mercantil dentro de los doce meses posteriores a su otorgamiento, la empresa deberá necesariamente liquidarse sin más dilación.

## **Sección 6a.**

### **Del Capital**

**Artículo 20.-** El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, según el artículo 1 de esta Ley.

Dicho capital deberá fijarse en el acto constitutivo de manera clara y precisa, y en moneda de curso legal. Para conformar el capital antedicho sólo podrá aportarse efectivo o numerario. Dicho capital podrá aumentarse o disminuirse de conformidad con esta Ley.

El capital a que se refiere este artículo, es decir el inicial, el aumentado o el disminuido, se llama "capital empresarial" o "capital asignado".

**Artículo 21.-** El capital asignado a la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general, por diez.

**Artículo 22.-** El capital empresarial podrá aumentarse por cualquiera de los siguientes medios:

1. Por nuevo aporte en dinero del gerente-propietario; y,
2. Por capitalización de las reservas o de las utilidades de la empresa.

**Artículo 25.-** Todo aporte en dinero que se haga en la constitución de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada o en cualquier aumento de su capital deberá estar a disposición de ella o entregarse a la misma, según el caso, en el cien por ciento de su valor, al momento del otorgamiento de la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo o el correspondiente aumento de capital.

**Artículo 27.-** La entrega del aporte dinerario hecho en la constitución de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada operará, de pleno derecho, al momento de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil.

**Artículo 29.-** En la constitución de la empresa el gerente propietario hará su aporte en dinero, mediante depósito en una cuenta especial de la empresa en formación, la misma que será abierta en un banco bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital" de la empresa respectiva. El banco conferirá un certificado que acredite el depósito antedicho, el mismo que deberá agregarse como documento habilitante a la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo.

#### **Sección 7a.**

#### **De la Constitución, Aprobación e Inscripción**

**Artículo 30.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente propietario, que contendrá:

1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
2. La denominación específica de la empresa;
3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
4. El objeto a que se dedicará la empresa;
5. El plazo de duración de la misma;
6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;
7. La determinación del aporte del gerente-propietario;
8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa deseara incluir.

Si el gerente-propietario o la gerente-propietaria tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en el mismo deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

**Artículo 37.-** En caso de muerte del gerente-propietario, la empresa pasará a pertenecer a sus sucesores, según la ley o el testamento respectivo.

Si por virtud de la ley o del testamento la empresa pasare a ser de propiedad de una sola persona, como heredero o como legatario, la misma podrá continuar su existencia hasta el vencimiento de su plazo.

#### **Sección 8a.**

##### **De la Administración y de la Representación Legal Artículo**

**Artículo 38.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien a su vez, será su representante legal.

**Artículo 41.-** El gerente-propietario podrá también encargar o delegar, mediante el otorgamiento del correspondiente poder especial, una o más de las facultades administrativas y representativas que tuviere, sin necesidad del cumplimiento de las formalidades y procedimientos señalados en el artículo anterior.

#### **Sección 9a**

##### **De la Contabilidad y de los Resultados**

**Artículo 46.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley y reglamentos respectivos en la forma que más se adecue al giro de sus negocios.

**Artículo 47.-** Anualmente, dentro de los noventa días posteriores a la terminación de cada ejercicio económico, la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance

general y su cuenta de pérdidas y ganancias, siguiendo las normas establecidas en la Ley de Compañías y en los reglamentos correspondientes expedidos por la Superintendencia de Compañías, en cuanto fueren aplicables. Una vez conocidos los resultados económicos de la empresa, si las cuentas arrojaran algún beneficio, el gerente-propietario resolverá sobre el destino de las utilidades líquidas y realizadas que se hubieren obtenido en el año anterior, debiendo asignar para la formación o incremento del fondo de reserva legal de la empresa por lo menos un diez por ciento de dichas utilidades, hasta que dicho fondo alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital empresarial.

## **Sección 10a**

### **De la Disolución y la Liquidación**

**Artículo 54.-** El gerente-propietario de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada o sus sucesores, podrán declarar disuelta voluntariamente la empresa en cualquier tiempo y proceder luego a su liquidación. La resolución del gerente-propietario de disolver voluntariamente la empresa, deberá constar por escritura pública y someterse al trámite previsto en la ley.

**Artículo 55.-** La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se disolverá forzosamente en los siguientes casos:

1. Por cumplimiento del plazo de su duración; auto de quiebra legalmente ejecutoriado; y, por traslado de su 1. Por cumplimiento del plazo de su duración; auto de quiebra legalmente ejecutoriado; y, por traslado de su domicilio a país extranjero;
2. Por la conclusión de la actividad para la que se constituyó o la imposibilidad manifiesta de cumplir el objeto empresarial;
3. Por la pérdida total de sus reservas o de más de la mitad del capital asignado, a menos que el gerente-propietario hiciere desaparecer esta causal antes de concluido el proceso de disolución, mediante el aumento del capital empresarial o la absorción de las pérdidas en las cuantías suficientes;



- **REGISTRO DE LA MARCA COMERCIAL:**

Una vez revisado el resultado de la búsqueda fonética se inicia el trámite de registro de marca y/o nombre comercial. (Este trámite dura 6 meses aproximadamente) Para el efecto se deberá presentar:

1. Carta solicitando que se realice el trámite de registro de marca y/o de nombre comercial.
2. Solicitud de registro de signos distintivos, suscrita por el peticionario.
3. Dos copias de la cédula de ciudadanía y del certificado de votación del peticionario.
4. Copia notariada del nombramiento del representante legal, en caso de ser compañía.
5. Si la marca es figurativa o mixta deberá presentar seis etiquetas a color tamaño 5 x 5 cm., en papel adhesivo.
6. “Declaración de exoneración de responsabilidades”, debidamente suscrita por el socio.

## **PROCESO DE LAS SOLICITUDES EN LÍNEA PARA REGISTRAR UNA MARCA**

- Ingrese a la página de [www.propiedadintelectual.gob.ec](http://www.propiedadintelectual.gob.ec)
- Seleccione la pestaña Programas / Servicios, del menú principal ubicado en la parte superior.



**Gráfico N° 37.-** Solicitud en Línea  
**Fuente:** IEPI.

- Ingrese a la opción solicitudes en línea

- La aplicación le preguntará si usted posee Casillero Virtual del IEPI. Si cuenta con un casillero ya registrado, ingrese los datos respectivos, caso contrario sírvase acceder al link adjunto y cree su casillero.

**Gráfico N° 38.-** Solicitud en Línea  
**Fuente:** IEPI.

- Llenar la solicitud dl casillero virtual con la información virtual. Al momento de Ingresar su información cumpla con todos los campos obligatorios.
- Usted recibirá un mensaje a través del correo electrónico registrado en su solicitud, con el usuario y contraseña para acceder al sistema.
- Retornar a la página web institucional del IEPE [www.propiedadintelectual.gob.ec](http://www.propiedadintelectual.gob.ec)
- Seleccione la pestaña Programas/Servicios, del menú principal ubicado en la parte superior.
- La primera vez que ingrese al sistema Casillero Virtual se solicitará cambiar su contraseña como acción de seguridad. Luego de esta acción, usted ha creado un casillero virtual, por lo que, puede ya cerrar la aplicación. Recuerde que en este casillero recibirá las próximas notificaciones generadas por los trámites ingresados.
- Ingresar nuevamente a la pestaña Solicitudes en Línea, del menú lateral ubicado a la parte izquierda del portal.
- Introducir el usuario y contraseña que usted registró y obtuvo de la aplicación de Casilleros Virtuales

**Gráfico N° 39.-** Registro de Usuario  
**Fuente:** IEPI.

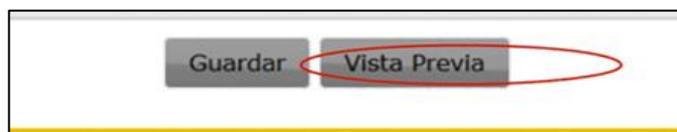
- Seleccione el tipo de solicitud que desee ingresar



**Gráfico N° 40.-** Ingreso de Solicitud  
**Fuente:** IEPI.

Ingresar la información requerida considerando los campos obligatorios. Toda la información a registrar debe ser clara y bajo los formatos establecidos en el formulario. Recuerde que la información ingresada por usted es la que será registrada en su trámite, si requiere un cambio de datos por alguna razón deberá hacerlo como un trámite de alcance o modificación al registro.

- Una vez completa la información, generar la vista previa de la solicitud.



**Gráfico N° 41.-** Vista Previa del documento en línea IEPI  
**Fuente:** IEPI.

- Si no existen cambios u observaciones a la solicitud, ingresar nuevamente a la misma con el botón de Editar y Generar Comprobante de Pago.



**Gráfico N° 42.-** Generación del comprobante IEPI  
**Fuente:** IEPI.

- Imprimir el comprobante de pago y acercarse a cualquier agencia del Banco del Pacífico para realizar el pago por el servicio.

**INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL - IEPI**  
 Av. República 396 y Diego Almagro, Edif. FORUM 300, Telef. 3940000 Quito - Ecuador  
 R. U. C. 1760013560001

FECHA: 23/04/2014      COMPROBANTE DE INGRESO: **Nº. S-514749**

CLIENTE(S): ZURITA MATOS VERONICA YANINA

CANTIDAD	CONCEPTO	CÓDIGO DE TASA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Signo Marca de Producto		\$0.00	\$0.00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>

ÁREA: Registro de Signos Distintivos - Marca de Producto

**Gráfico N° 43.-** Comprobante del pago de la marca IEPI  
**Fuente:** IEPI.

- Una vez realizado el pago, ingresar nuevamente al módulo de Solicitudes en línea.
- Identificar en la parte inferior la solicitud guardada y seleccionar el botón Iniciar Proceso.



**Gráfico N° 44.-** Iniciar Proceso del IEPI  
**Fuente:** IEPI.

- Ingresar el número de Depósito / Comprobante / CUR que se encuentre registrado en el comprobante de pago.

**OBSERVACIONES A LA SOLICITUD**  
 (\*) Campos Obligatorios

\* Número de Comprobante / CUR:

\* Comprobante de Pago:  
 Debe adjuntar un archivo con extensión .pdf, de un tamaño máximo de 16 MB.

Buscar:

Aceptar

**Gráfico N° 45.-** Subir comprobante de pago  
**Fuente:** IEPI.

- Escanear el comprobante de pago o el registro de pago correspondiente, y adjuntarlo en formato PDF.
- Seleccionar Aceptar
- Considere que una vez que usted inicia el proceso, el sistema automáticamente le asignará un número de trámite (expediente y otorgará la fecha y hora de recepción del mismo. (Esto se considerará para la prioridad del trámite), por lo que, deberá verificar la consistencia de dichos datos.

Tipo de Solicitud	Nombre	Fecha última modificación	Estado	Expediente	Acciones
Registro de Signos Distintivos	Denominativo - Prueba	2014-04-23 11:08:26	Proceso Inicializado	IEPI-01-01-01-2014-01-000006	

**Gráfico N° 46.-** Comprobante registrado  
**Fuente:** IEPI.

- Las solicitudes generadas no requerirán la entrega física en las ventanillas del IEPI, a no ser que se requiera ingresar documentación que no pudo ser adjuntada al trámite en línea. Mientras que, para las solicitudes correspondientes a búsquedas fonéticas es obligatorio entregar la solicitud en las ventanillas de Recepción de Documentos del IEPI.
- Usted podrá verificar el estado de la solicitud remitida en la parte superior de su buzón electrónico, al ingresar a la opción Solicitudes en Línea del portal [www.propiedadintelectual.gob.ec](http://www.propiedadintelectual.gob.ec). (Registro de Marca del IEPI, 2016).

### **4.3 Detalle todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales (patentes, inicio de actividades, etc.).**

#### **A. Requisitos para la obtención del RUC:**

- Copia de la cédula, papeleta de votación del representante legal de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa.
- Copia de los estatutos de la constitución de la empresa.
- Llenar el documento 01 del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

#### **B. Requisitos para la obtención de la patente municipal:**

- Copia del R.U.C.
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Formulario de declaración inicial de la actividad económica

#### **C. Requisitos para la afiliación a la Cámara de Comercio de Ambato:**

- R.U.C.
- Nombramiento del Gerente o Representante legal en Ambato.
- Dos fotos tamaño carnet del Gerente.
- Cédulas y certificados de votación de Accionistas.
- Valor de la afiliación según capital indicado en la escritura.

- Permiso de funcionamiento de los Bomberos.

**C. Certificación única de habilitación (GADMA)**

- Solicitud dirigida al Sr. Alcalde (debe constar dirección, número de teléfono celular, nombre del negocio, actividad del negocio, croquis específico con referencias.)
- Formulario de solicitud en banco
- Copia del RUC.

**D. Certificado de uso de suelo**

- Solicitud dirigida al Sr. Alcalde (debe constar dirección, número de teléfono celular, nombre del negocio, actividad del negocio, croquis al reverso.)
- Copia del RUC

**E. Requisitos para la obtención del certificado del cuerpo de bomberos:**

- Copia del R.U.C.de la organización
- Inspección a la empresa (que se realiza al día siguiente de la entrega del R.U.C.)
- Cumplir todas las normas de salud correspondiente.
- Copia del último pago del impuesto predial.
- Copia de la planilla de servicios básicos con la dirección del establecimiento.
- Copia del Uso de Suelo otorgada por el GADMA
- Croquis de la ubicación del establecimiento.
- El costo va desde los \$ 6, 10 y 18 dólares o más dependiendo del tamaño y riesgo de incendio de la empresa.

**F. Requisitos para obtener la calificación patronal en el Instituto Ecuatoriano De Seguridad Social (IESS):**

- Copia del R.U.C.

- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal.
- Copia de la cédula de identidad de los trabajadores.
- Llenar el formulario de la cédula de Inscripción Patronal.

**G. Requisitos para la obtención del permiso sanitario:**

- Solicitud para permiso sanitario dirigido al señor Jefe Provincial de Salud de Tungurahua en el lugar que pertenezca la jurisdicción de la empresa, en nuestro caso Cantón Ambato.
- Aprobada por la solicitud, el Inspector de Salud realiza la inspección respectiva a la empresa a fin de otorgar el permiso.

**H. Ministerio de Salud Pública**

- Permiso de funcionamiento para locales establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario (Acuerdos Ministeriales 4712 y 4907)
- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos
- Copia RUC del establecimiento
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros del Ministerio de Salud
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.  
Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

**I. Permiso de funcionamiento**

Según la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA, 2014), los requisitos que deberán cumplir las personas naturales y jurídicas de nacionalidad ecuatoriana o extranjera, para la obtención del permiso de funcionamiento son los siguientes:

- Comprobante de pago cuando corresponda después de haber completado la solicitud y adjuntar los requisitos solicitados.

- Los siguientes requisitos no son necesarios adjuntarlos pues serán verificados en línea con las instituciones pertinentes.
- Número de cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren.
- Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC/RISE)
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad.

