UNIVERSIDAD DE OTAVALO

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LANA DE BORREGO EN LA CIUDAD DE GUAMOTE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO

AUTOR:

ERICK EDUARDO LÓPEZ ANDRADE

TUTOR:

MSC. MARÍA JOSÉ VÁSQUEZ PITA

OTAVALO – ECUADOR

2024

UNIVERSIDAD DE OTAVALO
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO

Otavalo, 27 de septiembre del 2024

Se aprueba el trabajo de grado con el tema:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LANA DE BORREGO EN LA CIUDAD DE GUAMOTE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO

Correspondiente al estudiante:

Nombre: López Andrade, Erick Eduardo

C.I.: 1004405765

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:

Presidente de Tribunal de Grado
Nombre: Díaz Gispert, Lidia Inés, PhD.

C.I.: 1756687677

María José Vásquez Pita
Tutor del Trabajo de Grado
Nombre: Vásquez Pita, María José, Magister.

C.I.: 1003626825

Evaluador del Trabajo de Grado
Nombre: Pozo Cevallos, Karla Amanda, Magister.

C.I.: 1002748620

Evaluador del Trabajo de Grado
Nombre: Perugachi Limaico, Lizandro Manuel, Magister.

C.I.: 1001868262

Universidad de Otavalo

DECLARACIÓN DE AUTORÍA y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **ERICK EDUARDO LÓPEZ ANDRADE**, declaro que este trabajo de titulación: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LANA DE BORREGO EN LA CIUDAD DE GUAMOTE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional. Así mismo declaro que dicho trabajo no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo como autor la responsabilidad ante las reclamaciones que pudieran presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de cualquier responsabilidad al respecto.

Que de conformidad con el artículo 114 del Código Orgánico de la Economía Social, conocimientos, creatividad e innovación, concedo a favor de la Universidad de Otavalo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos, conservando a mi favor los derechos de autoría según lo establece la normativa de referencia.

Se autoriza además a la Universidad de Otavalo para la digitalización de este trabajo y posterior publicación en el repositorio digital de la institución, de acuerdo a lo establecido en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior. Por lo anteriormente declarado, la Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes otorgados, por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

ERICK EDUARDO LÓPEZ ANDRADE

C.C. 1004405765

CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

FECHA:

Yo, VÁSQUEZ PITA MARÍA JOSÉ, en mi carácter de tutor del trabajo de titulación: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LANA DE BORREGO EN LA CIUDAD DE GUAMOTE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO", realizado por el estudiante "LÓPEZ ANDRADE ERICK EDUARDO" titular de la cédula de ciudadanía "1004405765", declaro mediante la presente, que el proyecto del trabajo de titulación cumple con las condiciones mínimas requeridas para ser sometido a su evaluación.

María José Vásquez Pita

VÁSQUEZ PITA MARÍA JOSÉ

C.I. 1003626825

turnitin **Identificación de reporte de similitud:** oid:3117:374212959

NOMBRE DEL TRABAJO
ERICK EDUARDO LÓPEZ ANDRADE.pdf

AUTOR
ERICK EDUARDO LÓPEZ ANDRADE

RECUENTO DE PALABRAS
17178 Words

RECUENTO DE CARACTERES
96504 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS
103 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO
2.4MB

FECHA DE ENTREGA
Aug 20, 2024 10:58 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME
Aug 20, 2024 11:00 AM GMT-5

10% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 7% Base de datos de Internet
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados

Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)
- Bloques de texto excluidos manualmente

DEDICATORIA

A mis padres, por ser el pilar fundamental en mi vida, por su amor incondicional y por enseñarme el valor del esfuerzo y la perseverancia. Gracias por creer en mí y apoyarme en cada paso de este camino.

A mis hermanos, por ser mis compañeros de vida, por las risas, los consejos y el apoyo constante. Su presencia ha sido esencial en este proceso.

A mi querido hijo, Martín, quien es mi mayor motivación y la luz que ilumina cada día. Este logro es para ti, con la esperanza de que sigas tus propios sueños con la misma pasión y dedicación.

A mi tía Mary, cuyo conocimiento y guía han sido invaluables en este viaje. Gracias por compartir tu sabiduría y por ser un ejemplo de fortaleza y determinación.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios, por haberme dado la fortaleza, la sabiduría y las bendiciones necesarias para llegar hasta aquí.

A mis compañeros de la universidad, quienes compartieron conmigo este camino lleno de retos y aprendizajes. Gracias por su amistad, por las horas de estudio compartidas, y por ser una fuente constante de motivación. Juntos enfrentamos desafíos, celebramos logros, y creamos recuerdos que perdurarán para siempre.

A mis docentes de la Universidad de Otavalo, quienes me han apoyado en cada etapa de este camino académico, por compartir su conocimiento y motivarme a dar lo mejor de mí en cada desafío. Su orientación y dedicación han sido fundamentales en mi formación.

Finalmente, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la MSc. María José Vásquez Pita, por su apoyo invaluable en el desarrollo de este trabajo. Su guía y sus sugerencias han sido esenciales para la culminación exitosa de este proyecto.

Este logro es el resultado del esfuerzo colectivo de todas las personas que han estado a mi lado, y a cada uno de ustedes les debo mi más profundo agradecimiento.

Tabla de Contenido

PORTADA 1
DEDICATORIA 6
AGRADECIMIENTOS 7
ÍNDICE DE TABLAS 13
ÍNDICE DE FIGURAS 15
INTRODUCCIÓN 16
Planteamiento del problema 16
Pregunta de investigación 17
Idea a Defender 17
Justificación (1 a 2 páginas) 17
Objetivos de investigación 19
Objetivo general 19
Objetivos específicos 19
Estructura capitular 20
1. CAPÍTULO 1 – MARCO TEÓRICO 21
1.1. Antecedentes de la investigación 21
1.2. Bases Teóricas 22
1.2.1. Estudio de Factibilidad 22
1.2.2. Estudio de Mercado 23
1.2.3. Empresa 24
1.2.4. Estados Financieros 25
1.2.5. Cadena Productiva 25
1.2.6. Proceso Productivo 25
1.2.7. Fibra Textil 26
1.2.8. Fibra Natural 26
1.2.9. Lana de Oveja 27
1.2.10. Producto 28
1.2.11. Precio 28
1.2.12. Oferta 29
1.2.13. Demanda 29

1.2.14. Costos 30
1.2.15. Análisis Macro y Microeconómico 30
1.2.16. Indicadores Financieros 31
1.2.17. Costo – Beneficio 31
1.2.18. Periodo de Recuperación de Inversión 32
1.2.19. Valor Actual Neto (VAN) 32
1.2.20. Tasa Interna de Retorno (TIR) 33
1.2.21. Punto de Equilibrio 33
1.3. Bases Normativas 34
1.3.1. Constitución de la República del Ecuador: 34
1.3.2. Ley de Compañías: 34
1.3.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): 34
1.3.4. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno: 34
1.3.5. Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria: 34
1.3.6. Reglamento de Buenas Prácticas Agropecuarias: 35
1.4. Conclusión del Capítulo 1 35
2. CAPÍTULO 2 – MARCO METODOLÓGICO 36
2.1. Enfoque, tipo y diseño de investigación 36
2.1.1. Enfoque de la Investigación 36
2.1.2. Tipo de Investigación 37
2.1.3. Diseño de la Investigación 38
2.2. Método de la investigación 39
2.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos 40
2.3.1. Encuesta 40
2.3.1.1. Cuestionario 41
2.4. Validación de instrumentos 42
2.5. Población y Muestra 43
2.5.1. Selección de la Muestra 45
2.5.2. Cálculo de la Muestra 45
2.5.3. Tipo de Muestreo 47

2.6. Presentación de Resultados 47
2.6.1. Análisis de la Encuesta 47
2.7. Conclusión del Capítulo 2 58
3. CAPÍTULO 3 – PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD 59
3.1. Localización 59
3.1.1. Macro Localización 59
3.1.1.1. Disponibilidad de energía y agua 60
3.1.1.2. Disponibilidad de materias primas 60
3.1.1.3. Medios de transporte 61
3.1.1.4. Factores ambientales 61
3.1.2. Micro localización 61
3.1.2.1. Disponibilidad de mano de obra 62
3.1.2.2. Disponibilidad de energía y agua 62
3.1.2.3. Cercanía al mercado 63
3.1.2.4. Definición del lugar escogido 63
3.2. Estructura Empresarial 63
3.2.1. Organigrama Estructural 65
3.2.2. Logo de la Empresa 65
3.2.3. Misión 67
3.2.4. Visión 67
3.2.5. Objetivos 67
3.2.6. Funciones y Responsabilidades 68
3.2.6.1. Junta de Accionistas 68
3.2.6.2. Gerente 68
3.2.6.3. Asistente 69
3.2.6.4. Departamento de Contabilidad 69
3.2.6.4.1. Contador 69
3.2.6.4.2. Auxiliar de Contabilidad 69
3.2.6.5. Departamento de Producción 70
3.2.6.5.1. Clasificador 70
3.2.6.5.2. Esquilador 70

3.2.6.5.3. Acondicionador 70
3.2.6.5.4. Empacador 70
3.2.6.6. Bodega 71
3.2.6.6.1. Bodeguero 71
3.2.6.7. Departamento de Comercialización 71
3.2.6.7.1. Vendedor 71
3.2.7. Flujograma de Procesos Productivos 72
3.3. Estructura Económica - Financiera 72
3.3.1. Financiamiento 72
3.3.2. Inversión de Fondos 73
3.3.2.1. Inversión Fija 74
3.3.2.1.1. Maquinaria y Equipo 74
3.3.2.1.2. Muebles y Enseres 75
3.3.2.1.3. Equipo de Oficina 75
3.3.2.1.4. Equipo de Cómputo 76
3.3.2.1.5. Depreciación 76
3.3.2.2. Inversión Diferida 77
3.3.2.2.1. Amortización 77
3.3.2.3. Capital de Trabajo 78
3.3.2.3.1. Materia Prima 78
3.3.2.3.2. Materia Prima Indirecta 78
3.3.2.3.3. Suministros Operativos 79
3.3.2.3.4. Servicios Básicos Operativos 79
3.3.2.3.5. Salarios Mano de Obra Directa 80
3.3.2.3.6. Sueldos Administrativos 81
3.3.2.3.7. Suministros Administrativos 82
3.3.2.3.8. Servicios Básicos Administrativos 82
3.3.2.3.9. Sueldos Ventas 83
3.3.2.3.10. Gastos Ventas 83
3.3.2.4. Estructura de Costos 84
3.3.3. Proyección de Ingresos 85

3.3.4. Proyección de Caja 88
3.3.5. Flujo Proyectado 91
3.3.6. Tabla de Amortización 92
3.3.7. Estados Financieros 94
3.3.7.1. Balance de Situación Inicial 94
3.3.7.2. Estado de Resultados 95
3.3.7.3. Estado de Resultados Proyectado 97
3.3.7.4. Estado de Flujo de Efectivo Proyectado 98
3.3.8. Indicadores Financieros 99
3.3.8.1. Costo-Beneficio 99
3.3.8.2. Periodo de Recuperación de Inversión 100
3.3.8.3. Valor Actual Neto (VAN) 100
3.3.8.4. Tasa Interna de Retorno (TIR) 101
3.3.8.5. Punto de Equilibrio 102
3.4. Conclusión del Capítulo 3 103
4. CONCLUSIONES 104
5. RECOMENDACIONES 105
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 106
7. ANEXOS 111
7.1. CARTAS DE VALIDACIÓN 111
7.2. PREGUNTAS DE LA ENCUESTA 115

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 *Distribución de Productos* 47
Tabla 2 *Frecuencia de Compra* 49
Tabla 3 *Distribución de Kilos Comprados* 50
Tabla 4 *Distribución de Factores para Seleccionar Proveedor* 51
Tabla 5 *Importancia de la Calidad* 52
Tabla 6 *Satisfacción con Proveedores Actuales* 53
Tabla 7 *Cambio de Proveedor* 54
Tabla 8 *Factores para Cambiar de Proveedor* 55
Tabla 9 *Probabilidad de Compra con Descuento* 56
Tabla 10 *Satisfacción con la Calidad de Lana* 57
Tabla 11 *Fuente de Financiamiento* 72
Tabla 12 *Detalle de la Inversión* 73
Tabla 13 *Detalle de Activos Fijos* 74
Tabla 14 *Detalle de Maquinaria y Equipo* 74
Tabla 15 *Detalle de Muebles y Enseres* 75
Tabla 16 *Detalle de Equipo de Oficina* 75
Tabla 17 *Detalle de Equipo de Cómputo* 76
Tabla 18 *Detalle de Depreciaciones* 76
Tabla 19 *Detalle de Inversión Diferida* 77
Tabla 20 *Detalle de Amortización de la Inversión Diferida* 77
Tabla 21 *Detalle del Capital de Trabajo* 78
Tabla 22 *Materia Prima* 78
Tabla 23 *Materia Prima Indirecta* 78
Tabla 24 *Listado de Suministros Operativos* 79
Tabla 25 *Listado de Servicios Básicos parte Operativa* 79
Tabla 26 *Salarios de MOD* 80
Tabla 27 *Salarios de la parte Administrativa* 81
Tabla 28 *Listado de Suministros Administrativos* 82
Tabla 29 *Servicios Básicos parte Administrativa* 82

Tabla 30 *Sueldos de Ventas*..... 83
Tabla 31 *Gastos de la parte de Ventas* 83
Tabla 32 *Estructura de los Costos*..... 84
Tabla 33 *Promedio de Inflación*..... 86
Tabla 34 *Valores de Venta 2024* 86
Tabla 35 *Proyección de Ingresos* 87
Tabla 36 *Presupuesto Proyectado de Caja* 88
Tabla 37 *Flujo de Caja Mensual*..... 91
Tabla 38 *Tabla de Amortización CFN* 92
Tabla 39 *Balance de Situación Inicial*..... 94
Tabla 40 *Estado de Resultados* 95
Tabla 41 *Estado de Resultados Proyectado*..... 97
Tabla 42 *Estado de Flujo de Efectivo Proyectado* 98
Tabla 43 *Cálculo de TIR*..... 101

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 *Distribución de Productos* 48
Figura 2 *Distribución de Frecuencia de Compra* 49
Figura 3 *Distribución de Kilos Comprados* 50
Figura 4 *Distribución de Factores Determinantes* 51
Figura 5 *Importancia de Calidad* 52
Figura 6 *Satisfacción con los Proveedores* 53
Figura 7 *Probabilidad de Cambio de Proveedor* 54
Figura 8 *Distribución de Factores para Cambio de Proveedor* 55
Figura 9 *Distribución de Compra con Descuento* 56
Figura 10 *Satisfacción de Calidad de Lana* 57
Figura 11 *Ubicación Geográfica en Ecuador* 60
Figura 12 *Ubicación dentro de la Ciudad* 61
Figura 13 *Organigrama de "Lanita Wool"* 65
Figura 14 *Logo* 65
Figura 15 *Flujograma Interno de "Lanita Wool"* 72
Figura 16 *Precios de Estudio de Mercado por Bravo (2016)* 85

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema

"En el país la crianza de ovinos representa un importante nivel económico y social ya que esta actividad se encuentra en el sector campesino marginal pobre del Ecuador, considerando al ovino un componente de ahorro a largo plazo, como resultado la poca rentabilidad a causa de los sistemas de explotación empleados en esta actividad pecuaria a nivel de la provincia" (Beltrán, 2022, p. 17).

El sector de la lana de borrego en Ecuador enfrenta una serie de desafíos que limitan su desarrollo y potencial económico. La producción y comercialización de lana cruda, es decir, sin procesamiento adicional, presentan problemas específicos que deben ser abordados para mejorar la viabilidad y rentabilidad de los productores locales. En Guamote, una región con una tradición significativa en la producción de lana de borrego, los pequeños productores dominan la industria. Sin embargo, esta dominación viene acompañada de una serie de limitaciones que afectan negativamente la cadena de valor.

La falta de infraestructura adecuada es uno de los principales problemas. Muchas empresas carecen de centros de acopio y almacenamiento eficientes, lo que impide manejar grandes volúmenes de lana cruda y afecta la calidad del producto. La dependencia de métodos tradicionales de esquila y procesamiento resulta en una baja eficiencia y calidad inconsistente de los productos. Además, la infraestructura de transporte y logística es deficiente, incrementando los costos operativos y reduciendo la eficiencia de la comercialización.

Las deficiencias en la producción y comercialización de lana cruda en Ecuador son resultado de una fragmentación de la cadena de valor y la falta de adopción de tecnologías modernas. Esta falta de integración resulta en una coordinación deficiente entre las distintas etapas del proceso productivo, lo que reduce la capacidad del sector para responder rápidamente a las demandas del mercado y mejorar la calidad de sus productos.

A pesar de estos desafíos, el mercado nacional de lana está en crecimiento, impulsado por una creciente demanda de fibras naturales y sostenibles. Sin embargo, la capacidad limitada de producción y la calidad inconsistente de los productos dificultan el acceso a mercados internos competitivos. Para superar estas deficiencias, es esencial la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de lana cruda. Una empresa bien estructurada aseguraría que la lana producida cumpla con los estándares de calidad necesarios para competir en el mercado nacional.

Pregunta de investigación

¿Es viable la creación de una empresa en Guamote que produzca y comercialice lana de borrego cruda?

Idea a Defender

La realización de un estudio de factibilidad permite la creación de una empresa productora y comercializadora de lana de borrego en la ciudad de Guamote.

Justificación (1 a 2 páginas)

La investigación sobre la viabilidad de crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de lana de borrego cruda en Guamote es crucial para

abordar las necesidades y oportunidades del sector de la lana en Ecuador. Esta empresa no solo buscará mejorar la eficiencia y calidad del producto, sino también consolidar su posición en un mercado competitivo, aprovechando las demandas crecientes de fibras naturales y sostenibles.

La producción de lana de borrego es una actividad tradicional con un gran potencial económico en Ecuador. Sin embargo, el sector enfrenta desafíos que limitan su competitividad, como la fragmentación de la cadena de valor, la falta de infraestructura adecuada y la ausencia de tecnologías modernas. Abordar estos problemas mediante la creación de una empresa integrada puede transformar el panorama del sector, haciéndolo más eficiente y competitivo.

