

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
INDOAMÉRICA**

**DIRECCION DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE  
PROYECTOS SOCIOPRODUCTIVOS**

**TEMA:**

---

**“ASOCIATIVIDAD DE LAS AMAS DE CASA DE LA ACADEMIA OSCUS Y  
SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS FAMILIARES EN EL AÑO 2015”**

---

**Trabajo de Investigación Previo a la Obtención del Grado de Magister en  
Gestión de Proyectos Socio Productivos**

**Autora:**

**Rosario del Pilar Díaz Muñoz**

**Tutor:**

**Ing. Franklin Pacheco Rodríguez Mg.**

**Ambato - Ecuador**

**2016**

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

Yo, Ing. Rosario del Pilar Díaz Muñoz, declaro ser autora de Proyecto de Tesis, titulado “ASOCIATIVIDAD DE LAS AMAS DE CASA DE LA ACADEMIA OSCUS Y SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS FAMILIARES EN EL AÑO 2015”, como requisito para optar al grado de “Magíster”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del 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 de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista 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 20 días del mes de noviembre de 2016, firmo conforme:

Autora: Ing. Rosario del Pilar Díaz Muñoz

Firma

Número de Cédula: 183075074

Dirección: Ambato

Correo Electrónico: pilyd\_24@hotmail.com

Teléfono: 0995038490

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del Trabajo de Investigación, nombrado por el H. Consejo Superior de Posgrado de la Universidad Tecnológica Indoamérica:

### **CERTIFICO**

Que el Trabajo de Investigación: “**ASOCIATIVIDAD DE LAS AMAS DE CASA DE LA ACADEMIA OSCUS Y SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS FAMILIARES EN EL AÑO 2015**” presentado por la maestrante: Rosario del Pilar Díaz Muñoz, estudiante del Programa de Maestría de Gestión de Proyectos Socio productivos, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado examinador que el Honorable Consejo de Posgrado designe.

Ambato, Noviembre del 2016

TUTOR

---

Ing. Mg. Franklin Pacheco Rodríguez

## **AUTORÍA DE TESIS**

El abajo firmante, en calidad de estudiante del Programa de Maestría en Proyectos Socio Productivos declara que los contenidos de este Trabajo de Investigación Científica, requisito previo a la obtención del Grado de Magíster son absolutamente originales, auténticos, personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

Ambato, noviembre del 2016

LA AUTORA

---

Rosario del Pilar Díaz Muñoz

## **APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR**

El Trabajo de Investigación Científica, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, previa la obtención de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos; por lo tanto, autorizamos al postulante a la presentación a efectos de su sustentación pública.

Ambato, noviembre 2016

El Jurado

---

**PRESIDENTE DEL JURADO**

---

**MIEMBRO DEL JURADO**

---

**MIEMBRO DEL JURADO**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a mis padres Pilar y Gustavo y hermanos Dorian, Darío, Fabián y David que son el apoyo incondicional de mi vida y de manera especial a mi sobrina Aimee por ser la luz en el camino y la alegría de la familia.

Rosario del Pilar

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Tecnológica Indoamérica por darme la oportunidad de pertenecer a este selecto grupo de maestrantes y a mis compañeros y amigos Magy, Arita y Mafer gracias por todos los momentos que compartimos en nuestra etapa estudiantil.

Gracias

## NDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
AUTORIZACIÓN AUTORA.....	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
AUTORÍA DE TESIS.....	iv
APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xv
SUMMARY.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	xvii

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA

Tema.....	1
Línea de investigación con la que se relaciona.....	1
Planteamiento del problema.....	2
Contextualización.....	2
Análisis Crítico.....	5
Formulación de Problema.....	8
Prognosis.....	8
Delimitación del objeto de investigación.....	8
Justificación.....	9
Objetivos.....	9
Objetivo General.....	9
Objetivos Específicos.....	9

### CAPÍTULO II

#### MARCO TEÓRICO

Antecedentes investigativos.....	11
Fundamentaciones.....	13

Fundamentación Filosófica.....	13
Fundamentación Teórica.....	13
Fundamentación Legal.....	13
Marco Teórico.....	15
Hipótesis.....	39
Señalamiento de variables.....	39

**CAPÍTULO III  
METODOLOGÍA**

Enfoque de la Modalidad.....	40
Modalidad y tipos de la investigación.....	40
Población y muestra .....	41
Operacionalización de variables.....	42
Recolección de la información.....	44
Planes de procesamiento y análisis de la información.....	44

**CAPITULO IV  
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

Análisis de datos.....	46
Interpretación de datos.....	46
Verificación de hipótesis.....	57

<b>CAPITULO V.....</b>	<b>61</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>61</b>
Conclusiones.....	61
Recomendaciones.....	62

**CAPITULO VI  
PROPUESTA**

Título de la propuesta.....	63
Datos informativos.....	63
Justificación.....	62
Objetivos.....	63
Objetivo General.....	64
Objetivos Específico.....	64

Análisis de factibilidad.....	65
Modelo operativo de ejecución.....	112
Evaluación de impactos.....	113
Glosario de abreviaturas y siglas.....	115

**BIBLIOGRAFÍA**

**ANEXOS**

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Contenido</b>	<b>Pág.</b>
Cuadro # 1. Universo.....	41
Cuadro # 2. Operacionalización V. I.....	42
Cuadro # 3. Operacionalización V. D.....	43
Cuadro # 4. Asociación productiva.....	45
Cuadro # 5. Asociatividad.....	47
Cuadro # 6. Negocio.....	48
Cuadro # 7. Reglamento.....	49
Cuadro # 8. Aso. Productiva.....	50
Cuadro # 9. Ayudas.....	51
Cuadro # 10. Creación.....	52
Cuadro # 11. Ingreso familiar.....	53
Cuadro # 12. Nivel de ingresos.....	54
Cuadro # 13. Forma de trabajo.....	55
Cuadro # 14. Frecuencia Observada .....	57
Cuadro # 15. Frecuencia Esperada.. .....	58
Cuadro # 16. Chi cuadrado.....	58
Cuadro # 17. Tipo de ropa .....	71
Cuadro # 18. Fabricación.....	72
Cuadro # 19. Tela.....	73
Cuadro # 20. Modelos.....	74
Cuadro # 21. Adquisición.....	75
Cuadro # 22. Prendas.....	76
Cuadro # 23. Pago.....	77
Cuadro # 24. Adquisición.....	78
Cuadro # 25. Marketing .....	79
Cuadro # 26. Análisis de la demanda.....	81
Cuadro # 27. Demanda Insatisfecha .....	82
Cuadro # 28. Proyección .....	82
Cuadro # 29. Análisis de la oferta.....	83

Cuadro # 30. Factores Microlocalización .....	88
Cuadro # 31. Plan de Inversiones .....	98
Cuadro # 32. Capital de Trabajo.....	99
Cuadro # 33. Forma de Financiamiento.....	100
Cuadro # 34. Detalle de Costos .....	101
Cuadro # 35. Proyección de Costos.....	102
Cuadro # 36. Detalle de gastos.....	104
Cuadro # 37. Proyección de gastos.....	105
Cuadro # 38. Cálculo de Ingresos.....	106
Cuadro # 39. Proyección Ingresos.....	106
Cuadro # 40. Flujo de caja.....	107
Cuadro # 41. Estado de Resultados Proyectado.....	108
Cuadro # 42. Indicadores.....	109
Cuadro # 43. Modelo Operativo.....	111
Cuadro # 44. Evaluación de impactos.....	112

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Contenido</b>	<b>Pág.</b>
Figura # 1. Árbol de Problemas.....	7
Figura # 2. Categorías Fundamentales.....	16
Figura # 3. Desagregación VI.....	17
Figura # 4. Desagregación VD.....	18
Figura # 5. Asociación productiva.....	46
Figura # 6. Asociatividad.....	47
Figura # 7. Negocio.....	48
Figura # 8. Reglamento .....	49
Figura # 9. Asoc. Productiva.....	50
Figura # 10. Ayudas.....	51
Figura # 12. Creación.....	52
Figura # 13. Ingreso Familiar.....	53
Figura # 14. Ayudas.....	54
Figura # 15. Forma de Trabajo.....	55
Figura # 16. Chi Cuadrado.....	59
Figura # 17. Tipo de ropa.....	71
Figura # 18. Fabricación.....	72
Figura # 19. Tela.....	73
Figura # 20. Modelos .....	74
Figura # 21. Adquisición.....	75
Figura # 22. Prendas .....	76
Figura # 23. Pagos.....	77
Figura # 24. Pijamas.....	78
Figura # 25. Marketing.....	79
Figura # 26. Proyección .....	83
Figura # 27. Ventas.....	84
Figura # 28. FODA.....	85

Figura # 29. Localización.....	89
Figura # 30. Distribución de la planta .....	91
Figura # 31. Flujograma.....	92
Figura # 32. Logotipo.....	94
Figura # 32. Organigrama Estructural .....	95
Figura # 33. Organigrama Funcional.....	95
Figura # 34. Organigrama de plazas.....	96
Figura # 35. Punto de equilibrio.....	108

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA  
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO-PRODUCTIVOS**

“ASOCIATIVIDAD DE LAS AMAS DE CASA DE LA ACADEMIA OSCUS Y SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS FAMILIARES EN EL AÑO 2015”

**Autora:**

Rosario del Pilar Díaz Muñoz

**Tutor:**

Ing. Mg. Franklin Pacheco Rodríguez

**RESUMEN EJECUTIVO**

Las amas de casa son un sector que los gobiernos en épocas pasadas han olvidado por completo, presentando de esta manera la no generación de la economía para la familia, a pesar de que muchas amas de casa en la actualidad se preparan, ingresan a academias, cursos, entre otros, muy pocas aplican sus conocimientos en la vida real, esto produce que sus economías empeoren y a la vez genere inestabilidad en su ingreso familiar.

Este proyecto investigativo plantea una propuesta de solución para las amas de casa que se han preparado en una academia en temas de corte y confección siendo esta propuesta clara, precisa, y beneficiosa para la aplicación de las habilidades desarrolladas en las capacitaciones recibidas en la academia OSCUS, se enfoca a la unión y trabajo en equipo con la activación de una asociación que les permita implementar un taller de corte y confección de pijamas para damas del cantón Ambato, y que a través de esta asociatividad puedan establecer lazos fuertes y competitivos en el mercado, mejorando así sus ingresos familiares.

**INDOAMÉRICA TECHNOLOGICAL UNIVERSITY**  
**POSTGRADUATE STUDIES CENTER**  
**MASTERS IN SOCIO-PRODUCTIVE PROJECT MANAGEMENT**

"ASSOCIATIVITY OF HOUSEHOLDS OF THE OSCUS ACADEMY AND  
ITS INCIDENCE IN FAMILY INCOME IN THE YEAR 2015"

**Author:**

Rosario del Pilar Díaz Muñoz

**Advisor:**

Ing. Mg. Franklin Pacheco Rodríguez

**EXECUTIVE SUMMARY**

Housewives are a sector that governments in past times have completely forgotten, presenting in this way the non-generation of the economy for the family, despite the fact that many housewives are currently preparing, entering academies, Courses, among others, very few apply their knowledge in real life, this causes their economies to worsen and at the same time generate instability in their family income.

This research project proposes a solution solution for the housewives who have been prepared in an academy in cutting and dressing issues. This proposal is clear, precise, and beneficial for the application of the skills developed in the training received at the Academy OSCUS, Focuses on the union and teamwork with the activation of an association that allows them to implement a cutting workshop and makes pajamas for ladies of the canton Ambato, and that through this association can establish strong and competitive ties in the market, Thus improving their family income.

## INTRODUCCIÓN

El Capítulo I, constituido por el problema, la contextualización, análisis crítico, la prognosis, justificación y planteamiento de los objetivos, con lo cual se puede establecer un diagnóstico apegado a la realidad de la problemática que se desarrolla en la institución.

El Capítulo II, lo conforma el Marco Teórico, los antecedentes, la fundamentación filosófica y legal, las categorías fundamentales, la Hipótesis y señalamiento de variables, permitiendo fundamentar de manera científica y teórica la investigación.

El Capítulo III, está integrado por la metodología con la modalidad de investigación, población, muestra y operacionalización, permitiendo determinar que métodos y herramientas se emplearan para obtener información que permita determinar las conclusiones y recomendaciones.

En el Capítulo IV encontramos el análisis e interpretación de resultados y verificación de la Hipótesis, con lo cual se puede determinar ya un diagnóstico real basado en información recabada de la población sujeta a estudio.

El Capítulo V, está formado por las conclusiones y recomendaciones que se obtiene del estudio de la problemática planteada.

En el Capítulo VI se detalla la propuesta de solución, con los antecedentes, la justificación, la formulación de objetivos, el análisis de factibilidad del desarrollo integral de la solución.

En esta sección consta la Bibliografía obtenida de revistas, libros, documentos web y páginas web y al final los Anexos en el cual consta la propuesta del tema de investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **Tema**

“Asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS y su incidencia en los ingresos familiares en el año 2015”

#### **Línea de Investigación**

El proyecto de investigación denominado Asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS y su incidencia en los ingresos familiares en el año 2015, está directamente relacionado con la línea de investigación denominada Empresarial y Productividad, línea de investigación que se orienta por un lado al estudio de la capacidad de emprendimiento o empresarial de la región así como a su entorno jurídico-empresarial; es decir, de repotenciación y/o creación de nuevos negocios o industrias que ingresan al mercado con un componente de innovación.

Por otro lado, esta línea investigativa se orienta al estudio de una empresa existente la academia OSCUS, que está conformada por amas de casa las que por su actividad presenta ingresos económicos que inciden en su calidad de vida y la de sus familias ya que puede considerarse a esta academia dentro de la pequeña o mediana empresa con razón social; enmarcándose en la productividad de este tipo de asociatividad como son los factores que lo condicionan, la gestión de la calidad, lo que produce, las actividades rutinarias, entre otros, lo que hace que

estas empresas crezcan y sobrevivan en los mercados, por ello este ámbito es de interés para el estudio de un proceso integral de mujeres emprendedoras quienes recibirán capacitaciones para la creación de un taller de confección.

## **Planteamiento del Problema**

### **Contextualización**

#### **Macro**

A nivel mundial existen diversos tipos de organizaciones, así aparecen las organizaciones no gubernamentales, siendo las más importantes del mundo aquellas que ayudan al adelanto y progreso de las sociedades que más las necesitan, este tipo de organizaciones no gubernamentales brindan un servicio de relevancia en las naciones con mayor índice de dificultades, es decir aquellas que presentan problemas como las hambrunas, conflictos bélicos, desastres naturales, entre otros.

Las ONG, organizaciones no gubernamentales, son asociaciones o instituciones sin fines de lucro, que tienen como objetivo primordial es ayudar a los que más lo necesitan y que pueden presentarse de diferentes maneras. Según la naturaleza de cada organización no gubernamental, presentan un factor común con el propósito de intentar cubrir las necesidades, conflictos o problemas que existen en el mundo y en cada sociedad.

Las organizaciones no gubernamentales conocidas a nivel mundial son UNICEF, Médicos sin fronteras, Unesco, Worldvision, Oxfam Internacional, Human Rights Watch, Greenpeace, Cruz Roja, Amnistía Internacional, OSCUS, entre otras, están directamente orientadas a brindar un servicio de bienestar social, para el progreso y desarrollo de las sociedades vulnerables en esta nación, suministrando vacunas, herramientas para la escolarización de niños y niñas, capacitaciones, emprendimientos, atención médica, alimentación o cruzadas contra abusos económicos, cívicos o políticos, entre otros, sin embargo existen

países que han retirado la ayuda a las ONG por lo que muchas han salido a ayudar a otros países.

“El Estado es el garante del nivel macro social, tiene la responsabilidad de diseñar políticas públicas para la estabilización de los precios, importar tecnología combatiendo la especulación tener una política tributaria que atraiga a los pequeños productores y emprendedores. Y de esta manera mantener y bajar la tasa de desempleo más baja de América Latina con 4.12%” (Correa Delgado, 2014).

## **Meso**

OSCUS en Ecuador es la Obra Social y Cultural Sopena, inscrita legalmente como una Fundación de nivel internacional sin fines de lucro y con propósito social cristiano, ésta fundación se encuentra registrada oficialmente en el Ecuador como entidad privada, fue fundada en España por Dolores Sopena en el año de 1902 y actualmente cuenta con una cobertura en las naciones como Italia, Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, México y República Dominicana, sin embargo esta se financia en algunos países con dinero de sus participantes ya que no cuenta con ayudas gubernamentales.

La fundación OSCUS es aquella que se encarga de promover y facilitar la participación solidaria de individuos que forman parte de un voluntariado, este voluntario aporta con su conocimiento y capacidad profesional así como con su calidad humana para que se logren los fines que propone la fundación, en sintonía con los ideales y principios de la Obra, entre ellos:

- Educación de Adultos y Promoción de la Mujer: alfabetización, capacitación, formación humana.
- Animación Sociocultural: Talleres, campamentos, actividades para niños-jóvenes de familias necesitadas.
- Atención a familias necesitadas.
- Asistencia profesional: trabajo social, asesoría jurídica, orientación psicológica.

- Campañas de Solidaridad para proyectos de desarrollo en el Tercer Mundo.
- Campos de Trabajo en Latinoamérica.

En el país esta fundación se encarga de la educación de hombres y mujeres y les brinda preparación técnica y capacitación en diferentes oficios, para mejorar sus destrezas, habilidades capacidades y potenciarlas con el propósito de mejorar su nivel de vida y de las familias que representan, las capacitaciones que esta fundación brinda tiene un costo que en mucho de los casos los participantes no pueden cubrir, sin embargo dicta diversos tipos de cursos enmarcados en la equidad de género, oferta educativa y horarios.

La fundación Obra Social y Cultural Sopena (OSCUS) se encuentra legalmente constituido y con sede en la ciudad de Guayaquil, tiene una vida de aproximadamente ochenta años en el país y cuenta con sedes en Quito, Riobamba, Ambato y Manta, sin embargo no cuenta con un terreno propio, por lo que debe cancelar por el arriendo, lo que provoca que los costos de las capacitaciones en diversos oficios suban de precio.

## **Micro**

En Ambato la fundación Obra Social y Cultural Sopena (OSCUS), tiene a su cargo a la asociación de amas de casa, fundación que ha brindado la oportunidad a que estas amas de casa puedan capacitarse en diversos temas de interés como emprendimientos asociativos y micro emprendimientos, como alimentación saludable, corte y belleza, producción agrícola, entre otras, sin embargo no todas han podido acceder a estos cursos por los altos costos que esta fundación genera.

Actualmente la fundación OSCUS cuenta con un directorio que está presidido por Piedad Barcia, directora de esta fundación, con una vida de ochenta años, esta fundación ha desarrollado actividades sin fines de lucro para las amas de casa en la ciudad de Ambato, también ha realizado actividades de labor social, como bonos para emprendimientos productivos, sin embargo las amas de casa no han

podido ser beneficiadas en su totalidad por el bajo presupuesto que presenta la fundación.

Las amas de casa que pertenecen a la academia OSCUS han recibido talleres de belleza, electricidad, carpintería, costura, guitarra, mecánica, con el fin de desarrollar emprendimientos que les permita sustentarse y con personal especializado en las ramas, sin embargo no han puesto en práctica lo aprendido por desconocimiento de créditos asociativos.

Las integrantes de la academia que forman parte de la asociación han sido acreedoras a certificados emitidos por parte del Ministerio de Educación en coordinación con la fundación, sin embargo no todas las amas de casa han logrado obtener el certificado que les permita que sus clientes confíen en ellas, ya que no cumplieron con el total de las horas de los cursos por no asistir a todas las sesiones preparadas.

Las amas de casa al no contar con presupuesto propio y en relación a que los cursos que brinda la academia tienen un costo elevado no han podido culminar con el estudio, ya que esta fundación no cuenta con ayuda gubernamental.

Las amas de casa han formado parte de emprendimientos productivos como el reciclaje de botellas de plástico, y en diversos talleres recibidos aprendieron a hacer artesanías como coloridas mariposas, que sirven como adornos para celulares, imanes para refrigeradoras, aretes y vinchas, sin embargo al no conocer al potencial mercado por falta de marketing las ventas cayeron y el emprendimiento finalizó.

Otra capacitación que recibieron las amas de casa fue artesanías con fomix, a pesar de que las ventas de artesanías tuvo éxito en las socias quienes emprendieron el negocio, al poco tiempo se cerró debido a la falta de marketing en el mercado, constituyéndose una pérdida para las amas de casa quienes decidieron invertir en este negocio.

Otro emprendimiento que las amas de casa hicieron de forma asociativa fue la venta de comida en las fiestas de Ambato, al inicio de su negocio tuvieron clientela, en relación a que los turistas en el mes de febrero; que son las fiestas de las flores y las frutas de Ambato; acabaron con todo lo preparado, sin embargo este negocio también tuvo que cerrarse, ya que las ventas bajaron y no lograron pagar el arriendo del local por dos meses consecutivos.

### **Análisis crítico**

El exceso de profesionales en diversas áreas sean de nivel operativo, administrativo o directivo ha provocado que existan pocas oportunidades laborales para las amas de casa, lo que ha producido que no puedan cubrir las necesidades básicas de los miembros de su familia ni las propias, por lo que se han visto inmiscuidas en actos delincuenciales.

La baja autoestima de las amas de casa que forman parte de la academia OSCUS, ha provocado la desorganización dentro de la familia, por lo que muchas presentan un nivel mínimo de participación asociativa, lo que ha provocado que la producción de diversas actividades fracase.

La disparidad en la instrucción formal de las amas de casa que forman parte de la asociación ha ocasionado pocas posibilidades de competitividad en el mercado, presentándose como un factor para la desconfianza frente a la organización comunitaria, por lo que muchas han pensado en migrar a otros países.

El bajo conocimiento en nuevas formas de trabajo ha provocado el desinterés en ejecutar emprendimientos productivos, lo que ha ocasionado limitados ingresos económicos a las amas de casa que forman parte de la academia OSCUS, provocando desconfianza en la asociatividad lo que ha ocasionado inconvenientes con su estabilidad económica familiar y personal .