## CAPÍTULO V

### ÁREA FINANCIERA

#### 5.1. Plan de inversiones

Es un instrumento que busca recopilar los bienes que serán necesarios para la puesta en marcha del negocio, consta del valor real, y el tiempo en el que se dispondrá de los mismos en la planta de producción, estos bienes podrán ser adquiridos en el transcurso del primer año de instalación de la empresa. (Arboleda, 2013, pág. 18).

**Tabla N° 75.- Plan de Inversiones**

<b>PLAN DE INVERSION INICIAL</b>				
CANT	UNID MED	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	TOTAL (USD)
<b>LOCAL</b>				
1		Terreno de 102 metros	\$32.000,00	\$32.000,00
1		Construcción	\$15.650,00	\$15.650,00
<b>TOTAL LOCAL</b>				<b>\$47.650,00</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
1	Und	Escritorio (melaminico de 30 mm, gaveta de cuatro servicios)	\$125,00	\$125,00
1	Und	Silla giratoria con brazos	\$60,00	\$60,00
1	Und	Mesa para el corte de tela	\$125,00	\$125,00
2	Und	Sillas de metal	\$25,00	\$50,00
1	Und	Estanterías de exhibición de tres pisos	\$540,00	\$540,00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>				<b>\$900,00</b>
<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>				
2	Und	Tijera industrial	\$25,00	\$50,00
2	Und	Tijeras para remates	\$5,00	\$10,00
2	Und	Máquina recta	\$150,00	\$300,00
2	Und	Máquina overlock	\$280,00	\$560,00
2	Und	Plancha semi industrial	\$65,00	\$130,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>				<b>\$1.050,00</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>				
1	Und	Computadoras	\$865,00	\$865,00

1	Und	Impresora Canon	\$650,00	\$650,00
		<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN EQUIPO DE OFICINA</b>		<b>\$1.515,00</b>
1	Und	Teléfono Panasonic	\$35,00	\$35,00
1	Und	Sumadora	\$25,00	\$25,00
		<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA</b>		<b>\$60,00</b>
		<b>VEHÍCULOS</b>		
1	Unid	Susuki, color vino 1991	\$4.800,00	\$4.800,00
		<b>TOTAL VEHÍCULOS</b>		<b>\$4.800,00</b>
		<b>INVENTARIOS</b>		
		<b>Materias primas</b>		<b>\$21.000,00</b>
2.000	Yarda	Lino	\$1,30	\$2.600,00
2.000	Yarda	Satín	\$2,00	\$4.000,00
2.000	Yarda	Lanilla	\$7,20	\$14.400,00
		<b>Materiales/Suministros</b>		<b>\$7.857,08</b>
1.000	Yardas	Bordado	\$6,00	\$6.000,00
1.920	Unidades	Conjunto de accesorios	\$0,20	\$384,00
10	Und	Cintas métricas	\$0,50	\$5,00
12	Cajas	Alfileres	\$0,50	\$6,00
12	Und	Cartulinas	\$0,50	\$6,00
34	Und	Hilos	\$1,50	\$51,00
6	Und	Tiza de telas	\$0,78	\$4,68
2	Und	Mandiles	\$9,00	\$18,00
1920	Und	Cajas para los trajes	\$0,72	\$1.382,40
		<b>TOTAL INVENTARIOS</b>		<b>\$28.857,08</b>
		<b>COSTOS DE CONSTITUCIÓN</b>		
1	Und	Escrituras	\$245,00	\$245,00
1	Und	Patente Municipal	\$32,00	\$32,00
1	Und	Formulario Uso del suelo	\$1,72	\$1,72
1	Und	Solicitud al Sr. Alcalde	\$2,00	\$2,00
1	Und	Registro de marca	\$175,00	\$175,00
		<b>TOTAL COSTOS DE CONSTITUCIÓN</b>		<b>\$455,72</b>
1	Und	Capital de Trabajo	\$6.040,83	\$6.040,83
		<b>TOTAL</b>		<b>\$91.328,63</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El presente plan de inversiones asciende a \$ \$91.328,63dólares para la implementación del emprendimiento; comprende la inversión en la infraestructura, equipo inmobiliario, inventario de materia prima y materiales

como los respectivos gastos que se generan por la constitución y el capital de trabajo para iniciar las actividades en el primer mes de la empresa.

## 5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.. (Baca Urbina, 2010, pág. 153).

### a) Forma de financiamiento

**Tabla N° 76.- Plan de Financiamiento**

<b>PLAN DE FINANCIAMIENTO</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL (USD)</b>	<b>PARCIAL (%)</b>	<b>TOTAL (%)</b>
<b>Recursos Propios</b>	<b>\$71.328,63</b>	<b>92%</b>	<b>71%</b>
Efectivo	\$9.222,12	13%	10%
Capital de Trabajo	\$6.040,83	8%	7%
Bienes	\$56.065,68	79%	61%
<b>Recursos de Terceros</b>	<b>\$20.000,00</b>	<b>100%</b>	<b>22%</b>
Préstamo bancario	\$20.000,00	100%	22%
<b>TOTAL</b>	<b>\$91.328,63</b>		<b>93%</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El plan de financiamiento del emprendimiento “Ingenious” está cubierto por el 78% en recursos propios sumado el valor de efectivo más capital de trabajo y bienes; mientras que, el 22% se refiere a recursos de terceros, es decir, se realizó un préstamo bancario para cubrir la inversión inicial.

**Tabla N° 77.- Listado de bienes**

<b>RECURSOS PROPIOS</b>	
<b>LISTADO DE LOS BIENES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Terreno de 102 metros	\$32.000,00
Construcción	\$15.650,00
Escritorio (melaminico de 30 mm, gaveta de cuatro servicios)	\$125,00
Silla giratoria con brazos	\$60,00
Mesa para el corte de tela	\$125,00
Sillas de metal	\$50,00
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$540,00
Tijera industrial	\$50,00
Tijeras para remates	\$10,00
Máquina recta	\$300,00
Máquina overlock	\$560,00
Plancha semi industrial	\$130,00
Computadoras	\$865,00
Impresora Canon	\$650,00
Teléfono Panasonic	\$35,00
Sumadora	\$25,00
Susuki, color vino 1991	\$4.800,00
Cintas métricas	\$5,00
Alfileres	\$6,00
Cartulinas	\$6,00
Hilos	\$51,00
Tiza de telas	\$4,68
Mandiles	\$18,00
<b>TOTAL BIENES</b>	<b>\$56.065,68</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** La sumatoria de la aportación en bienes dentro del plan de financiamiento es de \$56.065,68 dólares y entre los bienes de interés es que la emprendedora dispone del terreno, vehículo propio, maquinarias, entre otros.

### 5.3 CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

“Costo de producción, son los costos utilizados en la transformación de un producto en una empresa industrial, estos costos son asignados a la mano de obra directa, materia prima directa y los costos indirectos de fabricación” (Ortega Pereira, 2007, pág. 140).

#### a) Detalle de Costos

**Tabla N° 78.- Detalle de los Costos del Traje de Chibuleo – Hombre**

<b>TRAJE DE CHIBULEO - HOMBRE</b>				<b>40 UNIDADES MENSUALES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DEL TRAJE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>Materias Primas</b>					
Lino blanco - pantalón	Yarda	40	3,25	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Lino blanco - camisa	Yarda	40	3,25	\$ 130,00	\$ 1.560,00
<b>Mano de Obra</b>					
	Salario	40	3,31	\$ 132,26	\$ 1.587,06
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>					
Bordado combinado, hojas y flores (Mangas de la camisa)	Yarda	40	6,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	Unidades	40	0,20	\$ 8,00	\$ 96,00
Energía Eléctrica	kWh	40	0,30	\$ 12,00	\$ 144,00

<b>Mantenimiento</b>				
Maquinaria	40	0,01	\$ 0,50	\$ 6,00
Vehículo	40	0,05	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>Depreciaciones</b>				
<b>Maquinaria y Equipos</b>				
Tijera industrial	40	0,00	\$ 0,10	\$ 1,25
Tijeras para remates	40	0,00	\$ 0,02	\$ 0,25
Máquina recta	40	0,02	\$ 0,63	\$ 7,50
Máquina overlock	40	0,03	\$ 1,17	\$ 14,00
Plancha semi industrial	40	0,01	\$ 0,27	\$ 3,25
<b>Muebles y Enseres</b>				
Mesa para el corte de tela	40	0,01	\$ 0,26	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	40	0,03	\$ 1,13	\$ 13,50
<b>SUBTOTAL TRAJE DE CHIBULEO -HOMBRE</b>		<b>16,46</b>	<b>\$ 658,33</b>	<b>\$ 7.899,94</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El costo mensual por la realización del traje de Chibuleo para el hombre es de \$ 658,33 éste valor es por la fabricación de 40 trajes étnicos y el costo anual alcanza el valor de \$ 7.899,94 dólares.

**Tabla N° 79.- Detalle de los Costos del Traje de Chibuleo – Mujer – 40 unidades mensuales**

DESCRIPCIÓN DEL TRAJE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
<b>Materias primas</b>					
Lanilla de primera calidad, color negro - Anaco	Yarda	40	\$ 10,80	\$ 432,00	\$ 5.184,00
Lanilla de primera calidad, color negro - Fachalina	Yarda	40	\$ 7,20	\$ 288,00	\$ 3.456,00
Satín de color blanco - Blusa	Yarda	40	\$ 8,00	\$ 320,00	\$ 3.840,00
	Salario	40	\$ 3,31	\$ 132,26	\$ 1.587,06
<b>Mano de Obra</b>					
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>					
Bordado combinado de hojas y flores (Filos)	Yarda	40	\$ 6,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Bordado combinado de hojas y flores(Pecheras y cuello de la blusa)	Yarda	40	\$ 6,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	Unidad	40	\$ 0,20	\$ 8,00	\$ 96,00
Energía Eléctrica	kWh	40	\$ 0,30	\$ 12,00	\$ 144,00
<b>Mantenimiento</b>					
Maquinaria		40	\$ 0,01	\$ 0,50	\$ 6,00
Vehículo		40	\$ 0,05	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>Depreciaciones</b>					
<b>Maquinaria y Equipos</b>					
Tijera industrial		40	\$ 0,00	\$ 0,10	\$ 1,25
Tijeras para remates		40	\$ 0,00	\$ 0,02	\$ 0,25
Máquina recta		40	\$ 0,02	\$ 0,63	\$ 7,50
Máquina overlock		40	\$ 0,03	\$ 1,17	\$ 14,00
Plancha semi industrial		40	\$ 0,01	\$ 0,27	\$ 3,25
<b>Muebles y Enseres</b>					
Mesa para el corte de tela		40	\$ 0,01	\$ 0,26	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos		40	\$ 0,03	\$ 1,13	\$ 13,50
<b>SUBTOTAL DEL TRAJE DE CHIBULEO - MUJER</b>			<b>\$ 41,96</b>	<b>\$ 1.678,33</b>	<b>\$ 20.139,94</b>

**Interpretación:** El costo mensual por la realización del traje de Chibuleo para el mujer es de \$ 1.678,33 éste valor es por la fabricación de 40 trajes étnicos y el costo anual alcanza el valor de \$ 20.139,94 dólares.

**Tabla N° 80.- Detalle de los Costos del Traje de Salasaca – Hombre 40 trajes mensuales**

DESCRIPCIÓN DEL TRAJE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
<b>Materias Primas</b>					
Lino blanco - pantalón	Yarda	40	\$ 3,25	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Lino blanco - camiseta	Yarda	40	\$ 3,25	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Lanilla de primera calidad, color negro - Poncho	Yarda	40	\$ 14,40	\$ 576,00	\$ 6.912,00
<b>Mano de Obra</b>	Salario	40	\$ 3,31	\$ 132,26	\$ 1.587,06
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>					
Bordado combinado hojas y flores (Pecheras camisa)	Yarda	40	\$ 6,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	Unidad	40	\$ 0,20	\$ 8,00	\$ 96,00
Energía Eléctrica	kWh	40	\$ 0,30	\$ 12,00	\$ 144,00
<b>Mantenimiento</b>					
Maquinaria		40	\$ 0,01	\$ 0,50	\$ 6,00
Vehículo		40	\$ 0,05	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>Depreciaciones</b>					
Maquinaria y Equipos					
Tijera industrial		40	\$ 0,00	\$ 0,10	\$ 1,25

Tijeras para remates	40	\$ 0,00	\$ 0,02	\$ 0,25
Máquina recta	40	\$ 0,02	\$ 0,63	\$ 7,50
Máquina overlock	40	\$ 0,03	\$ 1,17	\$ 14,00
Plancha semi industrial	40	\$ 0,01	\$ 0,27	\$ 3,25
<b>Muebles y Enseres</b>				
Mesa para el corte de tela	40	\$ 0,01	\$ 0,26	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	40	\$ 0,03	\$ 1,13	\$ 13,50
<b>SUBTOTAL DEL TRAJE DE SALASACA - HOMBRE</b>		<b>\$ 30,86</b>	<b>\$ 1.234,33</b>	<b>\$ 14.811,94</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El costo mensual por la realización del traje de Salasaca para hombre es de \$ 1.234,33 éste valor es por la fabricación de 40 trajes étnicos y el costo anual alcanza el valor de \$ 14.811,94 dólares.

**Tabla N° 81.- Detalle de los Costos del Traje de Salasaca – Mujer**

<b>TRAJE DE SALASACA - MUJER</b>			<b>40 UNIDADES MENSUALES</b>		
<b>DESCRIPCIÓN DEL TRAJE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>Materias primas</b>					
Lanilla de primera calidad, color negro - Fachalina	Yarda	40	\$ 10,80	\$ 432,00	\$ 5.184,00
Lanilla de primera calidad, color negro - Faldones	Yarda	40	\$ 7,20	\$ 288,00	\$ 3.456,00
Satín de color blanco - Blusa	Yarda	40	\$ 8,00	\$ 320,00	\$ 3.840,00
<b>Mano de Obra</b>		Salario	40	\$ 3,31	\$ 132,26
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>					
Bordado combinado de hojas y flores (Filos)	Yarda	40	\$ 6,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Bordado combinado de hojas y flores (Pecheras para la blusa)	Yarda	40	\$ 6,00	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	Unidad	40	\$ 0,20	\$ 8,00	\$ 96,00
Energía Eléctrica	kWh	40	\$ 0,30	\$ 12,00	\$ 144,00
<b>Mantenimiento</b>					
Maquinaria		40	\$ 0,01	\$ 0,50	\$ 6,00
Vehículo		40	\$ 0,05	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>Depreciaciones</b>					
Maquinaria y Equipos					
Tijera industrial		40	\$ 0,00	\$ 0,10	\$ 1,25
Tijeras para remates		40	\$ 0,00	\$ 0,02	\$ 0,25
Máquina recta		40	\$ 0,02	\$ 0,63	\$ 7,50
Máquina overlock		40	\$ 0,03	\$ 1,17	\$ 14,00

Plancha semi industrial	40	\$ 0,01	\$ 0,27	\$ 3,25
Muebles y Enseres				
Mesa para el corte de tela	40	\$ 0,01	\$ 0,26	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	40	\$ 0,03	\$ 1,13	\$ 13,50
<b>SUBTOTAL DEL TRAJE - MUJER</b>		<b>\$ 41,96</b>	<b>\$ 1.678,33</b>	<b>\$ 20.139,94</b>
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 5.249,31</b>	<b>\$ 62.991,75</b>
<b>TOTAL DE TRAJES CONFECCIONADOS</b>			<b>160 TRAJES</b>	<b>MENSUALES</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El costo mensual por la realización del traje de Salasaca para mujer es de \$ 1.678,33 éste valor es por la fabricación de 40 trajes étnicos y el costo anual alcanza el valor de \$ 20.139,94 dólares.