La demanda de productos naturales y sostenibles está en aumento en el mercado nacional. Una empresa que gestione de manera integral la producción y comercialización de lana de borrego cruda puede capturar una porción significativa de este mercado. Al ofrecer productos de alta calidad la empresa puede diferenciarse de sus competidores y atraer a consumidores interesados en productos ecológicos y de alta calidad.

La creación de esta empresa no solo promoverá prácticas de producción sostenibles, sino que también contribuirá al desarrollo económico y productivo del sector al asegurar un suministro constante de materia prima de alta calidad. La empresa podrá implementar tecnologías modernas y procesos eficientes, lo que mejorará la competitividad y aumentará la rentabilidad.

Así también ofrecerá mejores ofertas a los productores de lana, proporcionándoles trabajo constante y estable. Al asegurar una fuente de ingreso más fiable, se mejorará la

calidad de vida de los productores y sus familias. Además, la empresa generará nuevas plazas de trabajo tanto directas como indirectas, beneficiando a la comunidad local y contribuyendo al desarrollo económico de la región.

Los resultados de esta investigación pueden servir como base para programas de desarrollo empresarial. Al proporcionar datos y análisis sobre la viabilidad económica y técnica de la empresa propuesta, la investigación puede guiar a los responsables a analizar cómo se encuentra el sector ecuatoriano, dando paso a investigaciones que propongan la exportación a mercados internacionales.

Objetivos de investigación

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de lana de borrego cruda en la ciudad de Guamote, provincia de Chimborazo.

Objetivos específicos

1. Examinar las bases teóricas y normativas de un estudio de factibilidad para la creación de una empresa.
2. Desarrollar el marco metodológico del estudio de factibilidad.
3. Realizar el estudio de factibilidad considerando las variables de oferta, demanda, producto, precio, distribución y promoción.

Estructura capitular

La estructura de la investigación cuenta con 3 capítulos así:

- El primero establece el **marco teórico** donde se definen los fundamentos teóricos del estudio, conceptualizando los términos y las teorías que sustentan la investigación. Se realizará una revisión de la literatura existente, citando obras de referencia nacionales e internacionales, además de estudios previos que permitan analizar el contexto investigativo.

- El segundo describe el **marco metodológico** utilizado para la recolección, tabulación, presentación y análisis de la información. Se detalla el instrumento de investigación desarrollado, como es la encuesta y los métodos aplicados para su ejecución. Este capítulo asegura la rigurosidad y validez del proceso investigativo, proporcionando una guía clara sobre cómo se llevó a cabo el estudio de campo y el análisis de datos.

- Finalmente, el tercer capítulo presenta los resultados obtenidos en la **propuesta investigativa**. Se expone de manera detallada el estudio de factibilidad de la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de lana de borrego en Guamote. Este capítulo incluye un análisis de mercado, económico y financiero, y proporciona conclusiones y recomendaciones basadas en los hallazgos del estudio.

1. CAPÍTULO 1 – MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la investigación

La producción de lana a nivel mundial ha experimentado una evolución significativa en los últimos años. La lana es una fibra natural que ha sido utilizada desde la antigüedad y sigue siendo una materia prima importante en la industria textil. Según estudios recientes, los principales productores de lana a nivel global son Australia, Nueva Zelanda y China, con Australia liderando la producción con aproximadamente el 25% del mercado mundial. La lana de merino es especialmente valorada por su finura y calidad, y estos países han implementado tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia y calidad de la producción. Las tendencias actuales muestran un creciente interés en la sostenibilidad y la trazabilidad de la lana, lo que ha impulsado la adopción de prácticas agrícolas más sostenibles y la certificación de productos.

En Ecuador, la producción de lana de borrego ha sido una actividad tradicional, especialmente en las regiones andinas. "La lana de borrego es un producto utilizado en la industria textil, contenido en el sector manufacturero del país, contribuye así a la matriz productiva del mismo" (Velásquez, 2022, p. 13). La industria textil ecuatoriana comenzó con el procesamiento de lana antes de diversificarse hacia otras fibras como el algodón y el poliéster. La industria textil y de confecciones es una de las actividades manufacturas más importantes del país, generando empleo para miles de artesanos.

"Dentro del Ecuador hay algunas provincias que se ocupan de la producción textil, las que tienen más grande producción son: Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua, Imbabura, y las que tienen menor producción, pero la misma consideración es: Chimborazo, Cotopaxi, El Oro y Manabí" (Velásquez, 2022, p. 44).Sin embargo, el sector

enfrenta desafíos como la falta de infraestructura adecuada y la dependencia de métodos tradicionales de esquila y procesamiento, lo que resulta en una baja eficiencia y calidad inconsistente.

En la provincia de Chimborazo, y específicamente en la ciudad de Guamote, la producción de lana de borrego es una actividad económica crucial para muchas familias rurales. Guamote es una de las principales zonas productoras de lana en Ecuador, pero los productores enfrentan varios desafíos, incluyendo la falta de acceso a mercados justos y la dependencia de intermediarios que a menudo ofrecen precios bajos por la lana. Según estudios, en Guamote la lana se produce principalmente en pequeñas cantidades, con la mayoría de los productores vendiendo a intermediarios en lugar de acceder directamente a los mercados. La creación de un centro de acopio en la región podría mejorar significativamente la situación, proporcionando a los productores un lugar donde vender su lana a precios justos y con una mejor infraestructura para el almacenamiento y procesamiento.

1.2. Bases Teóricas

El sustento teórico del proyecto se basa en varios conceptos y teorías que abordan aspectos clave de la producción y comercialización.

1.2.1. Estudio de Factibilidad

Dentro del estudio de factibilidad, Pizarro y Muñoz (2022) mencionan que "se considera el análisis técnico, económico y financiero del proyecto, por medio de ellos, se establecen todas las direcciones correctas que permiten el cumplimiento de los objetivos, buscando proporcionar la información adecuada y necesaria para la decisión de la inversión" (p. 652).

"Un estudio de factibilidad representa una etapa crucial en la planificación de proyectos o la creación de nuevas empresas, ya que brinda una evaluación exhaustiva de diversos aspectos para determinar la viabilidad y probabilidad de éxito. Uno de los aspectos fundamentales que abarca este análisis es la viabilidad técnica, que implica examinar la tecnología necesaria, la disponibilidad de recursos técnicos y la capacidad técnica para llevar a cabo el proyecto de manera eficiente" (Jara, 2024, p. 13).

Según Jara (2024), el estudio de factibilidad implica una investigación minuciosa y sistemática del mercado, enfocándose en reunir información relevante que permita a las empresas y emprendedores tomar decisiones informadas sobre nuevas inversiones y productos.

De acuerdo con lo mencionado podemos decir que un estudio de factibilidad implica una evaluación detallada de las diferentes áreas de un proyecto para determinar su viabilidad económica, técnica y operativa. Este proceso integra análisis exhaustivos que permiten a los emprendedores o empresas tomar decisiones informadas sobre la viabilidad de la inversión, asegurando que los recursos sean utilizados de manera eficiente y que el proyecto cumpla con los objetivos establecidos. La metodología del estudio abarca aspectos como la demanda del mercado, costos de producción, análisis financiero y riesgos, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas en cuanto a la ejecución del proyecto.

1.2.2. Estudio de Mercado

Bravo (2016) sugiere que el estudio de mercado va más allá del simple análisis de oferta y demanda o precios, abarcando también estrategias comerciales y

publicitarias, la inversión inicial, promoción, operación del proyecto, políticas de distribución, calidad de los canales, fortalecimiento de la imagen y políticas de crédito.

Según Arévalo (2017), el estudio de mercado implica un análisis detallado de diversos componentes del mercado, incluyendo la oferta, la demanda, los precios y cualquier otro aspecto relacionado con la comercialización de productos o servicios.

Entonces podríamos definir que, el estudio de mercado es una evaluación integral que examina componentes clave como oferta, demanda, precios y otros factores relacionados con la comercialización. Incluye estrategias comerciales y publicitarias, inversión inicial, promoción, operación del proyecto, políticas de distribución y fortalecimiento de la imagen.

1.2.3. Empresa

Franco, et al. (2021) destacan que las empresas desempeñan un papel importante para las economías tanto a nivel local como global, ya que estas contribuyen al crecimiento económico, empleo, desarrollo, producción e innovación.

Una empresa se define como una institución que toma decisiones sobre la producción de bienes y servicios, empleando factores productivos como trabajo y capital. Es un conjunto de factores de producción, comerciales y financieros, coordinados bajo un factor directivo y enfocados en la consecución de objetivos específicos. Además, la empresa debe ser vista como una comunidad en la que el factor humano juega un papel fundamental en el logro de sus metas (Buj, Cuadrado, 2021).

1.2.4. Estados Financieros

Castrellón, et al. (2021) señalan que los estados financieros son fundamentales para todas las empresas, ya que proporcionan los resultados obtenidos, reflejan la gestión de los accionistas, y detallan las decisiones tomadas respecto a los recursos de la empresa con el fin de generar el efectivo necesario para futuras decisiones.

Los estados financieros, tal como lo describen Dorado y Tisalema (2022), son esenciales para presentar el rendimiento de una entidad y esto permite que los usuarios obtengan información económica detallada de la empresa, la cual no estaría disponible por otros medios.

1.2.5. Cadena Productiva

Una cadena productiva se compone de diversas etapas interconectadas que abarcan desde la obtención de insumos y el desarrollo de procesos de producción, hasta la llegada del producto final al consumidor o su inclusión en otra fase del proceso productivo (Romero, 2021).

La cadena productiva se entiende como una red de elementos y factores interconectados estratégicamente, que influyen directa o indirectamente en el proceso productivo, asegurando que el producto cuente con las características necesarias antes de llegar a su destino final de consumo (Cappillo, 2022).

1.2.6. Proceso Productivo

El proceso productivo hablando de las empresas se podría catalogar como una serie de actividades las cuales generan Ruiz, et al. (2020) describen el proceso

productivo como un conjunto de tareas y operaciones esenciales para la creación de bienes o servicios.

En otras palabras, Ruíz (2008) describe cómo el proceso productivo se estructura como una secuencia organizada de operaciones, donde cada paso agrega valor añadido en cada operación elemental.

El proceso productivo se define como la serie de pasos y acciones coordinadas, que con el apoyo de herramientas y maquinarias, permiten la transformación de materias primas en productos finales o la prestación de servicios de cualquier índole. Este concepto destaca la importancia de la organización y secuencia en las actividades productivas para asegurar eficiencia y calidad en el resultado final (Villalba, et al., 2021).

1.2.7. Fibra Textil

Velásquez (2022) explica que las fibras textiles, que pueden ser naturales o artificiales, son las unidades fundamentales de todos los textiles. Originalmente, el término textil se refería a telas manufacturadas, pero con el tiempo se ha ampliado para incluir todas las prendas de vestir y la materia prima utilizada en su fabricación.

1.2.8. Fibra Natural

Arévalo (2017) explica que las fibras naturales provienen de fuentes naturales y se clasifican en vegetales, compuestas de celulosa, y animales, compuestas de proteínas.

La "fibra queratinada natural" es un término que describe fibras obtenidas de animales, cuya principal componente es la queratina. Estas fibras, como la lana, poseen características únicas, tales como la capacidad de unirse mediante calor y fricción para

formar estructuras compactas, lo que las hace ideales para la fabricación de textiles duraderos y resistentes. (Escobar, 2020).

1.2.9. Lana de Oveja

Bravo (2016) describe que la lana tiene un ondulado natural y patrones que facilitan su hilado. Las telas de lana son más gruesas que otros textiles, ofreciendo mejor aislamiento y siendo resistentes, elásticas y duraderas. El diámetro de la fibra de lana varía desde 16 micras en la lana superfina del merino hasta más de 40 micras en lanas más gruesas. Además, aunque la lana se obtiene principalmente de las ovejas, esta denominación también se aplica a fibras similares obtenidas de camélidos como la alpaca y la vicuña.

Velásquez (2022) explica que las fibras de lana, obtenidas principalmente del Ovis aries, se caracterizan microscópicamente por su forma cilíndrica delgada con un diámetro uniforme de 15 a 20 micras. Estas fibras presentan contornos aserrados a lo largo de sus extremos y una superficie con escamas irregulares que se asemejan a las tejas de un tejado o a las escamas de un pez.

Entonces, la lana de oveja es una fibra natural ampliamente valorada por su resistencia, elasticidad y capacidad de aislamiento térmico. Esta fibra, obtenida principalmente de la especie Ovis aries, es reconocida por su capacidad para ser hilada y tejida en una amplia variedad de productos textiles. Además, la lana presenta características microscópicas distintivas como su estructura cilíndrica y la presencia de escamas en su superficie, lo que le confiere propiedades únicas de durabilidad y comodidad. Estas características la hacen ideal para la confección de prendas y otros productos textiles que requieren resistencia y calidad.

1.2.10. Producto

Según Vásquez (2014), un producto se compone de características y atributos tanto tangibles como intangibles, y es considerado como tal en marketing únicamente cuando satisface una necesidad o deseo del comprador.

Un "producto innovador diferenciado" se refiere a un producto que, además de ser novedoso en su categoría, se destaca en el mercado por su capacidad de satisfacer de manera única las necesidades y deseos de los consumidores. Este tipo de producto no solo se caracteriza por su innovación, sino también por la excelencia en la atención al cliente que lo acompaña, lo que le permite diferenciarse significativamente de la competencia (Izquierdo, et al., 2020).

1.2.11. Precio

El precio de un bien o servicio en el mercado está determinado por las fuerzas de oferta y demanda, así como por la disposición del productor a vender y del consumidor a comprar, estableciendo así un punto de equilibrio comercial (Vásquez, 2014).

El valor de intercambio percibido es una interpretación del precio que considera no solo el costo monetario de un producto o servicio, sino también los sacrificios y percepciones adicionales que un consumidor enfrenta al realizar una compra. Este concepto refleja una visión integral del precio, donde el valor asignado por el consumidor incluye factores tangibles e intangibles que afectan su decisión de compra (Ríos, et al, 2021).

1.2.12. Oferta

La oferta se refiere a la cantidad de bienes y servicios disponibles en el mercado a un precio específico, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores. En el contexto financiero, la oferta indica la cantidad de productos o servicios que los productores están dispuestos a vender (Vásquez, 2014).

La oferta se define como la conjunción de productos, servicios, información o vivencias que se da en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo. Además, las promociones de marketing no se limitan a productos físicos, sino que también incluyen servicios, ocupaciones o beneficios, incorporando otras entidades tales como personas, sitios, organizaciones, información e ideas (Estrada, 2022, p. 51).

1.2.13. Demanda

La demanda se evalúa mediante la investigación de mercado, que es fundamental para el estudio de mercado al analizar diversos elementos. Es importante diferenciar entre ambas y tener en cuenta datos recientes para reducir costos innecesarios (Bravo, 2016).

Vásquez (2014) explica que la demanda debe entenderse como la medida en términos monetarios y de volumen de las necesidades reales y psicosociales de un producto o servicio en un mercado específico. Además, define la demanda como la cantidad y calidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir a diversos precios en un lugar determinado.

1.2.14. Costos

Los costos representan los gastos necesarios para la ejecución y mantenimiento de un proyecto, incluyendo costos directos como la adquisición de materia prima, costos indirectos como la compra de insumos opcionales, y los sueldos del personal de producción, los cuales son esenciales para la operatividad de la empresa (Vásquez, 2014).

Los costos se refieren a la asignación de recursos financieros con el propósito de adquirir bienes y servicios que contribuyan a generar beneficios para la organización, tanto en el presente como en el futuro. Este término subraya la perspectiva estratégica en la gestión de costos, enfocada en maximizar el retorno de la inversión a lo largo del tiempo (Villalba, et al., 2021).

1.2.15. Análisis Macro y Microeconómico

Pinta, et al. (2022) mencionan que es importante realizar un análisis macroeconómico porque se conoce información muy relevante del estado actual del país, que podría pasar en el futuro y fundamentalmente ayuda a la toma de decisiones facilitando inquisiciones que permite transformar a la misma en acciones para mejorar la situación del país.

Según Martí, et al. (2021), la microeconomía es una disciplina que se enfoca en analizar el comportamiento tanto del consumidor, como del productor y del Estado, estudiando sus interacciones dentro del mercado para comprender cómo se toman decisiones en torno a la oferta, demanda y asignación de recursos.

1.2.16. Indicadores Financieros

Párraga, et al. (2021) señalan que "los indicadores financieros son herramientas gerenciales que permiten evidenciar la información obtenida de los saldos contables, cuyo uso correcto permite la toma de decisiones. Un indicador representa la expresión cuantitativa del comportamiento del desempeño de un proceso, cuya dimensión al compararse con un nivel de referencia, puede demostrar evidencias sobre las que se toman acciones preventivas o correctivas de acuerdo al caso" (p. 3).

Cáceres (2019) explica que el análisis de indicadores financieros se basa en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas de los estados financieros con el propósito de obtener de ellos medidas y relaciones significativas, dirigidas a evaluar la situación económica financiera de una empresa y establecer estimaciones sobre su situación y resultados futuros útiles para la toma de decisiones.

1.2.17. Costo – Beneficio

La relación Costo-Beneficio es una herramienta que evalúa el valor de un proyecto al determinar cuánto se recupera por cada dólar invertido a lo largo de su vida útil, calculada dividiendo la sumatoria de los Flujos Netos Actualizados entre la Inversión Inicial (Moyano, 2013).

El análisis Costo-Beneficio es una que determina la necesidad social de llevar a cabo cierto proyecto. Este análisis compara los costos asociados con la implementación de un proyecto con los beneficios esperados, además de una evaluación exhaustiva de sus costos. (Canto, et al, 2021).

1.2.18. Periodo de Recuperación de Inversión

Vásquez (2014) explica que el Periodo de Recuperación de la Inversión es un método favorecido a corto plazo para evaluar proyectos de inversión debido a su facilidad de cálculo y aplicación. Este indicador mide la liquidez del proyecto y el riesgo relativo, permitiendo anticipar eventos a corto plazo.

Moyano (2013) indica que el Periodo de Recuperación de la Inversión es un indicador financiero que mide el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a través de los beneficios generados por el proyecto. Este periodo se determina analizando los flujos netos y acumulándolos hasta que igualen el monto de la inversión inicial, momento en el cual se considera que la inversión ha sido recuperada.

1.2.19. Valor Actual Neto (VAN)

Moyano (2013) explica que el Valor Actual Neto (VAN) mide la rentabilidad de un proyecto en términos monetarios al comparar la inversión inicial con los flujos de efectivo futuros actualizados. Un VAN positivo indica la viabilidad del proyecto, mientras que un VAN negativo sugiere que no debería ejecutarse.