## ARBOL DE PROBLEMAS

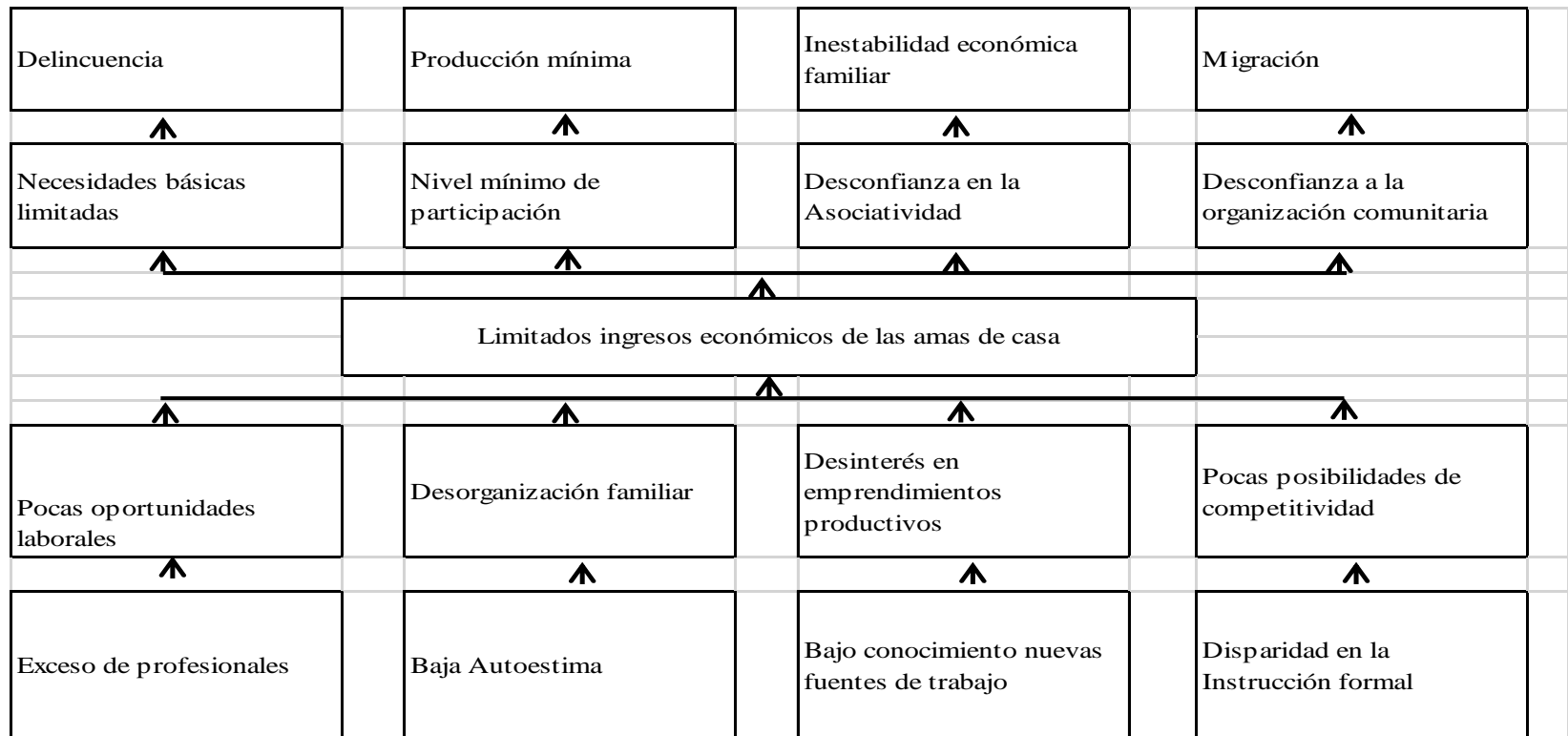


Figura # 1. Árbol de Problemas

Elaborado por: Pilar Díaz

## **Formulación del Problema**

¿Cómo incide la asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS en los ingresos familiares en el año 2015?

## **Prognosis**

Los limitados ingresos económicos de las amas de casa que forman parte de la academia OSCUS provocarían la migración de estas personas a otros países, que en la mayoría de los casos, lo realizarían de manera ilegal lo que les puede llevar hasta la muerte.

Así también las amas de casa forman parte indispensable de la sociedad y del sustento sentimental y psicológico de las familias y ante la falta de ellas en el hogar los hijos serían presa fácil de todos los vicios y males que aquejan en estos tiempos a la sociedad como la drogadicción, actos ilícitos, entre otros, ya que cada uno tomara un rumbo diferente en busca de sobrevivencia.

De igual forma los bajos ingresos económicos ha producido en las amas de casa que forman parte de la academia OSCUS, desmotivación en buscar nuevas fuentes de emprendimiento corriendo el riesgo de que la asociación de amas de casa desaparezca y con ello se vea afectada mucho más su economía.

## **Delimitación de la Investigación**

**Campo:** Socio productivo

**Área:** socio económico

**Aspecto:** Asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS y su incidencia en los ingresos familiares

**Delimitación Espacial:** Tercer año de corte y confección de la academia OSCUS, ubicada en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua

**Delimitación Temporal:** De enero a diciembre de 2015.

### **Justificación**

El presente estudio contribuirá con las amas de casa y su capacidad para la asociación e innovación de poner en práctica los conocimientos tanto científicos como empíricos que poseen, ya que en la actualidad existen algunos programas que promueve el gobierno nacional a través de sus ministerios y gobiernos seccionales.

Es de vital importancia la participación ciudadana con miras al desarrollo de la comunidad favoreciendo principalmente las familias que son el núcleo de la sociedad y de esta manera incrementar los ingresos lo que permitirá satisfacer las necesidades básicas de los miembros de las mismas y de esta manera erradicar la pobreza y sus consecuencias afectando a los más vulnerables como son los hijos que en muchos de los casos tienen que abandonar sus estudios por falta de recursos económicos.

Es factible de desarrollarse porque se ha previsto las opiniones de las amas de casa que forman parte de la academia y que poseen habilidades pero ante la falta de oportunidades y capital no han podido desarrollar las mismas, además porque cuenta con los conocimientos técnicos científicos así como con la asesoría para un adecuado desarrollo del proyecto investigativo.

### **Objetivos**

#### **Objetivo General:**

Establecer la asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS y su incidencia en los ingresos familiares en el año 2015.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar el tipo de asociatividad más apropiada para las amas de casa de la academia OSCUS.
- Evaluar los ingresos familiares que perciben las amas de casa de la academia OSCUS en el año 2015.
- Elaborar un proyecto que encamine a las amas de casa a la asociatividad.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **Antecedentes Investigativos**

En antecedentes investigativos sobre el presente proyecto de investigación que trata sobre la asociatividad de las amas de casa y su incidencia en los ingresos familiares se toman las conclusiones como punto de partida del trabajo de tesis encontrado en la Universidad Tecnológica Indoamérica con el tema “La asociatividad de productores Agropecuarios San Roque y su incidencia en la economía familiar de los socios de la comunidad de Huachi, año 2015”, como autora la Magister Aracelly Fernanda Núñez Naranjo y como tutora la Dra. Rocío Núñez, de la que se ha tomado las conclusiones y recomendaciones: “Cuando existe asociatividad de los socios de la Asociación de productores agropecuarios San Roque las ventas producen mejores ingresos para cada uno, es decir el formar parte de una asociación que se encuentra legalmente y jurídicamente establecida mejora el nivel de vida de los socios por la comercialización y venta de sus productos y la venta o comercialización de sus animales en el mercado a un precio competitivo”.

Además se dispone la tesis de grado denominada “Asociatividad en las microempresas, de la ciudad de Portoviejo, como estrategia de crecimiento económico periodo 2009-2010”, registrada en la Universidad San Francisco de Quito, como autor Juan Diego Unda Lara, de que se ha tomado como referencia las conclusiones y recomendaciones: “La estructura productiva minifundista que caracteriza a las provincias de la Sierra Centro; como por ejemplo Chimborazo,

van encontrado en la asociatividad la oportunidad de promover a los pequeños productores agrícolas como actores de la cadena”

Del análisis bibliográfico se dispone la tesis denominada “La asociatividad como factor para el mejoramiento de ingresos y el empleo en el programa Hilando el Desarrollo de la Economía Social y Solidaria” año 2016 inscrita en la Universidad Técnica de Ambato por la autora: Alarcón Chávez Valeria Amanda, con su tutora: Dra. Toscano Morales Cecilia Catalina, de la que se ha tomado como referencia las conclusiones y recomendaciones: “Los actores de la ESS que continúan y tienen éxito en la asociación, la conforman personas con niveles socioeconómicos medios y bajos, algunas localizadas en zonas de fácil acceso, otras no muy accesibles; pero, han logrado cumplir el propósito de apoyar a las personas que más necesitan”.

“Como conclusión final de la investigación, se puede indicar que una mayoría significativa de los actores de la ESS se encuentran seguros de que el asociarse si les permite mejorar el nivel de ingresos y generar nuevos empleo; pues consideran que asociados tendrán mayor acceso a contratos con instituciones públicas, empresas privadas, redes y alianzas; es decir, la asociatividad si les permitirá mejorar sus condiciones de vida, por ende, les permitirá ser asociaciones productivas con importancia a nivel provincial”.

Y como recomendaciones se dispone de esta tesis: “Impulsar a la asociatividad como factor de generación de nuevas fuentes de empleo e incremento de los ingresos.”, “Impulsar a la asociatividad como factor de generación de nuevas fuentes de empleo e incremento de los ingresos.”.

“La asociatividad ayudará a que dispongan de espacios más amplios donde podrán colocar más maquinaria, teniendo personas capacitadas para su utilización, lo que les permitirá realizar de manera más rápida su producción, con productos de mayor calidad, teniendo un desarrollo profesional y personal, formando parte de un mercado competitivo a nivel nacional e internacional, lo que les generara

tener mayor volumen de ventas, es decir, su producción aumentará y necesitarán más personas, generando así nuevas fuentes de empleo.”

“Promover a nivel nacional la Economía Social y Solidaria mediante la asociatividad basada en el trabajo en equipo, manteniendo la confianza y responsabilidad compartida para obtener mejores resultados tanto de manera individual y colectiva que les permita mejorar sus condiciones de vida”

## **Fundamentación**

### **Fundamentación Filosófica**

Por tener concordancia con la realidad económica, social, política la presente investigación se encamina en el paradigma crítico propositivo ya que mediante el estudio y análisis de los mismos se puede presentar propuestas que planificadas que en un proyecto van a rendir cambios significativos en los objetos de estudio.

El ser humano como parte integrante e integral de una sociedad buscan beneficios para sí mismo adaptándose de esta manera a los cambios que han sido reflejados en la historia del ser humano, transmitiendo de esta manera la concepción que todo está en constante cambio respondiendo a las necesidades imperantes de cada uno.

### **Fundamentación Teórica**

La asociatividad en sectores de atención prioritaria, sea por su situación de vulnerabilidad o sectores excluidos, representa el cambio y la transformación en la economía del país de ella depende el desarrollo de los sectores vulnerables, los que pueden mejorar los ingresos personales y familiares, por ello se plantea el presente estudio con la categorización de variables y su respectiva desagregación.

### **Fundamentación Legal**

El desarrollo de la presente investigación se sustenta legalmente en la constitución de la República del Ecuador en su Art. 333, establece que “Se reconoce como labor productiva el trabajo no remunerado de auto-sustento y cuidado humano que se realiza en los hogares. El Estado promoverá un régimen laboral que funcione en armonía con las necesidades del cuidado humano, que facilite servicios, infraestructura y horarios de trabajo adecuados; de manera especial, proveerá servicios de cuidado infantil, de atención a las personas con discapacidad y otros necesarios para que las personas trabajadoras puedan desempeñar sus actividades laborales; e impulsará la corresponsabilidad y reciprocidad de hombres y mujeres en el trabajo doméstico y en las obligaciones familiares” (Asamblea Nacional de la República del Ecuador, 2008).

La Constitución de la República del Ecuador protege a las asociaciones sociales y a las asociaciones productivas y a los grupos de individuos que estén organizados con un propósito de beneficio colectivo, por ello en el Art. 326 de la Constitución establece “El derecho al trabajo”, y en el número 7. Menciona que el Estado será el garante del derecho y la libertad de organización de las personas trabajadoras, sin autorización previa... pudiendo ser entre ellas las asociaciones.

El Plan de Buen Vivir, en sus objetivos nacionales para el Buen Vivir, establece en su Objetivo 2. Que es Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad, y en el mismo plan de Buen Vivir, en sus objetivos nacionales para el Buen Vivir, establece en su Objetivo 4. Que menciona el Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.

El Buen Vivir o Sumak Kawsay es una idea movilizadora que ofrece alternativas a los problemas contemporáneos de la humanidad. El Buen Vivir construye sociedades solidarias, corresponsables y recíprocas que viven en armonía con la naturaleza, a partir de un cambio en las relaciones de poder.

El Sumak Kawsay fortalece la cohesión social, los valores comunitarios y la participación activa de individuos y colectividades en las decisiones relevantes para la construcción de su propio destino y felicidad. Se fundamenta en la equidad con respeto a la diversidad, cuya realización plena no puede exceder los límites de los ecosistemas que la han originado.

No se trata de volver a un pasado idealizado, sino de encarar los problemas de las sociedades contemporáneas con responsabilidad histórica. El Buen Vivir no postula el no desarrollo, sino que aporta a una visión distinta de la economía, la política, las relaciones sociales y la preservación de la vida en el planeta. El Buen Vivir promueve la búsqueda comunitaria y sustentable de la felicidad colectiva, y una mejora de la calidad de vida a partir de los valores.

La noción del Buen Vivir ha estado presente en los pueblos originarios del mundo entero y también en la propia civilización occidental; su esencia es universal, ha sido una aspiración constante de la humanidad. El filósofo griego Aristóteles consideraba que la “vida buena” consistía en la satisfacción de las necesidades materiales, en el cultivo de la mente y en la práctica de la virtud. En la sabiduría ancestral común a los pueblos de la Tierra, el calificativo bueno de esta aspiración abarca no solo la definición de agradable y hermoso, sino la idea ética de lo bueno.

### **Marco Teórico**

A continuación se muestra en la Figura # 2 la categorización de variables tanto independiente y dependiente, las que se encuentran involucradas en el proceso del proyecto investigativo, en el que la variable independiente es la Asociatividad de las amas de casa y la variable dependiente trata del ingreso familiar.

## Marco Conceptual

### Categorías Fundamentales

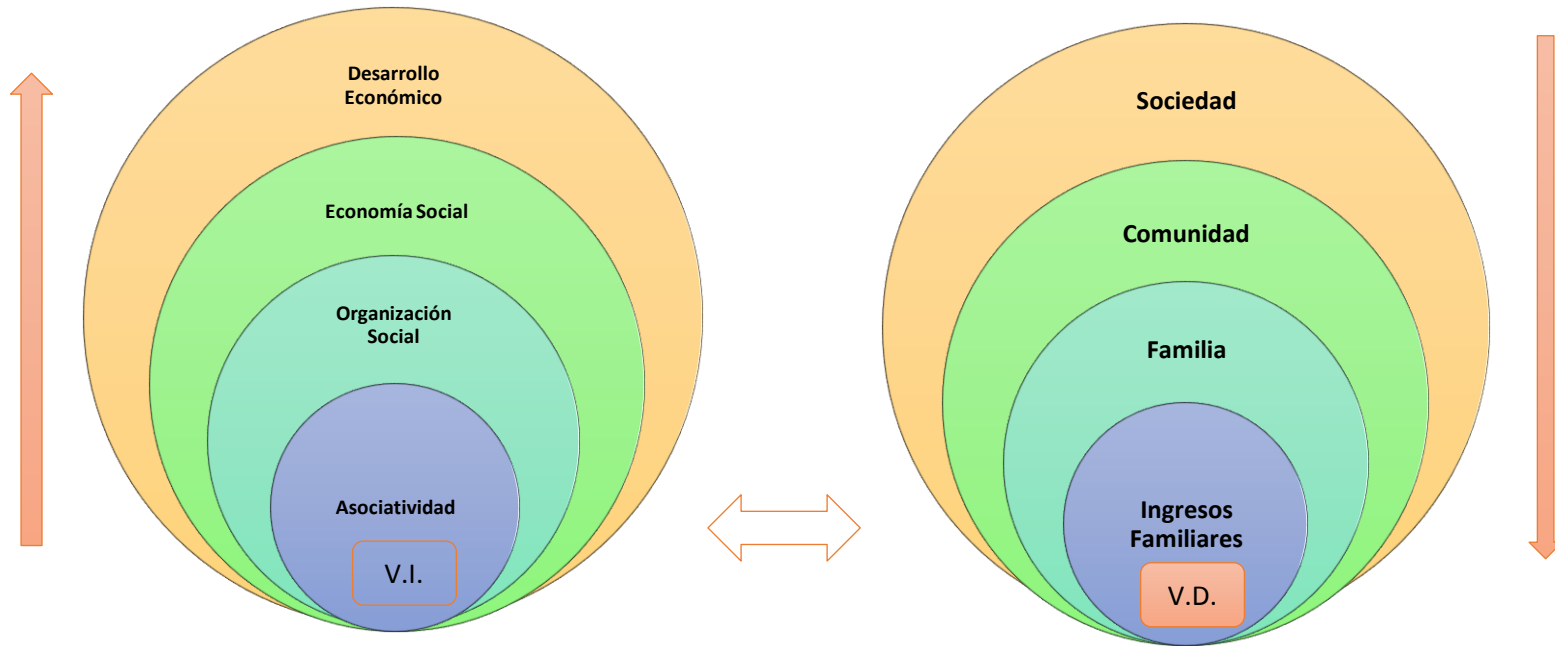


Figura # 2. Categorización de variables

Elaborado por: Pilar Díaz

Desagregación de variables

Variable independiente: Asociatividad

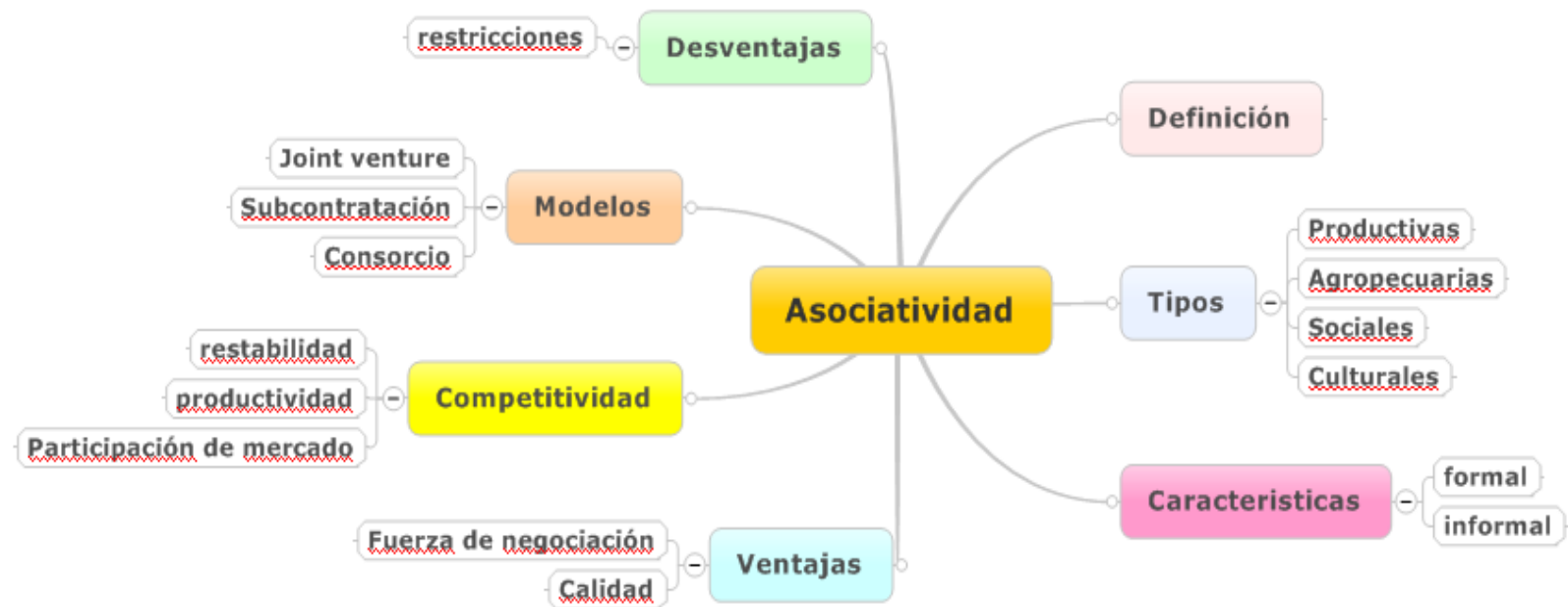


Figura # 3. Desagregación VI

Elaborado por: Pilar Díaz

Variable dependiente: Ingresos Familiares

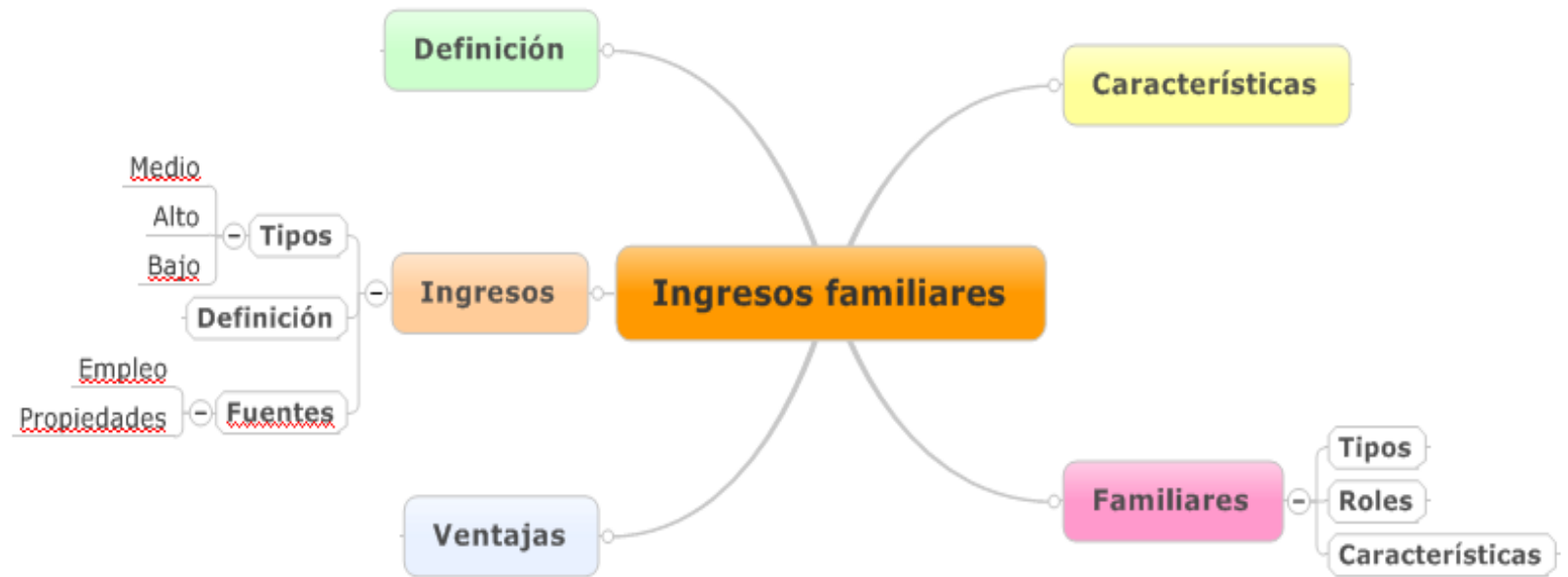


Figura # 4. Desagregación VD

Elaborado por: Pilar Díaz

## **Asociatividad**

**Definición:** La “Asociatividad se la entiende como un es un mecanismo de cooperación que puede darse entre diversas instituciones o entre individuos, en donde cada institución o individuo, conservando su independencia jurídica y su autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes con el fin de conseguir objetivo común.” (CONCACAO, 2009, pág. 7).

Para que la asociatividad sea fructífera, esta debe lograr asegurar rentabilidad en el producto o servicio que brinde, con ello se asegura el desarrollo de los miembros que conforma ya que requiere de resultados en cuanto a productividad y competitividad dentro del mercado.

La asociatividad busca estrategias que le permita a una organización o institución el crecimiento de la economía de los individuos que la conforman, con el fin de adaptarse en el mercado y a los requerimientos de este y dar solución apropiada a los problemas a través de alianzas con otras instituciones con objetivo de elevar la competitividad y poder de negociación.

“La Asociatividad es la materia prima para la vitalidad cultural del país”, a través de esta se busca la estabilidad del grupo de personas que la conforman brindando diversas alternativas para la construcción paulatina de microempresarios que pueden brindar una calidad de vida para ellos mismo y para sus familias con el fin de cumplir con el Sumak Kausay.