**Tabla N° 82.- Resumen de los costos anuales**

COSTOS ANUALES	CHIBULEO		SALASACA	
	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER
MATERIA PRIMA	\$ 3.120,00	\$ 12.480,00	\$ 10.032,00	\$ 12.480,00
MANO DE OBRA	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06
CIF	\$ 3.192,88	\$ 6.072,88	\$ 3.192,88	\$ 6.072,88
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.899,94</b>	<b>\$ 20.139,94</b>	<b>\$ 14.811,94</b>	<b>\$ 20.139,94</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El costo anual se conforma de la materia prima, mano de obra y CIF. El costo anual del traje de Chibuleo hombres es de \$ 7.899,94 el de mujer \$ 20.139,94 dólares, el costo anual del traje de hombre es de \$ 14.811,94 y el de mujer \$ 20.139,94

**Tabla N° 83.- Resumen de los costos mensuales**

COSTOS MENSUALES	CHIBULEO		SALASACA	
	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER
MATERIA PRIMA	\$ 260,00	\$ 1.040,00	\$ 836,00	\$ 1.040,00
MANO DE OBRA	\$ 132,26	\$ 132,26	\$ 132,26	\$ 132,26
CIF	\$ 266,07	\$ 506,07	\$ 266,07	\$ 506,07
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 658,33</b>	<b>\$ 1.678,33</b>	<b>\$ 1.234,33</b>	<b>\$ 1.678,33</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El costo mensual por la realización del traje de Chibuleo hombre es de \$ 658,33 el de mujer es de \$ 1.678,33 dólares, el costo mensual por la elaboración del traje de Salasaca de hombre es de \$ 1.234,33 dólares y el de mujer es de \$ 1.678,33 dólares.

**b) Proyección de Costos**

**Tabla N° 84.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – hombres (1)**

<b>COSTOS ANUALES DEL TRAJE DE CHIBULEO - HOMBRE</b>							
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTOS 1</b>		<b>TOTAL AÑO 1</b>	<b>COSTOS 2</b>		<b>TOTAL AÑO 2</b>
		<b>FIJOS</b>	<b>VARIAB</b>		<b>FIJOS</b>	<b>VARIAB</b>	
<b>Materias Primas</b>							
Lino blanco - pantalón	\$ 130,00	\$ 0,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 0,00	\$ 1.577,47	\$ 1.577,47
Lino blanco - camisa	\$ 130,00	\$ 0,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 0,00	\$ 1.577,47	\$ 1.577,47
<b>Mano de Obra</b>	\$ 132,26	\$ 0,00	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06	\$ 0,00	\$ 1.604,84	\$ 1.604,84
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado, hojas y flores (Mangas de la camisa)	\$ 240,00	\$ 0,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 0,00	\$ 2.912,26	\$ 2.912,26
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 8,00	\$ 0,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 0,00	\$ 97,08	\$ 97,08
Energía Eléctrica	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 0,00	\$ 144,00	\$ 145,61	\$ 0,00	\$ 145,61
<b>Mantenimiento</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,07	\$ 0,00	\$ 6,07
Vehículo	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 0,00	\$ 24,00	\$ 24,27	\$ 0,00	\$ 24,27
<b>Depreciaciones</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 0,10	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,02	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 0,63	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 1,17	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00

Plancha semi industrial	\$ 0,27	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
<b>Muebles y Enseres</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 0,26	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 1,13	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 658,33</b>	<b>\$ 216,88</b>	<b>\$ 7.683,06</b>	<b>\$ 7.899,94</b>	<b>\$ 218,82</b>	<b>\$ 7.769,11</b>	<b>\$ 7.987,94</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 85.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – hombres (2)**

DESCRIPCIÓN	COSTOS 3		TOTAL AÑO 3	COSTOS 4		TOTAL AÑO 4	COSTOS 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIA		FIJOS	VARIA		FIJOS	VARIA	
<b>Materias Primas</b>									
Lino blanco - pantalón	\$ 0,00	\$ 1.595,14	\$ 1.595,14	\$ 0,00	\$ 1.613,01	\$ 1.613,01	\$ 0,00	\$ 1.631,07	\$ 1.631,07
Lino blanco - camisa	\$ 0,00	\$ 1.595,14	\$ 1.595,14	\$ 0,00	\$ 1.613,01	\$ 1.613,01	\$ 0,00	\$ 1.631,07	\$ 1.631,07
<b>Mano de Obra</b>	\$ 0,00	\$ 1.622,81	\$ 1.622,81	\$ 0,00	\$ 1.640,99	\$ 1.640,99	\$ 0,00	\$ 1.659,37	\$ 1.659,37
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado, hojas y flores (Mangas de la camisa)	\$ 0,00	\$ 2.944,87	\$ 2.944,87	\$ 0,00	\$ 2.977,86	\$ 2.977,86	\$ 0,00	\$ 3.011,21	\$ 3.011,21
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 0,00	\$ 98,16	\$ 98,16	\$ 0,00	\$ 99,26	\$ 99,26	\$ 0,00	\$ 100,37	\$ 100,37
Energía Eléctrica	\$ 147,24	\$ 0,00	\$ 147,24	\$ 148,89	\$ 0,00	\$ 148,89	\$ 150,56	\$ 0,00	\$ 150,56
Mantenimiento	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 6,14	\$ 0,00	\$ 6,14	\$ 6,20	\$ 0,00	\$ 6,20	\$ 6,27	\$ 0,00	\$ 6,27
Vehículo	\$ 24,54	\$ 0,00	\$ 24,54	\$ 24,82	\$ 0,00	\$ 24,82	\$ 25,09	\$ 0,00	\$ 25,09
Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25

Tijeras para remates	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 220,79</b>	<b>\$ 7.856,13</b>	<b>\$ 8.076,92</b>	<b>\$ 222,79</b>	<b>\$ 7.944,12</b>	<b>\$ 8.166,90</b>	<b>\$ 224,80</b>	<b>\$ 8.033,09</b>	<b>\$ 8.257,89</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los costos totales por la elaboración de los trajes de Chibuleo para hombre en el año suma la cantidad de \$ 7.899,94 dólares, al año dos es de \$ 7.987,94 en el año 3 es de \$ 8.076,92 al año dos asciende a \$ 8.166,90 y al año cinco es de \$ 8.257,89 dólares

**Tabla N° 86.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – mujeres (1)**

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO AÑO 1			COSTO AÑO 2		
		FIJO	VARIABLE	COSTO TOTAL 1	FIJO	VARIABLE	COSTO TOTAL 2
<b>Materias primas</b>							
Lanilla de primera calidad, color negro - Anaco	\$ 432,00	\$ 0,00	\$ 5.184,00	\$ 5.184,00	\$ 0,00	\$ 5.242,06	\$ 5.242,06
Lanilla de primera calidad, color negro - Fachalina	\$ 288,00	\$ 0,00	\$ 3.456,00	\$ 3.456,00	\$ 0,00	\$ 3.494,71	\$ 3.494,71
Satín de color blanco - Blusa	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 3.840,00	\$ 3.840,00	\$ 0,00	\$ 3.883,01	\$ 3.883,01
<b>Mano de Obra</b>	\$ 132,26	\$ 0,00	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06	\$ 0,00	\$ 1.604,84	\$ 1.604,84
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado de hojas y	\$ 240,00	\$ 0,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 0,00	\$ 2.912,26	\$ 2.912,26

flores (Filos)							
Bordado combinado de hojas y flores (Pecheras y cuello de la blusa)	\$ 240,00	\$ 0,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 0,00	\$ 2.912,26	\$ 2.912,26
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 8,00	\$ 0,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 0,00	\$ 97,08	\$ 97,08
Energía Eléctrica	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 0,00	\$ 144,00	\$ 145,61	\$ 0,00	\$ 145,61
Mantenimiento		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,07	\$ 0,00	\$ 6,07
Vehículo	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 0,00	\$ 24,00	\$ 24,27	\$ 0,00	\$ 24,27
Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 0,10	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,02	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 0,63	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 1,17	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 0,27	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 0,26	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 1,13	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.678,33</b>	<b>\$ 216,88</b>	<b>\$ 19.923,06</b>	<b>\$ 20.139,94</b>	<b>\$ 218,82</b>	<b>\$ 20.146,20</b>	<b>\$ 20.365,02</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 87.- Proyección de Costos del traje de Chibuleo – mujeres (2)**

DESCRIPCIÓN	COSTOS AÑO 3			COSTOS AÑO 4			COSTOS AÑO 5		
	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 3	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 4	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 5
<b>Materias primas</b>									
Lanilla de primera calidad, color negro - Anaco	\$ 0,00	\$ 5.300,77	\$ 5.300,77	\$ 0,00	\$ 5.360,14	\$ 5.360,14	\$ 0,00	\$ 5.420,17	\$ 5.420,17
Lanilla de primera calidad, color negro - Fachalina	\$ 0,00	\$ 3.533,85	\$ 3.533,85	\$ 0,00	\$ 3.573,43	\$ 3.573,43	\$ 0,00	\$ 3.613,45	\$ 3.613,45
Satín de color blanco - Blusa	\$ 0,00	\$ 3.926,50	\$ 3.926,50	\$ 0,00	\$ 3.970,47	\$ 3.970,47	\$ 0,00	\$ 4.014,94	\$ 4.014,94
<b>Mano de Obra</b>	\$ 0,00	\$ 1.622,81	\$ 1.622,81	\$ 0,00	\$ 1.640,99	\$ 1.640,99	\$ 0,00	\$ 1.659,37	\$ 1.659,37
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado de hojas y flores (Filos)	\$ 0,00	\$ 2.944,87	\$ 2.944,87	\$ 0,00	\$ 2.977,86	\$ 2.977,86	\$ 0,00	\$ 3.011,21	\$ 3.011,21
Bordado combinado de hojas y flores (Pecheras y cuello de la blusa)	\$ 0,00	\$ 2.944,87	\$ 2.944,87	\$ 0,00	\$ 2.977,86	\$ 2.977,86	\$ 0,00	\$ 3.011,21	\$ 3.011,21
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 0,00	\$ 98,16	\$ 98,16	\$ 0,00	\$ 99,26	\$ 99,26	\$ 0,00	\$ 100,37	\$ 100,37
Energía Eléctrica	\$ 147,24	\$ 0,00	\$ 147,24	\$ 148,89	\$ 0,00	\$ 148,89	\$ 150,56	\$ 0,00	\$ 150,56

Mantenimiento	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 6,14	\$ 0,00	\$ 6,14	\$ 6,20	\$ 0,00	\$ 6,20	\$ 6,27	\$ 0,00	\$ 6,27
Vehículo	\$ 24,54	\$ 0,00	\$ 24,54	\$ 24,82	\$ 0,00	\$ 24,82	\$ 25,09	\$ 0,00	\$ 25,09
Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 220,79</b>	<b>\$ 20.371,84</b>	<b>\$ 20.592,63</b>	<b>\$ 222,79</b>	<b>\$ 20.600,00</b>	<b>\$ 20.822,79</b>	<b>\$ 224,80</b>	<b>\$ 20.830,72</b>	<b>\$ 21.055,53</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los costos totales por la elaboración de los trajes de Chibuleo para mujeres en el año uno suma la cantidad de \$ 20.139,94 dólares, en el año dos el valor de \$ 20.365,02 dólares al año tres el costo anual es de \$ 20.592,63 dólares, al año cuatro es de \$ 20.822,79 y finalmente, en el año cinco es de \$ 21.055,53 en lo que se refiere a la elaboración de los trajes étnicos.

**Tabla N° 88.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – hombres (1)**

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS AÑO 1			COSTOS AÑO 2		
		FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 1	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 1
<b>Materias Primas</b>							
Lino blanco - pantalón	\$ 130,00	\$ 0,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 0,00	\$ 1.577,47	\$ 1.577,47
Lino blanco - camiseta	\$ 130,00	\$ 0,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 0,00	\$ 1.577,47	\$ 1.577,47
Lanilla de primera calidad, color negro - Poncho	\$ 576,00	\$ 0,00	\$ 6.912,00	\$ 6.912,00	\$ 0,00	\$ 6.989,41	\$ 6.989,41
<b>Mano de Obra</b>	\$ 132,26	\$ 0,00	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06	\$ 0,00	\$ 1.604,84	\$ 1.604,84
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado hojas y flores (Pecheras camisa)	\$ 240,00	\$ 0,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 0,00	\$ 2.912,26	\$ 2.912,26
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 8,00	\$ 0,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 0,00	\$ 97,08	\$ 97,08
Energía Eléctrica	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 0,00	\$ 144,00	\$ 145,61	\$ 0,00	\$ 145,61
Mantenimiento	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,07	\$ 0,00	\$ 6,07
Vehículo	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 0,00	\$ 24,00	\$ 24,27	\$ 0,00	\$ 24,27
Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 0,10	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,02	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 0,63	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 1,17	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 0,27	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25

Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 0,26	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 1,13	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.234,33</b>	<b>\$ 216,88</b>	<b>\$ 14.595,06</b>	<b>\$ 14.811,94</b>	<b>\$ 218,82</b>	<b>\$ 14.758,53</b>	<b>\$ 14.977,35</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 89.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – hombres (2)**

DESCRIPCIÓN	COSTOS AÑO 3			COSTOS AÑO 4			COSTOS AÑO 5		
	FIJO	VARIAB	COSTO TOAL 3	FIJO	VARIAB	COSTO TOAL 4	FIJO	VARIAB	COSTO TOAL 5
Materias Primas									
Lino blanco - pantalón	\$ 0,00	\$ 1.595,14	\$ 1.595,14	\$ 0,00	\$ 1.613,01	\$ 1.613,01	\$ 0,00	\$ 1.631,07	\$ 1.631,07
Lino blanco - camiseta	\$ 0,00	\$ 1.595,14	\$ 1.595,14	\$ 0,00	\$ 1.613,01	\$ 1.613,01	\$ 0,00	\$ 1.631,07	\$ 1.631,07
Lanilla de primera calidad, color negro - Poncho	\$ 0,00	\$ 7.067,70	\$ 7.067,70	\$ 0,00	\$ 7.146,85	\$ 7.146,85	\$ 0,00	\$ 7.226,90	\$ 7.226,90
Mano de Obra	\$ 0,00	\$ 1.622,81	\$ 1.622,81	\$ 0,00	\$ 1.640,99	\$ 1.640,99	\$ 0,00	\$ 1.659,37	\$ 1.659,37
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado hojas y flores (Pecheras camisa)	\$ 0,00	\$ 2.944,87	\$ 2.944,87	\$ 0,00	\$ 2.977,86	\$ 2.977,86	\$ 0,00	\$ 3.011,21	\$ 3.011,21
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 0,00	\$ 98,16	\$ 98,16	\$ 0,00	\$ 99,26	\$ 99,26	\$ 0,00	\$ 100,37	\$ 100,37
Energía Eléctrica	\$ 147,24	\$ 0,00	\$ 147,24	\$ 148,89	\$ 0,00	\$ 148,89	\$ 150,56	\$ 0,00	\$ 150,56
Mantenimiento	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 6,14	\$ 0,00	\$ 6,14	\$ 6,20	\$ 0,00	\$ 6,20	\$ 6,27	\$ 0,00	\$ 6,27
Vehículo	\$ 24,54	\$ 0,00	\$ 24,54	\$ 24,82	\$ 0,00	\$ 24,82	\$ 25,09	\$ 0,00	\$ 25,09

Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 220,79</b>	<b>\$ 14.923,82</b>	<b>\$ 15.144,62</b>	<b>\$ 222,79</b>	<b>\$ 15.090,97</b>	<b>\$ 15.313,76</b>	<b>\$ 224,80</b>	<b>\$ 15.259,99</b>	<b>\$ 15.484,79</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los costos totales por la elaboración de los trajes de Salasaca para hombres en el año uno suma la cantidad de \$ \$ 14.811,94 en el año dos ascienda a \$ 14.977,35 dólares, para el año tres es el valor de 15.144,62, en el año cuatro es de \$ 15.313,76 dólares y para el año cinco es de \$ 15.484,79 dólares

**Tabla N° 90.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – mujeres (1)**

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS AÑO 1			COSTOS AÑO 2		
		FIJO	VARIABLE	COSTO TOTAL 1	FIJO	VARIABLE	COSTO TOTAL 2
<b>Materias primas</b>							
Lanilla de primera calidad, color negro - Fachalina	\$ 432,00	\$ 0,00	\$ 5.184,00	\$ 5.184,00	\$ 0,00	\$ 5.242,06	\$ 5.242,06
Lanilla de primera calidad, color negro - Faldones	\$ 288,00	\$ 0,00	\$ 3.456,00	\$ 3.456,00	\$ 0,00	\$ 3.494,71	\$ 3.494,71
Satín de color blanco - Blusa	\$ 320,00	\$ 0,00	\$ 3.840,00	\$ 3.840,00	\$ 0,00	\$ 3.883,01	\$ 3.883,01
<b>Mano de Obra</b>	\$ 132,26	\$ 0,00	\$ 1.587,06	\$ 1.587,06	\$ 0,00	\$ 1.604,84	\$ 1.604,84
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado de hojas y flores (Filos)	\$ 240,00	\$ 0,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 0,00	\$ 2.912,26	\$ 2.912,26
Bordado combinado de hojas y flores (Pecheras para la blusa)	\$ 240,00	\$ 0,00	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 0,00	\$ 2.912,26	\$ 2.912,26
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 8,00	\$ 0,00	\$ 96,00	\$ 96,00	\$ 0,00	\$ 97,08	\$ 97,08
Energía Eléctrica	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 0,00	\$ 144,00	\$ 145,61	\$ 0,00	\$ 145,61
Mantenimiento		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,07	\$ 0,00	\$ 6,07
Vehículo	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 0,00	\$ 24,00	\$ 24,27	\$ 0,00	\$ 24,27

Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 0,10	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,02	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 0,63	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 1,17	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 0,27	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 0,26	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 1,13	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.678,33</b>	<b>\$ 216,88</b>	<b>\$ 19.923,06</b>	<b>\$ 20.139,94</b>	<b>\$ 218,82</b>	<b>\$ 20.146,20</b>	<b>\$ 20.365,02</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 91.- Proyección de Costos del traje de Salasaca – mujeres (2)**

DESCRIPCIÓN	COSTOS AÑO 3			COSTOS AÑO 4			COSTOS AÑO 5		
	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 3	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 4	FIJO	VARIAB	COSTO TOTAL 5
<b>Materias primas</b>									
Lanilla de primera calidad, color negro - Fachalina	\$ 0,00	\$ 5.300,77	\$ 5.300,77	\$ 0,00	\$ 5.360,14	\$ 5.360,14	\$ 0,00	\$ 5.420,17	\$ 5.420,17
Lanilla de primera calidad, color negro - Faldones	\$ 0,00	\$ 3.533,85	\$ 3.533,85	\$ 0,00	\$ 3.573,43	\$ 3.573,43	\$ 0,00	\$ 3.613,45	\$ 3.613,45
Satín de color blanco - Blusa	\$ 0,00	\$ 3.926,50	\$ 3.926,50	\$ 0,00	\$ 3.970,47	\$ 3.970,47	\$ 0,00	\$ 4.014,94	\$ 4.014,94
<b>Mano de Obra</b>	\$ 0,00	\$ 1.622,81	\$ 1.622,81	\$ 0,00	\$ 1.640,99	\$ 1.640,99	\$ 0,00	\$ 1.659,37	\$ 1.659,37
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Bordado combinado de hojas y flores (Filos)	\$ 0,00	\$ 2.944,87	\$ 2.944,87	\$ 0,00	\$ 2.977,86	\$ 2.977,86	\$ 0,00	\$ 3.011,21	\$ 3.011,21
Bordado combinado de hojas y flores (Pecheras para la blusa)	\$ 0,00	\$ 2.944,87	\$ 2.944,87	\$ 0,00	\$ 2.977,86	\$ 2.977,86	\$ 0,00	\$ 3.011,21	\$ 3.011,21
Conjunto de accesorios de bisutería para los trajes	\$ 0,00	\$ 98,16	\$ 98,16	\$ 0,00	\$ 99,26	\$ 99,26	\$ 0,00	\$ 100,37	\$ 100,37
Energía Eléctrica	\$ 147,24	\$ 0,00	\$ 147,24	\$ 148,89	\$ 0,00	\$ 148,89	\$ 150,56	\$ 0,00	\$ 150,56
Mantenimiento	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 6,14	\$ 0,00	\$ 6,14	\$ 6,20	\$ 0,00	\$ 6,20	\$ 6,27	\$ 0,00	\$ 6,27
Vehículo	\$ 24,54	\$ 0,00	\$ 24,54	\$ 24,82	\$ 0,00	\$ 24,82	\$ 25,09	\$ 0,00	\$ 25,09

Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tijera industrial	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 0,00	\$ 1,25
Tijeras para remates	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 0,00	\$ 0,25
Máquina recta	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 0,00	\$ 7,50
Máquina overlock	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,00
Plancha semi industrial	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 0,00	\$ 3,25
Muebles y Enseres	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mesa para el corte de tela	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13	\$ 3,13	\$ 0,00	\$ 3,13
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50	\$ 13,50	\$ 0,00	\$ 13,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 220,79</b>	<b>\$ 20.371,84</b>	<b>\$ 20.592,63</b>	<b>\$ 222,79</b>	<b>\$ 20.600,00</b>	<b>\$ 20.822,79</b>	<b>\$ 224,80</b>	<b>\$ 20.830,72</b>	<b>\$ 21.055,53</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los costos totales por la elaboración de los trajes de Salasaca para mujeres en el año uno suma la cantidad de \$ 20.139,94 dólares, en el año dos el valor de \$ 20.365,02 dólares al año tres el costo anual es de \$ 20.592,63 dólares, al año cuatro es de \$ 20.822,79 y finalmente, en el año cinco es de \$ 21.055,53 en lo que se refiere a la elaboración de los trajes étnicos.

**Tabla N° 92.- Resumen de los costos totales**

COSTOS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		TOTAL
	FIJO	VARIAB									
CHIBULEO - HOMBRE	\$ 216,88	\$ 7.683,06	\$ 218,82	\$ 7.769,11	\$ 220,79	\$ 7.856,13	\$ 222,79	\$ 7.944,12	\$ 224,80	\$ 8.033,09	\$ 40.389,59
CHIBULEO - MUJER	\$ 216,88	\$ 19.923,06	\$ 218,82	\$ 20.146,20	\$ 220,79	\$ 20.371,84	\$ 222,79	\$ 20.600,00	\$ 224,80	\$ 20.830,72	\$ 102.975,91
SALASACA - HOMBRE	\$ 216,88	\$ 14.595,06	\$ 218,82	\$ 14.758,53	\$ 220,79	\$ 14.923,82	\$ 222,79	\$ 15.090,97	\$ 224,80	\$ 15.259,99	\$ 75.732,45
SALASACA - MUJER	\$ 216,88	\$ 19.923,06	\$ 218,82	\$ 20.146,20	\$ 220,79	\$ 20.371,84	\$ 222,79	\$ 20.600,00	\$ 224,80	\$ 20.830,72	\$ 102.975,91
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 867,50</b>	<b>\$ 62.124,25</b>	<b>\$ 875,30</b>	<b>\$ 62.820,04</b>	<b>\$ 883,18</b>	<b>\$ 63.523,63</b>	<b>\$ 891,15</b>	<b>\$ 64.235,09</b>	<b>\$ 899,21</b>	<b>\$ 64.954,52</b>	<b>\$ 322.073,86</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 62.991,75</b>		<b>\$ 63.695,34</b>		<b>\$ 64.406,80</b>		<b>\$ 65.126,24</b>		<b>\$ 65.853,73</b>		<b>\$ 322.073,86</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los costos totales por la realización de los trajes étnicos de Chibuleo y Salasaca de hombre y mujer son de \$ 62.991,75 dólares correspondiente al año 1, mientras que para el año 2 es de \$ 63.695,34 dólares hasta el año 5 que asciende a \$ 65.853,73 dólares. Es importante describir que para el incremento de los posteriores años se proyecta con el indicador de la Inflación del año 2016 que es de 1,12% para conocer a cuánto se proyecta los nuevos valores, es así que se determina ésta matriz de proyección de costos de producción de los traje étnicos del emprendimiento denominado “Ingenious”.

**Tabla N° 93.- Prorrateo de la mano de obra**

<b>PRORRATEO DE LA MANO DE OBRA PARA EL OPERARIO EN LA ELABORACIÓN DE LOS TRAJES ÉTNICOS</b>		
<b>TRAJES</b>	<b>VALORES</b>	<b>ANUAL</b>
CHIBULEO - HOMBRE	\$ 132,26	\$ 1.587,06
CHIBULEO - MUJER	\$ 132,26	\$ 1.587,06
SALASACA - HOMBRE	\$ 132,26	\$ 1.587,06
SALASACA - MUJER	\$ 132,26	\$ 1.587,06
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 529,02</b>	<b>\$ 6.348,25</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 94.- Prorrateo de la depreciación**

<b>PRORRATEO DE DEPRECIACIÓN</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>				
	<b>MENSUAL</b>	<b>CHIBULEO</b>		<b>SALASACA</b>	
		<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>	<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>
<b>Maquinaria y Equipos</b>	<b>\$ 8,75</b>	<b>\$ 2,19</b>	<b>\$ 2,19</b>	<b>\$ 2,19</b>	<b>\$ 2,19</b>
Tijera industrial	\$ 0,42	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10
Tijeras para remates	\$ 0,08	\$ 0,02	\$ 0,02	\$ 0,02	\$ 0,02
Máquina recta	\$ 2,50	\$ 0,63	\$ 0,63	\$ 0,63	\$ 0,63
Máquina overlock	\$ 4,67	\$ 1,17	\$ 1,17	\$ 1,17	\$ 1,17
Plancha semi industrial	\$ 1,08	\$ 0,27	\$ 0,27	\$ 0,27	\$ 0,27
<b>Muebles y Enseres</b>	<b>\$ 5,54</b>	<b>\$ 1,39</b>	<b>\$ 1,39</b>	<b>\$ 1,39</b>	<b>\$ 1,39</b>
Mesa para el corte de tela	\$ 1,04	\$ 0,26	\$ 0,26	\$ 0,26	\$ 0,26
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$ 4,50	\$ 1,13	\$ 1,13	\$ 1,13	\$ 1,13

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 95.- Prorrateo de la energía eléctrica**

<b>PRORRATEO ENERGÍA ELÉCTRICA</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
CHIBULEO - HOMBRE	\$ 12,00	\$ 144,00
CHIBULEO - MUJER	\$ 12,00	\$ 144,00
SALASACA - HOMBRE	\$ 12,00	\$ 144,00
SALASACA - MUJER	\$ 12,00	\$ 144,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 48,00</b>	<b>\$ 576,00</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 96.- Prorrateo del mantenimiento de la maquinaria**

<b>PRORRATEO MANTENIMIENTO MAQUINARIA</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
CHIBULEO - HOMBRE	\$ 0,50	\$ 6,00
CHIBULEO - MUJER	\$ 0,50	\$ 6,00
SALASACA - HOMBRE	\$ 0,50	\$ 6,00
SALASACA - MUJER	\$ 0,50	\$ 6,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,00</b>	<b>\$ 24,00</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 97.- Prorrateo del mantenimiento del vehículo**

<b>PRORRATEO MANTENIMIENTO VEHÍCULO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
CHIBULEO - HOMBRE	\$ 2,00	\$ 24,00
CHIBULEO - MUJER	\$ 2,00	\$ 24,00
SALASACA - HOMBRE	\$ 2,00	\$ 24,00
SALASACA - MUJER	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8,00</b>	<b>\$ 96,00</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### **c) Detalle de Gastos**

“Son los desembolsos causados por la administración de la empresa; salarios del personal, papelería, capacitaciones, mantenimiento, otros” (Fundación Sarmiento Palau, 2009, pág. 3).

**Tabla N° 98.- Detalle de Gastos Administrativos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Sueldo personal administrativo	Sueldo	\$721,85	1	\$721,85	\$8.662,16
Útiles de oficina	Und	\$1,68	1	\$1,68	\$20,15
Servicios básicos	Diario	\$13,76	1	\$13,76	\$165,12
Suministros de aseo y limpieza	Und	\$6,49	1	\$6,49	\$77,90
Servicios profesionales - Contadora	Sueldo	\$28,00	1	\$28,00	\$336,00
Depreciación	Mensual	\$44,12	1	\$44,12	\$529,45
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>\$815,90</b>	<b>\$9.790,78</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 99.- Detalle de Gastos de Ventas**

<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Sueldo y salario del vendedor	Pago	\$529,02	1	\$529,02	\$6.348,25
Combustible	Galón	\$0,70	20	\$14,00	\$168,00
Publicidad y propaganda	Publicidad	\$115,00	1	\$115,00	\$1.380,00
Depreciación	Mensual	\$80,00	1	\$80,00	\$960,00
Presupuesto de las Estrategias del Micro Ambiente	Mensual	\$21,25	1	\$21,25	\$255,00
Presupuesto de las Estrategias del Macro Ambiente	Mensual	\$23,33	1	\$23,33	\$280,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>				<b>\$782,60</b>	<b>\$9.391,25</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 100.- Detalle de Gastos Financieros**

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gasto Intereses	Mensual	\$95,16	1	\$95,16	\$1.141,92
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>				<b>\$95,16</b>	<b>\$1.141,92</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>				<b>\$1.693,66</b>	<b>\$20.323,95</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

### **Interpretaciones:**

- **Gastos Administrativos.-** La sumatoria para los gastos administrativos es de \$ 9.790,78 dólares entre estos gastos se incluyen por concepto de sueldos, depreciaciones, suministros de aseo y limpieza, útiles de oficina, servicios profesionales y otros gastos. Para el año 2 asciende a \$ 9.894,51 hasta el año 5 que asciende a \$ 9.712,76 dólares.
- **Gastos de Ventas.-** Los gastos de ventas se incluyen valores que corresponden a sueldos, combustible del vehículo, depreciación, presupuestos por el diseño de estrategias del macro y micro ambiente ascendiente al valor de \$ 9.391,25 dólares al año. Así mismo, para los siguientes años ascienden estos gastos a \$ 9.485,68 al año 4 el valor correspondiente es \$ 9.677,72 y finalmente para el año 5 el valor de estos gastos son de \$ 9.775,36 dólares.
- **Gastos Financieros.-** En lo que corresponde a los gastos financieros se incluyen únicamente los valores por los intereses generados por el préstamo bancario que se realizó para cubrir la inversión inicial que asciende a \$ 2.040,60 dólares para el año 1, mientras que para el año 2 decrece a \$ 1.591,20 y así para el año 4 a \$ 692,70 hasta el año 5 los intereses van decreciendo y termina en \$ 243,30 dólares.
- Es importante señalar que para algunos rubros de los gastos administrativos y ventas en las proyecciones se emplea el indicador de la inflación para conocer a futuro el incremento que resistirán dichos valores.