El Valor Actual Neto (VAN) es una medida financiera que se utiliza para evaluar la rentabilidad de un proyecto. Se calcula descontando los flujos de caja futuros a su valor presente utilizando una tasa de descuento, como el WACC o el COK. Un VAN positivo indica que el proyecto generará más valor del que cuesta, lo que sugiere que es una inversión viable y rentable (Garay Del Castillo, p. 124).

1.2.20. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Moyano (2013) describe la Tasa Interna de Retorno (TIR) como una herramienta de toma de decisiones que mide el rendimiento mínimo de un proyecto en porcentaje durante su vida útil, basándose en los flujos netos proyectados. La TIR debe superar la tasa del Costo de Oportunidad para que un proyecto sea viable; de lo contrario, se rechaza la implementación del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador financiero que determina la rentabilidad de un proyecto, identificando la tasa de descuento a la cual el valor presente de los flujos de caja futuros se iguala al costo inicial de la inversión. Un proyecto es considerado viable si su TIR supera la tasa de descuento utilizada como referencia (Lemus, 2023).

1.2.21. Punto de Equilibrio

Arévalo (2017) explica que el punto de equilibrio es un indicador financiero crucial que determina el número exacto de unidades que deben venderse para que los ingresos totales sean iguales a los costos totales. Este punto es esencial para comprender cuándo un proyecto o negocio comenzará a generar ganancias. Al alcanzar el punto de equilibrio, una empresa cubre todos sus costos fijos y variables, logrando una situación en la que no se registran ni pérdidas ni ganancias. Además, el análisis del punto de equilibrio ayuda a los gestores a tomar decisiones informadas sobre precios, costos y volúmenes de producción necesarios para asegurar la viabilidad financiera del proyecto.

1.3. Bases Normativas

1.3.1. Constitución de la República del Ecuador:

Artículo 283 y 284: Establecen que el sistema económico está orientado a asegurar la producción y la generación de empleo, con un énfasis en el desarrollo sostenible. Estos principios guían la creación de empresas en sectores productivos como la producción de lana.

1.3.2. Ley de Compañías:

Regula la constitución, funcionamiento y disolución de sociedades. Es crucial para formalizar la empresa, establecer la estructura de capital, y definir la responsabilidad de los socios.

1.3.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI):

Artículos 3 y 4: Establecen las bases para el desarrollo de actividades productivas y comerciales en el país, promoviendo la inversión y la competitividad. El COPCI facilita la creación de empresas y fomenta un entorno favorable para los negocios.

1.3.4. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno:

Capítulos III y IV: Regulan el régimen tributario aplicable a las actividades productivas y comerciales, incluyendo la producción de lana. Esta ley establece los impuestos aplicables a la producción y comercialización de bienes agrícolas, proporcionando claridad fiscal para las empresas del sector.

1.3.5. Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria:

Capítulos I y II: Establecen normas para la prevención y control de plagas y enfermedades en animales y productos agrícolas, garantizando la sanidad de los

productos de lana. Esta ley es crucial para asegurar que la lana exportada cumpla con los estándares internacionales de sanidad.

Artículo 30: Regula y asegura el estatus zoosanitario en las ovejas, asegurando que la producción de lana sea segura y sostenible.

1.3.6. Reglamento de Buenas Prácticas Agropecuarias:

Capítulo V: Define las prácticas recomendadas para la cría de animales y la producción de productos agrícolas, asegurando la calidad y sostenibilidad de los productos de lana. Este reglamento promueve la adopción de técnicas de producción eficientes y responsables.

1.4. Conclusión del Capítulo 1

La revisión bibliográfica realizada en este capítulo es considerada una base teórica sólida y coherente, que sustenta el desarrollo del proyecto de producción y comercialización de lana de borrego en la provincia de Chimborazo. A través de un análisis de la literatura existente, se definieron y clarificaron los conceptos centrales del estudio, tales como el proceso de producción de lana, las normativas aplicables en el sector agropecuario, y los criterios de calidad que deben cumplirse para garantizar un producto competitivo en el mercado nacional. La consolidación de estos conceptos ha permitido estructurar el estudio de factibilidad al integrar aspectos normativos asegurando así un enfoque metodológico bien fundamentado y alineado con las realidades del mercado local.

2. CAPÍTULO 2 – MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque, tipo y diseño de investigación

2.1.1. Enfoque de la Investigación

El enfoque de esta investigación será cuantitativo, lo que implica la recolección y análisis de datos numéricos para entender y evaluar diversos aspectos del mercado de lana de borrego en Ecuador. Este enfoque implica el uso de herramientas matemáticas y estadísticas para obtener resultados que permiten identificar asociaciones explicativas o relaciones causales entre variables. Los estudios bajo este enfoque cuantifican variables, las cuales son observadas, descritas, medidas o sometidas a experimentación controlada (Padilla, Marroquín, 2021). Este enfoque es particularmente adecuado para nuestro estudio ya que permite medir con precisión variables como la satisfacción del mercado, la calidad de los proveedores y la cantidad de compra mensual. A través de métodos estadísticos, podremos establecer patrones y tendencias que informarán sobre la viabilidad y rentabilidad de establecer una empresa productora y comercializadora de lana de borrego.

El uso del enfoque cuantitativo nos permitió obtener datos concretos y objetivos, lo que facilita la comparación y generalización de los resultados. Además, este enfoque es fundamental para proyectar los flujos de caja y otros indicadores financieros que evaluarán la factibilidad del proyecto. La recopilación de datos mediante encuestas aplicadas a una muestra representativa de 77 empresas y personas naturales dedicadas a la transformación de la lana de borrego nos proporcionará una base sólida para sobre la cual se realizó análisis estadísticos detallados para la toma de decisiones informadas sobre la implementación del proyecto.

2.1.2. Tipo de Investigación

En el desarrollo de este estudio se utilizó un enfoque de investigación descriptiva como método principal para analizar la factibilidad de la creación de una empresa productora y comercializadora de lana de borrego en la provincia de Chimborazo. Este tipo de investigación permitió describir de manera detallada y sistemática las características, condiciones y fenómenos relacionados con el sector de la lana en la región, proporcionando una comprensión profunda del contexto en el cual se desarrollaría el proyecto.

La investigación descriptiva es un tipo de investigación que se enfoca en la observación y descripción detallada de situaciones, comportamientos y actitudes dentro de un contexto específico. Su objetivo es proporcionar una representación precisa y sistemática de las características y dinámicas de los objetos, procesos, actividades o personas estudiadas, con el fin de entender mejor la realidad investigada. (Valle, et al., 2022).

A través de la investigación descriptiva, se recopiló información relevante sobre el mercado local, incluyendo datos acerca de la oferta y demanda de lana. Este enfoque facilitó la identificación de patrones y tendencias actuales, así como la detección de oportunidades y desafíos específicos del sector, lo que fue fundamental para evaluar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto propuesto.

2.1.3. Diseño de la Investigación

El diseño de investigación es una guía que ayuda a organizar una investigación utilizando una metodología particular. Tanto en los estudios de campo como de laboratorio representa una parte fundamental, pudiendo ser esta etapa la que determine el éxito de un estudio (Pereyra, Vaira, 2021, p. 24).

La investigación se llevó a cabo utilizando un diseño tanto documental como de campo. Este enfoque combinado fue el más adecuado para obtener una comprensión completa y detallada del mercado de la lana de borrego en Ecuador, así como para evaluar la viabilidad del proyecto de creación de una empresa productora y comercializadora de esta materia. Este método incluyó un análisis de revisión bibliográfica existente sobre producción y comercialización de lana, así como consulta de bases de datos especializadas para acceder a información actualizada y relevante del mercado.

La investigación de campo se centró en la recolección de datos primarios a través de encuestas aplicadas a empresas y personas naturales dedicadas a la transformación de la lana de borrego. Este enfoque permitió obtener información directa y actualizada sobre una muestra representativa de 77 empresas y personas naturales, seleccionadas mediante un cálculo de muestra con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10%. Las encuestas midieron aspectos como la satisfacción del mercado, la calidad de los proveedores y la cantidad de compra mensual.

2.2. Método de la investigación

En el marco metodológico de esta investigación, se optó por la utilización de métodos deductivos e inductivos, combinando ambas aproximaciones para enriquecer el análisis del proyecto. El método deductivo permitió partir de teorías y conceptos generales previamente establecidos, aplicándolos de manera específica al contexto de la producción y comercialización de lana en la provincia de Chimborazo. Este enfoque facilitó la estructuración del estudio bajo un marco teórico sólido, asegurando que las conclusiones derivadas sean coherentes y fundamentadas en principios ampliamente aceptados.

Por otro lado, el método inductivo complementó este análisis al permitir la observación y recopilación de datos empíricos directamente del campo, lo que facilitó la identificación de patrones y tendencias emergentes en el mercado local. La combinación de estos métodos asegura que la investigación no solo se basa en fundamentos teóricos, sino que también se nutre de la realidad práctica y contextual de la industria de la lana en Chimborazo.

Los métodos inductivo-deductivos son enfoques de investigación que combinan la acumulación de conocimiento a través de la inducción con la validación y unificación de ideas mediante la deducción. Estos métodos permiten a los investigadores generar conocimiento científico que puede ser expandido o revisado en estudios futuros, proporcionando una base sólida para el desarrollo y la crítica en la investigación académica (Urzola, 2020).

2.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Los instrumentos de recolección de datos son las herramientas y técnicas empleadas por los investigadores para obtener y registrar información relevante durante el proceso de investigación. Estos instrumentos pueden incluir anotaciones, observaciones, registros descriptivos, y otros métodos que permiten capturar datos precisos y útiles para alcanzar los objetivos del estudio (Alegre, 2022).

Dado que la investigación adoptó un enfoque cuantitativo, con un diseño descriptivo, y se realizó a través de una encuesta estructurada en el campo, la técnica e instrumento de recolección de datos están con estos criterios para asegurar la validez y confiabilidad de los resultados.

2.3.1. Encuesta

La encuesta se considera un método de investigación empírica que utiliza un instrumento o formulario, ya sea impreso o digital, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio. Los sujetos que aportan la información llenan el formulario por sí mismos (Ávila, et al., 2020). En este caso, la encuesta se aplicó a 77 empresas y personas naturales dedicadas a la transformación de lana de borrego.

El objetivo de esta técnica es recoger datos cuantitativos sobre la satisfacción del mercado, la calidad de los proveedores y la cantidad de compra mensual de lana de borrego. Esta información es crucial para evaluar la viabilidad del proyecto y proyectar los flujos de caja.

La técnica se llevó a cabo de forma digital, asegurando así una alta tasa de respuesta y la inclusión de empresas ubicadas en distintas regiones del país. Se

diseñaron diez preguntas específicas que abordaron los aspectos más relevantes del manejo de la materia prima y las prácticas comerciales de las empresas encuestadas.

2.3.1.1. Cuestionario

Un cuestionario es una herramienta estructurada de recolección de datos diseñada para recopilar información sobre diversos aspectos de un tema en particular" (Araya, et al., 2022, p. 48). El cuestionario es una herramienta esencial para la recolección de datos, permitiendo medir y evaluar las variables definidas en el estudio. Este instrumento fue diseñado con un enfoque jerárquico para garantizar la calidad de los resultados obtenidos. Las preguntas del cuestionario se estructuraron en formato de selección múltiple y utilizando la escala Likert, lo que permitió medir la satisfacción e importancia de diversos aspectos relacionados con la transformación de lana de borrego.

El diseño del cuestionario fue meticuloso para asegurar que cada pregunta estuviera alineada con los objetivos de la investigación y proporcionara datos relevantes y útiles. Se utilizó un enfoque sistemático para desarrollar las preguntas, asegurando que fueran claras, concisas y fáciles de entender por los encuestados.

El cuestionario consta de diez preguntas, diseñadas para cubrir diversas áreas clave, como la frecuencia de compra de lana de borrego, los factores importantes al seleccionar un proveedor, y la satisfacción con los proveedores actuales. También se incluyeron preguntas sobre la implementación de innovaciones tecnológicas y la importancia de la sostenibilidad en la selección de proveedores. Estas preguntas fueron formuladas en un formato de selección múltiple para facilitar la recopilación de datos y su posterior análisis.

2.4. Validación de instrumentos

La validez se refiere al grado en que la evidencia y la teoría respaldan la interpretación de las puntuaciones de los tests para el propósito con el que son utilizados. Garantizar la objetividad es un paso crucial antes de demostrar la validez, ya que esta asegura que las mediciones reflejan con precisión lo que se pretende evaluar (Bautista, et al, 2022).

Para asegurar la validez y confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos utilizados en esta investigación, se implementó un proceso de validación mediante el juicio de expertos. Se seleccionaron dos docentes de la Universidad de Otavalo con amplia experiencia en investigación de mercados y producción textil. Estos expertos tienen un conocimiento profundo en el diseño y validación de instrumentos de investigación, lo que garantiza una evaluación rigurosa y objetiva de los cuestionarios diseñados para esta investigación.

Se entregó una carta de validación a cada experto, solicitando su participación en el proceso de evaluación de los instrumentos de recolección de datos. La carta incluye detalles del proyecto de investigación, los objetivos del estudio, y los instrumentos a validar. Los expertos deben revisar los cuestionarios y evaluar diversos aspectos como la congruencia de los ítems, la amplitud de contenidos, la redacción, la claridad y precisión, y la pertinencia de las preguntas.

Basándose en la retroalimentación recibida de los expertos, se realizaron los ajustes necesarios en el cuestionario para mejorar su validez y confiabilidad. Esto incluyó la reformulación de preguntas, la adición o eliminación de ítems, y la clarificación de

términos para asegurar que todas las preguntas fueran comprendidas de manera uniforme por los encuestados.

Para formalizar el proceso, se firmaron las cartas de validación por los expertos, indicando que los instrumentos cumplen con los requisitos necesarios para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos.

2.5. Población y Muestra

La población de estudio se refiere al conjunto completo de individuos, elementos, o unidades que comparten características comunes y que son objeto de investigación en un estudio. De esta población, se selecciona una muestra representativa para llevar a cabo un análisis detallado, garantizando que los resultados sean aplicables al conjunto total (Álvarez, Carballo, 2021).

La población objetivo de esta investigación estuvo constituida por empresas y personas naturales dedicadas a la transformación de lana de borrego en Ecuador. Esta población incluye a aquellos que participan activamente en la cadena de valor, desde la adquisición de lana cruda hasta la producción de productos finales como ropa, accesorios y textiles para el hogar. Según los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y el Registro de Empresas, se identificaron un total de 361 entidades dentro de este sector específico.

El "Clasificador Industrial Internacional Uniforme" (CIIU) es una herramienta estándar utilizada a nivel internacional para clasificar las actividades económicas en sectores industriales. En este proyecto, la selección de empresas relacionadas con la producción y comercialización de lana en el Ecuador se realizó utilizando los códigos

CIIU específicos que mejor representan las actividades involucradas en la cadena productiva de la lana.

Actividad Principal: Solo se incluyeron empresas cuya actividad principal está relacionada con los códigos CIIU seleccionados, garantizando así que la muestra esté compuesta por actores clave en la industria de la lana.

Tamaño de la Empresa: Se consideró también el tamaño de las empresas, seleccionando una mezcla de personas naturales, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas para obtener una visión completa del sector.

C131201 - Fabricación de tejidos (telas) anchos de algodón, lana cardada, lana peinada o seda, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales.

Este código clasifica a las empresas dedicadas a la fabricación de tejidos, que es una actividad esencial en la transformación de la lana desde su estado bruto hasta un producto comercializable. Al utilizar este código, se asegura que las empresas seleccionadas tienen experiencia y capacidad en la manipulación de la lana como materia prima.

C131102 - Hilatura y fabricación de hilados e hilos para tejeduría o costura, para el comercio o para procesamiento posterior, texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo de hilaturas filamentosas de toda clase de fibras animales, vegetales, sintéticas o artificiales.

Este código se enfoca en las empresas que se especializan en la hilatura y fabricación de hilos a partir de lana, lo cual es un proceso fundamental en la cadena de

valor de la lana. La inclusión de empresas clasificadas bajo este código garantiza que se consideran aquellas que desempeñan un rol crítico en la producción de lana de calidad, lista para ser comercializada.

2.5.1. Selección de la Muestra

Para definir la muestra representativa de la población objetivo, se utilizaron técnicas estadísticas que aseguraron la validez y confiabilidad de los resultados. La muestra se determinará considerando los siguientes factores:

- *Tamaño de la Población:* Número total de empresas dedicadas a la transformación de la lana de borrego en el Ecuador.
- *Nivel de Confianza:* Se establecerá un nivel de confianza del 95%, lo cual es estándar en investigaciones de este tipo.
- *Margen de Error:* Se fijará un margen de error del 10%, que es aceptable para estudios de factibilidad.

2.5.2. Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

- ***n*** es el tamaño de la muestra.
- ***N*** es la población total (361 empresas y personas naturales).
- ***Z*** es el valor de la distribución normal para un nivel de confianza del 95% (1.96).

- ***p*** es la proporción esperada de la población (asumimos 0.5 para máxima variabilidad).
- ***e*** es el margen de error del 10% (0.1).

Calculando estos valores quedaría de la siguiente manera:

$$n = \frac{361 \cdot 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}{(361-1) \cdot 0.1^2 + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}$$

$$n = \frac{361 \cdot 3.8416 \cdot 0.25}{360 \cdot 0.01 + 3.8416 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{347.5296}{3.6 + 0.9604}$$

$$n = \frac{347.5296}{4.5604}$$

$$n \approx 76.2$$

Por lo tanto, el tamaño de muestra necesario es de aproximadamente 77 unidades, que es el número de empresas y personas naturales a las que se aplicará la encuesta.

La muestra seleccionada permitió un análisis exhaustivo de la estructura productiva y comercial de la lana en Ecuador, proporcionando datos valiosos sobre la capacidad de producción, la calidad de los productos, y las oportunidades de mercado. Este enfoque metodológico asegura que los resultados del estudio sean aplicables y útiles para la toma de decisiones estratégicas en el desarrollo del proyecto de producción y comercialización de lana.