La Asociatividad es una organización voluntaria y no remunerada conformada por personas o grupos de personas que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común, utilizando todos los recursos a su alcance como el desarrollo tecnológico lo que le permite mejorar niveles de rentabilidad (ingresos) en el mercado ante la competencia.

La asociatividad permite un trabajo conjunto, con un propósito en común buscando alternativas de superación continua para la supervivencia y que permita

trabajo sistemático, integrado y cooperativo para el bienestar colectivo y de los pequeños elementos productivos.

### **Características**

Para que una agrupación de dos o más individuos sea considerada como una asociación debe cumplir con algunas características básicas como

- Tener un grupo de individuos con un interés común.
- Mantener un objetivo y una meta para el cumplimiento de actividades planteadas.
- Mantener la democracia y no deben tener ánimo de lucro y si lo tienen este capital debe estar destinado a poder mantener actividades que involucren las metas a las que se desea llegar.

La asociatividad puede darse además de manera formal e informal, así sean los grupos conformados en cualquiera de estos dos ámbitos, son parte de estructuras que inciden de manera negativa o positiva en el clima laboral y la productividad de todas las organizaciones asociativas.

- **Formal:** Compuestas por aquellas asociaciones que son legalmente constituidas, es decir inscritas en la SEPS, por lo que pueden adquirir ayudas gubernamentales y o gubernamentales para el fortalecimiento de las mismas.
- **Informal:** Este tipo de asociatividad no cuenta con una estructura definida formalmente, es decir al no contar con una certificación legal no pueden ser acreedoras de ayudas gubernamentales y no gubernamentales ya que no han completado la etapa de formalización de la organización

### **Modelos**

- **Joint Venture:** Este tipo de asociatividad que las personas o grupos de personas conforman están constituidas por dos o más instituciones con personalidad jurídica independiente pero efectúa una misma actividad

institucional con estrategias competitivas. Este modelo aporta con fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicio.

- **Subcontratación:** Este modelo es determinado por la institución ya que es la que destina los recursos necesarios para el estricto cumplimiento de ciertas tareas que no forman parte de las habilidades principales de la y para el que los integrantes firman un contrato.
- **Consortio:** Este modelo asociativo está conformado por dos o varias personas, quienes se asocian para participar en forma activa y directa en la organización asociativa con el propósito de conseguir un beneficio económico. Este modelo debe estar inscrito legalmente con personería jurídica y con una gerencia común. Un consorcio es un convenio entre varias instituciones cuyo objetivo primordial es desarrollar una actividad económica que va a resultar en beneficios para todas y cada una de ellas.
- **Alianza en clusters:** Este modelo está relacionados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo entidades sino también en entidades que suministran servicios de soporte a la institución. Las asociaciones actúan de manera conjunta y cooperan entre sí. Este tipo de asociatividad se constituye una manera similar a las cadenas de valor, que se enlazan en una actividad productiva individual comprendida organizaciones sociales que proveen servicios de soporte institucional.

### **Tipos de Asociaciones**

- **Productivas:** Son aquellas organizaciones asociativas encaminadas a la producción de un bien. Las organizaciones productivas son aquellas asociaciones económicas en donde se combinan diferentes factores de la producción con el fin de una producción de un bien o de un servicio, para satisfacer necesidades y obtener beneficios o utilidades económicas. Asumen el rol productivo de la economía. La organización productiva, como sistema se encuentra inserta en un sistema más amplio, el sistema social con el cual interactúa y se influyen de manera permanente.

- **Agropecuarias:** Son aquellas organizaciones asociativas encaminadas a la producción, venta o comercialización de animales de primer orden o alimentos
- **Sociales:** Son aquellas organizaciones asociativas de nivel social es decir que el grupo de personas que las conforman interactúan entre sí, en virtud de que mantienen determinadas relaciones sociales con el fin de obtener ciertos objetivos, su objetivo a realizar, sea este solidario o particular.
- **Culturales:** Las organizaciones culturales son aquellas que en la sociedad o comunidad transmiten su identidad cultural mediante un contenido importante como obras que engloban los valores, tabúes y las cuestiones sociales.

### **Competitividad Asociativa**

- **Rentabilidad:** En una organización asociativa debe ser suficiente para tener una buena utilidad y beneficio, la rentabilidad aparece existen mayores ingresos que egresos por un bien o servicio dado. Es decir la noción de rentabilidad es sinónimo a la productividad, o rendimiento. La rentabilidad es la relación que existe entre los recursos necesarios y el beneficio económico que se obtendrá de estos.
- **Productividad:** En una organización asociativa la productividad es considerada como la medida global del desempeño. Esta se orienta a resultados a corto, mediano y largo plazo, los que han sido inscritos en la organización y que depende además de la importancia que le dé cada miembro que conforma la entidad. La productividad de la organización asociativa será beneficiosa o no, dependiendo de las características y comportamientos de los socios que la conforman.
- **Participación de mercado:** Este es un punto indispensable para la organización asociativa sea que preste un bien o servicio ya que el nivel de participación en el mercado determinará la rentabilidad o fracaso del bien o servicio brindado. Es un índice de competitividad, que muestra que tan bien la organización asociativa se está desempeñando en el mercado con

relación a los competidores. Este índice permite evaluar si el mercado está creciendo o declinando, identificar tendencias en la sección de clientes por parte de los competidores y ejecutar, además, acciones estratégicas o tácticas.

### **Ventajas**

La asociatividad de las personas tiene un sin número de ventajas, ya que busca de manera colectiva un objetivo común que les permita el incremento de la producción y productividad de un bien o servicio a través de la participación de los miembros de la asociación.

Otra ventaja es que las organizaciones asociativas suelen distribuir los recursos obtenidos, o las ayudas que reciben de entidades públicas o privadas, conservando estrategias con el propósito de mantenerse en el mercado y mantener el poder de negociación.

Al formar parte de una organización asociativa, esta presenta el poder de la negociación que fortalece al grupo en general y no solo a un individuo, la capacidad de negociación es más fuerte frente a los proveedores y clientes.

### **Desventajas**

Entre las desventajas se presentan las culturales ya estas tienen características propias y por la forma de administrar provocan diversos inconvenientes entre los socios, es así que pueden presentarse el individualismo, la no adaptabilidad a las nuevas exigencias del mercado, los liderazgos autocráticos, entre otros.

Otra desventaja que puede presentarse en las organizaciones asociativas es a nivel legal, ya que los individuos casi en su mayoría se tornan bajo el paradigma competitivo, lo que provoca el incumplimiento de las normas establecidas en los estatutos de creación de las organizaciones sociales que forman parte de la economía popular y solidaria.

Una de las debilidades que pueden presentarse y que son parte de las desventajas de la creación de las organizaciones asociativas es la poca asistencia técnica y el

cumplimiento de las exigencias que se acuerdan en reuniones o en asambleas generales.

### **Etapas de la Asociatividad:**

Para conformar una asociación se necesita cumplir 5 etapas, que menciona Martínez y Lienzo (2001, pág. 315), así están la etapa de gestación, estructuración, madurez, producción o gestión y declinación.

**Etapa de Gestación:** En esta etapa, se sensibiliza a las personas que van a formar parte de la asociación, es decir se hace conocer las ventajas que este presenta con una organización y los beneficios que se adquieren.

**Etapa de estructuración:** Una vez pasada la etapa de gestación, las personas quienes han decidido formar parte de la organización asociativa, buscan los roles a los que más sean a fines, potencializando la empresariedad de la asociación para dar cumplimiento a los objetivos planteados.

**Etapa de madurez:** se busca la identidad de la asociación como tal, con la claridad del cumplimiento de sus metas a mediano, corto o largo plazo, en esta etapa se define el modelo jurídico que adquirirá la organización asociativa, cubriendo las necesidades de la asociación para que esta sea autosustentable.

**Etapa de producción o gestión:** Esta es la etapa en la que se aplicarán los métodos, técnicas, habilidades y destreza con el fin de brindar un servicio o producción de un bien con calidad y que este sea competitivo dentro del mercado.

**Etapa de declinación:** En algún momento la organización asociativa pasará por momentos de crisis, esto puede ser por disminución del costo-beneficio o por la actitud negativa de los miembros de la organización, en esta etapa se busca cambiar las estrategias, motivar nuevos proyectos o desintegrar la asociatividad como último de los casos

### **Organización social**

Las organizaciones sociales son también conocidas como organizaciones ciudadanas, es decir es un grupo de individuos que interactúan entre sí en un

mismo tiempo y espacio, para conservar determinadas relaciones sociales con el propósito de alcanzar sus objetivos.

Las organizaciones sociales se han conformado con diferentes fines, así se encuentran a organizaciones sociales enfocadas en la educación, producción, servicios, familia, gobierno, entre otras. También puede definirse en un sentido más estrecho como cualquier institución en una sociedad que trabaja para socializar a los grupos o gente que pertenece a ellos.

Toda organización social o ciudadana es conformada por una agrupación de personas que se pone en pie a partir de elementos compartidos, es decir agrupaciones que mantienen un idea en común, o por lo general tienen una forma similar de ver al mundo.

Para que una organización social exista y pueda sobrevivir en el paso del tiempo debe tener y mantener los objetivos claros, por los que la organización se formó, con una visión solidaria o particular. Esto es así ya que una organización social debe existir siempre por una razón y no por espontáneas variables causales que impidan su crecimiento y sustento.

Las organizaciones sociales, se crean con un propósito que puede ser cambiar la realidad de las personas que las conforman, manteniendo una asociatividad entre ellas y permitiéndoles compartir valores, responsabilidades, obligaciones y derechos.

Las organizaciones sociales dependiendo del grupo y la visión de los objetivos que desean alcanzar, pueden volverse incluso conflictivas, es por ello que las organizaciones sociales cuentan en su gran mayoría con una jerarquía, es decir existe una cabeza que es quien lidera al resto de personas, permitiendo establecer funciones específicas para alcanzar los resultados esperados.

Existen diversas formas de organizaciones sociales desde la más común la familia, conocidas como informales ya que no se encuentran establecidas jurídicamente, mientras que se presentan las formales como asociaciones, instituciones, entre otras.

Según la Constitución de la República del Ecuador y leyes que rigen al Ecuador, se reconocen todas las formas de organización de la sociedad, como expresión de soberanía popular, las que contribuyen a la defensa de los derechos individuales y colectivos, gestión y resolución de problemas y conflictos, el fomento de la solidaridad, la construcción de la democracia, la búsqueda del buen vivir, la incidencia en decisiones y políticas públicas, el control social de los niveles de gobierno, entidades públicas y privadas de servicio público.

Las organizaciones sociales deben cumplir con principios de alternabilidad en su dirigencia, el respeto a la equidad de género y la inclusión, la interculturalidad y tener alcance territorial, estas además en su gran mayoría están dentro de la economía social que forma parte de la actividad productiva del país.

### **Economía Social**

La economía social también es conocida como la economía social y solidaria, este economía se encuentra en el medio de la economía del sector público y la del sector privado y esta incluye a los sectores como son las cooperativas, empresas de trabajo asociado, organizaciones no lucrativas, asociaciones caritativas y mutuas o mutualidades.

La economía social es la parte de la economía que no pertenece ni a la parte pública de un estado ni al ámbito de la economía capitalista es decir la parte privada. La economía social incluye unidades económicas pertenecientes a todos los sectores y participa en todas las fases del proceso productivo.

La economía social es una agrupación de personas que se organizan con el fin de formar asociaciones, fundaciones y cooperativas, en las que su principal objetivo es el interés general del grupo que la conforma y en bienestar de ellos mismos o de la comunidad que los rodea y en las que la toma de decisiones se realiza de modo democrático y de forma participativa. En la economía social prevalece el trabajo por sobre el capital, según (Arroyo, 2008).

Según (CEPES , 2009) las instituciones que pertenecen a la Economía Social, deben cumplir con valores como:

- Primacía de las personas y del Objeto social sobre el capital.
- Organización y cultura empresarial con vocación de gestión participativa y democrática.
- Conjunción de los intereses miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad entre sus miembros.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Aplicación de la mayor parte de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del interés general, de los servicios a los miembros y el desarrollo sostenible.

Según (Arroyo, 2008), el compendio de valores expresados supone el fondo y la forma en que las organizaciones de la Economía Social materializan la responsabilidad social, en tanto que:

- Se fundamenta sobre los principios de solidaridad y en el compromiso de las personas en un proceso de ciudadanía activa e implicación en la Comunidad.
- Genera empleo de calidad así como una mejor calidad de vida, y propone un marco adaptado a las nuevas formas de empresa y de trabajo.
- Desempeña un papel importante en el desarrollo local y la cohesión social.
- Es un factor de democracia y de generación de Capital Social.
- Contribuye a la estabilidad y al pluralismo de los mercados económicos.

### **Desarrollo económico**

Se puede decir que el desarrollo económico es aquel que rige la capacidad de países o regiones en crear su riqueza con el propósito de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de las y los ciudadanas que lo conforman.

Según (Cajas Guijarro, 2011) “podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital”.

“El proceso de desarrollo económico supone ajustes legales e institucionales que son hechos para dar incentivos para fomentar innovaciones e inversiones con el propósito de crear un eficiente sistema de producción y un sistema de distribución para los bienes y los servicios”, según (Cajas Guijarro, 2011)

El desarrollo económico tiene dos dimensiones: el crecimiento económico y la calidad de vida, entendiendo como calidad de vida a la satisfacción de las necesidades básicas, que pueden ser materiales como espirituales.

El crecimiento económico es una de las metas que se proponen las sociedades, con el fin de incrementar los ingresos, mejorando la forma de vida las personas que forman parte de la sociedad. Se han establecido diversas formas de medir crecimiento de una sociedad, para ello se ha planteado inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; siendo estas variables herramientas del crecimiento económico que permite su medición. Y de esta manera establecer si la sociedad está cerca o no del desarrollo.

El desarrollo económico según (Krugman & Wells, 2007) es el crecimiento sostenible de una sociedad desde la parte económica, social y medioambiental. Tal crecimiento cualificado tiene diversas implicaciones como

- La dimensión cuantitativa: el desarrollo implica un aumento cuantitativo de los flujos de producto-renta-gasto por habitante.
- La dimensión relativa: la medición del desarrollo de un país tiene en cuenta su población y el nivel alcanzado por otros países.
- La dimensión dinámica: el desarrollo no es sólo un estado (situación), sino principalmente un proceso.

- La dimensión temporal: el desarrollo es un proceso auto-sostenido, que no sólo hace posible el dinamismo presente, sino también su continuidad en el futuro.
- La dimensión social: el desarrollo es un crecimiento solidario (solidaridad no sólo intra-generacional, sino también intergeneracional).
- La dimensión medioambiental: el desarrollo es un crecimiento sostenible desde el punto de vista de los recursos naturales y el equilibrio medioambiental.

El desarrollo económico según (Zermeño, 2004) implica:

- Nivel Económico: trata sobre la expansión de la capacidad productiva, mayor complejidad de los sistemas productivos, entre otros.
- Nivel Financiero: visualiza los cambios en hábitos de ahorro, oportunidades de inversión, entre otros.
- Nivel Social: se compone de cambios en el volumen y composición de la fuerza de trabajo, mejora en distribución del ingreso, oportunidades de educación y trabajo, entre otros.

## **Sociedad**

Sociedad es una palabra que describe a un grupo de individuos a los que les caracteriza una cultura, su vestimenta, el folclore y los criterios compartidos que condicionan sus costumbres y estilo de vida. Estos individuos son capaces de relacionan entre sí en comunidades que forman parte de la sociedad.

Según (Pérez Porto & Merino, 2012) Aunque las sociedades más desarrolladas son las humanas también existen las sociedades animales. Las sociedades de tipo humano o las conformadas por las personas están constituidas por poblaciones donde las personas y su entorno se interrelacionan en un contexto común brindando una identidad y sentido de pertenencia.

Además la Sociedad quiere decir que el grupo de personas que interrelaciona entre sí, comparte lazos ideológicos, económicos y políticos. Es por esta razón que para analizar una sociedad, se debe inspeccionar el nivel de desarrollo, los logros tecnológicos alcanzados y la calidad de vida de estas personas.

Según (Pérez Porto & Merino, 2012), las sociedades tienen una serie de funciones que pueden clasificarse en dos. Por un lado estarían las generales y por otro lado las específicas. Respecto a las primeras destacarían el hecho de que son los instrumentos a través de los cuales se hacen posibles las relaciones humanas o que desarrollan y establecen una serie de normas de comportamiento que son comunes para todos sus miembros.

Además el concepto de sociedad según (Pérez Porto & Merino, 2012) también puede ser entendido desde una perspectiva económica y jurídica, para definir a la unión de al menos dos personas que se comprometen a realizar aportes y esfuerzos en común para desarrollar una actividad comercial y repartir entre sí las ganancias obtenidas.

## **Comunidad**

La comunidad según (Gómez, 2008) es entendida como un grupo de personas que tienen algunos intereses en común, como pueden ser el idioma, las costumbres, los valores, la vestimenta, la manera de ver el mundo, edad, ubicación geográfica, estatus social o roles entre otras. Por lo general, en una comunidad se crea una identidad, mediante la diferenciación de otros grupos o comunidades, que es compartida y elaborada entre sus integrantes y socializada.

En la comunidad se integran las personas por la necesidad de alcanzar sus objetivo en común o interés comunes, o bienes comunes; si bien esto no es algo necesario, basta una identidad común para conformar una comunidad sin la necesidad de un objetivo específico.

“La comunidad considera las relaciones sociales de las personas como vínculos de intereses conscientes, crecientes y establecidos, y las relaciones comunitarias como articulaciones orgánicas de formación natural. La comunidad, es el privilegio de la concertación y la complementariedad según costumbres o programada, dentro de las comunidades preexistentes o resultantes de la libre asociación y relaciones de proximidad” según (Bourdieu, 2000).

“La comunidad y la familia son los ámbitos sociales más próximos al individuo y, por tanto, son un tópico casi "natural" o "elemental" para construir un saber, un saber hacer y un saber significativo para los/as estudiantes, en cuyo análisis

converjan la reflexión y la acción” (Ramos Reyes, Javier A, Restrepo, Gabriel, & Sarmiento Lozano, Josué L, 2008)

## **Familia**

Según la Declaración de los Derechos Humanos, la familia es el Elemento natural y fundamental de una sociedad y de la comunidad que tiene derecho a la protección del Estado o nación. Se trata de una agrupación social que se basa en lazos de parentesco, consanguinidad o afinidad.

Existen diversos tipos de familias entre ellas se citan:

- **FAMILIA NUCLEAR:** Este tipo de familia se distingue porque está conformada por solo entran el padre, la madre y los hijos que viven bajo un mismo techo.
- **FAMILIA EXTENSA:** Este tipo de familia se caracteriza porque se encuentra integrada por una pareja o uno de sus integrantes que puede ser padre o madre, con o sin hijos, y por otros miembros, parientes o no parientes.
- **FAMILIA POLINUCLEAR:** Este tipo de familia se caracteriza cuando agrupa varios núcleos familiares (abuelos con diferentes hijos con sus respectivos cónyuges)
- **FAMILIA AMPLIADA:** Este tipo de familia se caracteriza cuando a la familia nuclear se añaden otros parientes como tíos, sobrinos, primos entre otros.
- **FAMILIAS MONOPARENTALES:** Este tipo de familia se caracteriza cuando un solo progenitor de encarga del cuidado y educación de los hijos. Las causas de esta situación se pueden dar:
  - Natalidad: madres solteras
  - Relación matrimonial: divorcio, separación, viudedad, entre otros
  - Ordenamiento jurídico: adopción.
- **FAMILIAS AGREGADAS O DE HECHO:** Son caracterizadas porque son parejas que conviven juntas pero sin haber formalizado o legalizado el matrimonio.

- **FAMILIAS EDUCADORAS O DE ACOGIDA:** Este tipo de familias se caracterizan porque se trata de una persona o familia que realiza una acogida como medida de protección de un menor, velando por él, acompañándolo, educándolo
- **FAMILIAS RECONSTRUIDAS:** Se caracterizan este tipo de familias porque se producen por una nueva relación con otra persona, después de una separación o divorcio.

Según (Bourdieu, 2000), La célula organizativa básica general de la EP no es el microemprendimiento mercantil sino la Unidad Doméstica (UD), que incluye: a. Las familias y comunidades, que organizan su trabajo en función de sus necesidades, dando prioridad al trabajo para el autoconsumo (aunque prácticamente no es posible sobrevivir sin ingresos monetarios, el trabajo doméstico y la riqueza producida por las organizaciones rurales de la pequeña agricultura familiar o comunitaria, e incluso las familias y asociaciones urbanas no están registrados y son muy altas.)

#### **Funciones de la familia dentro de la sociedad:**

- **Biológica:** procura la satisfacción sexual de los adultos y la reproducción de la especie.
- **Económica:** procura la satisfacción de las necesidades del ser humano.
- **Educativa:** procura la transmisión de la cultura, hábitos, costumbres, entre otros.
- **Religiosa:** inculca la formación de valores y practicas devotas a cada uno de los integrantes de la familia.
- **Recreativa:** procura el descanso y el recreo de cada uno de los integrantes de la familia.

La familia es una institución, organización o entidad con un sistema de normas y reglas de conducta que tiene como propósito satisfacer necesidades sociales. Es una estructura social construida alrededor de valores que cambia o gira a través del tiempo.

Toda institución social está formada por un conjunto de personas entre las que se da una interacción recíproca llamado grupo social, es por ello que la sociedad establece modelos a seguir como pautas colectivas que conforman un rol social. La combinación de esas pautas de comportamiento practicadas por los individuos dan como resultado las instituciones sociales.

### **Ingresos familiares**

**Definición:** Todos aquellos ingresos económicos con los que cuenta una familia, es decir incluye el sueldo o salario, de todos integrantes que trabajan, aquella suma de dinero que se percibe mensualmente en concepto de renta de alguna propiedad que se posee, por un bien o servicio prestado se denomina ingreso familiar.

Según (Océano, 1990) “El ingreso familiar será con el que la familia en cuestión contará para poder cubrir sus necesidades básicas y el resto de los gastos que normalmente tiene una familia”

Es un valor económico que tiene como propósito el cuantificar el poder adquisitivo de las familias. El ingreso familiar se lo conoce con el nombre de ingreso del hogar y son las ganancias o ingresos que tiene una familia.

### **Características**

El ingreso familiar resulta ser un indicador económico muy importante y relevante que los estudiosos que elaboran estadísticas sobre los niveles de vida en los diferentes países estudian porque justamente nos permite conocer los estándares de vida que existen en tal o cual lugar geográfico

### **Ingresos**

Entrega en un banco o caja de ahorros de una cantidad de dinero para que sea guardada.

Los ingresos se clasifican en ingresos ordinarios y en los ingresos extraordinarios.

Los ingresos ordinarios son los que se consiguen de manera habitual y de manera cotidiana; por ejemplo, el salario de un empleado sea del servicio público o privado bajo la LOSEP o Código de Trabajo que se ocupa en un trabajo estable o de las ventas de una empresa o institución a un cliente que compra periódicamente o de manera habitual.

Los ingresos extraordinarios son aquellos que proceden de acontecimientos especiales, así por ejemplo, un negocio imprevisto por parte de un indivisuo o una entrega de bonos por parte de un gobierno. (Wikipedia, 2014)

### **Tipos de ingreso:**

El ingreso de una persona, individuo o de una familia, se puede clasificar en bajo, medio, alto.

**El ingreso bajo.-** a los ingresos que no alcanzan el salario básico denominado por un gobierno, es decir por el trabajo o servicio que un trabajador realiza el pago de este es menor al establecido.