**d) Proyección de Gastos**

**Tabla N° 101.- Proyección de Gastos Administrativos 1**

DESCRIPCIÓN	GASTO		GASTO 1		TOTAL	GASTOS 2		TOTAL
	MENSUAL	ANUAL	FIJOS	VARIAB	AÑO 1	FIJOS	VARIAB	AÑO 2
Sueldo personal administrativo	\$ 721,85	\$ 8.662,16		\$ 8.662,16	\$ 8.662,16		\$ 8.759,18	\$ 8.759,18
Útiles de oficina	\$ 1,68	\$ 20,15		\$ 20,15	\$ 20,15		\$ 20,38	\$ 20,38
Servicios básicos	\$ 13,76	\$ 165,12	\$ 165,12		\$ 165,12	\$ 166,97		\$ 166,97
Suministros de aseo y limpieza	\$ 6,49	\$ 77,90		\$ 77,90	\$ 77,90		\$ 78,77	\$ 78,77
Servicios profesionales de la contadora	\$ 28,00	\$ 336,00	\$ 336,00		\$ 336,00	\$ 339,76		\$ 339,76
Depreciación	\$ 44,12	\$ 529,45	\$ 529,45		\$ 529,45	\$ 529,45		\$ 529,45
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 815,90</b>	<b>\$ 9.790,78</b>	<b>\$ 1.030,57</b>	<b>\$ 8.760,21</b>	<b>\$ 9.790,78</b>	<b>\$ 1.036,18</b>	<b>\$ 8.858,32</b>	<b>\$ 9.894,51</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 102.- Proyección de Gastos Administrativos 2**

<b>GASTOS 3</b>		<b>TOTAL</b>	<b>GASTOS 4</b>		<b>TOTAL</b>	<b>GASTOS 5</b>		<b>TOTAL</b>
<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>AÑO 5</b>
	\$ 8.857,28	\$ 8.857,28		\$ 8.956,48	\$ 8.956,48		\$ 9.056,79	\$ 9.056,79
	\$ 20,60	\$ 20,60		\$ 20,83	\$ 20,83		\$ 21,07	\$ 21,07
<b>\$ 168,84</b>		\$ 168,84	\$ 170,73		\$ 170,73	\$ 172,64		\$ 172,64
	\$ 79,65	\$ 79,65		\$ 80,55	\$ 80,55		\$ 81,45	\$ 81,45
<b>\$ 343,57</b>		\$ 343,57	\$ 347,42		\$ 347,42	\$ 351,31		\$ 351,31
<b>\$ 529,45</b>		\$ 529,45	\$ 29,50		\$ 29,50	\$ 29,50		\$ 29,50
<b>\$ 1.041,86</b>	<b>\$ 8.957,54</b>	<b>\$ 9.999,40</b>	<b>\$ 547,65</b>	<b>\$ 9.057,86</b>	<b>\$ 9.605,51</b>	<b>\$ 553,45</b>	<b>\$ 9.159,31</b>	<b>\$ 9.712,76</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 103.- Proyección de Gastos de Ventas 1**

DESCRIPCION	GASTO	GASTO	GASTO 1		TOTAL	GASTOS 2		TOTAL
	MENSUAL	ANUAL	FIJOS	VARIAB	AÑO 1	FIJOS	VARIAB	AÑO 2
Sueldo y salario del vendedor	\$ 529,02	\$ 6.348,25		\$ 6.348,25	\$ 6.348,25		\$ 6.419,35	\$ 6.419,35
Combustible	\$ 14,00	\$ 168,00		\$ 168,00	\$ 168,00		\$ 169,88	\$ 169,88
Publicidad y propaganda	\$ 115,00	\$ 1.380,00	\$ 1.380,00		\$ 1.380,00	\$ 1.395,46		\$ 1.395,46
Depreciación	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 960,00		\$ 960,00	\$ 960,00		\$ 960,00
Presupuesto de las								
Estrategias del Micro	\$ 21,25	\$ 255,00	\$ 255,00		\$ 255,00	\$ 257,86		\$ 257,86
Ambiente								
Presupuesto de las								
Estrategias del Macro	\$ 23,33	\$ 280,00	\$ 280,00		\$ 280,00	\$ 283,14		\$ 283,14
Ambiente								
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 782,60</b>	<b>\$ 9.391,25</b>	<b>\$ 2.875,00</b>	<b>\$ 6.516,25</b>	<b>\$ 9.391,25</b>	<b>\$ 2.896,45</b>	<b>\$ 6.589,23</b>	<b>\$ 9.485,68</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 104.- Proyección de Gastos de Ventas 2**

<b>GASTOS 3</b>		<b>TOTAL</b>	<b>GASTOS 4</b>		<b>TOTAL</b>	<b>GASTOS 5</b>		<b>TOTAL</b>
<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>AÑO 5</b>
	\$ 6.491,25	\$ 6.491,25		\$ 6.563,95	\$ 6.563,95		\$ 6.637,47	\$ 6.637,47
	\$ 171,78	\$ 171,78		\$ 173,71	\$ 173,71		\$ 175,65	\$ 175,65
<b>\$ 1.411,09</b>		\$ 1.411,09	\$ 1.426,89		\$ 1.426,89	\$ 1.442,87		\$ 1.442,87
<b>\$ 960,00</b>		\$ 960,00	\$ 960,00		\$ 960,00	\$ 960,00		\$ 960,00
<b>\$ 260,74</b>		\$ 260,74	\$ 263,66		\$ 263,66	\$ 266,62		\$ 266,62
<b>\$ 286,31</b>		\$ 286,31	\$ 289,51		\$ 289,51	\$ 292,76		\$ 292,76
<b>\$ 2.918,14</b>	<b>\$ 6.663,03</b>	<b>\$ 9.581,17</b>	<b>\$ 2.940,07</b>	<b>\$ 6.737,66</b>	<b>\$ 9.677,72</b>	<b>\$ 2.962,24</b>	<b>\$ 6.813,12</b>	<b>\$ 9.775,36</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 105.- Proyección de Gastos Financieros 1**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>GASTO MENSUAL</b>	<b>GASTO ANUAL</b>	<b>GASTO 1</b>		<b>TOTAL AÑO 1</b>	<b>GASTO 2</b>		<b>TOTAL AÑO 2</b>
			<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>		<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	
<b>Gasto Intereses</b>	\$ 95,16	\$ 1.141,92	\$ 0,00	\$ 2.040,60	\$ 2.040,60	\$ 0,00	\$ 1.591,20	\$ 1.591,20
<b>TOTALES</b>	\$ 95,16	\$ 1.141,92	\$ 0,00	\$ 2.040,60	\$ 2.040,60	\$ 0,00	\$ 1.591,20	\$ 1.591,20

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 106.- Proyección de Gastos Financieros 2**

GASTO 3		TOTAL AÑO 3	GASTO 4		TOTAL AÑO 4	GASTO 5		TOTAL AÑO 5
FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
\$ 0,00	\$ 1.141,80	\$ 1.141,80	\$ 0,00	\$ 692,70	\$ 692,70	\$ 0,00	\$ 243,30	\$ 243,30
\$ 0,00	\$ 1.141,80	\$ 1.141,80	\$ 0,00	\$ 692,70	\$ 692,70	\$ 0,00	\$ 243,30	\$ 243,30

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:**

- **Gastos Administrativos.-** La sumatoria para los gastos administrativos es de \$ 9.790,78 dólares entre estos gastos se incluyen por concepto de sueldos, depreciaciones, suministros de aseo y limpieza, útiles de oficina, servicios profesionales y otros gastos.
- **Gastos de Ventas.-** Los gastos de ventas se incluyen valores que corresponden a sueldos, combustible del vehículo, depreciación, presupuestos por el diseño de estrategias del macro y micro ambiente ascendiente al valor de \$ 9.391,25 dólares al año.
- **Gastos Financieros.-** En lo que corresponde a los gastos financieros se incluyen únicamente los valores por los intereses generados por el préstamo bancario que se realizó para cubrir la inversión inicial que asciende a \$ 1.141,92 dólares.

**e) Mano de Obra**

El código laboral determina que la mano de obra puede ser tanto esfuerzo físico como intelectual en los procesos de producción, pero sin duda una buena capacitación que les generara el resultado de un producto de calidad, la mano de obra por consiguiente es el pago o erogación de dinero que se realiza por la contratación del capital humano. (Ortega Pereira, 2007, pág. 140).

**Tabla N° 107.- Mano de Obra Administrativa**

<b>MANO DE OBRA - ADMINISTRATIVA</b>										
ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR	
			SBU	OTROS	TOTAL	VARIO	9,45%	TOTAL		
1	Lescano Diana	Gerente	\$520,00	\$0,00	\$520,00	\$0,00	\$49,14	\$49,14	\$470,86	
<b>PROVISIONES</b>										
ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONA L (11,15%)	SECAP (0,50%)	IECE (0,50%)	XIII	XIV	FONDOS RESERV A	VACAC.	TOTAL PROVISIO.	COSTO MO MENSUAL
1	Lescano Diana	\$57,98	\$2,60	\$2,60	\$43,33	\$30,33	\$43,33	\$21,67	\$201,85	\$721,85

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 108.- Mano de Obra de Producción**

<b>MANO DE OBRA - PRODUCCIÓN</b>										
ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR	
			SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9,45%	TOTAL		
1	Núñez Mauricio	Operario de Producción	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$0,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56	
<b>PROVISIONES</b>										
ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL (11,15%)	SECAP (0,50%)	IECE (0,50%)	XIII	XIV	FONDOS RESERVA	VACAC.	TOTAL PROVISIO.	COSTO MO MENSUAL
1	Núñez Mauricio	\$41,81	\$1,88	\$1,88	\$31,25	\$30,33	\$31,25	\$15,63	\$154,02	\$529,02

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 109.- Mano de Obra Ventas**

<b>MANO DE OBRA - VENTAS</b>										
ORD	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR	
			SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9,45%	TOTAL		
1	Cárdena Maricela	Vendedora	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$0,00	\$35,44	\$35,44	\$339,56	
<b>PROVISIONES</b>										
ORD	APELLIDOS Y NOMBRES	PATRONAL	SECAP (0,50%)	IECE (0,50%)	FONDO XIII	FONDO XIV	FONDOS RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO MO MENSUAL
1	Cárdena Maricela	\$41,81	\$1,88	\$1,88	\$31,25	\$30,33	\$31,25	\$15,63	\$154,02	\$529,02

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 110.- Resumen de la mano de obra**

<b>RESUMEN MANO DE OBRA</b>			
AREA	CARGO	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRATIVA	Administrador	\$721,85	\$8.662,16
PRODUCCION	Operario	\$529,02	\$6.348,25
VENTAS	Vendedor	\$529,02	\$6.348,25
<b>TOTAL</b>		<b>\$1.779,89</b>	<b>\$21.358,66</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En la mano de obra se procede a realizar el cálculo correspondiente con los valores de las provisiones y el valor de las mano de obra mensual administrativa es de \$721,85 y anual asciende a \$8.662,16 dólares; mientras que para el área de producción el valor mensual es de \$529,02 y al año de \$6.348,25 dólares; mientras que para el área de ventas la remuneración mensual es de \$529,02 y al año asciende a \$6.348,25 dólares.

#### f) Depreciación

Depreciación es el devaluó que se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización sólo se aplica a los activos diferidos o intangibles, ya que, por ejemplo, si se ha comprado una marca comercial, ésta, con el uso del tiempo, no baja de precio o se deprecia, por lo que el término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión. (Baca Urbina, 2010, pág. 153).

**Tabla N° 111.- Depreciación**

<b>DEPRECIACIONES</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Costo Anual</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>% de Depreciación</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Mensual</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>\$900,00</b>	<b>10</b>	<b>10%</b>	<b>\$90,00</b>	<b>\$7,50</b>
Escritorio (melaminico de 30 mm, gaveta de cuatro servicios)	\$125,00	10	10%	\$12,50	\$1,04
Silla giratoria con brazos	\$60,00	10	10%	\$6,00	\$0,50
Mesa para el corte de tela	\$125,00	10	10%	\$12,50	\$1,04
Sillas de metal	\$50,00	10	10%	\$5,00	\$0,42
Estanterías de exhibición de tres pisos	\$540,00	10	10%	\$54,00	\$4,50
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	<b>\$1.050,00</b>	<b>10</b>	<b>10%</b>	<b>\$105,00</b>	<b>\$8,75</b>
Tijera industrial	\$50,00	10	10%	\$5,00	\$0,42
Tijeras para remates	\$10,00	10	10%	\$1,00	\$0,08

Máquina recta	\$300,00	10	10%	\$30,00	\$2,50
Máquina overlock	\$560,00	10	10%	\$56,00	\$4,67
Plancha semi industrial	\$130,00	10	10%	\$13,00	\$1,08
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	<b>\$1.515,00</b>	<b>3</b>	<b>33%</b>	<b>\$499,95</b>	<b>\$41,66</b>
Computadoras	\$865,00	3	33%	\$285,45	\$23,79
Impresora Canon	\$650,00	3	33%	\$214,50	\$17,88
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>\$60,00</b>	<b>10</b>	<b>10%</b>	<b>\$6,00</b>	<b>\$0,50</b>
Teléfono Panasonic	\$35,00	10	10%	\$3,50	\$0,29
Sumadora	\$25,00	10	10%	\$2,50	\$0,21
<b>VEHÍCULO</b>	<b>\$4.800,00</b>	<b>5</b>	<b>20%</b>	<b>\$960,00</b>	<b>\$80,00</b>
Susuki, color vino 1991	\$4.800,00	5	20%	\$960,00	\$80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$8.325,00</b>	<b>38</b>	<b>83%</b>	<b>\$1.660,95</b>	<b>\$138,41</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Los valores correspondientes a las depreciaciones son por todos los activos fijos que la empresa ha adquirido en el plan de inversiones, y son por muebles y enseres, maquinaria y equipo, equipo de computación, equipo de oficina y vehículo. El rubro de depreciación anual es de \$1.660,95 dólares y el mensual asciende a \$138,41 dólares por concepto de depreciación.