2.5.3. Tipo de Muestreo

El método de muestreo elegido fue el muestreo estratificado aleatorio. Este método es ideal para esta investigación debido a la diversidad de la población objetivo en términos de ubicación geográfica, tamaño de la empresa y tipo de productos transformados. Al dividir la población en estratos homogéneos y luego realizar un muestreo aleatorio dentro de cada estrato, se garantizó una representación adecuada de todas las subpoblaciones. Esto permitió obtener una muestra que reflejara de manera fiel las características y necesidades del mercado de transformación de lana de borrego en Ecuador.

2.6. Presentación de Resultados

En este apartado se presentan los resultados obtenidos de las encuestas estructuradas realizadas. Se utilizaron tablas, histogramas y gráficos para ilustrar los hallazgos cuantitativos, acompañados de análisis y discusiones basadas en la comparación con la base teórica y antecedentes de la investigación.

2.6.1. Análisis de la Encuesta

1) ¿Cuáles son los productos en lo que su empresa utiliza la lana de borrego?

Tabla 1

Distribución de Productos

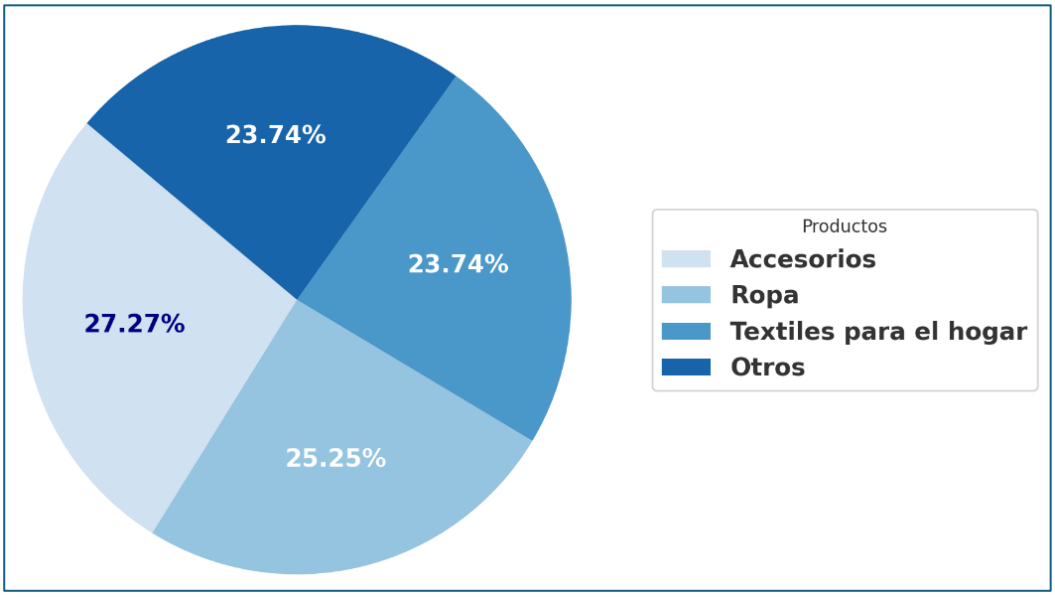
VARIABLE	FRECUENCIA	%
Ropa	50	25,25%
Accesorios	54	27,27%

Textiles para el hogar	47	23,74%
Otros	47	23,74%
TOTAL	**198**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 1

Distribución de Productos



Las respuestas indicaron que la mayoría de las empresas utilizaban la lana de borrego para producir ropa y accesorios. Esto mostró una fuerte demanda en la industria de la moda y complementos. Se sugirió que la empresa se enfocara en ofrecer productos de lana de alta calidad para ropa y accesorios, destacando la durabilidad y las propiedades térmicas de la lana.

2) **¿Con qué frecuencia adquiere su empresa lana de borrego como materia prima?**

Tabla 2

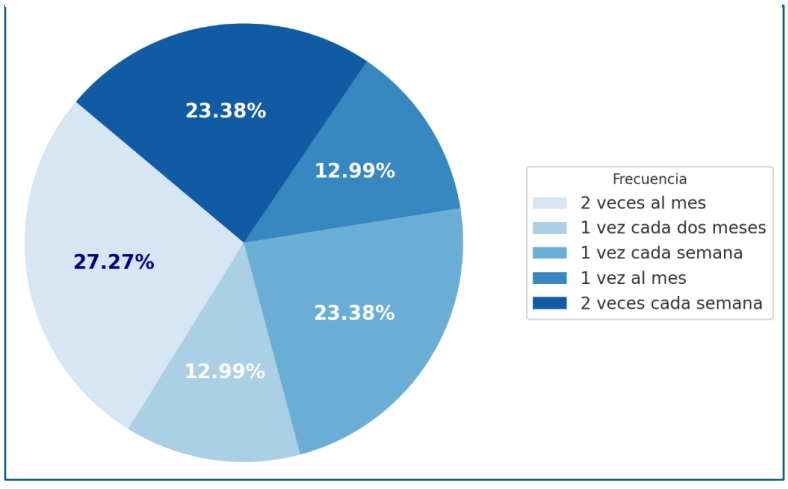
Frecuencia de Compra

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 vez cada dos meses	10	12,99%
1 vez al mes	10	12,99%
2 veces al mes	21	27,27%
1 vez cada semana	18	23,38%
2 veces a la semana	18	23,38%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 2

Distribución de Frecuencia de Compra



Las respuestas indicaron que las empresas compraban lana con frecuencia, lo que reflejaba una demanda constante. Se recomendó que la empresa garantizara un

suministro continuo y fiable de lana. Además, se sugirió ofrecer suscripciones o contratos de suministro regular para asegurar una clientela fiel.

3) ¿Cuántos kilos de lana compra cada mes?

Tabla 3

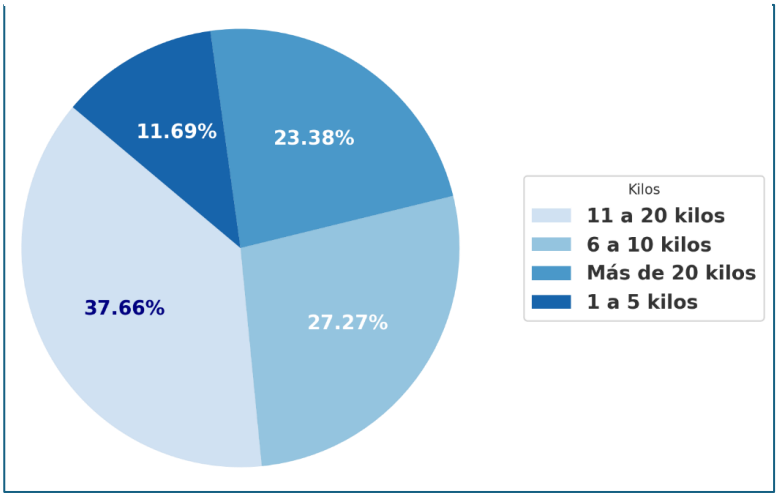
Distribución de Kilos Comprados

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 a 5 kilos	9	11,69%
6 a 10 kilos	21	27,27%
11 a 20 kilos	29	37,66%
Más de 20 kilos	18	23,38%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 3

Distribución de Kilos Comprados



Las empresas compraban cantidades moderadas de lana cada mes. Se sugirió que la estrategia de producción de la empresa se adaptara para satisfacer tanto pequeñas como medianas demandas, asegurando flexibilidad en la oferta.

4) ¿Qué factores considera más importantes al seleccionar un proveedor de lana de borrego? (Seleccione hasta 3)

Tabla 4

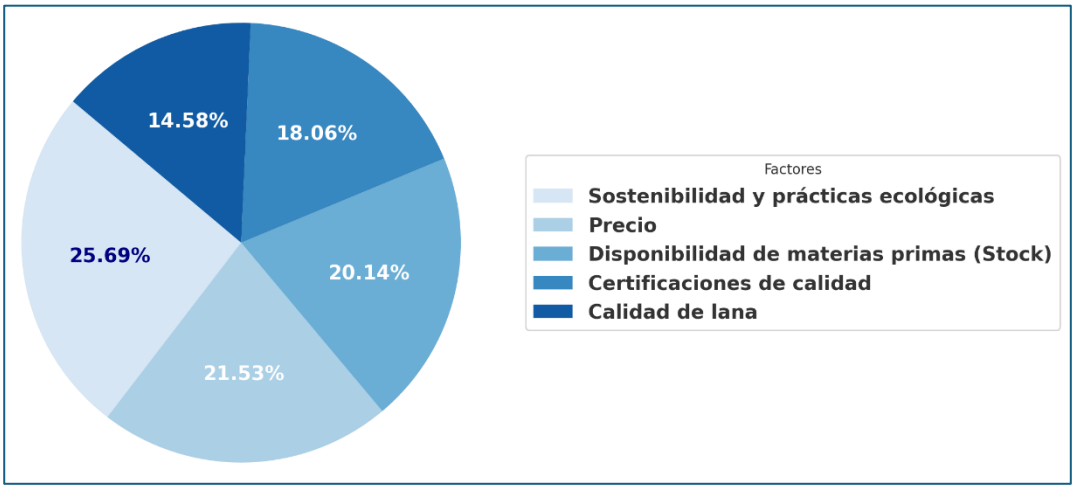
Distribución de Factores para Seleccionar Proveedor

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Calidad de lana	21	14,58%
Precio	31	21,53%
Disponibilidad de materias primas (Stock)	29	20,14%
Sostenibilidad y prácticas ecológicas	37	25,69%
Certificaciones de calidad	26	18,06%
TOTAL	**144**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 4

Distribución de Factores Determinantes



El precio y la calidad fueron los factores más importantes para las empresas al seleccionar un proveedor de lana. Se recomendó que la empresa mantuviera precios

competitivos y garantizara la calidad de la lana. Además, se sugirió destacar las prácticas sostenibles y las certificaciones de calidad para atraer a clientes conscientes del medio ambiente.

5) ¿Es importante es la calidad de la lana en su proceso de producción?

Tabla 5

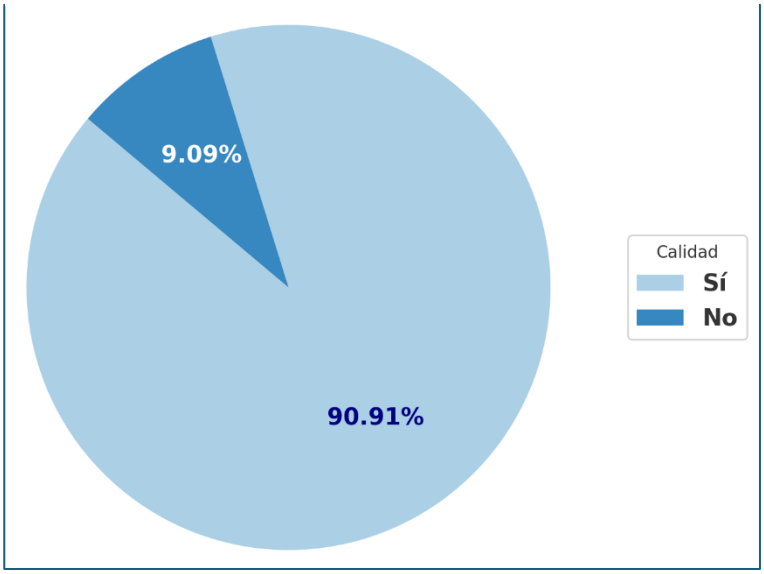
Importancia de la Calidad

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	70	90,91%
No	7	9,09%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 5

Importancia de Calidad



La calidad de la lana era extremadamente importante para las empresas. Se sugirió que la empresa se enfocara en mejorar continuamente la calidad de la lana y comunicara claramente estas mejoras a los clientes.

6) ¿Qué tan satisfecho está con los proveedores actuales de lana de borrego?

Tabla 6

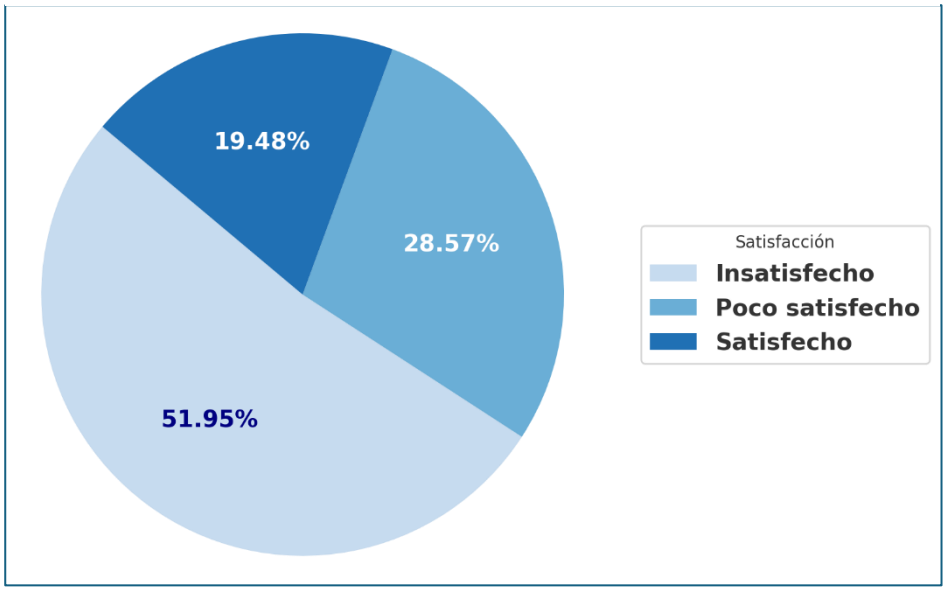
Satisfacción con Proveedores Actuales

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Insatisfecho	40	51,95%
Poco satisfecho	22	28,57%
Satisfecho	15	19,48%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 6

Satisfacción con los Proveedores



La mayoría de las empresas estaban insatisfechas con sus proveedores actuales. Esto representaba una oportunidad para que la empresa se destacara ofreciendo un mejor servicio al cliente y productos de calidad superior. Se sugirió implementar encuestas regulares de satisfacción y ajustar las prácticas en base a los comentarios de los clientes.

7) **¿Es probable es que cambie de proveedor si encuentra mejor calidad o precio en otro lugar?**

Tabla 7

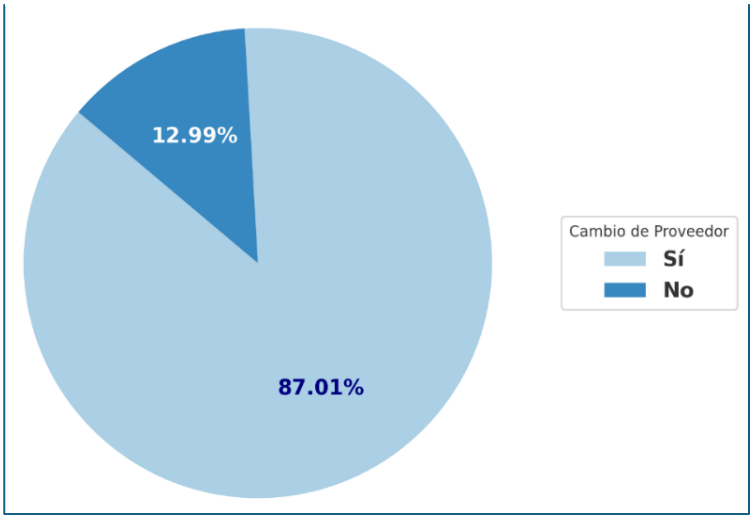
Cambio de Proveedor

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	67	87,01%
No	10	12,99%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 7

Probabilidad de Cambio de Proveedor



La mayoría de las empresas estaban dispuestas a cambiar de proveedor si encontraban mejor calidad o precio en otro lugar. Se recomendó que la empresa se centrara en diferenciarse con una propuesta de valor clara que incluyera calidad superior y precios competitivos.

8) ¿Si su respuesta fue SI, que factores influirían en esta decisión?

Tabla 8

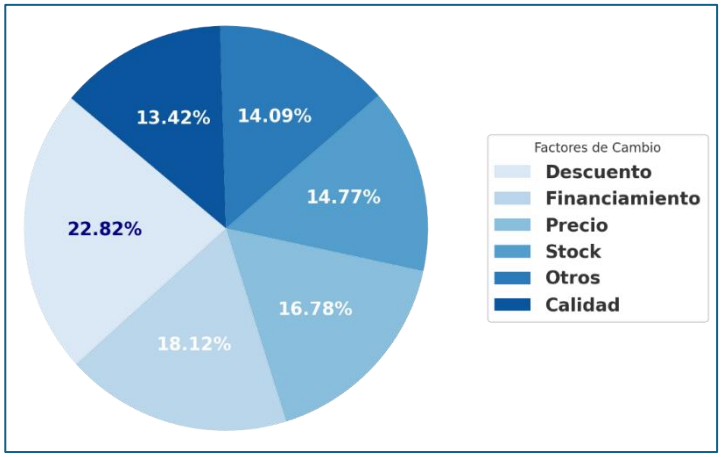
Factores para Cambiar de Proveedor

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Precio	25	16,78%
Financiamiento	27	18,12%
Stock	22	14,77%
Descuento	34	22,82%
Calidad	20	13,42%
Otros	21	14,09%
TOTAL	**149**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 8

Distribución de Factores para Cambio de Proveedor



El precio y los descuentos eran factores clave para cambiar de proveedor. Se sugirió implementar programas de descuento y promociones para atraer y retener clientes. Además, se recomendó mantener un stock adecuado y ofrecer opciones de financiamiento para aumentar la competitividad.

9) **¿Es probable que compre lana de borrego de una empresa que ofrece descuentos por compras al por mayor?**

Tabla 9

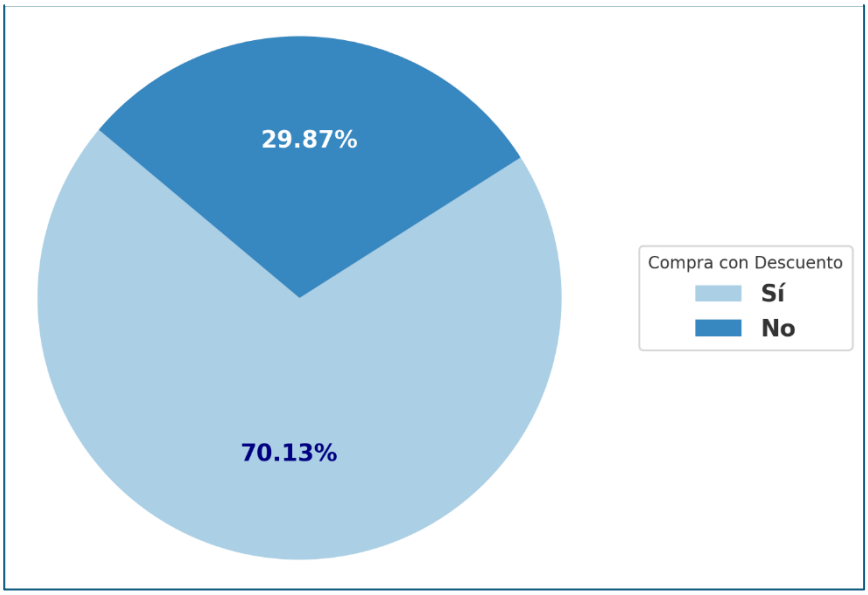
Probabilidad de Compra con Descuento

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	54	70,13%
No	23	29,87%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 9

Distribución de Compra con Descuento



La mayoría de las empresas estaban dispuestas a comprar con descuentos. Esto sugería que las promociones y descuentos podrían ser estrategias efectivas para aumentar las ventas y fidelizar a los clientes.