**El ingreso medio.-** es aquel ingreso que supera el salario básico unificado por el gobierno y cubre las necesidades básicas de un individuo o de su familia.

**El ingreso alto.-** es aquel que a más de poder cubrir las necesidades básicas de un individuo y de su familia, tiene un sobrante que puede ser utilizado en diversas actividades o guardarlo o invertirlo o simplemente mal gastarlo.

### **Fuentes**

Las fuentes de ingreso de una persona o de su familia pueden ser obtenidas de diversas maneras, sean legítima o ilegítimamente. Además En muchos casos, tener sólo una o dos fuentes de ingresos en una familia es sencillamente insuficiente. Una forma de incrementar los ingresos es tener múltiples fuentes de ingresos, los cuales simplemente consisten en un ingreso generado por un negocio, una inversión u otro recurso. El flujo de ingresos es ganar más dinero proveniente de múltiples fuentes.

En las fuentes de ingreso de debe considerar las inversiones. Existen distintos tipos de inversiones que pueden convertir el dinero ahorrado en un flujo de ingresos, así

se conoce a los certificados de depósitos, fondos mutuos, bonos, anualidades, acciones preferenciales y acciones que pagan dividendos pueden crear flujos de ingresos que sirvan financieramente.

Las fuentes de ingreso de cualquier entidad, estado o persona, son las formas que tienen de obtener dinero. Por ello las fuentes de ingreso del estado serán los impuestos y tasas que cobra a las empresas o personas privadas. IVA. Entre otros Las fuentes de ingreso de una familia normal suele ser su trabajo, su industria si la tiene, o cualquier otra forma que tenga de obtener dinero.

### **Familiares**

Todas las personas forman parte de una familia, entiendo a la familia como el núcleo de la sociedad, se puede decir que un grupo de personas que se une bajo lazos de consanguinidad o afinidad forma parte de una familia, y para el individuo son sus familiares.

Según (Real Academia Española , 2011) Familiares viene de familia y la familia es un grupo de personas formado por individuos unidos, principalmente, por relaciones de filiación o de pareja. Los lazos principales que identifican una familia son de dos tipos: vínculos de afinidad derivados del establecimiento de un vínculo reconocido socialmente, como el matrimonio y vínculos de consanguinidad, como la filiación entre padres e hijos o los lazos que se establecen entre los hermanos que descienden de un mismo padre.

### **Rol de las mujeres**

A lo largo de la historia las mujeres han ido asumiendo diversos tipos de roles. En las sociedades más desarrolladas la mujer puede ingresar (o reingresar después de haber tenido hijos) en el mercado laboral en cualquier etapa de la vida familiar, por lo que se enfrenta a unas expectativas mayores respecto de hacerlo sólo a través del matrimonio y de la familia.

### **Tipos de ingresos familiares**

Existen diversos tipos de ingresos familiares, como el negocio propio, el trabajo con relación de dependencia y el trabajo son relación de dependencia

- **Negocio Propio:** Posesión por una persona o un grupo de personas de un negocio en vez de una sociedad o corporación. Es una manera de obtener dinero, de un productos realizado o de un servicio brindado.

Se llama también negocio a la actividad comercial o social que se ha pensado y que se desea desarrollar para obtener un ingreso económico

Un negocio es en una transacción a través de la que los individuos intercambian bienes y/o servicios por un precio determinado o determinable. El negocio también es conocido como trueque ya que se es el intercambio de un bien o servicio por otro. Desde un punto de vista jurídico, todo negocio se formaliza a través de un contrato, siendo el de compraventa el negocio jurídico por excelencia.

- **Relación con dependencia:** es aquel trabajo que un individuo realiza bajo la dependencia o subordinación y en beneficio de otra persona, empresa o institución, quien se apropia del producto de ese trabajo que el individuo realiza.

“Existen dos grandes modalidades del trabajo en relación de dependencia: el trabajo forzado y el trabajo asalariado mediante contrato. Aquella fue la forma general que adoptó el trabajo, antes de que se reconociera a la democracia como la forma más adecuada de gobierno” según (Grisolia, 2011), época en la que predominó la esclavitud y la servidumbre.

- **Relación sin dependencia:** : es aquel trabajo que un individuo realiza sin dependencia o subordinación y no en beneficio de otra persona, empresa o institución, sin embargo en muchas ocasiones este trabajo es remunerado por servicios y al ser así la entidad contratante es quien se apropia del producto o servicio que el individuo realiza.

## **Roles**

Para conocer los roles de la familia se debe iniciar por conocer la estructura familiar y así determinar rol que cumplen cada uno de los miembros que la

integran. La familia se organiza por un orden jerárquico de sus miembros, donde cada posición establece obligaciones y prerrogativas delimitadas. Cuando se asigna una posición a un miembro de una familia, se están delimitando responsabilidades y privilegios, a la vez que se establece un nivel relativo en las dinámicas de poder y liderazgo.

“Estas posiciones en que se ubican los miembros pueden asignarse en base a factores sobre los cuales las personas no tienen ningún control, como su edad, sexo, raza, parentesco, orden de nacimiento, clase social. En este caso hablamos de "posiciones adscritas". Otras por el contrario, se otorgan considerando cualidades personales, como por ejemplo, ser padre o madre; o se alcanzan mediante el desarrollo de algunas capacidades y por el reconocimiento grupal. Estas se conocen como posiciones adquiridas”, según (MedicosFamiliares.com, 2016).

El ROL se refiere a las expectativas y normas que un grupo social (en este caso la familia) tiene con respecto a la conducta de un individuo que ocupa una posición específica, incluye cualidades, valores y comportamientos adscritos por la sociedad a toda persona que se ubique en ese lugar específico de la estructura familiar.

### **Características**

“Toda posición trae consigo una serie de funciones que definen el papel a cumplir dentro de la familia, así tenemos que cada posición tiene un rol asociado, el cual está circunscrito por un conjunto de normas que se aplican a quien ocupe un lugar particular de la estructura familiar. De este modo se definen el comportamiento entre los individuos en cada posición (padres e hijos), indicándoles lo que está permitido o no. Aunque los roles presentan diferencias dentro de cada familia, todas tienen expectativas, tácitas o expresas, respecto al papel que deben asumir sus miembros” (MedicosFamiliares.com, 2016).

**Ingreso familiar disponible neto ajustado:** Es la cantidad de dinero que una familia percibe o gana cada año después de impuestos. Representa el dinero del que dispone una familia para gastar en bienes o servicios.

“Incluyen los ingresos que vienen de una actividad económica como el sueldo y salario, o por el beneficio de los que trabajan en su propia empresa, o pueden ser ingresos provenientes de propiedades como dividendos, intereses y rentas, beneficios sociales en efectivo como pensiones por jubilación, o beneficios por desempleo, asignaciones familiares, subsidios para bajos ingresos, entre otros, y transferencias sociales en especie como bienes y servicios como servicios de atención a la salud, educación y vivienda, recibidos de manera gratuita o a precios reducidos.” Según (OECD , 2015)

## **Ventajas**

Existen diversos tipos de ventajas en obtener y mantener un ingreso familiar, se detallan las más relevantes:

1. **Uso eficaz e instrumental de las finanzas.** Los matrimonios que tienen un presupuesto familiar logran utilizar los recursos económicos de manera prudente, eficiente y concreta, sabiendo exactamente la cifra de dinero que ingresa al hogar y en qué se gastan dichos recursos.

Mediante un presupuesto familiar, las familias aprenden a no gastar más de lo que tienen y a ser sabios mayordomos de sus ingresos.

2. **Mejoramiento de las destrezas hogareñas.** Las familias que tienen un presupuesto familiar logran desarrollar diferentes habilidades dentro del hogar, tales como el consumo de alimentos, el cuidado del calzado.

Otra ventaja es desarrollar las habilidades de los miembros de la familia para mantener o establecer un negocio familiar.

3. **El fondo de ahorro se hace no sólo una realidad, sino que tiene un propósito.** El presupuesto familiar permite, además, tener cierta cantidad

de dinero ahorrado. Esto enseña a padres e hijos a vivir dentro de sus posibilidades e ingresos de manera sencilla, cómoda y estando preparados para enfrentar cualquier emergencia sin la necesidad de verse en aprietos económicos. El presupuesto va de la mano del fondo de ahorro porque ordena los recursos y hace posible que se preserve sólo para las necesidades más extremas.

4. **Permite evitar deudas innecesarias.** El presupuesto familiar ayuda a las familias a vivir frugalmente, de manera que evitan comprometerse con deudas innecesarias (las deudas necesarias serían, por ejemplo, pagar una casa o pagar estudios universitarios). Al aprender desde pequeños, los hijos desarrollan un buen hábito de llevar un presupuesto viable y actualizado de sus gastos, lo cual les llevará a ser prudentes en el manejo de sus recursos. Además de esto, el presupuesto ayuda a los miembros de la familia a ser pagadores fieles de cualquier deuda y establecer el hábito de devolver el monto lo antes posible.

### **Hipótesis**

La asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS incide en los ingresos familiares en el año 2015

### **Señalamiento de Variables**

**Variable Independiente:** Asociatividad

**Variable dependiente:** Ingresos familiares

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **Enfoque de la Investigación**

**Cualitativo.-** Es cualitativo ya que se estudió una realidad que aqueja a la mayoría de las amas de casa como también su comportamiento y manifestaciones que son de mucha importancia para el estudio del problema.

**Cuantitativo.-** Es cuantitativo ya que se analizó estudios muestrales por medio de encuesta que fueron sometidos a validación utilizando técnicas estadísticas generando los resultados.

#### **Modalidad de la Investigación**

**De campo.-** Ya que se entrevistaron a las madres de familia del tercer año de corte y confección de la academia OSCUS para analizar a fondo la disposición de la asociatividad.

**Bibliográfica o documental.-** Es bibliográfica porque se ha realizado consultas en varios libros, revistas, periódicos para conocer más acerca del tema.

### **Tipo o Nivel de Investigación**

**Asociación de variables.-** Se asociaron las dos variables inmersas en la investigación con el fin de dar solución al problema que fue investigado, ya que la Asociatividad de amas de casa de la Academia OSCUS incide de forma directa en los ingresos familiares.

### **Población y Muestra**

**Población.-** Son las amas de casa de la Academia OSCUS, del Cantón Ambato perteneciente a la provincia de Tungurahua.

Cuadro # 1. Universo de la investigación

<b>SECTOR</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>INVESTIGADOS</b>
OSCUS	28	28
TOTAL	28	28

Elaborado por: Pilar Díaz

**Muestra:** Las amas de casa de la academia OSCUS del tercer año de corte y confección son una población pequeña por ello se trabajó con la totalidad de la misma.

## Operacionalización de Variables

### Variable independiente: Asociatividad

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	ITEM	Técnicas e Instrumentos
Facultad que tienen los individuos para establecer lazos con un fin común a través de la asociación que puede darse de manera formal e informal	Asociación	Productiva	¿Estaría de acuerdo en formar parte de una asociación productiva que le genere ingresos? Si: ____ No: ____ ¿Ha considerado que la asociatividad le permitirá ampliar sus conocimientos adquiridos en la academia OSCUS? Si: ____ No: ____	Técnica Encuesta  Instrumento Cuestionario Dirigido
		Social	¿Invertiría en un negocio productivo y social? Si: ____ No: ____	
	Formal	Reglamento	¿Le gustaría sujetarse a un reglamento que le permita conocer sus deberes y derechos productivos? Si: ____ No: ____	
		Organizativo	¿Le interesaría pertenecer a una asociación productiva? Si: ____ No: ____ ¿Al pertenecer a una asociación le gustaría recibir ayudas económicas o fortalecimiento de capacidades por fundaciones, el Gobierno u ONG? Si: ____ No: ____	
	Informal	Legal	¿Está dispuesto a colaborar para la creación de una asociación de producción del que usted forme parte? Si: ____ No: ____	
		Ventas	¿Considera que mejoraría sus ventas al pertenecer a una asociación? Si: ____ No: ____	

**Cuadro # 2. Operacionalización V.I.: Asociatividad**

Elaborado por: Pilar Díaz

**Variable Dependiente:** Ingreso Familiar

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	ITEM	Técnicas e Instrumentos
Capacidad que tienen los individuos de una familia para sostenerse de manera económica a través del trabajo	Familia	Ingresos	¿Le gustaría mejorar su nivel de ingresos familiares a través de una asociatividad de su interés? Si:___ No:___	Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario Dirigido
		Egresos	Su familia se marca por mayor cantidad de Ingresos:___ Egresos:___	
	Económica	Alta	¿Su economía familiar pertenece al nivel? Alto:___	
		Media	Medio:___ ingreso entre \$365 a Bajo:___ ingreso menor a \$365	
		Baja	Su ingreso familiar es: Menor a \$365:___ de 366 a 687:___ mayor a 688:___	
	Trabajo	Individual	Para mejorar sus ingresos familiares, prefiere trabajar de manera: Individual:___ Colectiva:___	
Colectivo				

**Cuadro # 3. Operacionalización V.D.: Ingreso Familiar**

Elaborado por: Pilar Díaz

## **Recolección de Información**

**Técnica.-** Se aplicó la encuesta a las amas de casa de la academia OSCUS

**Instrumento.-** Se elaboró un cuestionario y se utilizó preguntas cerradas de multi-selección para obtener la información necesaria de las variables de estudio de esta investigación.

Se estableció las siguientes preguntas:

**¿Para qué?.-** Para dar solución al problema planteado

**¿A quiénes?.-** A amas de casa de la academia OSCUS

**¿Sobre qué aspectos?.-** Asociatividad y Economía Familiar

**¿Cuándo?.-** Año calendario 2015

**¿Cuántas veces?.-** Las que sean necesarias para obtener la información

**¿Qué técnicas?.-** La encuesta

**¿Con que?.-** El cuestionario

**¿Dónde?.-** Academia OSCUS

## **Plan de Procesamiento y Análisis de la Información**

Se cumplió con los objetivos planteados en esta investigación por ello se desarrolló la encuesta que se aplicó a las amas de casa de la academia OSCUS.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para dar solución al problema planteado en esta investigación se realizó la recolección, tabulación, análisis e interpretación de datos que se obtuvo mediante la aplicación de la encuesta detallada a continuación:

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LAS AMAS DE CASA DE LA ACADEMIA OSCUS

##### Pregunta # 1.

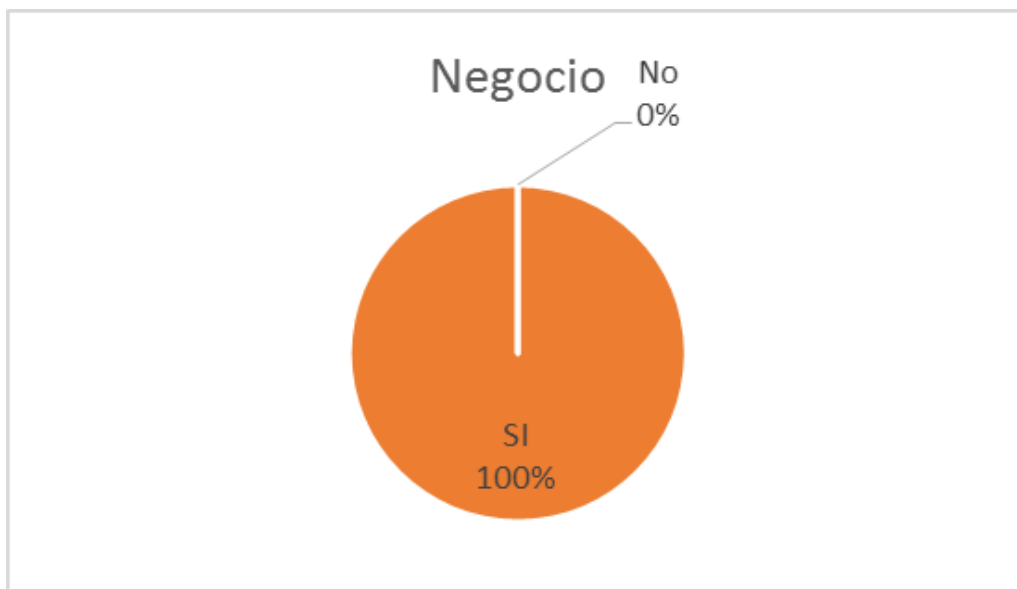
¿Estaría de acuerdo en formar parte de una asociación productiva que le genere ingresos?

Cuadro # 4. Asociación productiva

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	28	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	28	100%

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 5. Asociación productiva



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 4.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 100% dice que está de acuerdo en formar parte de una asociación productiva que le genere ingresos.

**Interpretación de datos.-**

El interés de las amas de casa en pertenecer a una asociación productiva es evidente ya que a través de esta tendrían más acogida en el mercado porque formarían parte de las asociaciones que pertenecen a la economía popular y solidaria, dándose a conocer no solo a nivel cantonal sino gubernamental.

**Pregunta # 2.**

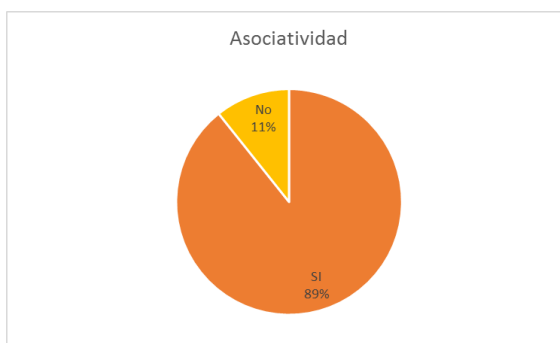
¿Ha considerado que la asociatividad le permitirá ampliar sus conocimientos adquiridos en la academia OSCUS?

Cuadro # Asociatividad

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	25	89%
No	3	11%
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 6. Asociatividad



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 5.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 89% considera que la asociatividad le permitirá ampliar sus conocimientos adquiridos en la academia OSCUS, y apenas el 11% de la población menciona que no.

**Interpretación de datos.-**

La academia OSCUS ha brindado diversos cursos para mejorar las habilidades y destrezas, y con la asociatividad les permitirá que estas sean reforzadas ya que practicarán y reforzaran con un trabajo en equipo.

**Pregunta # 3.**

¿Invertiría en un negocio productivo y social?

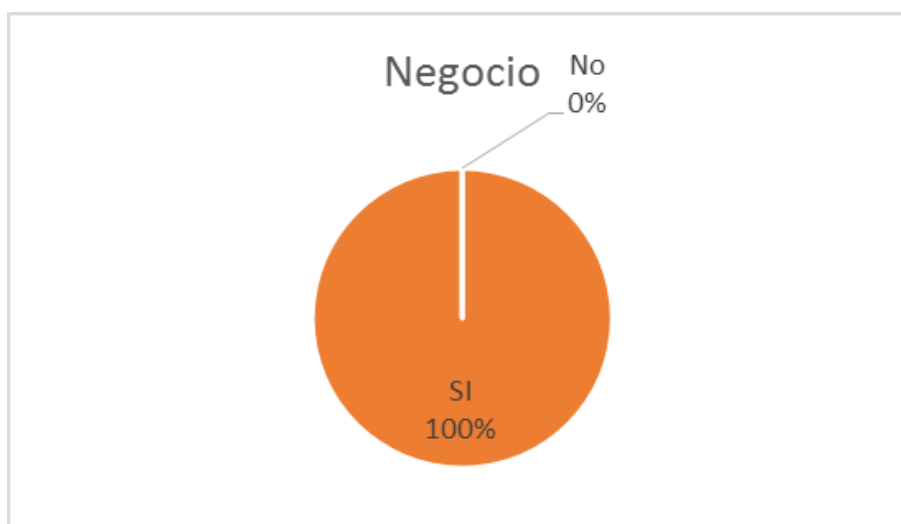
Cuadro # 6. Negocio

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	28	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	28	100%

Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Encuesta

Figura # 7. Negocio



Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Cuadro # 6.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas 100% de la población encuestada indica que Invertiría en un negocio productivo y social

**Interpretación de datos.-**

El invertir en un negocio productivo y social, generaría que los integrantes que van a formar parte de la asociación puedan mejorar los ingresos económicos no solo personales sino también familiares y de esta manera mejorar la calidad de vida.

**Pregunta # 4.**

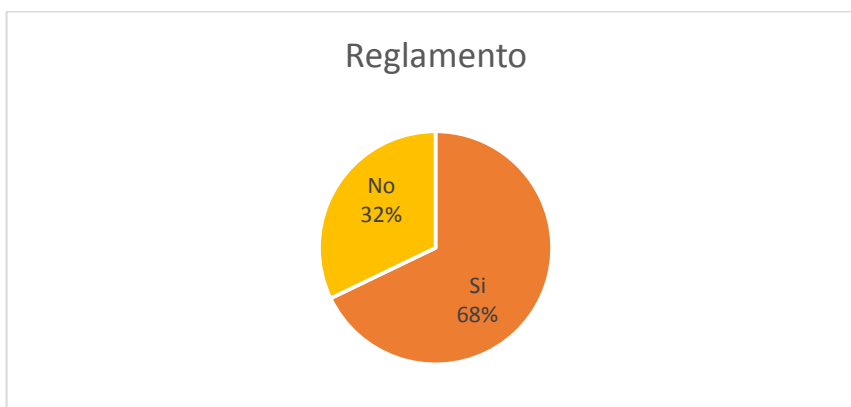
¿Le gustaría sujetarse a un reglamento que le permita conocer sus deberes y derechos productivos?

Cuadro # 7. Reglamento

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	19	68%
No	9	32%
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 8. Reglamento



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 7.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 68% manifiesta que Le gustaría sujetarse a un reglamento que le permita conocer sus deberes y derechos productivos, sin embargo el 32% menciona que no.

**Interpretación de datos.-**

La mayor parte de la población encuesta está de acuerdo con un reglamento, ya que este normaría a la asociación, permitiendo que todo sea equitativo para cada socio y evitando conflictos internos.

### Pregunta # 5.

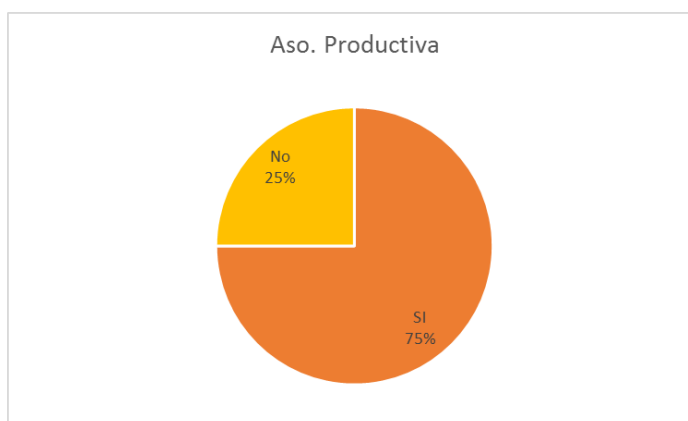
Al haberse preparado en el ámbito productivo ¿Le interesaría pertenecer a una asociación productiva?

Cuadro # 8. Aso. Productiva

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	21	75%
No	7	25%
<b>TOTAL</b>	28	100%

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 9. Aso. Productiva



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 8.

### Análisis de datos.-

De un total de 28 personas encuestadas el 75% manifiesta que le interesaría pertenecer a una asociación productiva ya que se ha preparado en el ámbito de la producción y apenas el 25% manifiesta que no.

### Interpretación de datos.-

El pertenecer a una asociación permitiría que el mercado se extienda y puedan cubrir necesidades insatisfechas de los clientes en menor tiempo, además de potencializar las habilidades y destrezas adquiridas en la academia.