**g) Proyección de Depreciación**

**Tabla N° 112.- Proyección de Depreciación – Producción**

<b>PROYECCIONES DE LAS DEPRECIACIONES PARA GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$105,00	\$105,00	\$105,00	\$105,00	\$105,00
MUEBLES Y ENSERES	\$66,50	\$66,50	\$66,50	\$66,50	\$66,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$171,50</b>	<b>\$171,50</b>	<b>\$171,50</b>	<b>\$171,50</b>	<b>\$171,50</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 113.- Proyección de Depreciación – Administración**

<b>PROYECCIONES DE LAS DEPRECIACIONES PARA GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
MUEBLES Y ENSERES	\$23,50	\$23,50	\$23,50	\$23,50	\$23,50
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$499,95	\$499,95	\$499,95	\$0,00	\$0,00
EQUIPO DE OFICINA	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$529,45</b>	<b>\$529,45</b>	<b>\$529,45</b>	<b>\$29,50</b>	<b>\$29,50</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 114.- Proyección de Depreciación – Ventas**

<b>PROYECCIONES DE LAS DEPRECIACIONES PARA GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>VEHÍCULO</b>	\$960,00	\$960,00	\$960,00	\$960,00	\$960,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$960,00</b>	<b>\$960,00</b>	<b>\$960,00</b>	<b>\$960,00</b>	<b>\$960,00</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En la proyección de depreciación se realiza para los tres aspectos que son: administrativo, producción y ventas.

- En el área administrativa el valor correspondiente en el año 1 es de \$529,45 y así sucesivamente hasta finalizar en la proyección de la depreciación para el año 5 que es de \$29,50 y éste valor decrece porque el valor de depreciación de equipo de cómputo solo se establece hasta el año 3 porque solo se deprecian hasta los tres primeros años de uso.
- La depreciación de producción es del año 1 de \$171,50 dólares y se mantiene fijo hasta completar al año 5.
- En el área de ventas el único rubro de depreciación es del vehículo que asciende desde el año 1 hasta el año 5 de \$960,00 dólares.

#### **5.4 CÁLCULO DE INGRESOS**

Son los valores correspondientes por todas las ventas generadas de los trajes étnicos que la empresa “Ingenious” ha diseñado para generar ingresos a la organización.

**Tabla N° 115.- Ingresos**

<b>CÁLCULO DE INGRESOS DE LOS TRAJES ÉTNICOS</b>										
<b>TRAJES</b>		<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>GASTO + COSTO MENSUAL</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>		<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>UNIDADES PRODUCIDAS MENSUALES</b>	<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>UTILIDAD POR UND</b>
				<b>%</b>	<b>\$</b>					
<b>CHIBUELO</b>	HOMBRE	UND	\$ 1.081,74	59%	\$ 638,23	\$ 1.719,97	40	\$ 43,00	\$ 27,04	\$ 15,96
	MUJER	UND	\$ 2.101,74	34%	\$ 714,59	\$ 2.816,34	40	\$ 70,41	\$ 52,54	\$ 17,86
<b>SALASACA</b>	HOMBRE	UND	\$ 1.657,74	23%	\$ 381,28	\$ 2.039,02	40	\$ 50,98	\$ 41,44	\$ 9,53
	MUJER	UND	\$ 2.101,74	34%	\$ 714,59	\$ 2.816,34	40	\$ 70,41	\$ 52,54	\$ 17,86
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 6.942,98</b>	<b>150%</b>	<b>\$ 2.448,70</b>	<b>\$ 9.391,67</b>	<b>160</b>	<b>\$ 234,79</b>	<b>\$ 173,57</b>	<b>\$ 61,22</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Las unidades producidas al mes de trajes étnicos es de 160 unidades en lo que respecta a la etnia de Chibuleo y Salasaca. El valor unitario por el traje de Chibuleo de hombre es de \$43,00, el de Chibuleo mujer es de \$70,41 para el de Salasaca hombre tendrá un precio de venta de \$50,58 y el de Salasaca mujer es de \$70,41 dólares, con estos valores se cubre todos los costos y gastos en la cual la empresa para incurrir para sostenerse dentro de este mercado de la confección.

### 5.4.1 Proyección de Ingresos

**Tabla N° 116.- Proyección de Ingresos 1**

DESCRIPCIÓN	CANT MENSUAL	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			
		CANT.	PRECIO UNIT.	TOTAL AÑO 1	CANT.	PRECIO UNIT.	TOTAL AÑO 2	CANT.	PRECIO UNIT.	TOTAL AÑO 3	
CHIBUELO	HOMBRE	40	480	\$43,00	\$20.639,67	485	\$43,47	\$21.100,41	491	\$43,95	\$21.571,44
	MUJER	40	480	\$70,41	\$33.796,04	485	\$71,18	\$34.550,48	491	\$71,97	\$35.321,75
SALASACA	HOMBRE	40	480	\$50,98	\$24.468,30	485	\$51,54	\$25.014,51	491	\$52,10	\$25.572,91
	MUJER	40	480	\$70,41	\$33.796,04	485	\$71,18	\$34.550,48	491	\$71,97	\$35.321,75
<b>TOTAL</b>	<b>160</b>	<b>1.920</b>	<b>\$234,79</b>	<b>\$112.700,05</b>	<b>1.942</b>	<b>\$237,37</b>	<b>\$115.215,87</b>	<b>1.963</b>	<b>\$239,99</b>	<b>\$117.787,86</b>	

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 117.- Proyección de Ingresos 2**

AÑO 4			AÑO 5		
CANT.	PRECIO UNIT.	TOTAL AÑO 4	CANT.	PRECIO UNIT.	TOTAL AÑO 5
<b>496</b>	\$44,43	\$22.052,99	502	\$44,92	\$22.545,28
<b>496</b>	\$72,76	\$36.110,25	502	\$73,56	\$36.916,34
<b>496</b>	\$52,68	\$26.143,78	502	\$53,26	\$26.727,39
<b>496</b>	\$72,76	\$36.110,25	502	\$73,56	\$36.916,34
<b>1.985</b>	<b>\$242,63</b>	<b>\$120.417,26</b>	<b>2.007</b>	<b>\$245,29</b>	<b>\$123.105,36</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Para la proyección de los ingresos, en lo que se refiere a la cantidad proyectada se emplea el indicador de la inflación del 1,12% del año 2016 y para el nuevo precio se emplea el indicado IPC Índice del Precio al Consumidor del año 2016

también que es de 1,1%. De esta forma se procede a realizar los cálculos y se obtienen los valores del año 2 de 1.942 unidades a producir y el valor por ingresos de \$115.215,87 dólares; para el año 3 la cantidad de producción de trajes étnicos de Chibuleo y Salasaca es de 1.963 trajes y el ingreso total es de \$117.787,86 hasta el año 5 que asciende a 2.007 unidades y el valor total es de \$123.105,36 dólares.

## 5.5. FLUJO DE CAJA

**Tabla N° 118.- Flujo de Caja**

CONCEPTO		FLUJO DE CAJA					
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑOS		
		AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5			
<b>A</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 85.287,80</b>	<b>\$ 112.700,05</b>	<b>\$ 115.215,87</b>	<b>\$ 117.787,86</b>	<b>\$ 120.417,26</b>	<b>\$ 123.105,36</b>
	(+) Ingresos Operacionales	\$ 0,00	\$ 112.700,05	\$ 115.215,87	\$ 117.787,86	\$ 120.417,26	\$ 123.105,36
	Recursos Propios	\$ 65.287,80	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	Recursos de Terceros	\$ 20.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>B</b>	<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 82.173,78</b>	<b>\$ 83.075,52</b>	<b>\$ 83.987,37</b>	<b>\$ 84.409,47</b>	<b>\$ 85.341,86</b>
	(-) Gastos Administrativos		\$ 9.790,78	\$ 9.894,51	\$ 9.999,40	\$ 9.605,51	\$ 9.712,76
	(-) Gastos de Ventas		\$ 9.391,25	\$ 9.485,68	\$ 9.581,17	\$ 9.677,72	\$ 9.775,36
	(-) Costos de Producción		\$ 62.991,75	\$ 63.695,34	\$ 64.406,80	\$ 65.126,24	\$ 65.853,73
<b>C</b>	<b>FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>		<b>\$ 30.526,27</b>	<b>\$ 32.140,35</b>	<b>\$ 33.800,49</b>	<b>\$ 36.007,79</b>	<b>\$ 37.763,51</b>
<b>D</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES NO</b>		<b>\$ 0,00</b>				

<b>E</b>	<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>\$ 2.040,60</b>	<b>\$ 1.591,20</b>	<b>\$ 1.141,80</b>	<b>\$ 692,70</b>	<b>\$ 243,30</b>
	(-) Gastos Financieros		\$ 2.040,60	\$ 1.591,20	\$ 1.141,80	\$ 692,70	\$ 243,30
<b>F</b>	<b>FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>		<b>-\$ 2.040,60</b>	<b>-\$ 1.591,20</b>	<b>-\$ 1.141,80</b>	<b>-\$ 692,70</b>	<b>-\$ 243,30</b>
	<b>FLUJO NETO GENÉRICO (C-F)</b>		<b>\$ 28.485,67</b>	<b>\$ 30.549,15</b>	<b>\$ 32.658,69</b>	<b>\$ 35.315,09</b>	<b>\$ 37.520,21</b>
	(-) Pago por Participación Utilidades a Trabajadores 15%		\$ 4.272,85	\$ 4.582,37	\$ 4.898,80	\$ 5.297,26	\$ 5.628,03
	<b>FLUJO NO OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$ 24.212,82</b>	<b>\$ 25.966,78</b>	<b>\$ 27.759,89</b>	<b>\$ 30.017,83</b>	<b>\$ 31.892,17</b>
	(-) Pago Impuesto a la Renta		\$ 1.339,92	\$ 1.603,02	\$ 1.871,98	\$ 2.210,67	\$ 2.491,83
<b>G</b>	<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>\$ 85.287,80</b>	<b>\$ 22.872,89</b>	<b>\$ 24.363,76</b>	<b>\$ 25.887,91</b>	<b>\$ 27.807,15</b>	<b>\$ 29.400,35</b>
<b>H</b>	<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	\$ 6.040,83	\$ 6.040,83	\$ 28.913,73	\$ 53.277,49	\$ 79.165,39	\$ 106.972,55
<b>I</b>	<b>FLUJO DE CAJA NETO (G+H)</b>	<b>\$ 6.040,83</b>	<b>\$ 28.913,73</b>	<b>\$ 53.277,49</b>	<b>\$ 79.165,39</b>	<b>\$ 106.972,55</b>	<b>\$ 136.372,89</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El flujo de efectivo presenta la inversión inicial que es de \$ 85.287,80 dólares, el mismo que se considera para el año cero, seguidamente el valor correspondiente al saldo inicial de caja el de \$ 6.040,83 dólares que es del valor del capital de trabajo inicial para ejercer las actividades empresariales en el primer mes de actividades. Para el año 1 el flujo neto generado es de \$ 22.872,89 dólares para el año 2 es de \$ 24.363,76 dólares mientras que el flujo neto del año 3 que corresponde a la sumatoria del flujo neto generado y el saldo inicial de caja asciende a un valor de \$ 79.165,39 dólares hasta el año 5 que es de \$ 136.372,89 dólares que al restar los ingresos operacionales con los egresos operacionales, más el saldo inicial de caja es el resultado de este valor.

### 5.5.1 Capital de Trabajo

El presente capital de trabajo se ha calculado para colocarlo dentro del flujo de caja neto, como éste valor se la empresa podrá iniciar sus actividades empresariales durante el primer mes de desarrollo empresarial.

**Tabla N° 119.- Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO PARA INICIAR LAS ACTIVIDADES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALORES</b>
MATERIAS PRIMAS	\$2.404,76
MANO DE OBRA	\$529,02
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$1.544,29
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS	\$1.250,87
SERVICIOS PROFESIONALES	\$28,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$13,76
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$115,00
COMBUSTIBLES	\$14,00
MANTENIMIENTO VEHÍCULOS	\$8,00
CUOTA FINANCIERA	\$95,16
IMPUESTOS	\$37,98
<b>TOTAL</b>	<b>\$6.040,83</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El capital de trabajo para iniciar el primer mes de actividades de la empresa es de \$6.040,83 dólares el mismo que cubre los rubros por concepto de materias primas, sueldos, CIF, publicidad y propaganda pago de interés entre otros valores que la emprendedora requerirá para desarrollar sus actividades empresariales.

### 5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

“Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables” (Baca Urbina, 2010, pág. 162).

**Tabla N° 120.- Datos para el Punto de Equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO "INGENIOUS"</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALORES</b>
COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN	\$ 867,50
COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN	\$ 62.124,25
COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN	\$ 62.991,75
INGRESOS TOTALES	\$ 112.700,05
PRODUCCIÓN	1.920

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 121.- Punto de Equilibrio del Método del Margen de Contribución Ponderado**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CHIBULEO</b>		<b>SALASACA</b>		<b>TOTAL</b>
	<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>	<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>	
Precio de venta unitario	27,04	52,54	41,44	52,54	<b>173,57</b>
Costo variable unitario	4,21	15,91	9,90	15,91	45,92
Margen de contribución unitario	22,83	36,64	31,55	36,64	127,65
Margen de contribución ponderado unitario	3,56	11,09	7,53	11,09	<b>33,27</b>
Costo fijo producción	<b>\$ 867,50</b>		<b>CF/MCP</b>	<b>26,07</b>	
Tasa de participación	<b>15,6%</b>	<b>30,3%</b>	<b>23,9%</b>	<b>30,3%</b>	<b>100,0%</b>
Unidades a producir	4	8	6	8	<b>26</b>
Ventas totales	\$ 109,86	\$ 414,72	\$ 258,01	\$ 414,72	\$ 1.197,30
Costo variable total	\$ 17,12	\$ 125,54	\$ 61,60	\$ 125,54	\$ 329,80
Margen de costo total	\$ 92,74	\$ 289,18	\$ 196,40	\$ 289,18	<b>\$ 867,50</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** Para realizar el margen de contribución ponderado se suma el precio de todos los trajes, se divide el valor el precio de cada traje con el valor total de precio, y se multiplica para 100 para sacar la tasa de participación en porcentajes de cada uno. Para sacar el Costo Variable se multiplica el precio por la tasa de participación y obtenemos el Margen de Contribución Unitario. El Margen de Contribución Ponderado se obtiene de la multiplicación de margen de costo unitario por la tasa de participación y dividido para 100. De la suma total del margen de contribución ponderado se divide para el costo fijo de producción en donde obtendremos el Margen de Contribución Ponderado del costo fijo.