10) ¿Qué tan satisfecho(a) está con la calidad de la lana de borrego en comparación con otros materiales que utiliza?

Tabla 10

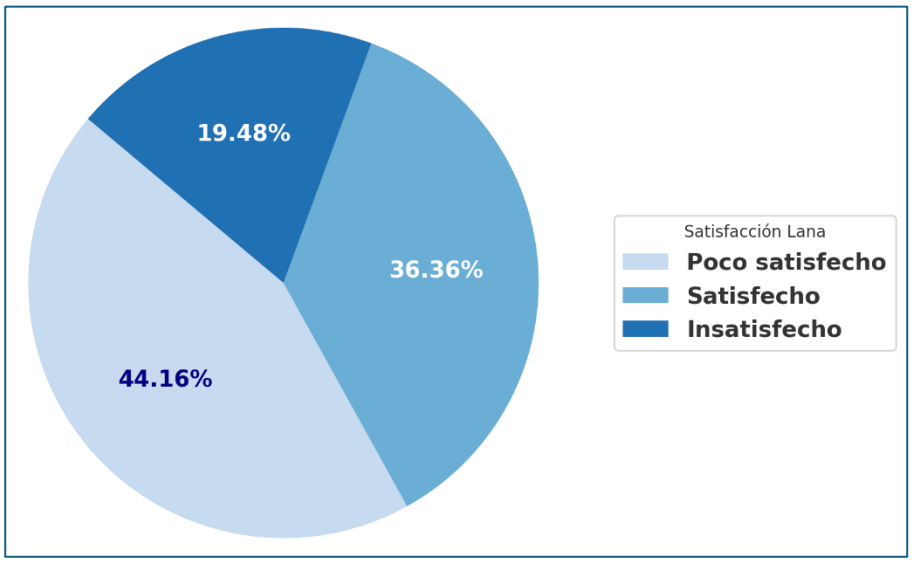
Satisfacción con la Calidad de Lana

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Insatisfecho	15	19,48%
Poco satisfecho	34	44,16%
Satisfecho	28	36,36%
TOTAL	**77**	**100%**

Nota. Elaboración propia

Figura 10

Satisfacción de Calidad de Lana



La satisfacción con la calidad de la lana era moderada. Esto indicaba una oportunidad para mejorar la calidad de la lana y comunicar estos esfuerzos a los clientes para mejorar la satisfacción y la lealtad.

2.7. Conclusión del Capítulo 2

El capítulo 2 estableció un marco metodológico sólido para la investigación, detallando los procesos de recolección, análisis y validación de datos. La elección del método deductivo e inductivo y el enfoque cuantitativo fueron fundamentales para asegurar la validez y confiabilidad de los resultados obtenidos. A través de encuestas aplicadas a una muestra representativa de actores clave en la industria de la lana de borrego, se logró obtener una visión clara y precisa de la situación actual del mercado. Este enfoque metodológico permitió que las conclusiones derivadas del estudio estuvieran fundamentadas en datos, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en el desarrollo del proyecto.

3. CAPÍTULO 3 – PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

3.1. Localización

3.1.1. Macro Localización

La propuesta de crear la empresa en la provincia de Chimborazo se fundamenta en varios factores clave para la viabilidad del proyecto, tales como la disponibilidad de materias primas, mano de obra, costos del terreno disponibilidad de energía y agua, cercanía al mercado, factores ambientales, distancia a fuentes de abastecimiento y comunicaciones.

La provincia de Chimborazo cuenta con una población total de 471.933 habitantes, de los cuales aproximadamente el 52,7% (INEC) son mujeres y el 47,3% son hombres. La distribución entre áreas urbanas y rurales es relativamente equilibrada, con una ligera mayoría de población en zonas rurales (52,4%) sobre las urbanas (47,6%). Esto indica una fuerte presencia de comunidades rurales, lo cual es relevante para el sector agrícola y ganadero.

La economía de Chimborazo está fuertemente basada en la agricultura, la ganadería y el comercio. Los principales cultivos incluyen maíz suave seco, papa, cebada y frejol seco. La provincia tiene una superficie agrícola de 157.734 hectáreas, con un uso significativo en pastos cultivados y naturales, lo que es esencial para la cría de ganado.

Figura 11

Ubicación Geográfica en Ecuador

3.1.1.1. Disponibilidad de energía y agua

Chimborazo cuenta con infraestructura básica adecuada, pero con áreas de mejora en acceso a servicios básicos. El 91,5% de la población tiene acceso a agua potable, el 97,2% a electricidad, y el 77,9% a servicios de recolección de basura. Sin embargo, solo el 62,2% tiene acceso a alcantarillado, lo cual podría representar un reto en zonas rurales donde se ubicarían las operaciones agropecuarias.

3.1.1.2. Disponibilidad de materias primas

Chimborazo es una de las principales provincias productoras de ganado ovino en Ecuador, según datos del INEC (20234) con un total de 185.108 cabezas de ganado ovino. Esto representa una gran oportunidad para el desarrollo de la industria de la lana, aprovechando la abundante disponibilidad de materia prima.

3.1.1.3. Medios de transporte

La provincia de Chimborazo tiene una infraestructura vial que conecta con las principales ciudades del país, lo cual es crucial para la logística de transporte de materias primas y productos terminados. La accesibilidad vial es un factor crítico para la eficiencia operativa y la reducción de costos de transporte.

3.1.1.4. Factores ambientales

La región presenta un clima favorable para la cría de ovinos, lo cual garantiza la producción continua de lana de alta calidad. Las condiciones climáticas adecuadas son esenciales para la salud y bienestar de los animales, y consecuentemente, para la calidad de la lana producida.

3.1.2. Micro localización

Figura 12

Ubicación dentro de la Ciudad

Guamote, como parte de Chimborazo, también tiene una economía basada en la agricultura y la ganadería. Los pastos cultivados y naturales dominan el uso del suelo, lo que favorece la cría de ganado. La ciudad cuenta con una población ovina significativa, lo cual es crucial para la producción de lana de alta calidad.

El sitio escogido se encuentra en la Vía Guamote-Cebadas-Macas, con coordenadas 1°54'12.8"S 78°41'27.3"W**,** a 10 minutos del centro de la ciudad, su ubicación estratégica se debe a la cercanía con el centro de acopio de la provincia, espacios verdes que permiten la instalación de la empresa con su área productiva y conexión con la Panamericana lo que resulta en un fácil acceso al transporte sin tener que pasar por ciudades.

3.1.2.1. Disponibilidad de mano de obra

La ciudad de Guamote posee una población mayoritariamente rural con experiencia en actividades agropecuarias, lo cual es beneficioso para la contratación de trabajadores calificados para las labores de esquilado y procesamiento de lana. La población total es de 35.769 habitantes, en su mayoría rural (91,4%), con una mínima presencia en áreas urbanas (8,6%), de lo cual la mayoría de la población se identifica como indígena (97,7%) que tradicionalmente ha estado involucrada en actividades agrícolas y pecuarias (INEC, 2024).

3.1.2.2. Disponibilidad de energía y agua

En Guamote, el acceso a servicios básicos es más limitado en comparación con la provincia. Solo el 89,3% de la población tiene acceso a agua potable, y el 90,9% a electricidad. Además, solo el 16,7% tiene acceso a alcantarillado, lo cual puede ser un desafío para la implementación de infraestructura empresarial.

3.1.2.3. Cercanía al mercado

Guamote se encuentra estratégicamente ubicado cerca de mercados clave en la provincia de Chimborazo y otras provincias aledañas. Esto facilita la distribución de la lana procesada a empresas textiles y otros clientes potenciales en la región y el país.

3.1.2.4. Definición del lugar escogido

La alta disponibilidad de ganado ovino y la dedicación de una gran parte de la tierra a pastos hacen de Guamote una ubicación estratégica para la producción de lana. La infraestructura disponible, aunque no óptima, es suficiente para el inicio de operaciones, con la posibilidad de expansión y mejora en el futuro.

La predominancia de comunidades indígenas y la fuerte identidad cultural ligada a la agricultura y ganadería hacen que Guamote sea un lugar ideal para un proyecto que busque integrar a pequeños productores en una red de acopio para la producción de lana. La integración de estos pequeños productores en una cadena de valor sostenible no solo beneficiará a la comunidad local, sino que también garantizará un suministro constante de lana para el proyecto.

3.2. Estructura Empresarial

En cuanto a la constitución de la empresa “Lanita Wool”, se ha determinado que se lo realizará bajo la figura de una Sociedad por Acciones Simplificada de Beneficio e Interés Colectivo (SAS BIC) en Ecuador, la elección presenta varios beneficios clave:

Constitución rápida y económica: La SAS se puede constituir de manera ágil a través de un documento privado, sin necesidad de trámites notariales ni gastos

registrales, lo que ahorra tiempo y dinero. Además, permite llevar libros electrónicos, lo cual simplifica la gestión administrativa.

Flexibilidad en la estructura de capital: La SAS permite emitir diversas clases de acciones, facilitando la captación de capital y la inclusión de nuevos socios o accionistas estratégicos para el crecimiento del proyecto. Este modelo jurídico también permite mantener una separación entre el patrimonio personal de los socios y el patrimonio de la empresa, protegiendo los bienes personales.

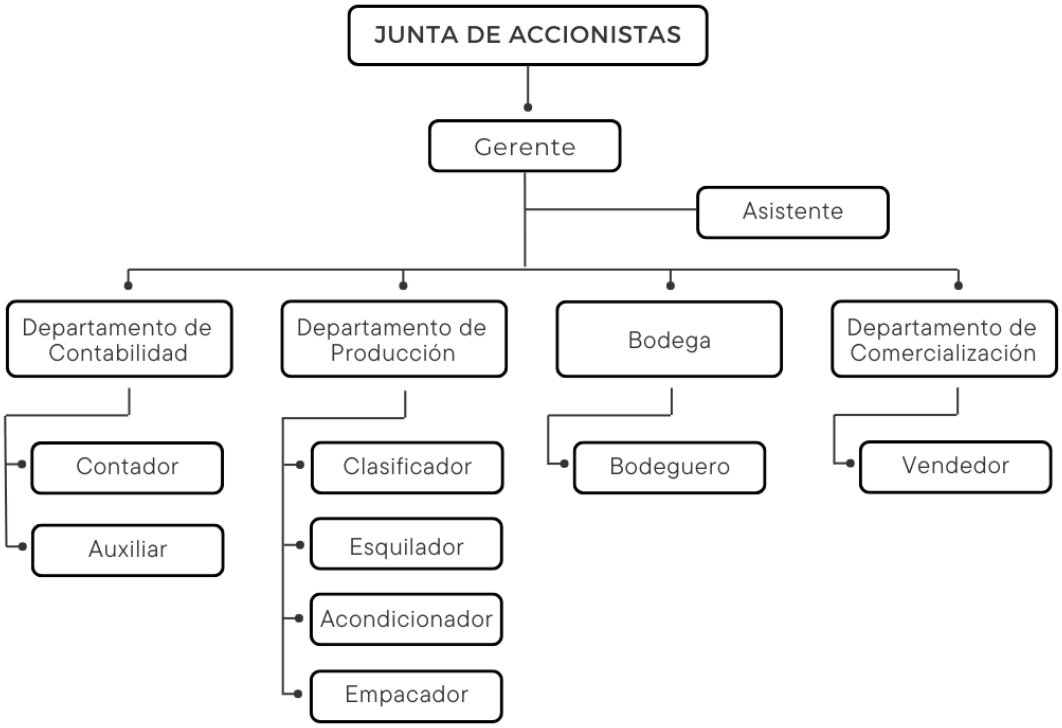
Beneficios fiscales: Las microempresas que se constituyen como SAS pueden beneficiarse de una exoneración del Impuesto a la Renta durante los tres primeros años de operaciones, siempre que creen empleo neto y utilicen valor agregado nacional en sus procesos. Además, la tarifa general de impuesto a la renta es del 22%, lo que representa una reducción del 3% en comparación con otras formas societarias.

Acceso a financiamiento y líneas verdes: Las empresas constituidas bajo el modelo SAS tienen acceso facilitado a financiamiento. Adicionalmente, dado que Lanita Wool se orienta hacia una línea de negocio "verde" o sostenible, puede acceder a créditos preferenciales, ya que las instituciones financieras favorecen proyectos con impacto social y ambiental positivo.

3.2.1. Organigrama Estructural

Figura 13

Organigrama de "Lanita Wool"



3.2.2. Logo de la Empresa

Figura 14

Logo

El nombre "Lanita Wool" está presentado en una tipografía clásica y accesible, subrayando la fusión del inglés y el español, lo que no solo amplía el alcance global de la marca sino que también la hace memorable y fácil de reconocer. Esta elección tipográfica refuerza el carácter de la empresa y su accesibilidad a un mercado diverso.

El logo de "Lanita Wool" combina elementos estéticos y simbólicos para reflejar la esencia y los valores de la empresa. Centrado en la imagen de un borrego, el diseño encapsula la pureza y la naturalidad del producto principal de la empresa: la lana. Este animal, representado con trazos suaves y en un estilo casi pastoral, simboliza la calidad y la autenticidad de la lana ofrecida.

El uso del azul claro y beige en el logo no es casual; estos colores están cuidadosamente seleccionados para evocar sentimientos de calma, fiabilidad y conexión con la naturaleza. El azul claro, en particular, es conocido por sus connotaciones de serenidad y estabilidad, lo cual refuerza la percepción de un producto fiable y de alta calidad. El beige, por otro lado, comunica calidez y confort, atributos esenciales de los productos de lana.

El círculo que encierra al borrego y el nombre de la empresa sugiere integridad y completitud, principios que "Lanita Wool" promete en cada uno de sus productos. La inclusión de elementos naturales como nubes y campos en el fondo del círculo refuerza la conexión de la marca con el entorno natural y sus prácticas sostenibles de producción.

En conjunto, el logo de "Lanita Wool" es un poderoso comunicador visual que no solo identifica a la empresa, sino que también transmite su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la confianza del consumidor. Este diseño es una promesa visual de los

valores y la misión de la empresa, destinado a resonar positivamente con su audiencia objetivo.

3.2.3. Misión

Producir y comercializar lana de borrego de la más alta calidad, manteniendo un enfoque sostenible y responsable con el medio ambiente. A través de prácticas que respetan la naturaleza y el bienestar animal, buscamos ofrecer productos que transmitan confianza, calidez y seguridad a nuestros clientes.

3.2.4. Visión

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional como una empresa líder en la producción de lana de borrego, destacándonos por nuestra calidad excepcional y nuestro compromiso con la sostenibilidad. Aspiramos a conectar el legado de Guamote con mercados globales, llevando a cada cliente productos que no solo reflejan la tradición, sino también la innovación y el respeto por el entorno natural.

3.2.5. Objetivos

- Aumentar la producción sostenible de lana de borrego en un 20% en el primer año de operaciones, manteniendo la calidad y reduciendo el impacto ambiental.
- Expandir las ventas internacionales en un 15% durante los próximos tres años, enfocándose en nichos de mercado interesados en productos textiles sostenibles.
- Mejorar la eficiencia operativa en un 25% en los próximos 18 meses mediante la implementación de nuevas tecnologías en los procesos productivos.

- Mejorar las condiciones socioeconómicas de los pequeños productores locales, aumentando sus ingresos en un 30% para 2025 a través de acuerdos comerciales justos y programas de apoyo.

3.2.6. Funciones y Responsabilidades

La organización estructural de Lanita Wool S.A.S se ha diseñado con el propósito de optimizar las operaciones de producción, comercialización y gestión administrativa, enfocándose en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la empresa. Basada en un modelo organizacional funcional, Lanita Wool ha distribuido las responsabilidades entre distintos departamentos, con roles definidos. Cada departamento cumple con funciones específicas que garantizan la eficiencia de los procesos productivos y comerciales.

3.2.6.1. Junta de Accionistas

La Junta de Accionistas tiene la responsabilidad de tomar decisiones estratégicas clave para la empresa, como la aprobación de presupuestos, la supervisión del cumplimiento de objetivos y la dirección de las inversiones. Además, definen la visión y misión a largo plazo, asegurando el crecimiento y sostenibilidad de la empresa. Su rol principal es garantizar el éxito del negocio mediante la toma de decisiones informadas y la evaluación continua del desempeño del equipo gerencial.

3.2.6.2. Gerente

El Gerente es el encargado de ejecutar las decisiones de la Junta de Accionistas y dirigir las operaciones diarias de la empresa. Coordina las actividades de los diferentes departamentos, supervisa los procesos de producción y comercialización, y establece metas claras para cada área de la empresa. Además, evalúa el desempeño de los

empleados y promueve la implementación de mejoras continuas para optimizar la eficiencia y productividad.

3.2.6.3. Asistente

El Asistente apoya directamente al Gerente en todas las tareas administrativas y operativas. Entre sus funciones se encuentran la gestión de la agenda del gerente, la coordinación de reuniones y la preparación de documentos e informes. El asistente también actúa como enlace entre el gerente y los departamentos, facilitando la comunicación y asegurando que las instrucciones del gerente se ejecuten de manera efectiva.

3.2.6.4. Departamento de Contabilidad

3.2.6.4.1. Contador

El contador es responsable de la gestión financiera integral de la empresa. Esta función incluye la elaboración de informes contables, el control de las cuentas por pagar y cobrar, y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Además, se encarga de llevar los libros contables de la empresa, garantizando la transparencia y precisión en la presentación de los estados financieros.