**Pregunta # 6.**

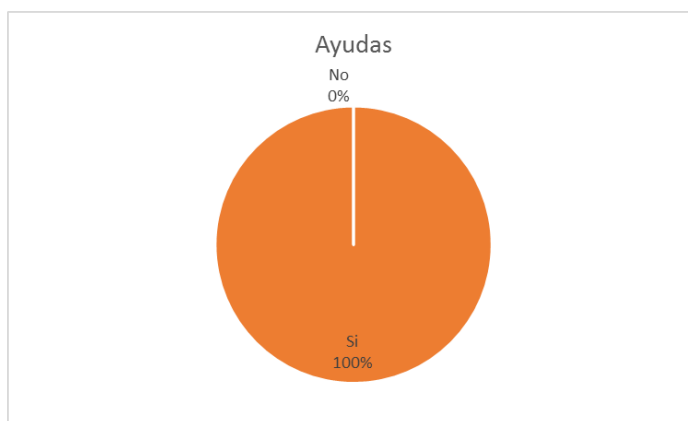
¿Al pertenecer a una asociación le gustaría recibir ayudas económicas o fortalecimiento de capacidades por fundaciones, el Gobierno u ONG?

Cuadro # 9. Ayudas

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	28	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	28	100%

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 10. Ayudas



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 9.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 100% manifiesta que le gustaría recibir ayudas económicas o fortalecimiento de capacidades por fundaciones, el Gobierno u ONG

**Interpretación de datos.-**

Las asociaciones que pertenecen al sistema de la economía popular y solidaria, reciben entre sus beneficios ayudas gubernamentales y apoyos económicos para que estas progresen y no se disuelvan

**Pregunta # 7.**

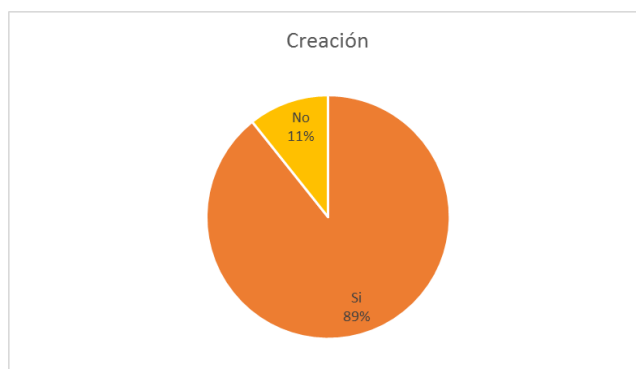
¿Está dispuesto a colaborar para la creación de una asociación de producción del que usted forme parte para la implementación de un taller de confección?

Cuadro # 10. Creación

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	89%
No	3	11%
<b>TOTAL</b>	28	100%

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 12. Creación



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 10.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 89% manifiesta que Está dispuesto a colaborar para la creación de una asociación de producción para la implementación de un taller de confección y apenas el 11% de la población encuestada menciona que no.

**Interpretación de datos.-**

Las asociaciones para su creación sea en ámbito solo legal o de implementación requieren de una inversión, y la inversión se establece dependiendo del negocio y el crecimiento de este.

**Pregunta # 8.**

Su ingreso familiar es:

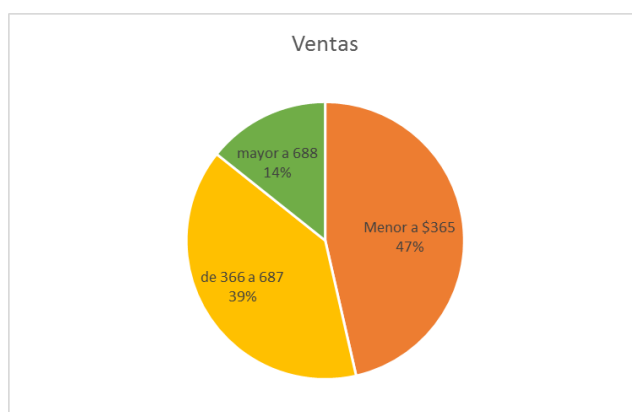
Cuadro # 11. Ingreso familiar

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menor a \$365	13	46%
de 366 a 687	11	39%
mayor a 688	4	14%
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Encuesta

Figura # 13. Ingreso Familiar



Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Cuadro # 11.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 46% indica que sus ingresos son menores a 365, el 39% menciona que sus ingresos están entre los 366 y 687 dólares y apenas el 14% manifestó que los ingresos familiares superan los 688 dólares

**Interpretación de datos.-**

Las amas de casa según la evaluación de sus ingresos en su mayoría pertenecen a la clase media baja y muy pocas a la clase media, es decir se encuentra niveles desde el quintil uno al quintil 3.

**Pregunta # 9.**

¿Le gustaría mejorar su nivel de ingresos familiares a través de una asociatividad de su interés?

Cuadro # 12. Nivel de ingresos

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	28	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	28	100%

Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Encuesta

Figura # 14. Nivel de Ingresos



Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Cuadro # 12.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 100% manifiesta que le gustaría recibir ayudas económicas o fortalecimiento de capacidades por fundaciones, el Gobierno u ONG.

**Interpretación de datos.-**

Las asociaciones que pertenecen al sistema de la economía popular y solidaria, reciben entre sus beneficios ayudas gubernamentales y apoyos económicos para que estas progresen y no se disuelvan

**Pregunta # 10.**

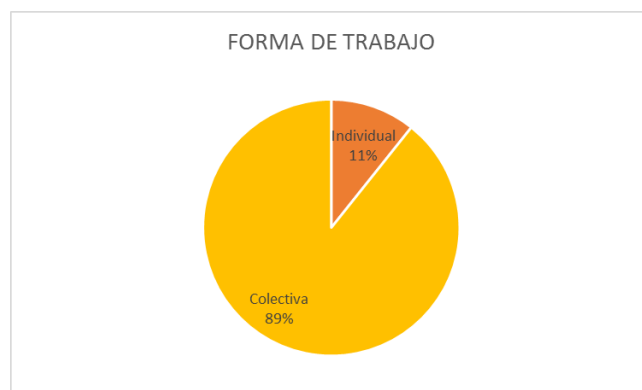
Para mejorar sus ingresos familiares, prefiere trabajar de manera:

Cuadro # 13. Forma de trabajo

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Individual	3	11%
Colectiva	25	89%
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

Figura # 15. Forma de Trabajo



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 13.

**Análisis de datos.-**

De un total de 28 personas encuestadas el 89% de la población manifiesta que le gustaría trabajar de forma colectiva y apenas el 11% manifiesta que de manera individual.

**Interpretación de datos.-**

Las amas de casa prefieren el trabajo colectivo, ya que este les va a ayudar para mantenerse unidas, y poder enfrentarse a las necesidades del mercado, sin embargo el temor y el desconocimiento de los beneficios de asociarse provoca que algunas amas de casa prefieran el trabajo individual.

## Verificación de la Hipótesis

### Planteamiento de la Hipótesis

**H0.-** La asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS no incide en los ingresos familiares en el año 2015.

**H1-** La asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS incide en los ingresos familiares en el año 2015

Para dar solución a la problemática investigada y verificar cual es la hipótesis apropiada se plantea la verificación con un nivel de significación de 0.05.

### LA POBLACIÓN.-

La encuesta se aplicó a un total de 28 amas de casa de la academia OSCUS pertenecientes al tercer año de corte y confección, del cantón Ambato provincia de Tungurahua.

### ESPECIFICACIÓN DEL ESTADÍSTICO

Se comprueba si la distribución se ajusta a la curva normal o no, mediante la técnica de Chi cuadrado, aplicaremos la siguiente fórmula.

$$x^2 = \frac{\sum(F.O. - F.E.)^2}{F.E.}$$

#### DONDE:

$X^2$ . – Chi cuadrado

F.O.- Frecuencia observada

F.E..- Frecuencia esperada

**CRITERIO:** Se rechaza la hipótesis nula siempre que:  $Ch_c^2 \geq Ch_t^2 = 7,815$

Donde  $Ch_c^2$  es el valor del Chi cuadrado calculado y  $Ch_t^2$  es el Chi teórico de la tabla el mismo que se lo obtiene ingresando el grado de libertad y el nivel de significación (0,05)

G: (Renglones 4) (Columna 2)

G: Grados de libertad.

G: (4-1) (2-1)

G: (3) (1): 3

ASÍ el  $Ch_t^2$  es 7,815

**FRECUENCIA OBSERVADA (FO.)**

Preguntas	CATEGORIA		
	SI	NO	TOTAL
¿Estaría de acuerdo en formar parte de una asociación productiva que le genere ingresos?	28	0	28
Al haberse preparado en el ámbito productivo ¿Le interesaría pertenecer a una asociación productiva?	21	7	28
¿Está dispuesto a colaborar para la creación de una asociación de producción del que usted forme parte para la implementación de un taller de confección?.	25	3	28
¿Le gustaría mejorar su nivel de ingresos familiares a través de una asociatividad de su interés?	28	0	28
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>102</b>	<b>10</b>	<b>112</b>

Cuadro # 14. Frecuencia Observada  
Elaborado por: Pilar Díaz

### FRECUENCIA ESPERADA (FE.)

Preguntas	FRECUENCIA ESPERADA		
	SI	NO	TOTAL
¿Estaría de acuerdo en formar parte de una asociación productiva que le genere ingresos?	25.5	2.5	28
Al haberse preparado en el ámbito productivo ¿Le interesaría pertenecer a una asociación productiva?	25.5	2.5	28
¿Está dispuesto a colaborar para la creación de una asociación de producción del que usted forme parte para la implementación de un taller de confección?.	25.5	2.5	28
¿Le gustaría mejorar su nivel de ingresos familiares a través de una asociatividad de su interés?	25.5	2.5	28
<b>TOTAL</b>	<b>102</b>	<b>10</b>	<b>112</b>

Cuadro # 15. Frecuencia Esperada  
Elaborado por: Pilar Díaz

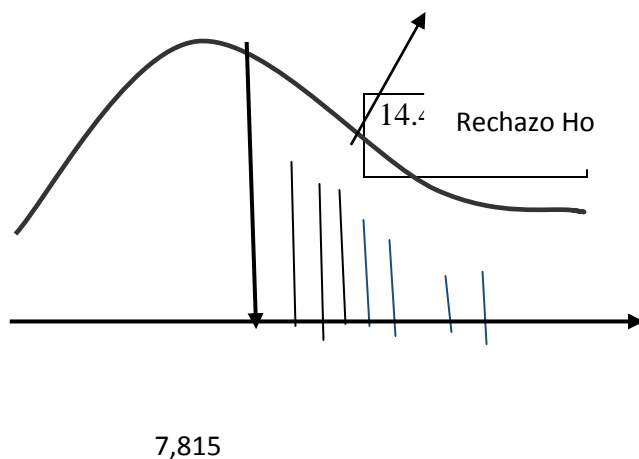
### CÁLCULO CHI CUADRADO

FO.	FE.	$(FO.-FE.)^2$	$(FO.-FE.)^2/FE.$
28	25.5	6.25	0.24
0	2.5	6.25	2.5
21	25.5	20.25	0.79
7	2.5	20.25	8.1
25	25.5	0.25	0.009
3	2.5	0.25	0.1
28	25.5	6.25	0.24
0	2.5	6.25	2.5
112	<b>112</b>		<b>14.479</b>

Cuadro # 16. Chi cuadrado  
Elaborado por: Pilar Díaz

## REPRESENTACION GRÁFICA DEL CHI CUADRADO

Figura # 16. Chi Cuadrado



Fuente: Cuadro #17  
Elaborado por: Pilar Díaz

### Toma de decisión

Para la comprobación de la hipótesis se ha tomado tres grados de libertad y un nivel de significación de 0,05 por lo que el chi cuadrado teórico es de 7,815 y el valor del chi cuadrado calculado es 14,479, es decir el chi cuadrado calculado está fuera de la zona de aceptación del chi cuadrado teórico por lo que se rechaza a la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa que es:

**HI: La asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS incide en los ingresos familiares en el año 2015.**

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

- Tomando en cuenta que la asociatividad productiva, es aquella organización donde se combinan varios factores de la producción para obtener un bien o un servicio para satisfacer una necesidad y que el 100% de las encuestadas estarían de acuerdo en pertenecer a una asociación productiva se determina que es la más apropiada para las amas de casa de tercer año de corte y confección, con ello podrán mejorar su nivel de vida y la de sus familias, ingresando al mercado productivo.
- Como se puede observar el 46% de las encuestadas se encuentran en los niveles de quintil 1 al 3 siendo un indicador aceptable tomando en cuenta que el INEC clasifica a las amas de casa como población económicamente inactivas: “Ama de casa.- Persona que se dedica con exclusividad a los quehaceres domésticos, no estudia, no trabaja, no busca trabajo, ni percibe rentas o pensiones”
- Las amas de casa de tercer año de corte y confección de la academia OSCUS no forman parte de una asociación, desconocen los beneficios de la

asociatividad y no cuentan con un taller propio, por ello no han invertido en un negocio productivo, que les genere un impacto en el mercado competitivo ni han obteniendo beneficios a nivel gubernamental.

## **RECOMENDACIONES**

- Las amas de casa de tercer año de corte y confección de la academia OSCUS establezcan una asociatividad que les permita ser competitivos en el mercado no solo a nivel cantonal sino también a nivel regional ya que el trabajo en equipo permite explotar los conocimientos reforzar las debilidades y establecer estrategias para un crecimiento continuo.
- Para mejorar los ingresos familiares de las amas de casa de tercer año de corte y confección de la academia OSCUS deben formar una asociación productiva y que a través de esta puedan reducir costos y gastos, dándose a conocer en el mercado, con el fin de crear un taller de producción en el que se aplique sus conocimientos en corte y confección, mejorando así el nivel de ingresos para la familia.
- El estudio de factibilidad para la implementación de un taller de confección para las amas de casa de tercer año de corte y confección de la academia OSCUS, ya que aplicarían sus conocimientos en elaboración de ropa para la mujer, y les permitiría abrirse en el mercado de acuerdo a la demanda, con ello aumentarían los ingresos familiares brindando una mejor calidad de vida para sus familias.

## **CAPITULO VI**

### **LA PROPUESTA**

#### **Tema**

“Proyecto de factibilidad para la implementación de un taller de corte y confección de pijamas para damas a través de la asociatividad de amas de casa de la Academia OSCUS”.

#### **Datos informativos**

**Nombre:** Amas de casa de la academia OSCUS

**Ubicación:** Cunchibamba  
Cantón Ambato  
Provincia de Tungurahua

**Total de socias:** 28

#### **Justificación**

Con el actual gobierno se ha puesto mayor énfasis en la industria local, cantonal o nacional tal es así que la asociatividad es una de las herramientas que ha implementado el gobierno para que los pequeños fabricantes tengan oportunidades en el mercado nacional e internacional, dando facilidades en créditos, capacitaciones e inversiones ya que se rigen a la economía popular y solidaria.

Por esta razón se cree que el nivel de motivación que existe en la actualidad juega un papel muy importante a la hora de realizar este proyecto ya que se puede mejorar la calidad de vida de las familias de las amas de casa de la academia OSCUS, optimizando los recursos como: ingresos familiares, participación en el negocio, capacitación, profesionalización entre otros, lo que si luego de realizado el estudio de factibilidad se obtiene resultados positivos varias familias podrán mejorar su calidad de vida.

Formar parte de una asociatividad productiva, es lo más apropiado para mejorar los ingresos familiares de las amas de casa de tercer año de corte y confección de la academia OSCUS ya que con la implementación de un taller de corte y confección de pijamas tendrán la posibilidad de aplicar los conocimientos adquiridos en el proceso de capacitación que recibieron en la academia OSCUS.

Por experiencias vividas y al haber realizado un análisis de la creación de una asociación que implemente un taller de corte y confección de pijamas, este generaría un mejor ingreso económico familiar a través de la asociatividad y no de manera individual, por ello se establece la implantación de un taller que permita mejorar la calidad de vida de las socias.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

- Determinar la factibilidad de la implementación un taller de corte y confección de pijamas para damas a través de la asociatividad de amas de casa de la academia OSCUS.

### **Objetivos específicos**

- Realizar el estudio de mercado que permita identificar las inclinaciones preferenciales de los clientes.

- Identificar a través del estudio técnico la localización óptima del taller de corte y confección de pijamas para damas.
- Diseñar la organización de la asociación de las amas de casa de la academia OSCUS.
- Realizar el estudio financiero que indique el costo beneficio de la asociatividad en la implementación del taller de corte y confección

### **Análisis de factibilidad**

#### **Estudio de mercado**

Se realiza el estudio de mercado del taller de corte y confección de pijamas para damas a través de la asociatividad de amas de casa de la academia OSCUS.

#### **Definición del producto**

El producto que se ha planificado elaborar son pijamas de tela polar con diversidad de modelos, también pueden ser confeccionadas a la medida de los clientes con los colores y estampados de preferencia además de modelos personalizados.

Existe entusiasmo el ingresar en este mercado de la confección ya que se trata de satisfacer las necesidades y deseos de los clientes a más de comodidad y buena calidad y terminado de las prendas.

#### **Productos sustitutos**

Dentro del mercado existen algunos productos sustitutos del producto que se piensa ofrecer e inclusive de menor costo para el caso de las prendas de dormir podemos hablar de modelos como son: camisones, enterizos, batas.

#### **Investigación de mercados**

El presente proyecto está dirigido a la población femenina del cantón de Ambato, por eso es necesario conocer gustos, preferencias, frecuencia de compra, cantidad de

dinero que destinan para el producto que vamos ofrecer, todos estos datos ayudaran el momento de tomar decisiones importantes para el normal desenvolvimiento del proyecto.

## **SEGMENTACIÓN DE MERCADOS**

### **VARIABLES DE SEGMENTACIÓN**

#### **GEOGRAFICAS**

- Región: Sierra
- Clima: Templado

#### **DERMOGRAFICAS**

- Edad: 12 en adelante
- Género: Femenino
- Tamaño familia: de 2 en adelante
- Ingresos: mayor al salario básico
- Profesión: Indistinto
- Nivel educativo: Indistinto
- Religión: Indistinto

#### **PSICOGRAFICAS**

- Personalidad: Extrovertida
- Estilo de vida: Normal
- Valores: Honestidad
- Actitud: Positiva

#### **DE COMPORTAMIENTO**

- Búsqueda del beneficio
- Tasa de utilización del producto

- Fidelidad a la marca
- Utilización del producto final
- Nivel de listo para consumir

## **SEGMENTACIÓN A UTILIZAR EN EL PROYECTO**

Las prendas de vestir que se a ofrecen están destinada para la región sierra donde el clima varia de templado a frio, ya que este producto es muy utilizado para vestir en relación a la región de clima cálido se utiliza algo totalmente diferente ropa de dormir cómoda y fresca.

## **MARCO MUESTRAL - TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Para determinar la población del presente proyecto se tomara en cuenta los habitantes de la ciudad de Ambato 329.856 de los cuales 176020 son habitantes del sexo femenino según datos del INEC obtenidos en el censo de población y vivienda del 2010.

## **INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **PLAN DE MUESTREO**

Con los datos antes mencionados podríamos determinar que el universo de estudio es de 176.020 personas que son las habitantes de sexo femenino de la ciudad de Ambato y para determinar el tamaño de la muestra hemos elegido la fórmula para calcular el muestreo proporcional.

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

En donde:

N.- Es el tamaño dela población o universo

Z.- Es un valor crítico correspondiente al nivel de confianza en este caso lo haremos con el 95,5% equivalente al 1,96

e.- Es el error muestral. En este caso será del 6%

p.- Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio

q.- Es la proporción de individuos que no poseen esa característica es decir

1-p

n.- Es el tamaño de la muestra

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 176020}{(0,06^2(176020-1)) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 266$$

La muestra es de 266, es decir se aplica la encuesta a 266 mujeres del cantón Ambato, para obtener información de la ciudadanía a ser beneficiada, siendo esta población considerada como cliente.

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### Pregunta # 1.

¿Qué tipo de ropa utiliza para dormir?

- **Tabulación**

Cuadro #17. Tipo de ropa

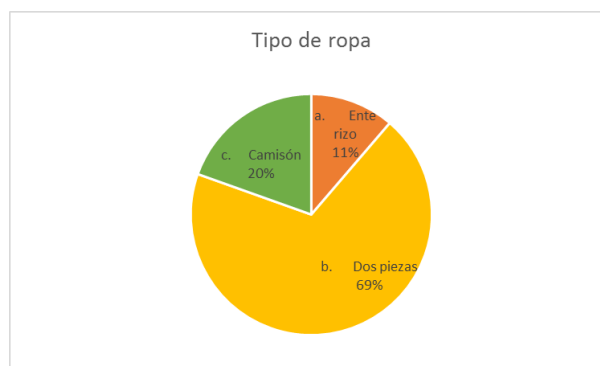
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>a. Enterizo</b>	30	11%
<b>b. Dos piezas</b>	184	69%
<b>c. Camisón</b>	52	20%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 17. Tipo de ropa



Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Cuadro # 17

**Análisis.-** De la encuesta realizada el 69% de los encuestados prefiere utilizar ropa de dormir de dos piezas, el 20% prefiere dormir con un camisón y apenas el 11% prefiere un enterizo. Estos datos refieren que una gran cantidad de potenciales clientes para el producto a ofrecer comprarían los pijamas de dos piezas.

## Pregunta # 2.

Prefiere adquirir ropa de fabricación nacional

- **Tabulación**

Cuadro # 18. Fabricación

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Si</b>	195	73%
<b>No</b>	71	27%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	100%

Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 18. Fabricación



Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Cuadro # 19.

**Análisis.-** Actualmente los productos nacionales han ganado gran parte del mercado lo que se ve evidenciado en la encuesta realizada sobre las preferencias de fabricación indicando que un 73% de la población encuestada adquiere ropa fabricada en el Ecuador.

**Pregunta # 3.**

Que material de tela le parece más cómodo para ropa de dormir

- **Tabulación**

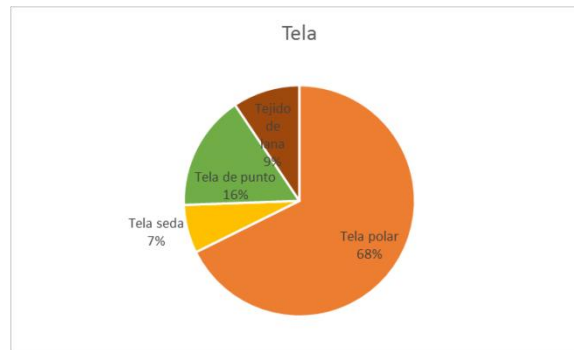
Cuadro # 19. Tela

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Tela polar</b>	180	68%
<b>Tela seda</b>	18	7%
<b>Tela de punto</b>	43	16%
<b>Tejido de lana</b>	25	9%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 19. Tela



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 19.

**Análisis.-** En el mercado existe gran variedad de ropa para dormir fabricadas con diferentes materiales por lo que es muy importante conocer el tipo de material de preferencia siendo en este caso 68% prefiere tela polar.

**Pregunta # 4.**

Le gustaría variedad de modelos para este tipo de prendas de vestir

Cuadro # 20. Modelos

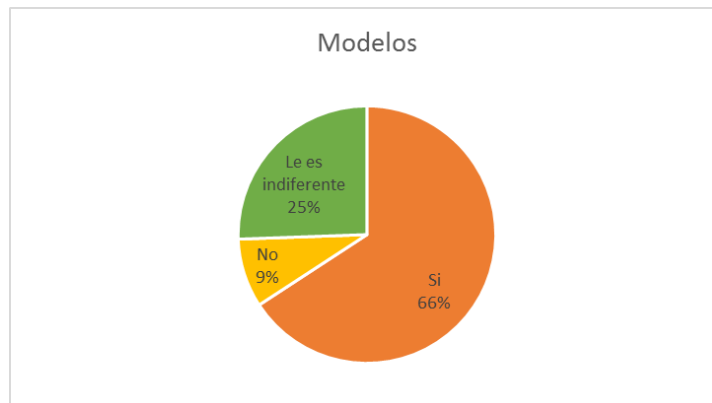
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Si</b>	175	66%
<b>No</b>	23	9%
<b>Le es indiferente</b>	68	25%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 20. Modelos



Elaborado por: Pilar Díaz

Fuente: Cuadro # 20.