El resultado de la tasa de participación de cada traje se dividido para el margen de contribución ponderado es las unidades de cada traje. Las ventas es de la multiplicación de las unidades por el precio de cada uno. Para obtener el Costo Variable Total es de la multiplicación de las unidades por el precio. El Margen de Costo Total es de la resta de Ventas menos Costo variable total.

**Tabla N° 122.- Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES</b>		
<b>Punto de Equilibrio \$ = Costo fijo / (1 - (Costo variable/Ingresos de venta))</b>		
<b>P.E. \$ =</b>	\$ 867,50	\$ 0,45
<b>P.E. \$ =</b>	<b>\$ 1.933,08</b>	<b>DÓLARES DE VENTAS AL AÑO</b>
<b>P.E. \$ =</b>	\$ 161,09	<b>DÓLARES DE VENTAS AL MES</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 123.- Punto de Equilibrio en Unidades Producidas**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES</b>		
<b>Punto de Equilibrio UND. = Costos Fijos / (Precio de Venta Unitario - Costo Variable Unitario)</b>		
<b>P.E. UND. =</b>	\$ 867,50	\$ 127,65
<b>P.E. UND. =</b>	<b>7</b>	<b>UND. AL AÑO</b>
<b>P.E. UND. =</b>	1	<b>UND. AL MES</b>

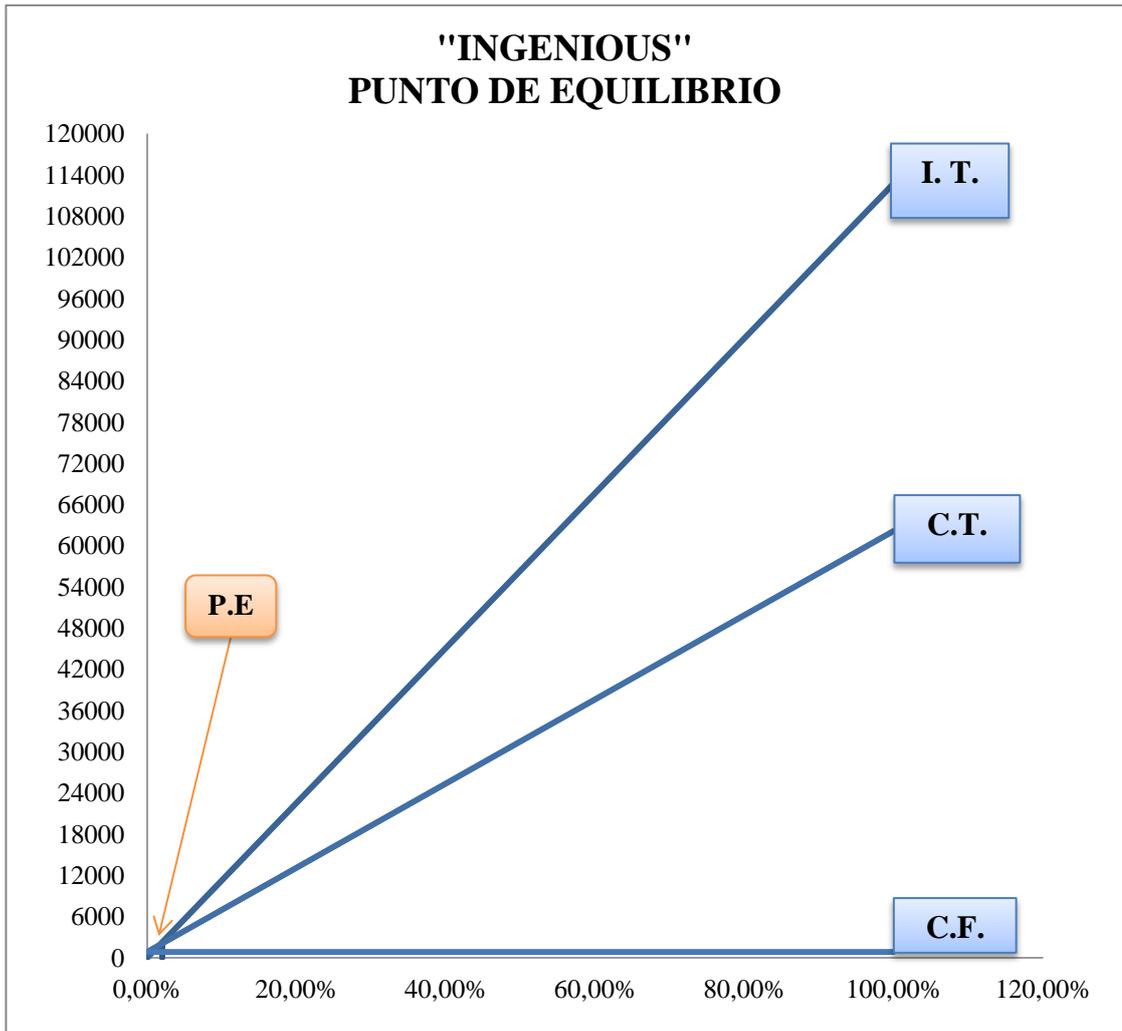
Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 124.- Punto de Equilibrio en Porcentaje**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN %</b>		
<b>Punto de Equilibrio % = (Punto de Equilibrio \$ / Ingresos Totales)*100</b>		
<b>% P.E. =</b>	\$ 1.933,08	\$ 112.700,05
<b>% P.E. =</b>		0,02
<b>% P.E. =</b>		<b>2%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El punto de equilibrio en unidades monetarias que es de \$ 1.933,08 dólares en el año y la cantidad de equilibrio es de siete unidades, es decir, para no obtener ni pérdida ni ganancias; y, el punto de equilibrio que corresponde a porcentaje es del 2% con éste valor se procede a realizar el gráfico del punto de equilibrio como se describe a continuación



**Gráfico N° 47.-** Punto de Equilibrio  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** El punto de equilibrio en unidades monetarias es de \$ 1.933,08 dólares y los ingresos es de \$ 112.700,05 dólares y el costo total es de \$ 62.991,75 dólares que se grafican para obtener el porcentaje de equilibrio que es del 2%. Es decir, con éste porcentaje se obtiene la cantidad de equilibrio en los ingresos que son de \$ 1.933,08 dólares.

## 5.7 Estado de resultados proyectado

Tabla N° 125.- Estado De Resultados Proyectado

<b>PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ingresos por ventas	112.700,05	115.215,87	117.787,86	120.417,26	123.105,36
Costo de Ventas	62.991,75	63.695,34	64.406,80	65.126,24	65.853,73
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>49.708,30</b>	<b>51.520,54</b>	<b>53.381,06</b>	<b>55.291,02</b>	<b>57.251,63</b>
Gastos de Ventas	9.391,25	9.485,68	9.581,17	9.677,72	9.775,36
<b>UTILIDAD NETA EN VENTAS</b>	<b>40.317,05</b>	<b>42.034,86</b>	<b>43.799,89</b>	<b>45.613,30</b>	<b>47.476,27</b>
Gastos Administrativos	9.790,78	9.894,51	9.999,40	9.605,51	9.712,76
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>30.526,27</b>	<b>32.140,35</b>	<b>33.800,49</b>	<b>36.007,79</b>	<b>37.763,51</b>
Gastos Financieros	2.040,60	1.591,20	1.141,80	692,70	243,30
Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>28.485,67</b>	<b>30.549,15</b>	<b>32.658,69</b>	<b>35.315,09</b>	<b>37.520,21</b>
15% Participación a Trabajadores	4.272,85	4.582,37	4.898,80	5.297,26	5.628,03
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>24.212,82</b>	<b>25.966,78</b>	<b>27.759,89</b>	<b>30.017,83</b>	<b>31.892,17</b>
Impuesto a la Renta	1.339,92	1.603,02	1.871,98	2.210,67	2.491,83
<b>UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>22.872,89</b>	<b>24.363,76</b>	<b>25.887,91</b>	<b>27.807,15</b>	<b>29.400,35</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En este Estado de Resultados se obtiene las utilidades del ejercicio entre los ingresos y egresos operacionales para obtener la utilidad y para el año 1 que es \$ 22.872,89 dólares y para el año 3 es de \$ 25.887,91 dólares y para el año 5 es de \$ 29.400,35 dólares.

## **5.8 Evaluación financiera**

### **a) Indicadores**

Los indicadores se entienden como: “Una operación matemática (aritmética o geométrica) entre dos cantidades tomadas de los estados financieros. Se realiza para llevar a cabo un estudio o análisis de cómo se encuentran las finanzas de la empresa” (Baena, 2010, pág. 121).

- **Valor Actual Neto**

“El valor actual neto de una inversión es igual a la suma algebraica de los valores actualizados de los flujos netos de caja asociados a esa inversión. Si el VAN de una inversión es positivo, la inversión debe aceptarse, y rechazarse su es negativo” en su obra Ingeniería Económica, según Celio Vega citado por (Mora Zambrano, 2010, pág. 268).

- **Tasa Interna de Retorno**

La Tasa Interna de Retorno TIR, se entiende como: “Un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para considerar su factibilidad, es decir, evaluar si un proyecto de inversión es o no rentable. Se obtiene calculando el valor neto de la inversión y su posible recuperación a largo plazo, con diferentes tasas de interés” (Mora Zambrano, 2010, pág. 269).

- **Beneficio – Costo**

Se entiende beneficio – costo como: “La relación que resulta de dividir el valor actual de todos los beneficios brutos por el valor actual de todos los costos brutos” (Marcillo Morla, 2002, pág. 30).

### **Período de Recuperación**

El periodo de recuperación de la inversión de un proyecto: “Se encuentra contando el número de años que se requiere para que el flujo de caja acumulados proyectado sea igual a la inversión inicial” (Marcillo Morla, 2002, pág. 27).

## b) Razones

Las razones financieras se clasifican en dos: “Razones Aritméticas: Se aplican operaciones de adición y sustracción. Razones Geométricas: Se aplican operaciones de multiplicación y división” (Baena, 2010, pág. 122).

**Tabla N° 126.- TMAR**

<b>TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO</b>				
<b>TMAR</b>	<b>VALOR</b>	<b>ESTRUCTURA</b>	<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
RECURSOS PROPIOS	\$71.328,63	77%	6,00%	4,69%
RECURSOS AJENOS	\$20.000,00	23%	11,23%	2,46%
<b>TOTAL</b>	<b>\$91.328,63</b>	<b>100%</b>	<b>17,23%</b>	<b>7,15%</b>

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

**Tabla N° 127.- Indicadores de Evaluación Financiera**

<b>INDICADORES</b>	
<b>TMAR =</b>	7,15%
<b>VAN =</b>	\$ 13.259,78
<b>TIR =</b>	13%
<b>BENEFICIO/COSTO =</b>	1,83
	3 Años
<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN =</b>	2 Meses
	2 Días

Elaborado por: Lescano, D. (2017).

### **Interpretación:**

La Tasa Mínima de Aceptable de Rendimiento es de 7,15% realizando los valores en recursos propios y ajenos. Inmediatamente el Valor Actual Neto es de

\$13.259,78 dólares por lo tanto el VAN es positivo y es factible el proyecto de emprendimiento. El valor del TIR o Tasa Interna de Retorno es del 13% y es positivo, por lo tanto, es aceptable el presente proyecto de inversión, porque el TIR es mayor al TMART y es ejecutable y viable. En lo que se refiere al beneficio / costo es de \$ 1,83 y se interpreta que por cada dólar que se invierta en realizar el traje étnico el beneficio es de \$ 0,83 centavos.

**Tabla N° 128.- Costo – Beneficio**

<b>ANÁLISIS BENEFICIO - COSTO</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>COSTOS</b>
AÑO 1	112.700,05	62.991,75
AÑO 2	115.215,87	63.695,34
AÑO 3	117.787,86	64.406,80
AÑO 4	120.417,26	65.126,24
AÑO 5	123.105,36	65.853,73
<b>TOTAL</b>	<b>589.226,40</b>	<b>322.073,86</b>
	<b>B/C =</b>	<b>1,83</b>

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

**Interpretación:** En lo que se refiere al beneficio / costo es de \$ 1,83 y se interpreta que por cada dólar que se invierta en realizar el traje étnico el beneficio es de \$ 0,83 centavos, es decir, es rentable el proyecto de trajes étnicos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Anónimo. (2012). Estrategia de marketing impulsada por el cliente: creación de valor para los clientes meta. Marketing. Pearson Educación, 35.
- Arboleda, G. (2013). Proyectos, Identificación, Formulación, Evaluación y Gerencia. Colombia: Alfomega.
- Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. (Sexta ed., Vol. VI). Caracas, Venezuela: Episteme.

- Asamblea Nacional. (2012). Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. Quito: Registro Mercantil.
- Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de Proyectos (Vol. VI). México: McGrill.
- Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de Proyectos (Vol. VI). México: McGrawHill.
- Baena, T. D. (2010). Análisis Financiero, Enfoque y Proyecciones. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Chain Sapag, N. (Noviembre de 2011). Academia, Proyectos de Inversión. Obtenido de [www.academia.edu/5276345/Proyectos-de\\_Inversion\\_-\\_Nassir\\_Sapag\\_Chain\\_-\\_2\\_Edicion](http://www.academia.edu/5276345/Proyectos-de_Inversion_-_Nassir_Sapag_Chain_-_2_Edicion)
- Clow, K. E., & Baack, D. (2010). Publicidad, promoción y comunicación integral en marketing. (Cuarto ed., Vol. IV). México: Pearson.
- Departamento de Cultura del cantón de Ambato. (2016). Agrupaciones Dancísticas. Ambato.
- Fundación Sarmiento Palau. (2009). Costos y Gastos. Sao Paulo.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016). Indicadores Demográficos Básicos. Madrid: Instituto Nacional de Estadísticas.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2013). Análisis y proyección de la Población Económicamente Activa. Quito: INEC.
- Lara, B. (2011). Cómo Elaborar proyectos de investigación paso a paso. Quito.
- Marcillo Morla, F. (2002). Manejo de Costos y Administración Financiera de Empresas Acuícolas. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Mora Zambrano, A. (2010). Matemáticas Financieras. Bogotá: Alfaomega.
- Ortega Pereira, J. (2007). Contabilidad de Costos. Bogotá.
- Porter E., M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Harvard Business Review. América Latina.
- Registro de Marca del IEPI. (2016). Instructivo del Registro de la Marca en el IEPI. Quito.

- Rojas, R. (2007). *Sistemas de Costos*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia sede Manizales.
- Sinesterra, G., & Polanco, L. (2009). *Contabilidad Administrativa*. Bogotá: Digiprint Editores E.U.

## ANEXOS

### Anexo N° 1.- Encuesta y entrevista a los Directores de las Agrupaciones

#### ENCUESTAS REALIZADAS A LOS DIRECTORES DE LAS DIFERENTES AGRUPACIONES DANCÍSTICAS DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA.