3.2.6.4.2. Auxiliar de Contabilidad

Bajo la supervisión del contador, el auxiliar de contabilidad apoya en las tareas administrativas y operativas, como la actualización de registros, la organización de documentos y la preparación de informes preliminares. El auxiliar también colabora en la revisión de los pagos y la emisión de facturas, asegurando un adecuado seguimiento de las transacciones financieras.

3.2.6.5. Departamento de Producción

3.2.6.5.1. Clasificador

El clasificador tiene la doble función de acarrear a los animales hacia el esquilador y de realizar una inspección previa de la lana. Antes de que los borregos sean esquilados, el clasificador evalúa la calidad de la lana según su textura, finura y estado general. Con base en esta evaluación, determina la categoría de la lana y organiza a los animales para que el proceso de esquila se realice de manera eficiente y sin interrupciones, garantizando que cada lote de lana cumpla con los estándares de calidad de Lanita Wool.

3.2.6.5.2. Esquilador

El esquilador se encarga del proceso de extracción de la lana de los borregos, asegurando el bienestar del animal y la calidad del vellón. La esquila debe realizarse de manera eficiente, utilizando maquinaria especializada para minimizar pérdidas y preservar la integridad del material.

3.2.6.5.3. Acondicionador

El acondicionador es responsable de limpiar y preparar la lana para su almacenamiento y venta. Esta tarea incluye la eliminación de impurezas y el acondicionamiento de la fibra para optimizar su calidad antes del empaquetado.

3.2.6.5.4. Empacador

La función del empacador es asegurar que la lana acondicionada se embale correctamente, de acuerdo con las especificaciones de peso y calidad requeridas. También coordina con el bodeguero el almacenamiento de las balas de lana y su preparación para el envío.

3.2.6.6. Bodega

3.2.6.6.1. Bodeguero

El bodeguero tiene la responsabilidad de gestionar el almacenamiento y distribución de la lana. Debe verificar la disponibilidad de productos para cumplir con los pedidos, mantener un inventario actualizado y colaborar con los departamentos de producción y comercialización en la logística de despacho.

3.2.6.7. Departamento de Comercialización

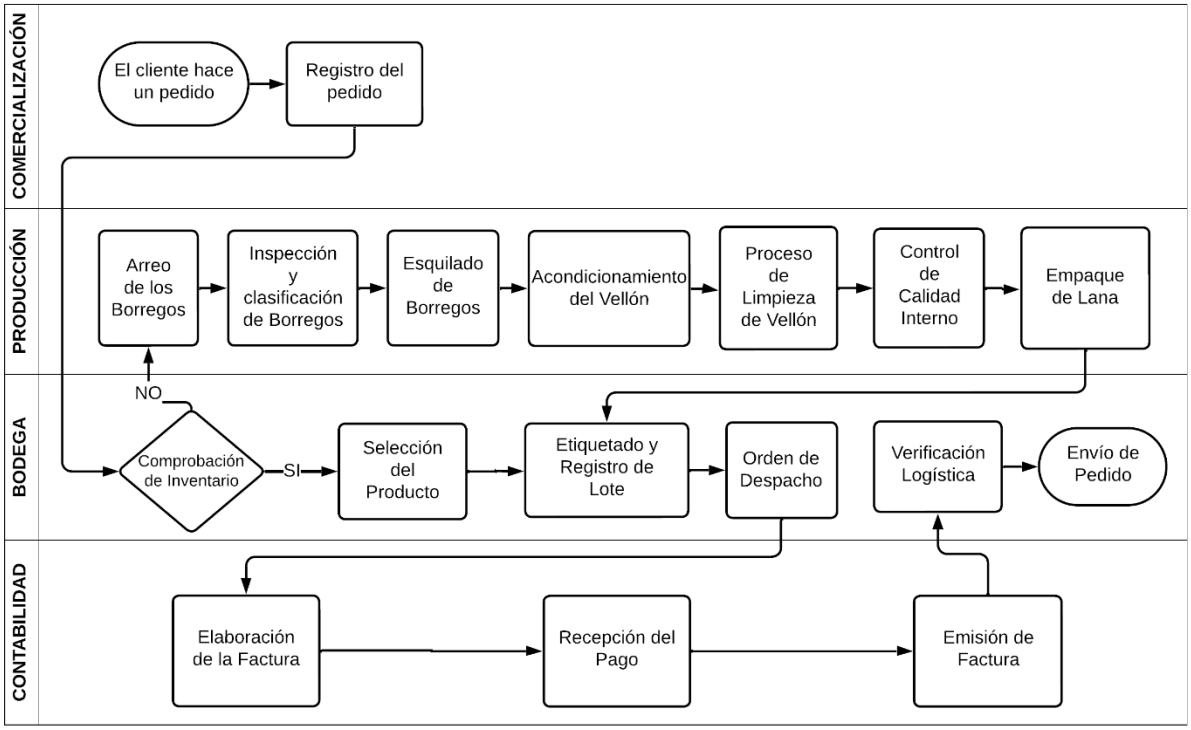
3.2.6.7.1. Vendedor

El vendedor tiene la tarea de gestionar las relaciones con los clientes, promoviendo los productos de Lanita Wool y asegurando que se cumplan las metas de ventas. Además, coordina con los departamentos de producción y bodega para garantizar que los pedidos se procesen de manera oportuna y efectiva.

3.2.7. Flujograma de Procesos Productivos

Figura 15

Flujograma Interno de "Lanita Wool"



3.3. Estructura Económica - Financiera

3.3.1. Financiamiento

Tabla 11

Fuente de Financiamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR	CAPITAL DE TRABAJO
Aporte Socios	50.000,00	17%
Préstamo CFN	250.000,00	83%
TOTAL	**300.000,00**	**100%**

Nota. Elaboración propia

La financiación proviene de parte de capital propio y en su mayoría de un préstamo de la Corporación Financiera Nacional (CFN) que servirá como capital de trabajo principalmente. La línea de crédito escogida para el financiamiento es el Productivo Pymes, que otorga financiamiento para actividades de producción, capital de trabajo para materia prima e insumos. El monto mínimo de solicitud de crédito es de $50.000,00 al tratarse de un crédito dirigido a procesos productivos de ciclo corto a mediano. El monto máximo para pago se establece en 3 años y se puede cancelar de manera mensual, bimestral, trimestral, semestral y anual. El pago se lo realizará de manera mensual y con un plazo máximo de 3 años.

3.3.2. Inversión de Fondos

Tabla 12

Detalle de la Inversión

DESCRIPCIÓN	VALOR
Inversión Fija	22.440,85
Inversión Diferida	1.730,00
Capital de Trabajo	336.910,77
TOTAL	**361.081,62**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.1. Inversión Fija

Tabla 13

Detalle de Activos Fijos

DESCRIPCIÓN	VALOR
Maquinaria y equipo	12.617,82
Muebles y enseres	4.644,04
Equipo de oficina	130,66
Equipo de cómputo	5.048,33
TOTAL	**22.440,85**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.1.1. Maquinaria y Equipo

Tabla 14

Detalle de Maquinaria y Equipo

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
Planta de corte	Longhorn 3.2 de 12V	2	1.030,00	2.060,00
Cortadora profesional	WE-66 de 550W	2	433,91	867,82
Prensa de balas de lana	AITE	1	4.490,00	4.490,00
Máquina de limpieza de lana	Shangai Lijing	1	5.200,00	5.200,00
	TOTAL			**12.617,82**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.1.2. Muebles y Enseres

Tabla 15

Detalle de Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
Modular	Minka de 3 gavetas	5	268,71	1.343,55
Silla de Escritorio	Zack ergonómica	4	111,63	446,52
Sillón	Boss presidente	1	158,68	158,68
Silla Confort	Sin brazos	12	32,99	395,88
Sofá de Espera	Triple Feeling	3	289,07	867,21
Archivador Vertical	4 gavetas metálico	3	200,00	600,00
Archivador Aéreo	Puerta ovalada	5	138,70	693,50
Papelera	2 servicios	5	15,57	77,85
Bota Papel	Metálico	5	12,17	60,85
	TOTAL			**4.644,04**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.1.3. Equipo de Oficina

Tabla 16

Detalle de Equipo de Oficina

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
Sumadora Casio	MX 12b	5	9,50	47,50
Teléfono Inalámbrico	Panasonic - Kit de 3	1	83,16	83,16
	TOTAL			**130,66**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.1.4. Equipo de Cómputo

Tabla 17

Detalle de Equipo de Cómputo

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
Computadoras	IdeaCentre AIO 3	3	849,67	4.248,35
Impresora	Epson L5590	2	399,99	799,98
	TOTAL			**5.048,33**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.1.5. Depreciación

Tabla 18

Detalle de Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN	V. RESIDUAL (30%)	%	VALOR ANUAL
Equipo y Maquinaria	12.617,82	3.785,35	10%	883,25
Muebles y Enseres	4.644,04	1.393,21	10%	325,08
Equipo de Oficina	130,66	39,20	10%	9,15
Equipo de Computo	5.048,33	1.514,50	33%	1.166,16
	TOTAL			**2.383,64**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.2. Inversión Diferida

Tabla 19

Detalle de Inversión Diferida

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO
Constitución	1	400,00
Permisos de Funcionamiento	1	50,00
Permiso Ambiental	1	250,00
Firma Electrónica	1	30,00
Apertura de Cuenta Corriente	1	1.000,00
TOTAL		**1.730,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.2.1. Amortización

Tabla 20

Detalle de Amortización de la Inversión Diferida

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Amortización Anual	346,00	346,00	346,00	346,00	346,00
Amortización Acumulada	346,00	692,00	1.038,00	1.384,00	1.730,00
		TOTAL			**1.730,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3. Capital de Trabajo

Tabla 21

Detalle del Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Costo de Producción	255.946,97
Gastos de Administración	35.602,33
Gastos de Ventas	19.563,55
Gasto Financiero	25.797,92
TOTAL	**336.910,77**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.1. Materia Prima

Tabla 22

Materia Prima

PRODUCTO	PESO (kg)	PRECIO (kg)	Costo (kg)
Lana Cruda	88.902	1,80	160.023,60
TOTAL		**1,80**	**160.023,60**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.2. Materia Prima Indirecta

Tabla 23

Materia Prima Indirecta

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	P. UNITARIO	VALOR ANUAL
Polietileno de 200 micrones	Rollo de 2mx88m	38,00	120,00	4.560,00
Alambre cubierto con PVC	Bundle de 2375 pcs	1,00	850,00	850,00
TOTAL				**5.410,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.3. Suministros Operativos

Tabla 24

Listado de Suministros Operativos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escobas	5	2,50	12,50
Trapeadores	5	5,00	25,00
Recogedor	5	1,00	5,00
Fresklin	10	1,20	12,00
Jabón Líquido	10	1,50	15,00
Cloro	5	1,25	6,25
Toallas	5	2,00	10,00
Papel Higiénico	30	1,00	30,00
Aromatizante	5	2,80	14,00
TOTAL			**129,75**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.4. Servicios Básicos Operativos

Tabla 25

Listado de Servicios Básicos parte Operativa

DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Luz	21,00	252,00
Agua	10,50	126,00
Teléfono	17,50	210,00
Arriendo del Local	245,00	2.940,00
TOTAL		**3.528,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.5. Salarios Mano de Obra Directa

Tabla 26

Salarios de MOD

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	RMU	RMU ANUAL	APORTE PERSONAL (INF)	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	FONDOS DE RESERVA	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL ANUAL
Clasificador / 1004182000004	2	460,93	11.062,32	87,12	112,01	1.344,07	921,49	921,86	920,00	460,93	15.630,67
Esquilador / 1004292603122	4	461,38	22.146,24	174,40	224,23	2.690,77	1.844,78	1.845,52	1.840,00	922,76	31.290,07
Acondicionador / 1020000000001	2	460,48	11.051,52	87,03	111,90	1.342,76	920,59	920,96	920,00	460,48	15.616,31
Empacador / 1020000000001	1	460,48	5.525,76	43,52	55,95	671,38	460,30	460,48	460,00	230,24	7.808,16
Bodeguero / 1004292603126	1	461,16	5.533,92	43,58	56,03	672,37	460,98	461,16	460,00	230,58	7.819,01
Limpieza / 1020000004004	1	460,48	5.525,76	43,52	55,95	671,38	460,30	460,48	460,00	230,24	7.808,16
					TOTAL						**85.972,37**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.6. Sueldos Administrativos

Tabla 27

Salarios de la parte Administrativa

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	RMU	RMU ANUAL	APORTE PERSONAL	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	FONDOS DE RESERVA	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL ANUAL
Gerente / 1918200000101	1	480,77	5.769,24	45,43	58,41	700,96	480,58	480,77	460,00	240,39	8.131,94
Asistente / 1910000000026	1	468,92	5.627,04	44,31	56,97	683,69	468,73	468,92	460,00	234,46	7.942,84
Contador / 1910000000012	1	476,22	5.714,64	45,00	57,86	694,33	476,03	476,22	460,00	238,11	8.059,33
Auxiliar / 1910000000026	1	468,92	5.627,04	44,31	56,97	683,69	468,73	468,92	460,00	234,46	7.942,84
					TOTAL						**24.134,10**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.7. Suministros Administrativos

Tabla 28

Listado de Suministros Administrativos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Esferos	40	0,30	12,00
Carpetas	40	0,25	10,00
Archivadores	20	4,25	85,00
Resmas de papel	10	3,00	30,00
Grapadoras	6	2,50	15,00
Perforadoras	6	2,50	15,00
TOTAL			**167,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.8. Servicios Básicos Administrativos

Tabla 29

Servicios Básicos parte Administrativa

DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Energía Eléctrica	9,00	108,00
Agua Potable	4,50	54,00
Teléfono	7,50	90,00
Arriendo del Local	105,00	1.260,00
TOTAL		**1.512,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.9. Sueldos Ventas

Tabla 30

Sueldos de Ventas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	RMU	RMU ANUAL	APORTE PERSONAL	APORTE PATRONAL MENSUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	FONDOS DE RESERVA	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL ANUAL
Vendedor 1 / 1930000000020	1	471,36	5.656,32	44,54	57,27	687,24	471,17	471,36	460,00	235,68	7.981,77
Vendedor 2 / 1930000000020	1	471,36	5.656,32	44,54	57,27	687,24	471,17	471,36	460,00	235,68	7.981,77
					TOTAL						**15.963,55**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.3.10. Gastos Ventas

Tabla 31

Gastos de la parte de Ventas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Publicidad	12	300,00	3.600,00
	TOTAL		**3.600,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.2.4. Estructura de Costos

Tabla 32

Estructura de los Costos

DESCRIPCIÓN	RUBROS	TOTAL
1. Costo de Producción		
Costos Directos		**251.405,97**
Lana	160.023,60	
Materia Prima Indirecta	5.410,00	
Mano de Obra (Salario)	85.972,37	
Costos Indirectos de fabricación		**4.541,00**
CIF	129,75	
Servicios Básicos Operativos	3.528,00	
Depreciación (Maquinaria y Equipo)	883,25	
2. Gastos de Administración		**35.602,33**
Amortización	346,00	
Depreciación (Restante)	1.500,39	
Sueldos Administrativos	32.076,94	
Servicios Básicos Administrativos	1.512,00	
Suministros Administrativos	167,00	
3. Gastos de Venta		**19.563,55**
Sueldos Ventas	15.963,55	
Publicidad	3.600,00	
4. Gasto Financiero		**25.797,92**
Interés Préstamo	25.797,92	
TOTAL		**336.910,77**

Nota. Elaboración propia

3.3.3. Proyección de Ingresos

La proyección de ingresos fue realizada con base en el estudio de mercado que evaluó las diferentes variedades de lana de borrego (Extra, Extrafina, Fina, Entrefina, Ordinaria y Basta), ajustando los precios históricos reportados en la tesis de Bravo (2016) a los valores actuales. En la investigación de Bravo se determina que el precio de la lana Extra, para el mayorista, era de $2,05 por libra, considerando las variaciones económicas y el efecto inflacionario acumulado desde el 2016 hasta el 2023, se recalculó el precio por libra para que en la actualidad sea de $2,21, equivalente a $4,88 por kilogramo.

Figura 16

Precios de Estudio de Mercado por Bravo (2016)

Cuadro N° 55: Determinación de los ingresos operativos

INGRESOS TOTALES										
PRODUCTO	PESO LIBRAS	PESO EN TON.	CANTIDAD EN TONELADAS			PRECIO UNITARIO			INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
			CONS. FINAL	MINORISTA	MAYORISTA	CONS. FINAL	MINORISTA	MAYORISTA		
Extra	2837,04	0,00045359	100	50	150	2,2	$ 2,15	$ 2,05	635	7.620,00
Extrafina	1300,31	0,00045359	80	95	100	2,25	$ 2,20	$ 2,10	599	7.188,00
Fina	945,68	0,00045359	50	80	95	2,3	$ 2,25	$ 2,15	499,25	5.991,00
Entrefina	1182,1	0,00045359	110	70	165	2,35	$ 2,30	$ 2,20	782,5	9.390,00
Ordinaria	1654,94	0,00045359	150	110	210	2	$ 1,95	$ 1,85	903	10.836,00
Basta	3900,93	0,00045359	25	40	70	1,95	$ 1,90	$ 1,75	247,25	2.967,00
TOTAL						**13,05**	**$ 12,75**	**12,1**	**3.666,00**	**43.992,00**

Elaborado por: Esther Bravo

Este ajuste inflacionario fue necesario para asegurar que la proyección de ingresos refleje las condiciones económicas actuales. Para ello, se aplicó un factor de ajuste basado en las tasas de inflación oficiales en Ecuador, tal como se detalla en la Tabla 33, con un promedio ponderado de inflación de los últimos tres años.

Una vez obtenido este ajuste, se calcularon los ingresos proyectados para cada variedad de lana, basándonos en los promedios de compra por empresa. Los precios

actualizados por variedad de lana y las proyecciones de ingresos anuales se muestran en la Tabla 34, donde se refleja el nuevo valor ajustado por inflación tanto para los mayoristas como para los minoristas.