**Análisis.-** Si bien es cierto que se enfoca en prendas de dormir de dos piezas no es menos importante que se desee abarcar un segmento de mercado considerable con variedad de modelo y si es el caso personalizar ya que en los resultados de la encuesta el 66% indica que le gustaría la variedad de modelos.

### Pregunta # 5.

Con qué frecuencia adquiere ropa para dormir

- **Tabulación**

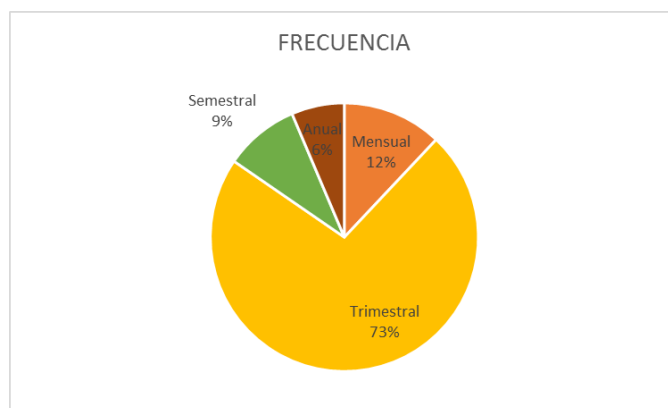
Cuadro # 21. Adquisición

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Mensual</b>	32	12%
<b>Trimestral</b>	193	73%
<b>Semestral</b>	24	9%
<b>Anual</b>	17	6%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 21. Adquisición



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 21.

**Análisis.**-El 72% de las personas encuestadas afirma que trimestralmente adquiere ropa para dormir, es decir aproximadamente el 24% de población lo adquiere mensualmente.

**Pregunta # 6.**

Qué porcentaje destinaria para prendas de vestir de sus ingresos en relación al Salario Básico Unificado

- **Tabulación**

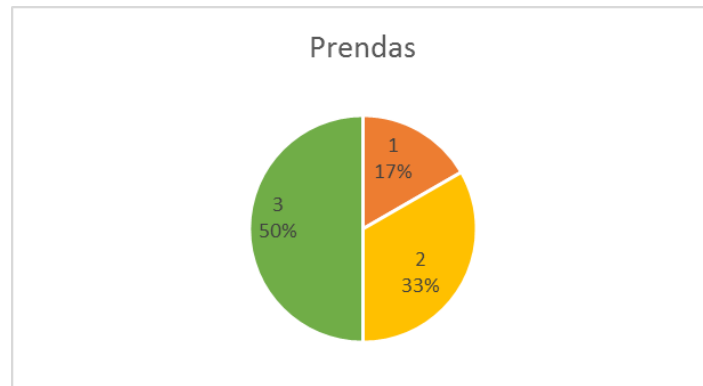
Cuadro # 22. Prendas

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>5%</b>	130	49%
<b>10%</b>	82	31%
<b>15%</b>	54	20%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 22. Prendas



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 22.

**Análisis.-** De acuerdo a la encuesta realizada el 49% de los encuestados afirma que destina el 5% de un SBU para adquirir esta prenda de dormir lo que en dólares viene a ser aproximadamente \$17 dólares.

**Pregunta # 7.**

Qué precio estaría dispuesto a pagar por un pijama

- **Tabulación**

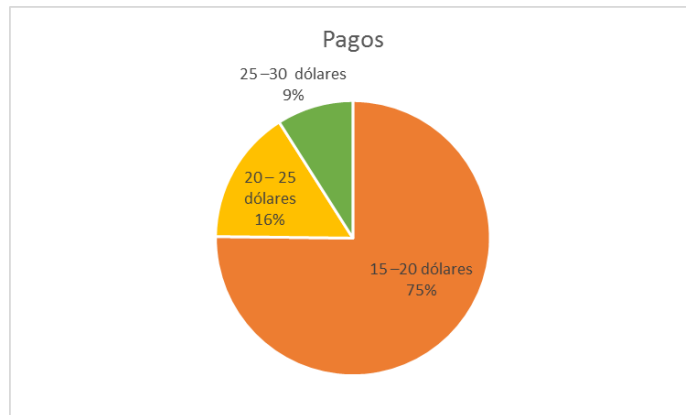
Cuadro # 23. Pago

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>15 –20 dólares</b>	200	75%
<b>20 – 25 dólares</b>	42	16%
<b>25 –30 dólares</b>	24	9%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 23. Pagos



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 23.

**Análisis.-** Luego de que sabemos que un valor estimado de \$17 destinan los potenciales clientes para adquirir esta prenda de vestir y con el resultado de esta pregunta podemos concluir que vamos a tener gran aceptación y capacidad adquisitiva del producto a ofrecer.

### Pregunta # 8.

En qué lugar adquiere sus pijamas

- **Tabulación**

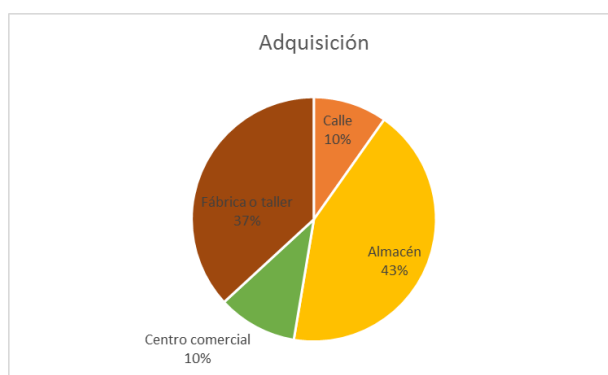
Cuadro # 24. Pijamas

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Calle</b>	26	10%
<b>Almacén</b>	114	43%
<b>Centro comercial</b>	28	11%
<b>Fábrica o taller</b>	98	36%
<b>TOTAL</b>	<b>266</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 24. Pijamas



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 24.

**Análisis.-** Esta asociación de amas de casa distribuirá el producto confeccionado para que sean vendidos en locales comerciales al consumidor final pero si el caso amerita también se venderá a consumidor final en el taller al mismo precio de distribuidor.

**Pregunta # 9.**

A qué medio de comunicación tiene acceso con facilidad

- **Tabulación**

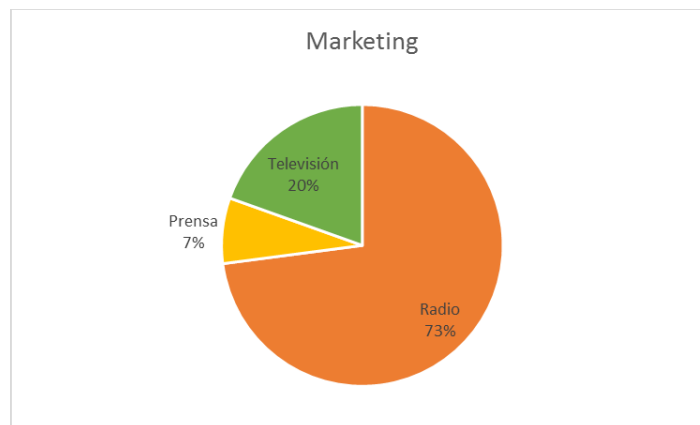
Cuadro # 25. Marketing

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Radio</b>	194	72%
<b>Prensa</b>	20	8%
<b>Televisión</b>	52	10%
L TOTA	266	100%

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Encuesta

- **Gráfico**

Figura # 25. Marketing



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 25.

**Análisis.-** Por ser la radio el medio al que mayor número de encuestados tienen acceso hemos decidido que realizaremos publicidad por medio de radio.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA ENCUESTA REALIZADA**

### **Conclusiones:**

- Las mujeres que viven en el cantón Ambato prefieren dormir con ropa de dos piezas de tela polar, las que son adquiridas de los fabricantes ecuatorianos y no de fabricantes internacionales.
- La variedad de modelos de ropa para dormir de dos piezas atraen la atención del cliente y que este tipo de prendas son adquiridos trimestralmente.
- El mejor medio de difusión para el marketing de la asociación que realizará las prendas de dormir para damas es la radio, ya que es el medio de comunicación más utilizado por la ciudadanía

### **Recomendaciones**

- La asociación debe realizar prendas de dormir en dos piezas de tela polar para satisfacer a la potencial demanda del mercado.
- Diseñar diversos modelos de prendas para dormir de dos piezas y que estos sean actualizados de acuerdo a las sugerencias y necesidades de los clientes.
- Realizar spots publicitarios para transmitirlos en la radio tanto en frecuencia AM como FM para difundir y promocionar las prendas de dormir realizadas por la asociación.

## **Análisis de la demanda**

La población femenina de la ciudad de Ambato es de 176020 de ellos se toma el porcentaje de la aceptación del producto 69.173% pregunta # 1. con un total de 122758 a quienes se les considera posibles consumidores, para luego multiplicarle por la frecuencia de compra que en este caso es trimestral con un 72.556% para obtener una demanda actual trimestral, y a este valor se multiplica por 4 para obtener la demanda anual que es de 353373 personas.

Cuadro # 26. Análisis de la demanda

AÑO	POBLACION FEMENINA AMBATO	POSIBLES CLIENTES	DEMANDA ACTUAL
<b>2015</b>	176020	121758,1955	353373,4095

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: INEC

## **Análisis de precios**

Un aspecto fundamental que debemos tomar en cuenta el momento de fijar el precio son los costos de producción y el margen de rentabilidad de manera que sea competitivo en el mercado.

Los precios deben ser analizados de acuerdo a la estrategia que pueden arrojar resultados satisfactorios y por lo general son bajos para tener una ventaja frente a la competencia. Los precios de la ropa de dormir fluctúan entre 15 y 30 dólares.

La empresa maneja un solo precio que es el de distribuidores y de igual manera si hay consumidores finales que desean adquirir directamente en el taller el precio se mantendrá.

### Factores que afectan a la demanda

- Gustos y preferencias
- Precios de productos relacionados
- Expectativas del consumidor

### Demanda potencial insatisfecha

Una vez determinada la demanda insatisfecha se concluye que es elevada y la empresa puede seleccionar el porcentaje que desea cubrir con la confección de los pijamas para damas.

Cuadro # 27. Demanda Insatisfecha

<b>DEMANDA ACTUAL</b>	<b>OFERTA ACTUAL</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>353373</b>	75000	278373

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: INEC

### Proyección de la demanda

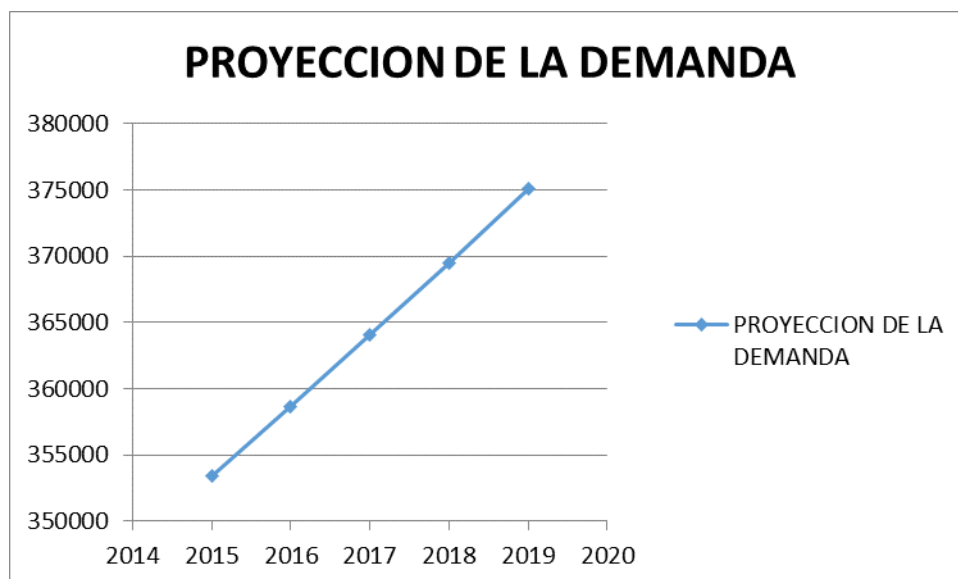
Para calcular la proyección de la demanda se tomara en cuenta la tasa de crecimiento del 1,5% según el INEC

Cuadro # 28. Proyección

<b>AÑO</b>	<b>POBLACION FE</b>	<b>POSIBLES CLIENTES</b>	<b>DEMANDA ACTUAL</b>
<b>2015</b>	176020	121758	353373
<b>2016</b>	178660	123585	358674
<b>2017</b>	181340	125438	364054
<b>2018</b>	184060	127320	369515
<b>2019</b>	186821	129230	375058

Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: INEC

Figura # 26. Proyección



Elaborado por: Pilar Díaz  
Fuente: Cuadro # 29.

### Análisis de la oferta

Se han analizado las empresas que se encuentran en el mercado y comercializan el producto ropa de dormir de dos piezas

Cuadro # 29. Análisis de la oferta

DESCRIPCION	OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL
<b>FABITEX</b>	1500	18000
<b>RALOMTEX</b>	1200	14400
<b>INFORMALES</b>	800	9600
<b>MAO</b>	1800	21600
<b>OTROS</b>	950	11400
<b>TOTAL</b>	<b>6250</b>	<b>75000</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

## COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

La empresa se dedicara a la comercialización de pijamas para dama de dos piezas mismas que serán confeccionadas en su totalidad en nuestro taller hasta obtener el producto terminado para ser vendido en el mercado al por mayor y menor

Figura # 27. Ventas



Elaborado por: Pilar Díaz

### **Estrategias empresariales**

Incentivar al personal para mejorar su rendimiento ya que por tratarse de un proyecto social y productivo todos los ingresos serán en favor de mejorar su estilo de vida.

Constante capacitación y tecnificación de los empleados en los temas de producción y comercialización

Fomentar el compañerismo y solidaridad en el grupo trabajo para lograr un correcto desempeño.

### **Análisis FODA**

Figura # 28. FODA



Elaborado por: Pilar Díaz

### **Estrategias de mercadotecnia**

La principal estrategia de posicionamiento del producto en el mercado es una agresiva campaña publicitaria en medios radiales que al que mayor acceso tiene la población.

### **Estrategias de posicionamiento**

Para alcanzar posicionamiento en el mercado la estrategia es ofrecer el producto a un precio por debajo del estimado por los usuarios para la adquisición de estas prendas de vestir.

Modelos personalizados y a la medida lo que se considera como una idea innovadora que atrae clientes que buscan comodidad el momento de dormir.

### **Estrategias de diferenciación**

EL producto se va a diferenciar de los demás ya que se va a ofrecer modelos y tallas personalizados en el caso de que los clientes los requieran además de combinaciones de colores y modelos.

## **ESTUDIO TECNICO**

### **FACTORES DE LA MACROLOCALIZACIÓN**

#### **Tamaño del proyecto**

La inversión para la implementación del taller es alta, ya que se contará con la compra de maquinaria, instalaciones, sin embargo las personas quienes formaran parte de la implementación tiene amplios conocimientos en corte y confección lo que determina una fortaleza.

La implementación de este taller se lo hará en la parroquia Cunchibamba, ya que el pago del arriendo, así como la comodidad en relación al transporte beneficia a las socias quienes formarán la asociación de amas de casa para la confección de pijamas.

La determinación del tamaño debe tomar en cuenta diversas variables como son: demanda, disponibilidad de insumos, alternativas tecnológicas, localización y plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa que se crearía con el proyecto.

El tamaño de la empresa forma parte del rango de la pequeña empresa ya que la cantidad de trabajadores de la empresa en el área administrativa son cuatro y mano de obra veinte y cinco correspondiendo al área administrativa al gerente general, operativo y ventas, siendo el operativo encargado de la producción y ventas de relacionarse en el mercado.

### **Macrolocalización**

El taller estará ubicado en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, en la parroquia Chinchibamaba, mientras que las ventas se las realiza de acuerdo a la demanda.

### **Macro localización**

El taller de confección estará ubicado en la parroquia Cunchibamba Barrio centro a 1 Km de la Panamericana Sur, tras la casa del Gobierno Parroquial

### **Factores que determinan la microlocalización.**

- Incentivos gubernamentales.
- Restricciones urbanísticas de la zona. Normas municipales de zonificación
- Características del terreno: Costo. Tamaño. Forma. Niv. Capacidad portante.
- Costos y disponibilidad de infraestructura y servicios.
- Disponibilidad de terreno extra en previsión de futuras ampliaciones

- Proximidad y conectividad con nodos viales, ferroviarios, portuarios o aéreos
- Proximidad a los servicios y proveedores necesarios.
- Proximidad a las materias primas y clientes.
- Aspectos vinculados a la construcción. Disponibilidad de materiales y mano de obra.

Se detallan los factores que afectan y favorecen a la micro localización. Este método se ha desarrollado asignando puntaje de 1 a10 a cada sitio potencial y multiplicar por el porcentaje. Una vez que se ha realizado esta calificación se procede a totalizar y el sitio a elegir será el de mayor puntuación.

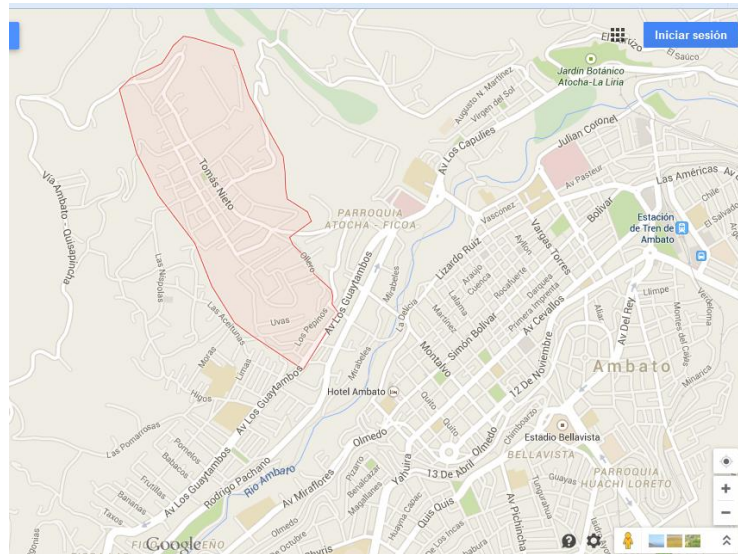
Cuadro # 30. Factores Microlocalización

FACTOR	POND	CUNCHIBAMBA		ALOBAMBA		PINLLO	
		%	PUNTUA	%	PUNTUA.	%	PUNTU.
Materia prima	15%	1,2	8	1,05	7	1,2	8
Mano de obra	15%	1,35	9	0,9	6	0,9	6
Energía agua luz	20%	1,8	9	1,4	7	1,6	8
Medio de transporte	10%	0,8	8	0,5	5	0,5	5
Cercanía al mercado	25%	2,5	10	1,5	6	1,5	6
Seguridad	15%	1,35	9	1,05	7	1,05	7
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>53</b>		<b>38</b>		<b>40</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

Según la matriz el lugar idóneo para la localización del taller es en la parroquia Cunchibamba por poseer una calificación óptima de 53 además es una zona comercial y muy visita por turistas nacionales e internacionales y se cuenta con servicios básicos de transporte

Figura # 29. Localización



Fuente: Google Maps

### **Lugares no recomendados para la localización de la planta**

De acuerdo a la matriz realizada para la micro localización hemos determinado que los lugares menos recomendados para la localización del taller son en Alobamba y Pinllo ya que por conflictos de factores se dificulta el normal y correcto desempeño de las labores de producción y comercialización de nuestro producto.

### **Tamaño óptimo de la planta**

### **Ingeniería del Proyecto**

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir: todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo.

Con la ingeniería del proyecto podemos resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la empresa desde la adquisición de la maquinaria hasta la distribución en el mercado de nuestro producto terminado.

### **Mano de obra indirecta y directa**

La mano de obra directa es el costo de mano de obra directamente atribuible a las unidades de los productos elaborados por la organización. En otras palabras, es el costo de los jornales para los trabajadores responsables de fabricar los productos acabados a partir de materias primas.

La mano de obra directa es también conocida como mano de obra de toque porque el empleado toca el producto durante el proceso de fabricación.

Para que un negocio clasifique un gasto como mano de obra directa, el trabajo realizado ha de estar relacionado directamente a una tarea concreta. Un ejemplo es el salario pagado a un trabajador de la fábrica.

Los costos directos laborales representan un gasto variable.

### **Insumos y materia prima**

Es el material inicial (materia prima, subproducto) que se incorpora al proceso para satisfacer necesidades como comer, correr y hacer necesidades.

### **Tipos de insumos**

Básicamente a los insumos los podemos dividir en dos tipos: 'Trabajo' (o mano de obra) y 'capital', este capital es el que se conoce como capital "físico o productivo" (maquinaria, equipo, instalaciones, tecnología en general), que es distinto al capital "financiero" (líquido).

Por lo general los insumos se miden en "flujos", en lugar de "niveles" (stocks). Los insumos para su análisis pueden ser considerados también como insumos fijos o

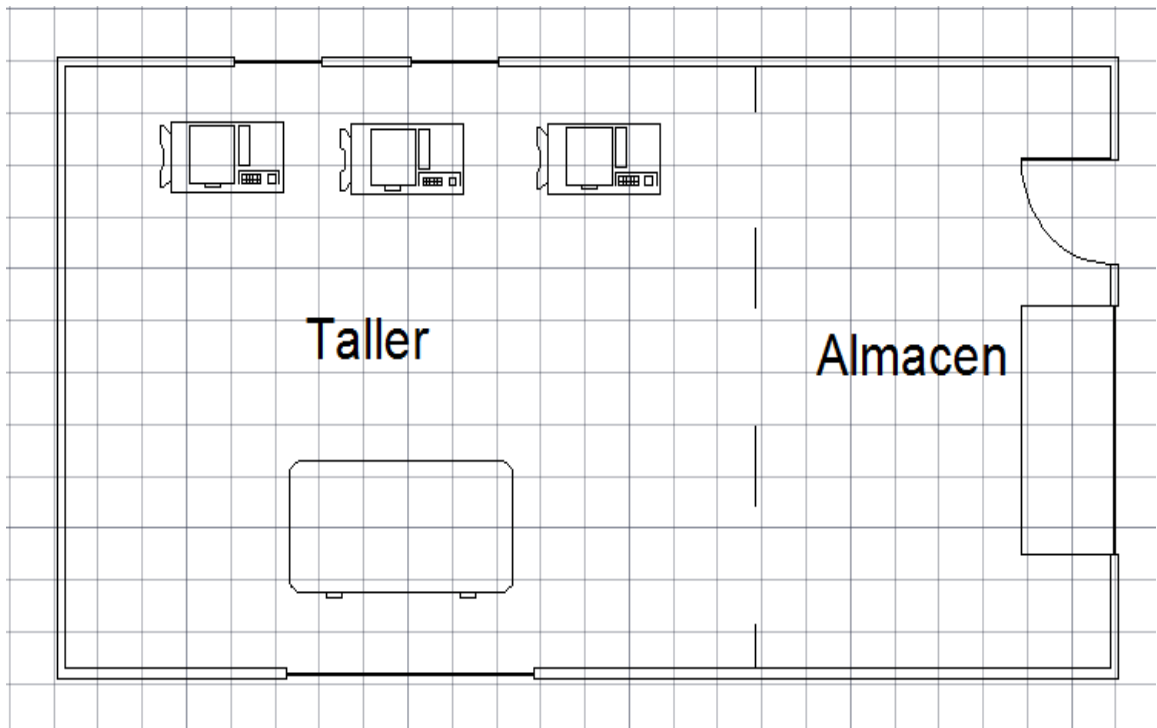
insumos variables. Si el insumo trabajo es fijo entonces se considerará variable el capital, y si se considera el insumo capital como fijo, entonces el trabajo sería el insumo variable.