**Tabla N° 129.- Encuestas a los Directores de las Agrupaciones**

N°	PREGUNTA	RESPUESTAS:	
		AGRUPACIÓN “JUVENTUD UNIDA”	AGRUPACIÓN “AMANECER ANDINO”
1.	¿La Agrupación está constituida jurídicamente (Si cuales conforman su directiva)?	No	No
2.	¿Año de fundación?	1990	1987
3.	¿Número de integrantes?	10	10
4.	¿Cuál es la edad menor y mayor de los integrantes de la agrupación?	De 15 años en adelante	De 15 años en adelante.
5.	¿Cuál es el traje más requerido para la agrupación?	San Juanito	San Juanito
6.	¿Qué trajes requiere la agrupación?	Salasacas Otavaleños	y Salasacas, Otavaleños
7.	¿Quién confecciona los	Alquilado.....	Alquilado.....x.....

	trajes?	Compra.....x.....	Compra.....
8.	¿Cree usted que debería existir empresas o instituciones dedicadas a la confección de trajes?	Sí, por su calidad y diseños para adquirir dentro de la provincia	Sí, porque esta pendientes de las diferentes tradiciones y se necesita la vestimenta.
9.	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el traje completo?	No importa el precio pero si la calidad del traje.	Desde \$ 61,33 a más
10.	Nombre del Director	Ing. Alex Iza	Diego Manotoa

**Fuente:** Encuesta a los Directores de las Agrupaciones

**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

### **ENTREVISTA DEL DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE CULTURA DEL GAD MUNICIPALIDAD DE AMBATO**

**Tabla N° 130.- Entrevista al Director del Departamento de Cultura del GADMA.**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1.	¿Cómo director del departamento de Cultura y Turismo que sobresale de la provincia de Tungurahua en nuestra cultura ancestral?	Como ancestral en cultura tenemos a nuestras diferentes culturas del cantón, como es los San Juanitos, los Pasacalles y otro reconocido como es Chibuleo, Salasaca.  Los Salasacas en especial el día de su matrimonio, por su vestimenta ya que refleja en lo color blanco su pureza que es la blusa y el pantalón.
2.	¿Cuál es la cultura más encantadora?	Su poncho y manta color negra que refleja nuestra tierra, sus

---

3.	¿Qué opinión tienen sobre las culturas?	collares o guacas que refleja las riquezas, que conlleva cintas de colores por su futuro
4.	¿En la confección de los trajes étnicos que sugiere usted como director del departamento de cultura y turismo?	Que es lo más hermoso y representativo de cada pueblo, y que se va perdiendo el interés del mismo , hoy en día existen grupos dancísticas que realizan espectáculos resaltando las culturas pero que la sociedad no les gusta y no son remunerados acorde a su presentación artísticas prefieren otro tipo de actividades Para realizar la confección de trajes étnicos sea investigado por que causa poseen los colores o adornos de cada traje, por son atuendos que tienen historias de nuestros antepasados, que no es una vestimenta común, existen personas que desoncen la importancia que tiene cada atuendo o traje y el valor que poseen cada una de las prendas, para realizar deben tener el conocimiento, elaborar en la tela que es su origen y trazos exactos no por su diseño o divino, debe realizarse por su significado ancestral .
5.	¿Cuál es su recomendación para el presente plan de negocios?	Es un lanzamiento innovador ya que no existe en nuestro cantón

---

---

para las diferentes culturas, que las representaciones confeccionadas tengan su debida investigación, leyenda e interés y no tenga el común de los trajes como es en las casas de alquiler.

---

**Fuente:** Manual de plan de negocios  
**Elaborado por:** Lescano, D. (2017).

## **Anexo N° 2.- Encuesta del proyecto “Ingenious”**

### **DISEÑO DE LA ENCUESTA**

#### **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**

#### **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

#### **ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

#### **ENCUESTA DIRIGIDA A LOS INTEGRANTES DE LAS AGRUPACIONES DANCÍSTICAS DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA**

#### **Objetivo de la Encuesta:**

- Estudiar los gustos y preferencias de los integrantes de las agrupaciones dancísticas al momento de vestir un traje étnico en la provincia de Tungurahua.

#### **Instrucciones Generales:**

Marcar con una “X” la respuesta que usted considere correcta.

#### **Información Personal:**

- **Género:** Masculino \_\_\_\_\_  
Femenino \_\_\_\_\_

- **Nombre de la Agrupación a la que pertenece:**

\_\_\_\_\_

- **Edad:** \_\_\_\_\_ años

## CUESTIONARIO

**1.- ¿Usted como integrante de la agrupación dancística, está dispuesto en comprar trajes étnicos?**

Si\_\_\_\_\_

No\_\_\_\_\_

**2.- ¿Qué es lo que usted busca en un traje étnico?**

Precio\_\_\_\_\_

Diseño\_\_\_\_\_

Calidad\_\_\_\_\_

**3. ¿Cuál sería su frecuencia de compra de los trajes étnicos?**

Diario\_\_\_\_\_

Mensual\_\_\_\_\_

Trimestral\_\_\_\_\_

Anual\_\_\_\_\_

**4. Los trajes que usted más viste en su agrupación. ¿De qué región es?**

De la Sierra\_\_\_\_\_

De la Costa\_\_\_\_\_

De la Amazonía\_\_\_\_\_

**5. ¿Cuál de estos grupos étnicos usted hace uso de la vestimenta con mayor frecuencia en su agrupación?**

Cayambeña \_\_\_\_\_

Chibuleo \_\_\_\_\_

Saraguro \_\_\_\_\_

Salasaca \_\_\_\_\_

**6. ¿Cuánto estaría dispuesto en pagar por un traje étnico?**

De \$ 20 a \$ 40 \_\_\_\_\_

De \$ 40 a \$ 60 \_\_\_\_\_

De \$ 60 a \$ 80 \_\_\_\_\_

O más \_\_\_\_\_

**7. Le gustaría adquirir trajes étnicos característicos de la provincia de Tungurahua.**

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

Tal vez \_\_\_\_\_

**8. ¿Por qué medio de comunicación usted le gustaría recibir información publicitaria para adquirir un traje étnico?**

Redes Sociales \_\_\_\_\_

Prensa escrita \_\_\_\_\_

Televisión \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

**9.- ¿Cuántos trajes étnicos usted estaría dispuesto adquirir en un mes?**

OPCIONES

De 2, 3, 4 a 5 \_\_\_\_\_

De 6, 7, 8 a 9 \_\_\_\_\_

De 10, 11, 12 a 13 \_\_\_\_\_

De 14, 15, 16 a 17 \_\_\_\_\_

De 18, 19, 20 a más \_\_\_\_\_

**Gracias por su colaboración!**

**Anexo N° 3 Tabla N° 131 Tabla de amortización**

<b>Cuota</b>	<b>Capital inicial</b>	<b>Amortización mensual de capital</b>	<b>Interés Mensual</b>	<b>Total cuota financiera</b>
<b>1</b>	\$ 20,000.00	\$ 333.33	\$187,20	\$ 520.53
<b>2</b>	\$ 19,666.67	\$ 333.33	\$184,20	\$ 517.53
<b>3</b>	\$ 19,333.34	\$ 333.33	\$180,90	\$ 514.23
<b>4</b>	\$ 19,000.01	\$ 333.33	\$177,90	\$ 511.23
<b>5</b>	\$ 18,666.68	\$ 333.33	\$174,60	\$ 507.93
<b>6</b>	\$ 18,333.35	\$ 333.33	\$171,60	\$ 504.93
<b>7</b>	\$ 18,000.02	\$ 333.33	\$168,60	\$ 501.93
<b>8</b>	\$ 17,666.69	\$ 333.33	\$165,30	\$ 498.63
<b>9</b>	\$ 17,333.36	\$ 333.33	\$162,30	\$ 495.63
<b>10</b>	\$ 17,000.03	\$ 333.33	\$159,00	\$ 492.33
<b>11</b>	\$ 16,666.70	\$ 333.33	\$156,00	\$ 489.33
<b>12</b>	\$ 16,333.37	\$ 333.33	\$153,00	\$ 486.33
<b>13</b>	\$ 16,000.04	\$ 333.33	\$149,70	\$ 483.03
<b>14</b>	\$ 15,666.71	\$ 333.33	\$146,70	\$ 480.03
<b>15</b>	\$ 15,333.38	\$ 333.33	\$143,40	\$ 476.73
<b>16</b>	\$ 15,000.05	\$ 333.33	\$140,40	\$ 473.73
<b>17</b>	\$ 14,666.72	\$ 333.33	\$137,40	\$ 470.73
<b>18</b>	\$ 14,333.39	\$ 333.33	\$134,10	\$ 467.43
<b>19</b>	\$ 14,000.06	\$ 333.33	\$131,10	\$ 464.43

20	\$ 13,666.73	\$ 333.33	\$127,80	\$ 461.13
21	\$ 13,333.40	\$ 333.33	\$124,80	\$ 458.13
22	\$ 13,000.07	\$ 333.33	\$121,80	\$ 455.13
23	\$ 12,666.74	\$ 333.33	\$118,50	\$ 451.83
24	\$ 12,333.41	\$ 333.33	\$115,50	\$ 448.83
25	\$ 12,000.08	\$ 333.33	\$112,20	\$ 445.53
26	\$ 11,666.75	\$ 333.33	\$109,20	\$ 442.53
27	\$ 11,333.42	\$ 333.33	\$106,20	\$ 439.53
28	\$ 11,000.09	\$ 333.33	\$102,90	\$ 436.23
29	\$ 10,666.76	\$ 333.33	\$99,90	\$ 433.23
30	\$ 10,333.43	\$ 333.33	\$96,60	\$ 429.93
31	\$ 10,000.10	\$ 333.33	\$93,60	\$ 426.93
32	\$ 9,666.77	\$ 333.33	\$90,60	\$ 423.93
33	\$ 9,333.44	\$ 333.33	\$87,30	\$ 420.63
34	\$ 9,000.11	\$ 333.33	\$84,30	\$ 417.63
35	\$ 8,666.78	\$ 333.33	\$81,00	\$ 414.33
36	\$ 8,333.45	\$ 333.33	\$78,00	\$ 411.33
37	\$ 8,000.12	\$ 333.33	\$75,00	\$ 408.33
38	\$ 7,666.79	\$ 333.33	\$71,70	\$ 405.03
39	\$ 7,333.46	\$ 333.33	\$68,70	\$ 402.03
40	\$ 7,000.13	\$ 333.33	\$65,40	\$ 398.73
41	\$ 6,666.80	\$ 333.33	\$62,40	\$ 395.73
42	\$ 6,333.47	\$ 333.33	\$59,40	\$ 392.73
43	\$ 6,000.14	\$ 333.33	\$56,10	\$ 389.43
44	\$ 5,666.81	\$ 333.33	\$53,10	\$ 386.43
45	\$ 5,333.48	\$ 333.33	\$49,80	\$ 383.13
46	\$ 5,000.15	\$ 333.33	\$46,80	\$ 380.13
47	\$ 4,666.82	\$ 333.33	\$43,80	\$ 377.13
48	\$ 4,333.49	\$ 333.33	\$40,50	\$ 373.83
49	\$ 4,000.16	\$ 333.33	\$37,50	\$ 370.83
50	\$ 3,666.83	\$ 333.33	\$34,20	\$ 367.53
51	\$ 3,333.50	\$ 333.33	\$31,20	\$ 364.53
52	\$ 3,000.17	\$ 333.33	\$28,20	\$ 361.53
53	\$ 2,666.84	\$ 333.33	\$24,90	\$ 358.23
54	\$ 2,333.51	\$ 333.33	\$21,90	\$ 355.23
55	\$ 2,000.18	\$ 333.33	\$18,60	\$ 351.93
56	\$ 1,666.85	\$ 333.33	\$15,60	\$ 348.93
57	\$ 1,333.52	\$ 333.33	\$12,60	\$ 345.93
58	\$ 1,000.19	\$ 333.33	\$9,30	\$ 342.63
59	\$ 666.86	\$ 333.33	\$6,30	\$ 339.63
60	\$ 333.53	\$ 333.53	\$3,00	\$ 336.53



BANCO DEL PACÍFICO

**CONDICIONES Y COSTO TOTAL DEL CRÉDITO**  
**(Simulación de Crédito)**

Los resultados de la simulación así como los valores que están consignados en esta Hoja de Condiciones y Costo Total del crédito, son de carácter informativo y NO constituyen una pre-aprobación del crédito. No conlleva responsabilidad alguna del Banco del Pacífico S.A. para la entrega de recursos sobre esta simulación.

NOMBRE INSTITUCIÓN FINANCIERA:		BANCO DEL PACÍFICO S.A.	
SEGMENTO DE CRÉDITO:		COMERCIAL	<input checked="" type="checkbox"/>
		CONSUMO	<input type="checkbox"/>
		VIVIENDA	<input type="checkbox"/>
TIPO DE TASA:	FUA <input type="checkbox"/> VARIABLE <input checked="" type="checkbox"/>	TASA DE INTERÉS NOMINAL DEL CRÉDITO:	TASA DE INTERÉS EFECTIVA
		11,23	11,83
TIPO DE TABLAS DE AMORTIZACIÓN:	FRANCESA <input type="checkbox"/> ALEMÁNA <input checked="" type="checkbox"/>	PLAZO DE PAGO DEL	60 meses
PERIODICIDAD DE PAGO:	30	TASA ANUAL DEL COSTO DEL CRÉDITO:	11,83

(\*) En caso de mora, se aplicará la tasa máxima de interés monetario vigente a la fecha en que se produjo el vencimiento de la respectiva obligación, que establecen las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador.

**MONTO S FINANCIADOS**

CONCEPTO	VALORES	EXPLICACIÓN
MONTO DEL CAPITAL SOLICITADO	20000,00	VALOR DEL CRÉDITO SOLICITADO POR EL CLIENTE
CONTRIBUCIÓN SOLCA	100,00	VALOR QUE SE DEDUJENTA POR CONTRIBUCIÓN SOLCA
MONTO LÍQUIDO	20000,00	VALOR QUE EL CLIENTE RECIBE AL MOMENTO DEL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO
CUOTA ASOCIADA AL PAGO DEL CRÉDITO	520,53	
RELACION ENTRE EL VALOR TOTAL Y EL MONTO DEL CAPITAL SOLICITADO	1,29	
VALOR TOTAL A PAGAR POR EL CRÉDITO (SUMA DE CUOTAS)	25709,60	SUMATORIA DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO SEGÚN TABLA DE AMORTIZACIÓN.
CARGA FINANCIERA (VALOR TOTAL DE LOS INTERESES)	5709,60	MONTO QUE RESULTA DE LA DIFERENCIA ENTRE LA SUMATORIA DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO Y EL MONTO LÍQUIDO
VALOR TOTAL A CANCELAR POR EL CRÉDITO	25709,60	VALOR REFERENCIAL EN RELACIÓN CON EL QUE EL CLIENTE CANCELARÁ AL FINALIZAR EL PLAZO CONCEDIDO, INCLUYENDO TODOS LOS RIESGOS FINANCIEROS Y COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL PRÉSTAMO
FORMA DE REAJUSTE	6,38	PUNTOS PORCENTUALES SOBRE TASA REFERENCIAL FIJADA POR EL BANCO CENTRAL
FRECUENCIA DE REAJUSTE	90,00	PERIODO EN EL CUAL SE REAJUSTARÁ EL REAJUSTE

MPV ALM11/01

1/2

Anexo N° 4 Fotografías en el departamento de cultura (entrevistas)