Tabla 33

Promedio de Inflación

Inflación							
Año 2016	**Año 2017**	**Año 2018**	**Año 2019**	**Año 2020**	**Año 2021**	**Año 2022**	**Año 2023**
1,73%	0,42%	-0,22%	0,27%	-0,34%	0,13%	3,47%	2,22%
Factor de Ajuste							
Año 2016	**Año 2017**	**Año 2018**	**Año 2019**	**Año 2020**	**Año 2021**	**Año 2022**	**Año 2023**
1,0173	1,0216	1,0193	1,0221	1,0186	1,0199	1,0553	**1,0787**

Nota. Elaboración propia

Tabla 34

Valores de Venta 2024

Producto	Precio Consumidor Final (2016)	Precio Minorista (2016)	Precio Mayorista (2016)	Precio Consumidor Final (2024)	Precio Minorista (2024)	Precio Mayorista (2024)
Extra	$ 2,20	$ 2,15	$ 2,05	$ 2,37	$ 2,32	$ 2,21
Extrafina	$ 2,25	$ 2,20	$ 2,10	$ 2,43	$ 2,37	$ 2,27
Fina	$ 2,30	$ 2,25	$ 2,15	$ 2,48	$ 2,43	$ 2,32
Entrefina	$ 2,30	$ 2,30	$ 2,20	$ 2,48	$ 2,48	$ 2,37
Ordinaria	$ 2,35	$ 1,95	$ 1,85	$ 2,54	$ 2,10	$ 2,00
Basta	$ 1,95	$ 1,90	$ 1,75	$ 2,10	$ 2,05	$ 1,89

Nota. Elaboración propia

Una vez obtenido este porcentaje se procedió a calcular con los datos obtenidos de las respuestas sobre los promedios de compra de lana por empresa. Se muestra en la tabla 35 un ingreso total tomando en cuenta que el precio por kg de lana se fija en $4,88 a precio de mayorista.

Tabla 35

Proyección de Ingresos

Frecuencia de Compra	Cantidad Empresas	Promedio de Compras x Empresa (kg)	Promedio de Compras Empresas (kg)	Frecuencia Anual	Promedio de Compras Anual (kg)	Ingresos Proyectados Año 1	Ingresos Proyectados Año 2	Ingresos Proyectados Año 3	Ingresos Proyectados Año 4	Ingresos Proyectados Año 5
1 vez cada dos meses	10	6	55	6	330	$ 1.608,87	$ 1.703,87	$ 1.804,47	$ 1.911,02	$ 2.023,85
1 vez al mes	10	10	100	12	1200	$ 5.850,43	$ 6.195,87	$ 6.561,71	$ 6.949,15	$ 7.359,46
2 veces al mes	21	16	326	24	7812	$ 38.086,32	$ 40.335,14	$ 42.716,74	$ 45.238,97	$ 47.910,11
1 vez cada semana	18	25	450	52	23400	$ 114.083,45	$ 120.819,55	$ 127.953,38	$ 135.508,42	$ 143.509,56
2 veces cada semana	18	30	540	104	56160	$ 273.800,29	$ 289.966,91	$ 307.088,10	$ 325.220,21	$ 344.422,94
		TOTAL			**88902**	**$ 433.429,37**	**$ 459.021,34**	**$ 486.124,40**	**$ 514.827,77**	**$ 545.225,93**

Nota. Elaboración propia

3.3.4. Proyección de Caja

Tabla 36

Presupuesto Proyectado de Caja

PRESUPUESTO PROYECTADO DE CAJA AÑO 2024												
Lanita Wool S.A.S.												
del 01 de enero del 2024 al 31 de diciembre del 2024												
DETALLES	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SEPTIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**
ENTRADAS DE EFECTIVO												
Venta de Lana		39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67	39.402,67
Préstamo CFN	250.000,00											
Aporte de Socios	80.000,00											
A) TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	**336.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**	**36.119,11**
SALIDAS DE EFECTIVO:												
Materia Prima	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30	13.335,30
CIF	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83	450,83
REMUNERACIONES PRODUCCIÓN:												
Clasificador (2)	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74	834,74
Esquilador (4)	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12	1.671,12
Acondicionador (2)	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93	833,93

Empacador (1)	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96
Bodeguero (1)	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58	417,58
Limpieza (1)	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96	416,96
Décimos Acumulados								5.060,00				5.070,46
Vacaciones	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27	211,27
REMUNERACIONES ADMINISTRATIVOS:												
Gerente	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34	435,34
Asistente	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61
Contador	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22	431,22
Secretaria	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61	424,61
Décimos Acumulados								1.840,00				1.894,83
Vacaciones	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95	78,95
REMUNERACIONES VENTAS:												
Vendedor 1	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82
Vendedor 2	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82	426,82
Décimos Acumulados								920,00				942,72
Vacaciones	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28	39,28
GASTOS POR BIENES Y SERVICIOS:												
Energía Eléctrica	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Agua Potable	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00

Teléfono	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Arriendo	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Suministros	82,40											
Publicidad	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA												
PPyE	22.440,85											
Amortización	346,00											
PRÉSTAMOS BANCARIOS SOLICITADOS:												
Pago Préstamo (Capital)	9.481,94	9.411,46	9.340,97	9.270,49	9.200,00	9.129,51	9.059,03	8.988,54	8.918,06	8.847,57	8.777,08	8.706,60
Pago Préstamo (Interés Financiero.)	2.537,50	2.467,01	2.396,53	2.326,04	2.255,56	2.185,07	2.114,58	2.044,10	1.973,61	1.903,13	1.832,64	1.762,15
(=) GASTOS DEL MES	**57.099,38**	**33.874,81**	**33.733,84**	**33.592,86**	**33.451,89**	**33.310,92**	**33.169,95**	**40.848,98**	**32.888,00**	**32.747,03**	**32.606,06**	**40.373,10**
(+) Gastos Imprevistos (5%)	2.854,97	1.693,74	1.686,69	1.679,64	1.672,59	1.665,55	1.658,50	2.042,45	1.644,40	1.637,35	1.630,30	2.018,65
B) TOTAL SALIDAS EFECTIVO	**59.954,35**	**35.568,55**	**35.420,53**	**35.272,51**	**35.124,49**	**34.976,47**	**34.828,45**	**42.891,42**	**34.532,40**	**34.384,38**	**34.236,36**	**42.391,75**
A-B) DIFERENCIA ENTRADA Y SALIDA EFECTIVO	**270.045,65**	**3.834,12**	**3.982,14**	**4.130,16**	**4.278,18**	**4.426,20**	**4.574,22**	**-3.488,75**	**4.870,27**	**5.018,29**	**5.166,31**	**-2.989,08**
(+) Saldo Anterior de Caja	-	270.045,65	273.879,77	277.861,91	281.992,07	286.270,26	290.696,46	295.270,69	291.781,93	296.652,20	301.670,48	306.836,79
(=) SALDO FINAL DE CAJA	**270.045,65**	**273.879,77**	**277.861,91**	**281.992,07**	**286.270,26**	**290.696,46**	**295.270,69**	**291.781,93**	**296.652,20**	**301.670,48**	**306.836,79**	**303.847,71**

Nota. Elaboración propia

3.3.5. Flujo Proyectado

Tabla 37

Flujo de Caja Mensual

MESES	ENTRADAS EFECTIVO	SALIDAS EFECTIVO	SALDO CAJA
ENERO	330.000,00	59.954,35	270.045,65
FEBRERO	39.402,67	35.568,55	273.879,77
MARZO	39.402,67	35.420,53	277.861,91
ABRIL	39.402,67	35.272,51	281.992,07
MAYO	39.402,67	35.124,49	286.270,26
JUNIO	39.402,67	34.976,47	290.696,46
JULIO	39.402,67	34.828,45	295.270,69
AGOSTO	39.402,67	42.891,42	291.781,93
SEPTIEMBRE	39.402,67	34.532,40	296.652,20
OCTUBRE	39.402,67	34.384,38	301.670,48
NOVIEMBRE	39.402,67	34.236,36	306.836,79
DICIEMBRE	39.402,67	42.391,75	**303.847,71**

Nota. Elaboración propia

3.3.6. Tabla de Amortización

Tabla 38

Tabla de Amortización CFN

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL
TABLA DE PAGOS PROVISIONAL

DESTINO:	**Inversión**			
MONTO:	**$250.000,00**			
NÚMERO DE CUOTAS:	**36**			
FRECUENCIA DE PAGO:	**Mensual**			
TASA DE INTERÉS:	**12,18%**			
	TOTAL FINAL DEL CRÉDITO	**TOTAL INTERÉS**	**TOTAL AMORTIZACIÓN**	
	$296.944	**$46.943,75**	**$250.000**	
PERIODO	***Cuota***	***Interés***	***Amortización***	***Saldo***
0				$250.000,00
1	$9.481,94	**$2.537,50**	**$6.944,44**	$243.055,56
2	$9.411,46	**$2.467,01**	**$6.944,44**	$236.111,11
3	$9.340,97	**$2.396,53**	**$6.944,44**	$229.166,67
4	$9.270,49	**$2.326,04**	**$6.944,44**	$222.222,22
5	$9.200,00	**$2.255,56**	**$6.944,44**	$215.277,78
6	$9.129,51	**$2.185,07**	**$6.944,44**	$208.333,33
7	$9.059,03	**$2.114,58**	**$6.944,44**	$201.388,89
8	$8.988,54	**$2.044,10**	**$6.944,44**	$194.444,44
9	$8.918,06	**$1.973,61**	**$6.944,44**	$187.500,00
10	$8.847,57	**$1.903,13**	**$6.944,44**	$180.555,56
11	$8.777,08	**$1.832,64**	**$6.944,44**	$173.611,11
12	$8.706,60	**$1.762,15**	**$6.944,44**	$166.666,67
13	$8.636,11	**$1.691,67**	**$6.944,44**	$159.722,22
14	$8.565,63	**$1.621,18**	**$6.944,44**	$152.777,78

15	$8.495,14	**$1.550,69**	**$6.944,44**	$145.833,33
16	$8.424,65	**$1.480,21**	**$6.944,44**	$138.888,89
17	$8.354,17	**$1.409,72**	**$6.944,44**	$131.944,44
18	$8.283,68	**$1.339,24**	**$6.944,44**	$125.000,00
19	$8.213,19	**$1.268,75**	**$6.944,44**	$118.055,56
20	$8.142,71	**$1.198,26**	**$6.944,44**	$111.111,11
21	$8.072,22	**$1.127,78**	**$6.944,44**	$104.166,67
22	$8.001,74	**$1.057,29**	**$6.944,44**	$97.222,22
23	$7.931,25	**$986,81**	**$6.944,44**	$90.277,78
24	$7.860,76	**$916,32**	**$6.944,44**	$83.333,33
25	$7.790,28	**$845,83**	**$6.944,44**	$76.388,89
26	$7.719,79	**$775,35**	**$6.944,44**	$69.444,44
27	$7.649,31	**$704,86**	**$6.944,44**	$62.500,00
28	$7.578,82	**$634,38**	**$6.944,44**	$55.555,56
29	$7.508,33	**$563,89**	**$6.944,44**	$48.611,11
30	$7.437,85	**$493,40**	**$6.944,44**	$41.666,67
31	$7.367,36	**$422,92**	**$6.944,44**	$34.722,22
32	$7.296,88	**$352,43**	**$6.944,44**	$27.777,78
33	$7.226,39	**$281,94**	**$6.944,44**	$20.833,33
34	$7.155,90	**$211,46**	**$6.944,44**	$13.888,89
35	$7.085,42	**$140,97**	**$6.944,44**	$6.944,44
36	$7.014,93	**$70,49**	**$6.944,44**	$0,00
	$0,00			

Nota. Elaboración propia

3.3.7. Estados Financieros

3.3.7.1. Balance de Situación Inicial

Tabla 39

Balance de Situación Inicial

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL	
Lanita Wool S.A.S.	
al 01 de enero del 2024	
ACTIVO	**$ 80.000,00**
Activo Corriente	**$ 80.000,00**
Bancos	$ 80.000,00
Activo No Corriente	**$ -**
PASIVO	**$ -**
Pasivo Corriente	**$ -**
Pasivo No Corriente	**$ -**
PATRIMONIO	**$ 80.000,00**
Capital Social	**$ 80.000,00**
Capital Social	$ 80.000,00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**$ 80.000,00**

Nota. Elaboración propia

3.3.7.2. Estado de Resultados

Tabla 40

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS				
Lanita Wool S.A.S.				
al 31 de diciembre del 2024				
(+) Ventas			**$**	**433.429,37**
Lana de Borrego	$	433.429,37		
(-) Costo de Producción			**$**	**255.946,97**
Lana de Borrego	$	160.023,60		
Materia Prima Indirecta	$	5.410,00		
Mano de Obra Directa				
Clasificador (2)	$	15.630,67		
Esquilador (4)	$	31.290,07		
Acondicionador (2)	$	15.616,31		
Empacador (1)	$	7.808,16		
Bodeguero (1)	$	7.819,01		
Limpieza (1)	$	7.808,16		
CIF				
Arriendo	$	2.940,00		
Servicio Básico	$	588,00		
Suministros	$	129,75		
Depreciación	$	883,25		
(=) Utilidad Bruta			**$**	**177.482,40**
(-) Gastos Administrativos			**$**	**35.602,33**
1 Gerente	$	8.131,94		

1 Asistente	$	7.942,84		
1 Contador	$	8.059,33		
1 Auxiliar	$	7.942,84		
Gasto Arriendo	$	1.260,00		
Servicio Básico	$	252,00		
Suministros	$	167,00		
Depreciación	$	1.500,39		
Amortización	$	346,00		
(-) Gastos Ventas			**$**	**19.563,55**
2 Vendedores	$	15.963,55		
Publicidad	$	3.600,00		
(=) Utilidad Operativa			**$**	**122.316,52**
(-) Gastos Financieros			**$**	**25.797,92**
Interés Préstamo	$	25.797,92		
(=) Utilidad Neta antes de Impuestos y Part. Trabajadores			**$**	**96.518,60**
(-) 15% Part. Trabajadores			$	14.477,79
(=) Utilidad Neta antes de Impuestos			**$**	**82.040,81**
(-) Impuesto a la Renta (25%)			$	18.048,98
(=) Utilidad Neta			**$**	**63.991,83**

Nota. Elaboración propia

3.3.7.3. Estado de Resultados Proyectado

Tabla 41

Estado de Resultados Proyectado

	CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ventas	$ 433.429,37	$ 459.021,34	$ 486.124,40	$ 514.827,77	$ 545.225,93
-	Costo de Producción	$ 255.946,97	$ 271.059,44	$ 287.064,23	$ 304.014,02	$ 321.964,63
=	Utilidad Bruta	$ 177.482,40	$ 187.961,90	$ 199.060,17	$ 210.813,74	$ 223.261,31
-	Gasto de Administración	$ 35.602,33	$ 37.704,48	$ 39.930,76	$ 42.288,48	$ 44.785,42
-	Gasto de Ventas	$ 19.563,55	$ 20.718,68	$ 21.942,03	$ 23.237,60	$ 24.609,67
=	Utilidad Operativa	$ 122.316,52	$ 129.538,74	$ 137.187,39	$ 145.287,66	$ 153.866,22
-	Gastos Financieros	$ 25.797,92	$ 15.647,92	$ 5.497,92	$ -	$ -
=	Utilidad Neta antes de Part. Trab.	$ 96.518,60	$ 113.890,82	$ 131.689,47	$ 145.287,66	$ 153.866,22
-	15% Participación Trabajadores	$ 14.477,79	$ 17.083,62	$ 19.753,42	$ 21.793,15	$ 23.079,93
=	Utilidad Neta antes de IR	$ 82.040,81	$ 96.807,20	$ 111.936,05	$ 123.494,51	$ 130.786,29
-	Impuesto a la Renta (22%)	$ 18.048,98	$ 21.297,58	$ 24.625,93	$ 27.168,79	$ 28.772,98
=	**Utilidad Neta**	**$ 63.991,83**	**$ 75.509,61**	**$ 87.310,12**	**$ 96.325,72**	**$ 102.013,30**

Nota. Elaboración propia

3.3.7.4. Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

Tabla 42

Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

	CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Actividades Operativas						
	Utilidad Neta		$ 63.991,83	$ 75.509,61	$ 87.310,12	$ 96.325,72	$ 102.013,30
-	Capital de Trabajo	$ -336.910,77					
	Actividades de Inversión						
-	Inversión de Capital	$ -22.440,85					
	Valor del Salvamento						
+	Depreciación		$ 2.383,64	$ 2.383,64	$ 2.383,64	$ 1.217,48	$ 1.217,48
	Actividades de Financiamiento						
+	Préstamo CFN	$ 250.000,00					
+	Aporte de Socios	$ 80.000,00					
-	Amortización del Préstamo		$ -83.333,33	$ -83.333,33	$ -83.333,33	$ -	$ -
=	**FLUJO DE EFECTIVO**	**$ -29.351,62**	**$ -16.957,86**	**$ -5.440,08**	**$ 6.360,43**	**$ 97.543,20**	**$ 103.230,78**

3.3.8. Indicadores Financieros

3.3.8.1. Costo-Beneficio

$$VP = \$ -29.351,62 + \frac{\$ -16.957,86}{1,1112} + \frac{\$ -5.440,08}{1,2348} + \frac{\$ 6.360,43}{1,3721} + \frac{\$97.543,20}{1,5246} + \frac{\$103.230,78}{1,6942}$$

VPTB = $ - 15.260,85 + $ - 4.405,76 + $ 4.635,64 + $ 63.977,62 + $ 60.932,37

VPTB = $ 109.879,01

VPC = $ - 29.351,62

$$\textbf{C/B} = \frac{\text{VPTB}}{\text{VPC}} = \frac{\$ 109.879,01}{\$ - 29.351,62} = \textbf{\$ 3,74}$$

El indicador de Costo-Beneficio (C/B) significa que, por cada dólar invertido, el proyecto genera un beneficio de aproximadamente 3,74 dólares. Esto sugiere que el proyecto es rentable.

3.3.8.2. Periodo de Recuperación de Inversión

$$\textbf{Inversión Inicial} = \frac{\$ \quad -29.351{,}62}{\$ \quad -16.957{,}86} \times 12 = \textbf{20,77}$$

El indicador del Período de Recuperación de la Inversión revela que el proyecto alcanzará el punto en el que se recupera la inversión inicial en 20 meses y 77 días. Este resultado indica que, a partir del inicio de las operaciones, la inversión inicial se recuperará en poco menos de dos años, lo que es relativamente corto para proyectos de este tipo. La importancia de este indicador radica en su capacidad para demostrar la rapidez con la que el proyecto comienza a generar flujos de caja positivos que cubren la inversión inicial. Un período de recuperación de menos de dos años sugiere que el proyecto no solo es rentable, sino que también ofrece una atractiva liquidez en un plazo razonable.