### **Equipos de oficina**

Una oficina es un local que se destina a la realización de algún trabajo. Se trata de un espacio físico que puede estar organizado de distintas formas y presentar diversas características de acuerdo a su función y a la cantidad de personas que deba alojar.

### **Distribución de la planta en el espacio físico**

Figura # 30. Distribución de la planta

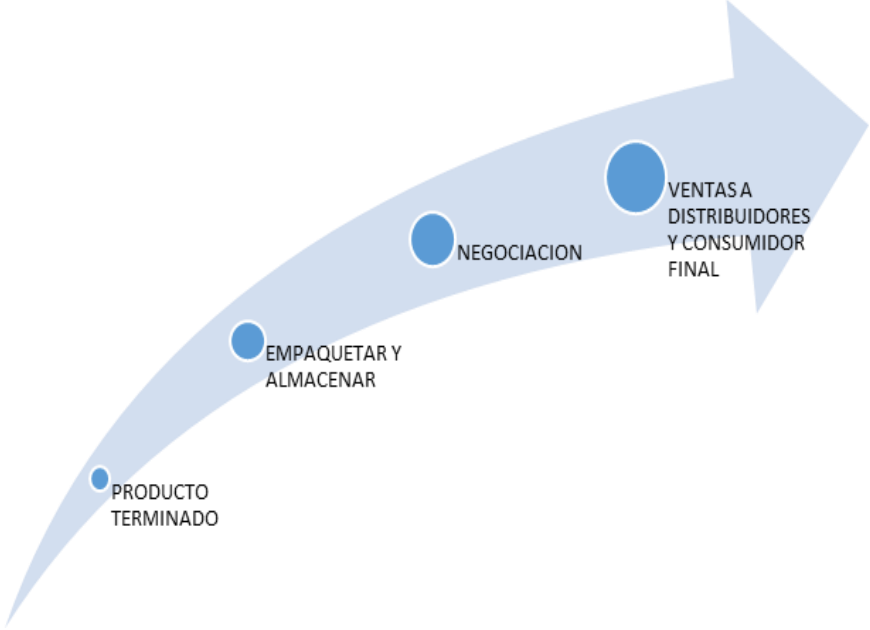


Elaborado por: Pilar Díaz

**Procesos de comercialización directa al consumidor final**

**FLUJOGRAMA**

Figura # 31. Flujoograma



Elaborado por: Pilar Díaz

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

### **PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA**

**Nombre o Razón Social:**

DONDE TUS SUEÑOS SE HACEN REALIDAD

#### **Base Filosófica**

La responsabilidad de los socios se limita al monto que aportan al capital social. Las limitaciones que tiene este tipo de compañía es que ya no se pueden aumentar las acciones y como es tipo de familiar se dificulta la administración de la misma. La empresa debe cumplir con los siguientes requisitos legales para su formación:

#### **Formación de la Asociación**

- Número de socios: Mínimo 2 y máximo 10 personas. Actualmente son 28 personas
- Capital: De acuerdo a la ley, el capital estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior a 2520 BSF de capital suscrito y como capital pagado el equivalente al 50% de dicho valor.
- Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de 12 meses. A contarse de la fecha de constitución de la compañía.

#### **Imagen Corporativa**

- **Logotipo**

El logotipo es la identidad de la empresa que lo diferencia de las demás y da una idea al consumidor de los que se trata el producto que vamos a ofrecer.

Figura # 32. Logotipo



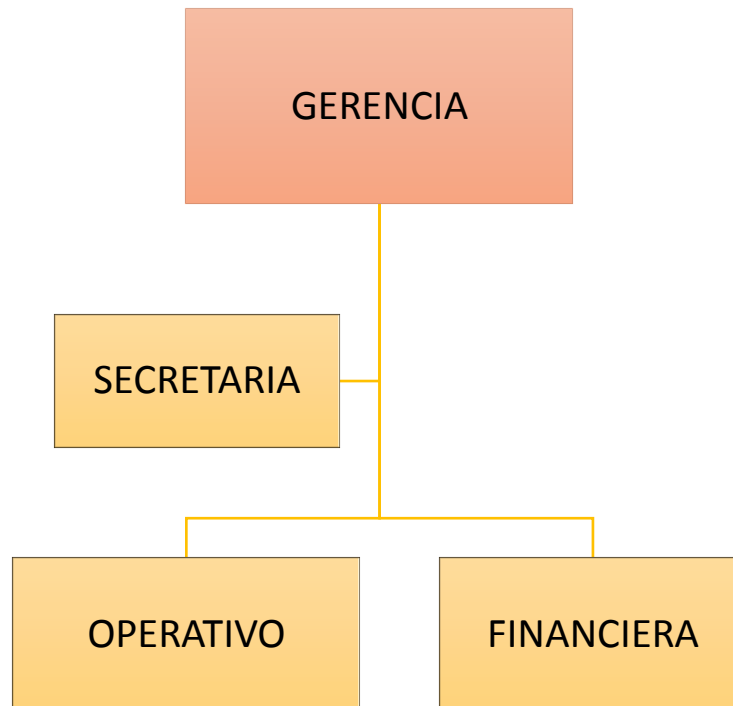
Fuente: La web-Figura libre

- **Slogan**

“LA MODA DE TUS SUEÑOS”

**Estructura Organizacional**

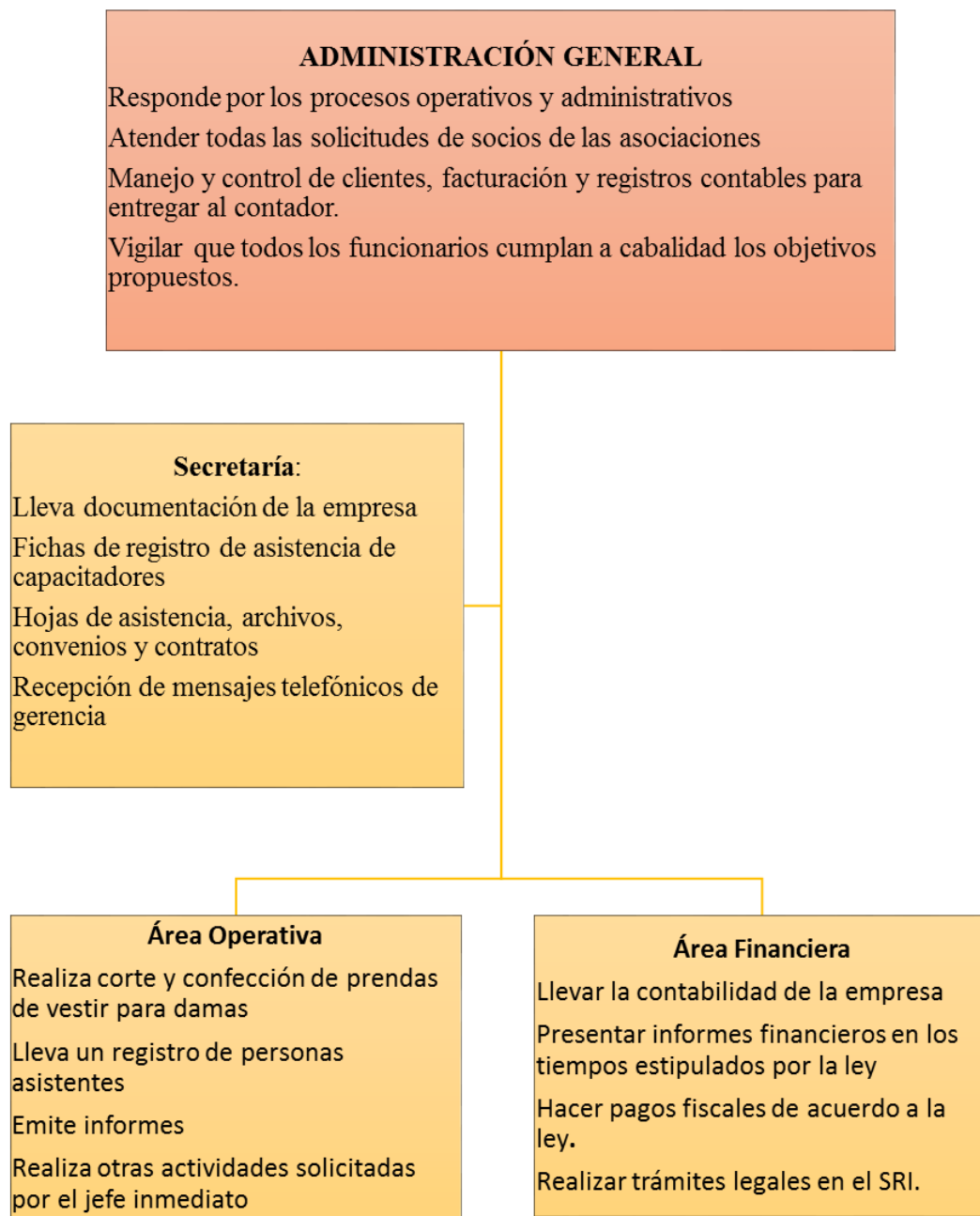
Figura # 32. Organigrama Estructural



Elaborado por: Pilar Díaz

**Organigrama Funcional. Descripción de Funciones**

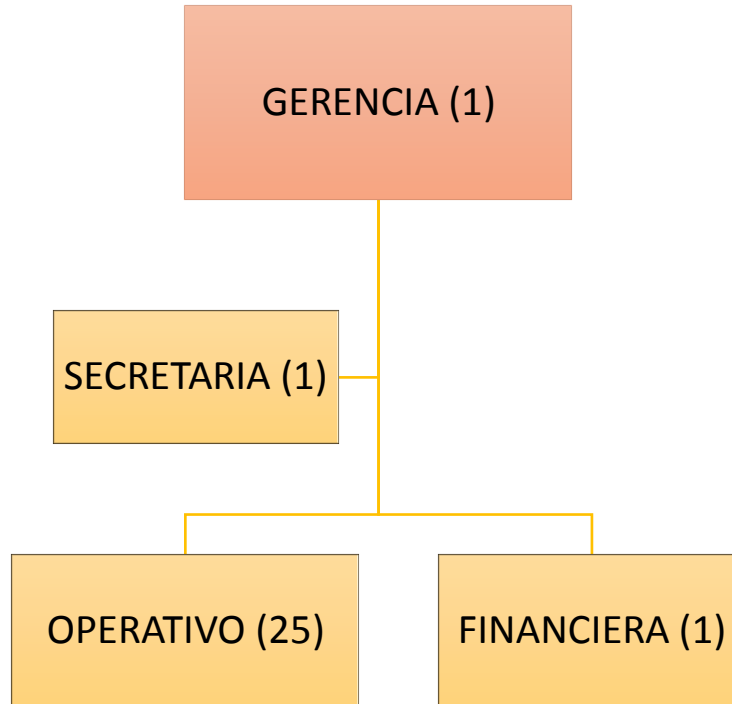
Figura # 33. Organigrama Funcional



Elaborado por: Pilar Díaz

## Organigrama de puestos plazas y unidades

Figura # 34. Organigrama Plazas



Elaborado por: Pilar Díaz

### Marco Legal

Por el momento la implementación del taller se encamina a la calificación artesanal para que de esta manera obtener algunos beneficios a los que están acogidos los artesanos.

Art.1. Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas,

siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley.

**Tipo de empresa capital social.- Artesanal**

**Permisos de Constitución de la Asociación**

- Requisitos Bomberos, RUC, Intendencia (funcionamiento) salud

Bomberos

- Patente
- Pago de Especie
- Inspección

RUC

- Copias Cedula de Identidad y Votación
- Calificación Artesanal
- Recibo Servicio básico actualizado

**Análisis Social**

El análisis social se lo realiza para conocer lo que piensa la gente cuáles son sus gustos y valores especialmente el potencial mercado y de esta manera preparar de mejor manera el producto que deseamos introducir en el mercado

**Análisis Ambiental**

Si se analiza el mercado se conoce gustos, recursos, historia evolución, y más factores que ayudan a determinar el plan de acción a desarrollar para satisfacer parte de las necesidades de acuerdo a los recursos con que cuentan.

## Análisis Comercial

Conocer a la competencia en cuanto a precio, tecnología, capacidad instalada, proceso productivo, sus fallas y limitaciones etc., para que en base a este conocimiento definir la política de ventas para que cuando se lleve a cuando se lleve a cargo el proyecto nos acerquemos a la realidad.

## ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

### Plan de Inversiones

Cuadro # 31. Plan de Inversiones

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	TOTAL USD
	<b>Local</b>		
	<b>Instalación y Remodelaciones</b>		\$ 1.770,00
1	ARREGLO DE SANITARIOS	\$ 200,00	\$ 200,00
2	ELABORACION DE MESAS DE TRABAJO	\$ 120,00	\$ 240,00
1	INSTALACION DE SERVICIO DE INTERNET	\$ 50,00	\$ 50,00
1	INSTALACION Y MANTENIMIENTO DE LA MAQUINARIA	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
8	INSTALACIONES ELECTRICAS	\$ 10,00	\$ 80,00
	<b>Muebles y Enseres</b>		\$ 1.765,92
1	ESCRITORIO	\$ 200,00	\$ 200,00
3	ESTANTERIAS	\$ 332,64	\$ 997,92
1	VITRINA	\$ 350,00	\$ 350,00
3	TIJERAS	\$ 22,00	\$ 66,00
8	SILLAS	\$ 19,00	\$ 152,00
	<b>Maquinaria y Equipo</b>		\$ 9.600,00
1	MAQUINAS DE COSTURA RECTA	\$ 500,00	\$ 500,00
3	MAQUINAS RECUBRIDORAS	\$ 1.900,00	\$ 5.700,00
2	MAQUINAS OVERLOCK	\$ 1.100,00	\$ 2.200,00
2	MAQUINAS CORTADORAS	\$ 600,00	\$ 1.200,00
	<b>Vehículos</b>		\$ -
	<b>Equipo de Computación</b>		\$ 1.400,00
1	EQUIPO DE COMPUTO	\$ 996,80	\$ 996,80
1	IMPRESORA	\$ 403,20	\$ 403,20
	<b>Inventarios</b>		\$ 6.850,00
1500	METROS DE TELA POLAR	\$ 3,00	\$ 4.500,00
1000	ETIQUETAS	\$ 0,35	\$ 350,00
1	PATRONES	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
100	TUBOS DE HILO	\$ 5,00	\$ 500,00
	<b>Costos de constitución</b>		\$ 140,00
1	PATENTE	\$ 50,00	\$ 50,00
1	PERMISO DE BOMBEROS	\$ 80,00	\$ 80,00
1	TRAMITE RUC	\$ 10,00	\$ 10,00
	<b>TOTAL</b>		<b>21525,92</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de Resultados.-** Los valores relevantes son los de inventarios y maquinaria y equipo lo que constituye más o menos un 70% del total de la inversión planificada.

**Plan de Financiamiento**

Cuadro # 32. Capital de Trabajo

DESCRIPCION	TOTAL USD
Local	\$ 0,00
Instalación y Remodelaciones	\$ 1.770,00
Muebles y Enseres	\$ 1.765,92
Maquinaria y Equipo	\$ 9.600,00
Equipo de Computación	\$ 1.400,00
Inventarios	\$ 6.850,00
Costos de constitución	\$ 140,00
Efectivo	\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.525,92</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de Resultados.-** Es de vital importancia contar con un valor en efectivo al inicio de las actividades ya que al tener dinero disponible una cantidad considerable como es en este caso podremos decir que estamos preparados para una emergencia.

**Forma de Financiamiento**

Cuadro # 33. Forma de Financiamiento

DESCRIPCION	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL (%)
Recursos Propios	\$ 8.103,12	100%	37%
EFFECTIVO	\$ 6.000,00	74%	15%
Bienes	\$ 2.103,12	26%	22%
Recursos Terceros	\$ 16.422,80	100%	63%
Préstamo Privado			
Préstamo Bancario	\$ 16.422,80	100%	0,63%
<b>TOTAL</b>	<b>24525,92</b>		<b>100%</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis Financiero.-** de acuerdo a los datos de la tabla podemos observar que se necesita un financiamiento del 63% de terceros que en este caso planeamos conseguirlo con un préstamo bancario.

## Calculo de Costos y Gastos

### Detalle de Costos

En general cuando se describen los costos de un cultivo agrícola, se hace referencia solo a sus costos directos, y se expresa el resultado como margen bruto.

Esta metodología que es útil, para ciertas aplicaciones, deja de serlo a la hora de conocer el costo real del producto en cuestión.

Cuadro # 34. Detalle de Costos

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
MATERIA PRIMA		1500	\$ 3,00	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
TELA	M	1500	\$ 3,00	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
MANO DE OBRA		3	\$ 340,00	\$ 1.311,93	\$ 15.743,16
OBRERAS	NOMINA	3	\$ 437,31	\$ 1.311,93	\$ 15.743,16
COSTOS INDIRECTOS		206	\$ 55,12	\$ 567,52	\$ 6.810,24
LUZ	KW	396	\$ 0,12	\$ 47,52	\$ 570,24
HILO	TUBO	20	\$ 5,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
ETIQUETAS	UNIDAD	1000	\$ 0,35	\$ 350,00	\$ 4.200,00
DISTRIBUCION	VIAJE	5	\$ 5,00	\$ 25,00	\$ 300,00
AGUA TELEFONO INTERNET	UNIDAD	1	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 540,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 6.379,45</b>	<b>\$ 76.553,40</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis Financiero.**- El costo mensual mayor que refleja la tabla es en materia prima más o menos el triple del costo de mano de obra.

## Proyección de Costos

Cuadro # 35. Proyección de Costos

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS		TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
		FIJOS	VARIABLE		FIJOS	VARIABLE		FIJOS	VARIABLE		FIJOS	VARIABLE		FIJOS	VARIABLE	
MATERIA PRIMA	\$ 4.500,0		\$ 54.000,0	\$ 54.000,0		\$ 55.981,8	\$ 55.981,8		\$ 58.036,3	\$ 58.036,3		\$ 60.166,3	\$ 60.166,3		\$ 62.374,4	\$ 62.374,4
MANO DE OBRA	\$ 1.311,9	\$ 15.743,1		\$ 15.743,1	\$ 16.320,9	\$ -	\$ 16.320,9	\$ 16.919,8		\$ 16.919,8	\$ 17.540,8		\$ 17.540,8	\$ 18.184,5		\$ 18.184,5
COSTOS INDIRECTOS	\$ 167,5		\$ 2.010,2	\$ 2.010,2		\$ 2.084,0	\$ 2.084,0		\$ 2.160,5	\$ 2.160,5		\$ 2.239,8	\$ 2.239,8		\$ 2.322,0	\$ 2.322,0
<b>TOTAL</b>	\$ 5.979,4	\$ 15.743,1	\$ 56.010,2	\$ 71.753,3	\$ 16.320,9	\$ 58.065,8	\$ 74.386,7	\$ 16.919,8	\$ 60.196,8	\$ 77.116,7	\$ 17.540,8	\$ 62.406,1	\$ 79.946,8	\$ 18.184,5	\$ 64.696,4	\$ 82.880,9

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de datos-** Se ha tomado como indicador para la proyección el de la inflación y en la tabla se observa cómo se va incrementando este porcentaje en cada año

## Detalle de Gastos

Cuadro # 36. Detalle de gastos

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DE GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos de personal administrativo	nomina	\$ 437,31	1	\$ 437,31	\$ 5.247,70
Arriendo	unidad	\$ 200,00	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>				\$ 7,48	\$ 89,76
Esferos	unidad	\$ 0,24	2	\$ 0,48	\$ 5,76
grapap	caja	\$ 2,00	1	\$ 2,00	\$ 24,00
cartuchos y otros no especificados	unidad	\$ 5,00	1	\$ 5,00	\$ 60,00
hojas papel bond	unidad	\$ 0,01	100	\$ 0,60	\$ 7,20
<b>SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>				\$ 6,90	\$ 82,80
Escoba	unidad	\$ 2,50	1	\$ 2,50	\$ 30,00
Pala	unidad	\$ 0,80	1	\$ 0,80	\$ 9,60
Desinfectante	frasco	\$ 1,60	1	\$ 1,60	\$ 19,20
Trapeador	unidad	\$ 2,00	1	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO</b>				\$ 1,25	\$ 15,00
Tecnico en computacion		\$ 1,25	1	\$ 1,25	\$ 15,00
Depreciacion					\$ 12.403,10
<b>TOTALES GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					\$ 20.433,12
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DE GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<b>SUELDOS PERSONAL DE VENTAS</b>					\$ 5.247,70
Nomina			1	\$ 437,31	\$ 5.247,70
<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>					\$ 2.400,00
Radio	\$ 1,00	\$ 200,00	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>COMISIONES PAGADAS</b>					
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>					\$ 15.295,39

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL DE GASTO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
GASTOS BANCARIOS					\$ 854,88
Pago intereses	unidad	\$ 55,84	1	\$ 55,84	\$ 670,08
Chequera	libretin	\$ 9,75	1	\$ 9,75	\$ 117,00
Entrega de estado de cuenta	unidad	\$ 1,65	1	\$ 1,65	\$ 19,80
Tajeta de Credito	unidad	\$ 2,00	1	\$ 2,00	\$ 24,00
Tarjeta de Debito	unidad	\$ 2,00	1	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>					<b>\$ 854,88</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>					<b>\$ 36.583,39</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de datos-** Los gastos que representan el rubro más alto son los administrativos en donde los sueldos y salarios son elevados.

## Proyección de Gastos

Cuadro # 37. Proyección de gastos

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
Sueldos de personal administrativo	\$ 437,31	\$ 5.247,70	\$ 5.263,75	\$ 5.456,92	\$ 5.657,19	\$ 5.864,81
Arriendo	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.407,34	\$ 2.495,69	\$ 2.587,28	\$ 2.682,23
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 7,48	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Esferos	\$ 0,48	\$ 5,76	\$ 5,97	\$ 6,19	\$ 6,42	\$ 6,65
grapap	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 24,88	\$ 25,79	\$ 26,74	\$ 27,72
cartuchos y otros no especificados	\$ 5,00	\$ 60,00	\$ 62,20	\$ 64,48	\$ 66,85	\$ 69,30
hojas papel bond	\$ 0,60	\$ 7,20	\$ 7,46	\$ 7,74	\$ 8,02	\$ 8,32
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$ 6,90	\$ 82,80	\$ 85,84	\$ 88,99	\$ 92,25	\$ 95,64
Escoba	\$ 2,50	\$ 30,00	\$ 31,10	\$ 32,24	\$ 33,43	\$ 34,65
Pala	\$ 0,80	\$ 9,60	\$ 9,95	\$ 10,32	\$ 10,70	\$ 11,09
Desinfectante	\$ 1,60	\$ 19,20	\$ 19,90	\$ 20,64	\$ 21,39	\$ 22,18
Trapeador	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 24,88	\$ 25,79	\$ 26,74	\$ 27,72
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 1,25	\$ 15,00	\$ 15,55	\$ 16,12	\$ 16,71	\$ 17,33
Tecnico en computacion	\$ 1,25	\$ 15,00	\$ 15,55	\$ 16,12	\$ 16,71	\$ 17,33
Depreciacion	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTALES</b>		<b>\$ 7.940,26</b>	<b>\$ 7.974,38</b>	<b>\$ 8.267,04</b>	<b>\$ 8.570,44</b>	<b>\$ 8.884,98</b>

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
SUELDOS PERSONAL DE VENTA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Nomina	\$ 437,31	\$ 437,31	\$ 453,36	\$ -	\$ -	\$ -
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Radio	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.488,08	\$ 2.579,39	\$ 2.674,06	\$ 2.772,19
COMISIONES PAGADAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 637,31</b>	<b>\$ 2.837,31</b>	<b>\$ 2.941,44</b>	<b>\$ 2.579,39</b>	<b>\$ 2.674,06</b>	<b>\$ 2.772,19</b>

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
GASTOS BANCARIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago intereses	\$ 55,84	\$ 670,08	\$ 694,67	\$ 720,17	\$ 746,60	\$ 774,00
Chequera	\$ 9,75	\$ 117,00	\$ 121,29	\$ 125,75	\$ 130,36	\$ 135,14
Entrega de estado de cuenta	\$ 1,65	\$ 19,80	\$ 20,53	\$ 21,28	\$ 22,06	\$ 22,87
Tajeta de Credito	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 24,88	\$ 25,79	\$ 26,74	\$ 27,72
Tarjeta de Debito	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 24,88	\$ 25,79	\$ 26,74	\$ 27,72
		\$ 854,88	\$ 886,25	\$ 918,78	\$ 952,50	\$ 987,46

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de datos.-** Para realizar la proyección de los gastos se ha tomado en cuenta la tasa de inflación al año 2015.

### Calculo de los Ingresos

Cuadro # 38. Calculo de ingresos

U. DE MEDIDA	COSTO MES	MARGEN DE UTILIDAD		ING. MES	UNIDADES PRODUCIDAS	PVP UNITARIO
		%	\$			
PIJAMA	\$ 6.379,45	36%	\$ 2.308,05	\$ 8.687,50	695	\$ 12,50

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de datos.-** Se ha determinado el número de unidades producidas del estudio del mercado el 3% de la demanda insatisfecha.

### Proyección de los Ingresos

Cuadro # 39. Proyección de los Ingresos

PRODUCTOS	CANT	PVP UNITARIO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
PIJAMA	8340	\$ 12,50	\$ 104.250,00	\$ 108.274,05	\$ 112.453,43	\$ 116.794,13	\$ 121.302,38

Elaborado por: Pilar Díaz

**Análisis de datos.-** Para la proyección de la demanda se ha tomado en cuenta la tasa de inflación y el porcentaje de los ingresos que destinan las personas para vestimenta.

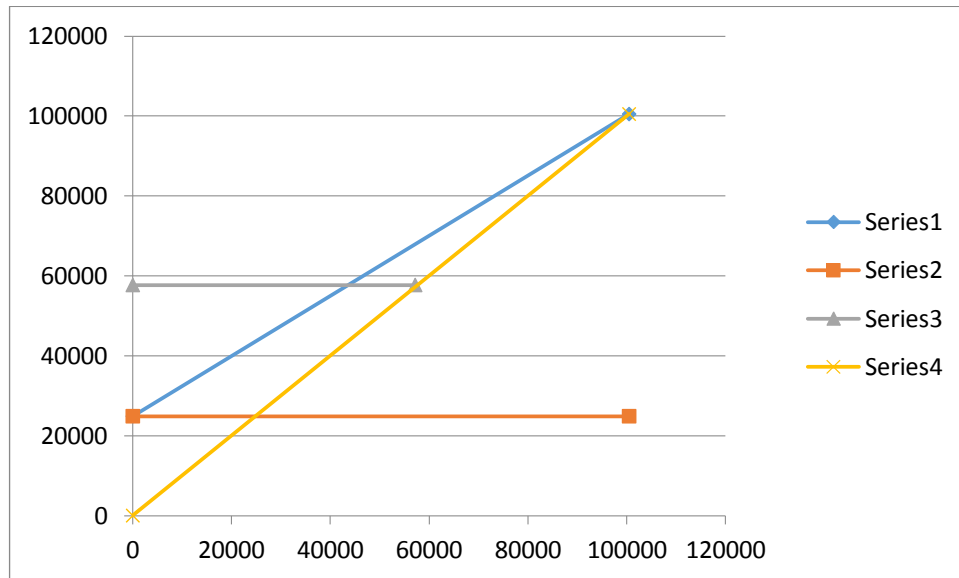
## Flujo de Caja

Cuadro # 40. Flujo de caja

	DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>A</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	\$ 24.525,92	\$ 104.250,00	\$ 108.274,05	\$ 112.453,43	\$ 116.794,13	\$ 121.302,38
	Recursos Propios	\$ 8.103,12					
	Recursos Terceros	\$ 16.422,80					
	Ingresos por ventas		\$ 104.250,00	\$ 108.274,05	\$ 112.453,43	\$ 116.794,13	\$ 121.302,38
<b>B</b>	<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>	0	117069,778	86188,7451	88881,822	92143,84	95525,43
	Pago a proveedores		\$ 71.753,33	\$ 74.386,68	\$ 77.116,61	\$ 79.946,84	\$ 82.880,89
	Gastos Administrativos		\$ 7.640,26	\$ 7.974,38	\$ 8.267,04	\$ 8.570,44	\$ 8.884,98
	Gastos de Ventas		\$ 15.295,39	\$ 2.941,44	\$ 2.579,39	\$ 2.674,06	\$ 2.772,10
	Gastos Financieros		\$ 854,88	\$ 886,25	\$ 918,78	\$ 952,50	\$ 987,46
	Instalaciones y Remodelaciones		\$ 1.770,00				
	Maquinaria y Equipo		\$ 9.600,00				
	Muebles y Enseres		\$ 1.765,92				
	Equipo de Computo		\$ 1.400,00				
	Inventarios		\$ 6.850,00				
	Costos de Constitución		\$ 140,00				
<b>C</b>	<b>FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>	\$ 24.525,92	-\$ 12.819,78	\$ 22.085,30	\$ 23.571,61	\$ 24.650,29	\$ 25.776,95
<b>D</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
	Aporte de capital						
	Aporte para futura capitalización						
	Recuperacion de Inversiones Temporales						
	Recuperacion de otros activos						
	Otros ingresos						
<b>E</b>	<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		686,4	711,59	787,71	764,78	792,85
	Pago de capital de prestamo						
	Pago de interes de prestamo						
	Pago de participación utilidades		\$ 686,40	\$ 711,59	\$ 787,71	\$ 764,78	\$ 792,85
	Pago de impuestos						
<b>F</b>	<b>FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>		-\$ 686,40	-\$ 711,59	-\$ 787,71	-\$ 764,78	-\$ 792,85
<b>G</b>	<b>FLUJO NETO GENERADO (C-F)</b>	\$ 24.525,92	-\$ 12.133,38	\$ 22.796,89	\$ 24.359,32	\$ 25.415,07	\$ 26.569,80
<b>H</b>	<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>		\$ 24.525,92	\$ 12.392,54	\$ 35.189,44	\$ 59.548,75	\$ 84.963,82
	<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	\$ 24.525,92	\$ 12.392,54	\$ 35.189,44	\$ 59.548,75	\$ 84.963,82	\$ 111.533,63

Elaborado por: Pilar Díaz

Figura # 35. Punto de equilibrio



Elaborado por: Pilar Díaz

### Estado de Resultados Proyectado

Cuadro # 41. Estado de Resultados Proyectado

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	\$ 104.250,00	\$ 108.274,05	\$ 112.453,43	\$ 116.794,13	\$ 121.302,38
(-) costo de ventas	\$ 71.753,33	\$ 74.386,67	\$ 77.116,66	\$ 79.946,84	\$ 82.880,89
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$ 32.496,67</b>	<b>\$ 33.887,38</b>	<b>\$ 35.336,77</b>	<b>\$ 36.847,29</b>	<b>\$ 38.421,49</b>
(-) Gasto de ventas	\$ 2.837,31	\$ 2.941,43	\$ 2.579,89	\$ 2.674,06	\$ 2.722,19
<b>(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS</b>	<b>\$ 29.659,36</b>	<b>\$ 30.945,95</b>	<b>\$ 32.756,88</b>	<b>\$ 34.173,23</b>	<b>\$ 35.699,30</b>
(-) Gastos Administrativos	\$ 20.488,12	\$ 21.183,02	\$ 21.960,43	\$ 22.766,38	\$ 29.801,90
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 9.171,24</b>	<b>\$ 9.762,94</b>	<b>\$ 10.796,45</b>	<b>\$ 11.406,85</b>	<b>\$ 5.897,40</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 854,88	\$ 886,25	\$ 918,77	\$ 952,49	\$ 967,45
(-) Otros ingresos					
(-) Otros egresos					
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION</b>	<b>\$ 8.316,36</b>	<b>\$ 8.876,69</b>	<b>\$ 9.877,68</b>	<b>\$ 10.454,36</b>	<b>\$ 4.929,95</b>
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 1.247,45	\$ 1.331,50	\$ 1.481,65	\$ 1.568,15	\$ 739,49
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 7.068,91</b>	<b>\$ 7.545,18</b>	<b>\$ 8.396,03</b>	<b>\$ 8.886,21</b>	<b>\$ 4.190,46</b>
Impuesto a la renta					
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 7.068,91</b>	<b>\$ 7.545,18</b>	<b>\$ 8.396,03</b>	<b>\$ 8.886,21</b>	<b>\$ 4.190,46</b>

Elaborado por: Pilar Díaz

## Evaluación Financiera

Cuadro # 42. Evaluación Financiera

F	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	\$ -	\$ (686,40)	\$ (711,59)	\$ (787,71)	\$ (764,78)	\$ (792,85)
G	FLUJO NETO GENERADO (C-F)	\$ 24.525,92	\$ (12.133,38)	\$ 22.796,89	\$ 24.359,32	\$ 25.415,07	\$ 26.569,80
H	SALDO INICIAL DE CAJA	\$ -	\$ 24.525,92	\$ 12.392,54	\$ 35.189,44	\$ 59.548,75	\$ 84.963,82
	SALDO FINAL DE CAJA	\$ 24.525,92	\$ 12.392,54	\$ 35.189,44	\$ 59.548,75	\$ 84.963,82	\$ 111.533,63
	FLUJO ACUMULADO	\$ 24.525,92	\$ 12.392,54	\$ 47.581,98	\$ 107.130,73	\$ 192.094,56	\$ 303.628,18
	MESES DEL AÑO	12					

Elaborado por: Pilar Díaz

## Indicadores

Cuadro # 42. Indicadores

AÑOS	FLUJO
0	\$ (24.525,92)
1	\$ (12.133,38)
2	\$ 22.796,89
3	\$ 24.359,32
4	\$ 25.415,07
5	\$ 26.569,80
<b>VAN</b>	\$ 31.712,29

VAN= \$ 31.712,29

- **Tasa Interna de Retorno**

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

$$\text{TIR} = 38\%$$

- **Beneficio Costo**

El **análisis de costo-beneficio** es un término que se refiere tanto a una disciplina formal (técnica) a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, en el caso de un proyecto o propuesta, que en sí es un proceso conocido como evaluación de proyectos; o un planteamiento informal para tomar decisiones de algún tipo, por naturaleza inherente a toda acción humana.

El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el costo son exitosos, caso contrario fracasan.

$$\text{B/C} = 8,306013381$$

### **Periodo de Recuperación**

$$\text{P/R} = 2\text{AÑOS } 3\text{ MESES}$$

## Modelo operativo de ejecución

Cuadro # 43. Modelo Operativo

FASE	ETAPA	META	ACTIVIDAD	RECURSOS	TIEMPO
<b>1. Diagnóstico sobre implementación taller y Asociación</b>	Conclusiones y Recomendaciones Desarrollo estudio de mercado	Elaboración de encuestas para el estudio de mercado	Investigaciones previas Elaboración marcos conceptuales. Aplicación de encuestas. Análisis de datos	Humanos: Investigador, Amas de casa Academia OSCOS	Tiempo del 5 al 16 enero 2015
<b>2. Formulación del plan de acción</b>	1. Introducción 2. Metodología: Sensibilización a las amas de casa de la academia Oscus Análisis de Información para la asociatividad	Determinar si las acciones propuestas permiten alcanzar los objetivos	Proceso de Formación del Plan: 1. Actividades de sensibilización a representantes de la asociación 2. Levantamiento de Información 3. Análisis de factibilidad	Humanos: Investigador, Amas de casa Academia OSCOS	Tiempo del 19 al 30 enero 2015
<b>3. Informe del Plan de Acción</b>	Cierre del Plan con datos económicos, gráficos estadísticos	Sustentar la propuesta de realizar asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS	Establecer el Impacto social productivo con prendas de dormir, pijamas para las damas en el mercado	Humanos: Investigador	Tiempo del 9 al 26 febrero 2015
<b>4. Formulación del estudio financiero</b>	Elaboración del estado financiero	Establecer los lineamientos sobre costos y gastos de lo que genera la capacitación integral	Análisis financiero Flujo de caja Punto de equilibrio	Humanos: Investigador	Tiempo del 27 feb. al 12 marzo
<b>5. Aprobación de la tesis</b>	Presentación de la propuesta	Análisis Formal de la propuesta Evaluación Aprobación	Envío de propuesta de implementación del taller y asociatividad de las amas de casa	Humanos: Investigador, Amas de casa Academia OSCOS	Después de la defensa de la Tesis en la UTI
<b>6. Aplicación y Ejecución</b>	Implementación del taller Asociatividad	Brindar la capacitación a los socios de la asociación	Establecer vínculos con los las amas de casa para su integración inmediata a la asociación	Humanos: Investigador, Amas de casa Academia OSCOS	enero de 2017 una vez aprobado la propuesta
<b>7. Evaluación</b>	Inspecciones de ejecución de la implementación del taller Seguimiento de la asociatividad	Detectar el cumplimiento Establecer debilidades Retroalimentar	Visitas a la asociación de amas de casa Aplicación de Cuestionarios en torno al cumplimiento de lo aprendido en la academia OSCUS	Humanos: Investigador, Amas de casa Academia OSCOS	Semestral a partir de la puesta en marcha

Elaborado por: Pilar Díaz

## Evaluación de impactos de la propuesta

Cuadro # 44. Evaluación de impactos

No.	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
1	Impacto en las amas de casa de la academia OSCUS	Implementación de un taller de corte y confección de pijamas para damas	Desarrollo de habilidades de las amas de casa Aplicación de conocimientos adquiridos en la academia OSCUS
		Fortalecimiento de la asociatividad	Niveles de autovaloración Reconocimiento de la asociatividad de manera individual y colectiva Grados de satisfacción con un trabajo en equipo
2	Impacto en las amas de casa de la academia OSCUS	Impacto en la proyección de los socios hacia las familias	Comportamiento adecuado en el hogar Responsabilidad en el ingreso y egresos familiares
		Incremento económico en las familias de las amas de casa que se han asociado	Motivación para producir y aplicar técnicas aprendidas en la confección y corte de pijamas
3	Impacto en las amas de casa de la academia OSCUS	Posibilidad de superación profesional con la aplicación de conocimientos adquiridos	Crecimiento profesional con aplicación de conocimientos adquiridos Buena atención al cliente
4	Impacto en la comunidad-mercado potencial	Impacto en los clientes de los socios de la asociación	Nivel de satisfacción en los clientes en la adquisición de prendas para dormir pijamas Mejora de calidad de vida de las amas de casa y sus familias

Elaborado por: Pilar Díaz

## **FACTIBILIDAD DEL PROYECTO**

Este proyecto de factibilidad para la implementación de un taller de corte y confección de pijamas para damas a través de la asociatividad de amas de casa de la academia OSCUS, es factible de realizarse ya que a través del análisis financiero realizado, se obtiene una TIR 38%, un VAN de \$31.712.29, una relación costo/beneficio de 8,3 y un periodo de recuperación de dos años tres meses.

## **GLOSARIO DE ABREVIATURA Y SIGLAS**

- Art.-. Artículo
- Ch.- Chi cuadrado
- Chc.- Chi cuadrado Calculado
- Cht.- Chi cuadrado teórico
- FE.- Frecuencia esperada
- G.- Grados de libertad
- Ho.- Hipótesis nula
- Hi.- Hipótesis alternativa
- INEC.- Instituto Nacional de Estadística y Censos
- IECE.- Instituto Ecuatoriano de crédito estudiantil
- FO.- Frecuencia observada
- ONG.- Organización no Gubernamental
- SRI.- Servicio de rentas internas
- SEPS.- Secretaría de Economía Popular y Solidaria
- SUB.- Sueldo básico unificado
- TIR:.- Tasa interna de retorno
- VAN.- Valor actual neto
- XIII.- décimo tercer sueldo
- XIV.- décimo cuarto sueldo

## BIBLIOGRAFÍA

- Arroyo, S. (2008). “Activos, suelo urbano y hábitat popular desde la perspectiva de la economía social. (*tesis de maestría, MAES*). Buenos.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi.
- Bourdieu, P. (2000). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manatíal.
- C., N. D. (1990). *Cambiando la Institucionalidad y la economía (nstitutions, institutional change and economic performance)*. New York: Cambridge University Press.
- Cajas Guijarro, J. (2011). *definiendo el desarrollo*. Rebellion.org.
- CEPES . (2009). *CEPES*. Obtenido de <http://www.cepes-extremadura.org/>
- Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos Estado Veracruz. (enero de 2014). *cecytev.edu*. Obtenido de <http://cecytev.edu.mx/wp-content/uploads/2012/03/Tutor%C3%ADas-Segundo-Semestre.pdf>
- Correa Delgado, R. (2014). *Enlace Ciudadano 367*. Tumbaco, Pichincha: Gobierno Nacional del Ecuador.
- Cunca Bocayuva, P. C. (2007). *Economía solidaria y la nueva centralidad*. Buenos Aires: UNGS/ALTAMIRA.
- Finanzasdomesticas.cl. (05 de 11 de 2012). Obtenido de <http://www.finanzasdomesticas.cl/ingreso-familiar-ingreso-liquido-familiar>
- Gómez, J. L. (2008). *Camino se hace al andar. Del individuo moderno a la Comunida Sostenible*. [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com).
- Grisolia, J. (2011). *Derecho del trabajo y la seguridad social*. Buenos Aires: Depalma.

- Jonsson, C. (2008). *Organización, Institución y progreso*. Esperanza: ACUNS.
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Macroeconomía: Introducción a la Economía*. Editorial Reverté.
- MedicosFamiliares.com. (2016). *www. medicosfamiliares.com*. Obtenido de <http://www.medicosfamiliares.com/familia/el-rol-en-la-familia-roles-familiares.html>
- Océano. (1990). *Enciclopedia Autodidáctica Océano*. Barcelona España: Océano.
- OECD . (2015). *oecdbetterlifeindex.org*. Obtenido de <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/topics/income-es/>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2012). *Definición de sociedad*. Obtenido de <http://definicion.de/sociedad/>
- Ramos Reyes, Javier A, Restrepo, Gabriel, & Sarmiento Lozano, Josué L. (2008). *Hacias unos fundamentos de la enseñanza y aprendizaje de las ciencias sociales de la educación media*. Colombia: <http://www.banrepcultural.org/>.
- Real Academia Española . (2011). *Diccionario de la Lengua Española*. . [www.rae.es](http://www.rae.es) .
- SENPLADES. (24 de 09 de 2016). *www.senplades.gob.ec*.
- Wikipedia. (08 de 2014). *Manual de Educación Agropecuaria*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Agroindustria&action=history>
- Zermeño, F. (2004). *Lecciones de desarrollo Económico*. Plaza y Valdés Editores.
- Zona Económica. (2007). *Zona Económica*. Obtenido de [www.zonaeconomica.com](http://www.zonaeconomica.com)

## ANEXOS

### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LAS AMAS DE CASA

#### DE LA ACADEMIA OSCUS

#### Objetivo:

Establecer la asociatividad de las amas de casa de la academia OSCUS y su incidencia en los ingresos familiares en el año 2015.

#### Instrucciones.

- Marque solo una respuesta, según sea su criterio.

#### CUESTIONARIO

1. ¿Estaría de acuerdo en formar parte de una asociación productiva que le genere ingresos?  
Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_
2. ¿Ha considerado que la asociatividad le permitirá ampliar sus conocimientos adquiridos en la academia OSCUS?  
Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_
3. ¿Invertiría en un negocio productivo y social?  
Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_
4. ¿Le gustaría sujetarse a un reglamento que le permita conocer sus deberes y derechos productivos?  
Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_
5. Al haberse preparado en el ámbito productivo ¿Le interesaría pertenecer a una asociación productiva?  
Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_

6. ¿Al pertenecer a una asociación le gustaría recibir ayudas económicas o fortalecimiento de capacidades por fundaciones, el Gobierno u ONG?  
Si:\_\_\_\_ No:\_\_\_\_
7. ¿Está dispuesto a colaborar para la creación de una asociación de producción del que usted forme parte?.  
Si:\_\_\_\_ No:\_\_\_\_
8. Su ingreso económico es:  
Menor a \$365:\_\_\_\_ de 366 a 687:\_\_\_ mayor a 688:\_\_\_
9. ¿Le gustaría mejorar su nivel de ingresos familiares a través de una asociatividad de su interés?  
Si:\_\_\_\_ No:\_\_\_\_
10. Para mejorar sus ingresos familiares, prefiere trabajar de manera:  
Individual:\_\_\_\_ Colectiva:\_\_\_\_

Gracias por su aporte!!!

## **ENCUESTA REALIZADA PARA EL PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

### **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**



### **MAESTRIA DE GESTION DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS**

La encuesta es dirigida a damas desde los 12 años en adelante, por tratarse de la confección de pijamas para la mujer

#### **OBJETIVO GENERAL:**

- Determinar las inclinaciones preferenciales de las damas en la confección de pijamas

#### **INSTRUCCIONES:**

- La aplicación de la encuesta tiene por objetivo conocer sus criterios respecto a la confección de prendas de vestir, pijamas para la mujer
- Marcar la respuesta que considere se la correcta para usted

### **CUESTIONARIO**

- 1) Qué tipo de ropa utiliza para dormir
  - a. Enterizo
  - b. Dos piezas
  - c. Camisón
  
- 2) Prefiere adquirir ropa de fabricación nacional
  - a. Si

- b. No
- 3) Que material de tela le parece más cómodo para ropa de dormir
- a. Tela polar
  - b. Tela seda
  - c. Tela de punto
  - d. Tejido de lana
- 4) Le gustaría variedad de modelos para este tipo de prendas de vestir
- a. Si
  - b. No
  - c. Le es indiferente
- 5) Con que frecuencia adquiere ropa para dormir
- a. Mensual
  - b. Trimestral
  - c. Semestral
  - d. Anual
- 6) Qué porcentaje destinaria para prendas de vestir si sus ingresos en relación al Salario Básico Unificado
- a. 5%
  - b. 10%
  - c. 15%
- 7) Qué precio estaría dispuesto a pagar por una pijama
- a. 15 –20 dólares
  - b. 20 – 25 dólares
  - c. 25 –30 dólares
- 8) En qué lugar adquiere sus pijamas
- a. Calle

- b. Almacén
- c. Centro comercial
- d. Fábrica o taller

9) A qué medio de comunicación tiene acceso con facilidad

- a. Radio
- b. Prensa
- c. Televisión

Gracias por su colaboración...