Este indicador también refuerza la seguridad del proyecto desde la perspectiva financiera, ya que una rápida recuperación de la inversión reduce la exposición al riesgo. A medida que los ingresos superan los costos, la empresa puede reinvertir en el crecimiento o en nuevas oportunidades, garantizando su estabilidad y éxito a largo plazo.

3.3.8.3. Valor Actual Neto (VAN)

$$\textbf{Factor de Conversión} = \frac{\textbf{Flujo de Efectivo año 1}}{\textbf{(1+i)\^1}} + \frac{\textbf{Flujo de Efectivo año N}}{\textbf{(1+i)\^N}}$$

$$\text{VAN} = \$ \quad 3.494{,}89 + \frac{\$ \quad -16.957{,}86}{1{,}1112} + \frac{\$ \quad -5.440{,}08}{1{,}2348}$$

$$+ \frac{\$\ 6.360,43}{1,3721} + \frac{\$97.543,20}{1,5246} + \frac{\$103.230,78}{1,6942}$$

VAN = $ - 29.351,62 + $ - 15.260,85 + $ - 4.405,76 + $ 4.635,64 + $ 63.977,62 + $ 60.932,37

VAN = $ 80.527,39

Este VAN positivo indica que el proyecto es viable, ya que los flujos de efectivo futuros descontados a la tasa del 11,12% superan la inversión inicial, generando un valor adicional de $80.527,39. Esto sugiere que el proyecto no solo recupera la inversión inicial sino que también genera un retorno adicional, lo que lo hace atractivo financieramente.

3.3.8.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla 43

Cálculo de TIR

Año	Flujo Neto
0	$ - 29.351,62
1	$ - 16.957,86
2	$ - 5.440,08
3	$ 6.360,43
4	$ 97.543,20
5	$ 103.230,78
TIR	**42%**

La Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada es del 42%, lo que representa un retorno extremadamente alto en comparación con la tasa de descuento utilizada. Este resultado indica una proyección de flujos de efectivo optimista.

3.3.8.5. Punto de Equilibrio

- Costos Fijos Totales: $192.189,90
- Costos Variables Totales: $8.990,90
- Precio de Venta Unitario: $4,88
- Ventas Totales: $433.429,37

$$\textbf{Número de Unidades Vendidas} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Precio de Venta Unitario}} = \frac{\$\ 433.429,37}{\$\ 4,88} = 88.902,00$$

$$\textbf{Costo Variable Unitario} = \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Número de Unidades Vendidas}} = \frac{\$\ 8.990,90}{88.902,00} = 0,101$$

$$\textbf{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijo Totales}}{1 - \dfrac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio de Venta Unitario}}}$$

$$\textbf{Punto de Equilibrio} = \frac{\$\ 192.189,90}{1 - \dfrac{0,101}{\$\ 4,88}}$$

$$\textbf{Punto de Equilibrio} = \frac{\$\ 192.189,90}{\$\ 0,9793}$$

$$\textbf{Punto de Equilibrio} = \textbf{\$ 196.261,07}$$

La conclusión derivada del cálculo del punto de equilibrio revela que la empresa necesita generar aproximadamente $196.261,07 en ventas para cubrir todos sus costos fijos y variables. Este resultado es crucial para la planificación financiera, ya que establece el umbral mínimo de ingresos necesarios para evitar pérdidas. Al conocer este punto de equilibrio, la empresa puede tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios, la gestión de costos y las estrategias de ventas. Mantenerse por encima de este nivel de ventas no solo garantizará la sostenibilidad operativa, sino que también permitirá a la empresa generar beneficios y alcanzar sus objetivos financieros.

3.4. Conclusión del Capítulo 3

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de lana de borrego en Chimborazo concluye que la ubicación es estratégica debido a la disponibilidad de materias primas, mano de obra calificada y acceso a infraestructura adecuada, lo que facilita el desarrollo de las actividades empresariales. El mercado nacional muestra una creciente demanda de fibras naturales, lo que representa una oportunidad para el proyecto, respaldado además por indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), que confirman la viabilidad económica y proyectan un retorno favorable de la inversión. La empresa no solo contribuirá al desarrollo socioeconómico de la región al generar empleo y mejorar la calidad de vida de los productores locales, sino que también se alineará con las políticas nacionales de producción sostenible. En definitiva, la combinación de estos factores asegura que la empresa tiene un alto potencial para desarrollarse con impacto positivo tanto en el mercado de lana como en la comunidad local.

4. CONCLUSIONES

I. La revisión bibliográfica realizada permitió definir y clarificar los principales términos y conceptos utilizados en el proyecto de producción y comercialización de lana de borrego en la provincia de Chimborazo. Esta base teórica fue fundamental para establecer un marco de referencia sólido, facilitando la comprensión del proyecto y asegurando que todas las partes involucradas compartieran una visión común.

II. El marco metodológico desarrollado incluyó un análisis detallado de la situación actual del mercado de lana de borrego en Ecuador, con un enfoque particular en la provincia de Chimborazo. Este análisis identificó la oferta y demanda del producto, así como las tendencias del mercado y las preferencias de los consumidores. Los resultados mostraron una demanda creciente de lana de borrego de alta calidad, así como una oportunidad para mejorar la comercialización del producto.

III. El estudio de factibilidad incluyó un análisis de las variables de oferta, demanda, producto, precio, distribución y promoción. Los resultados indicaron la existencia de una demanda insatisfecha de lana de borrego en el mercado objetivo, lo que representa una oportunidad para la nueva empresa. El análisis financiero demostró la viabilidad del proyecto, con un Valor Actual Neto (VAN) positivo de $80.527,39 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 42%. Estos indicadores financieros, junto con la identificación de una demanda insatisfecha y las características específicas del mercado, confirman que el proyecto es rentable.

5. RECOMENDACIONES

- Establecer un sistema de monitoreo continuo de las normativas legales relevantes para la producción y comercialización de lana en Ecuador. Asegurarse de que la empresa se adapte rápidamente a cualquier cambio regulatorio, desarrollando políticas internas que garanticen el cumplimiento normativo y mejoren la competitividad

- Desarrollar estudios de mercado regulares para identificar cambios en las preferencias del consumidor y nuevas oportunidades en el mercado de lana de borrego tanto nacionales como internacionales. Esto permitirá a la empresa adaptar sus estrategias de producción, distribución y promoción de manera proactiva, asegurando su posición competitiva en el mercado y maximizando las oportunidades de crecimiento

- Invertir dado que el proyecto es financieramente viable y presenta un perfil de riesgo bajo. El rápido período de recuperación de la inversión, junto con un alto índice de costo-beneficio, confirma que la empresa no solo cubrirá sus costos iniciales rápidamente, sino que también generará un retorno significativo sobre la inversión. Estos resultados indican que la empresa está bien posicionada para lograr estabilidad financiera y crecimiento a largo plazo. Se recomienda continuar con un monitoreo regular de estos indicadores para garantizar que se mantengan dentro de los parámetros esperados y para tomar decisiones informadas en la gestión financiera del proyecto.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alban, G. P. G., Arguello, A. E. V., & Molina, N. E. C. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). Recimundo, 4(3), 163-173.

Alegre Brítez, M. Á. (2022). Aspectos relevantes en las técnicas e instrumentos de recolección de datos en la investigación cualitativa. Una reflexión conceptual. Población y desarrollo, 28(54), 93-100.

Álvarez, N., & Carballo, N. (2021). Metodología, diseño, población y muestra: del manejo de los residuos orgánicos en actividades agropecuarias. Revista AMBIENTIS Occidentales, 3.

Araya, D. H., Muñoz, D. R., Pizarro, C. D., & Zapata, F. S. (2022). Elaboración y validación de cuestionario sobre la enseñanza y aprendizaje en educación remota. Educação e Pesquisa, 48.

Arévalo Erazo, S. P. (2017). Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de tejidos artesanales en lana en la ciudad de abarra, provincia de Imbabura (Bachelor's thesis).

Avila, H. F., González, M. M., & Licea, S. M. (2020). La entrevista y la encuesta:¿ métodos o técnicas de indagación empírica?. Didasc@ lia: didáctica y educación, 11(3), 62-79.

Bautista-Díaz, M. L., Franco-Paredes, K., & Hickman-Rodríguez, H. (2022). Objetividad, validez y confiabilidad: atributos científicos de los instrumentos de medición. Educación y Salud Boletín Científico Instituto de Ciencias de la Salud Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 11(21), 66-71.

Bravo Roldán, E. M. (2016). Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de acopio de lana de borrego en el cantón Guamote, provincia de Chimborazo, durante el año 2015 (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo).

Beltrán Romero, C. F. (2022). Evaluación de la calidad de la lana en ovinos Marin Magellan Meat Merino (4m) en la sierra centro del Ecuador (Master's thesis, Ecuador: Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi (UTC)).

Buj, S. G., & Cuadrado, M. R. (2021). Fundamentos de gestión de empresas. Editorial Centro de Estudios Ramon Areces SA.

Canto, L. E. L., López, R. N. O., & Bernal, S. A. (2021). Mimetismo organizacional: costo-beneficio de un programa de responsabilidad social en una empresa financiera. REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas, 9(18), 171-197.

Castrellón Calderón, X., Cuevas Castillo, G. Y., & Calderón, R. E. (2021). La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financiera-contables. *Revista FAECO sapiens*, *4*(2), 82-96.

Dorado, W. F. N., & Tisalema, J. P. C. (2022). Análisis e interpretación de los Estados Financieros y su incidencia en la toma de decisiones para una Pyme de servicios durante los períodos 2020 y 2021. Dominio de las Ciencias, 8(3), 74.

Ecuador en Cifras. (s/f). Gob.ec. Recuperado el 20 de agosto de 2024, de https://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/VDATOS2-war/paginas/administracion/direcEmpresarial.xhtml

Escobar Luis, M. D. (2020). El uso de la fibra natural de la lana en la Agroecología. Propiedades y beneficios para los Agrosistemas.

Estrada Ramos, J. A. (2022). Proyecto de factibilidad para la exportación de artesanías elaboradas a base de lana de alpaca, llama y oveja desde la corporación Grupo Salinas de la parroquia Salinas, cantón Guaranda hacia el mercado de Madrid-España en el periodo 2021-2026.

Franco, N. M., Rubio, A. E., & Salazar, J. A. V. (2021). Gobernanza corporativa en pequeñas y medianas empresas: una revisión sistemática de literatura. Revista Venezolana de Gerencia: RVG, 26(93), 245-263.

Garay Del Castillo, A. H. Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa productora de chompas tejidas en base a hilados peruanos y comercializadas a través del E-Commerce, en Lima Metropolitana.

INEC. (s.f.). Power BI Report. Power BI. https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZTM4MTU3NzgtOGE2YS00MDcxLThiYzYtNDE0NzFmOTNhODBiIiwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMtNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJkYTExMiJ9

Izquierdo Morán, A. M., Viteri Intriago, D. A., Baque Villanueva, L. K., & Zambrano Navarrete, S. A. (2020). Estrategias de marketing para la comercialización de producto biodegradables de aseo y limpieza de la empresa Quibisa. Revista Universidad y Sociedad, 12(4), 399-406.

Jara Palacios, V. P. (2024). Estudio de factibilidad para la implementación de un tecnicentro automotriz en la ciudad de Quito (Master's thesis, Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Israel).

Lemus, C. M. P. (2023). Pre-factibilidad del reciclaje de agua en sistema de aire acondicionado en empresa maquiladora (Doctoral dissertation, Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC).

Martí Selva, M. L., Puertas Medina, R. M., & Calafat Marzal, M. C. (2021, February). El aprendizaje de los objetivos de desarrollo sostenible en las asignaturas de microeconomía y macroeconomía. In Proceedings INNODOCT/20. International Conference on Innovation, Documentation and Education (pp. 267-275). Editorial Universitat Politècnica de València.

Moyano Teca, E. H. (2013). Estudio de factibilidad para la creación de una Empresa de acabados y comercialización de productos artesanales a base de lana de oveja, ubicada en la ciudad de Otavalo (Bachelor's thesis).

Padilla-Avalos, C. A., & Marroquín-Soto, C. (2021). Enfoques de investigación en odontología: cuantitativa, cualitativa y mixta. Revista estomatologica herediana, 31(4), 338-340.

Pereyra, L. C., & Vaira, M. (2021). Diseño de Muestreo.

Pinta, A. M. M., Ramon, A. A. R., & Herrera, J. S. D. (2022). Análisis macroeconómico pre y post covid-19 sobre una economía en recesión, Ecuador 2016-2021. Revista angolana de ciências, 4(2), 1-16.

Pizarro, V. P. P., & Muñoz, J. B. S. (2022). Factibilidad para la implementación de un almacén comercial de lanas e hilos en Totoracocha, Ecuador. Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía, 7(2), 649-669.

Ríos, O. M. E., Hernández, M. M., & Hernández, I. L. (2021). Precio en mercadotecnia: Una revisión bibliográfica desde la percepción en Latinoamérica. RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Infomática, 10(29), 44-64.

Romero, E. C., & Mangona, L. C. (2021). Análisis del desarrollo de las cadenas productivas en Colombia durante el año 2020. EDIS: Escuela de desarrollo e innovación social, 2(2), 87-98.

Ruiz, V., & Nayeli, W. (2024). Análisis de la oferta exportable de los textiles de lana de oveja 100% natural del cantón de Otavalo y la comercialización con los mercados internacionales. UPEC.

Ruiz, Y. A. R., Sánchez, J. F. L., Cruz, S. E. D., & Rizo, A. S. (2020). Influencia de la innovación en el proceso productivo. Revista Científica Estelí, (33), 64-78.

Urzola, M. (2020). Métodos inductivo, deductivo y teoría de la pedagogía crítica. Revista Crítica Transdisciplinar, 3(1), 36-42.

Valle, A., Manrique, L., & Revilla, D. (2022). La investigación descriptiva con enfoque cualitativo en educación.

Vasquez, M., & Odaliz, B. (2024). Estudio de factibilidad para la creación de un delicatessen en la Parroquia de La Mariscal.

Vásquez Terán, L. E. (2014). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de ponchos de lana en la Comunidad de Peguche, cantón Otavalo, provincia de Imbabura (Bachelor's thesis).

Villalba, C. I. C., Liberio, R. V. N., Zambrano, C. M. N., & González, E. A. P. (2021). Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas. Revista de Ciencias Sociales, 27(1), 302-314.

7. ANEXOS

7.1. CARTAS DE VALIDACIÓN

Universidad de Otavalo

5

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Johanna Elizabeth Morocho Terán, titular de la cédula de identidad No. 1003157227, profesor a tiempo completo de la carrera de Ciencias Empresariales, mediante la presente hago constar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LANA DE BORREGO EN LA CIUDAD DE GUAMOTE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO", elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	NO. de cédula
LÓPEZ ANDRADE ERICK EDUARDO	1004405765

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean, de acuerdo con el siguiente detalle.

Ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61% al 80%	Muy bueno 81% al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad de precisión					✓
Pertinencia					✓

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850
Otavalo - Ecuador

www.uotavalo.edu.ec

Promedio de la valoración: (92) / 100%

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Otavalo, a los 14 días del mes de agosto del año 2024.

MSc. Johanna Morocho T.

C.I. 1003157227

Universidad de Otavalo

CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, Jorge David Mantilla Salgado, titular de la cédula de identidad No. 1003112438, profesor a tiempo completo de la carrera de Ciencias Empresariales, mediante la presente hago constar que el instrumento de encuesta utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LANA DE BORREGO EN LA CIUDAD DE GUAMOTE, PROVINCIA DE CHIMBORAZO", elaborado por el estudiante de la Universidad de Otavalo:

Nombres y Apellidos	NO. de cédula
LÓPEZ ANDRADE ERICK EDUARDO	1004405765

Reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean, de acuerdo con el siguiente detalle.

Ítems	Deficiente 20%	Aceptable 40% al 60%	Bueno 61% al 80%	Muy bueno 81% al 90%	Excelente 91% al 100%
Congruencia de ítems					X
Amplitud de contenidos					X
Redacción de ítems					X
Claridad de precisión					X
Pertinencia					X

Universidad de Otavalo

Promedio de la valoración: ( ) / 100%

Observaciones y/o comentarios:

Para la constancia del presente, se firma en la ciudad de Otavalo, a los 14 días del mes de agosto del año 2024.

PhD. Jorge Mantilla S.

C.I. 1003112438

7.2. PREGUNTAS DE LA ENCUESTA

1. **¿Cuáles son los productos en lo que su empresa utiliza la lana de borrego?**
    - Ropa
    - Accesorios
    - Textiles para el hogar
    - Otros (especifique)
2. **¿Con qué frecuencia adquiere su empresa lana de borrego como materia prima?**
    - 1 vez cada dos meses
    - 1 vez al mes
    - 2 veces al mes
    - 1 vez cada semana
    - 2 veces cada semana
3. **¿Cuántos kilos de lana compra cada mes?**
    - 1 a 5 kilos
    - 6 a 10 kilos
    - 11 a 20 kilos
    - Más de 20 kilos
4. **¿Qué factores considera más importantes al seleccionar un proveedor de lana de borrego? (Seleccione hasta 3)**
    - Calidad de lana
    - Precio
    - Disponibilidad de materias primas (Stock)
    - Sostenibilidad y prácticas ecológicas
    - Certificaciones de calidad

5. **¿Es importante es la calidad de la lana en su proceso de producción?**
    - 1 (Si)
    - 2 (No)
6. **¿Qué tan satisfecho está con los proveedores actuales de lana de borrego?**
    - 1 (Insatisfecho)
    - 2 (Poco satisfecho)
    - 3 (Satisfecho)
7. **¿Es probable que cambie de proveedor si encuentra mejor calidad o precio en otro lugar?**
    - 1 (Si)
    - 2 (No)
8. **¿Si su respuesta fue SI, que factores influirían en esta decisión?**
    - Precio
    - Financiamiento
    - Stock
    - Descuento
    - Calidad
    - Otros (señale cuáles)
9. **¿Es probable que compre lana de borrego de una empresa que ofrece descuentos por compras al por mayor?**
    - 1 (Si)
    - 2 (No)
10. **¿Qué tan satisfecho(a) está con la calidad de la lana de borrego en comparación con otros materiales que utiliza?**
    - 1 (Insatisfecho)
    - 2 (Poco satisfecho)
    - 3 (Satisfecho)