

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v7i2.2164>

Factibilidad para la implementación de un almacén comercial de lanas e hilos en Totoracocha, Ecuador

Feasibility for the implementation of a commercial store of wool and threads in Totoracocha-Ecuador

Jenny Paulina Tello-Hernández

jenny.tello.90@est.ucacue.edu.ec

Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Cuenca
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0003-3586-7918>

Juan Bautista Solis-Muñoz

jbsolizm@ucacue.edu.ec

Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Cuenca
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0002-5148-6923>

Recibido: 15 de julio 2022
Revisado: 01 de septiembre 2022
Aprobado: 15 de octubre 2022
Publicado: 01 de noviembre 2022

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

RESUMEN

El objetivo es determinar la factibilidad financiera – económica de la implementación de un local comercial de lanas e hilos en la Parroquia Totoracocha- Ecuador. De carácter descriptivo y cuantitativo. De acuerdo con la encuesta realizada, un 73% de los encuestados tienen una disposición a adquirir lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca, en tanto que el 27% no desea o no tiene interés en adquirir dichos bienes. Con los resultados obtenidos se acepta la hipótesis de investigación, si es factible la implementación del local de venta de lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca; y, como consecuencia de ello, el consumidor final puede acceder a estos productos de manera más directa.

Descriptor: Comercio interno; sector terciario; industria textil. (Tesoro UNESCO).

ABSTRACT

The objective is to determine the financial and economic feasibility of the implementation of a wool and yarn store in Totoracocha- Ecuador. The study was descriptive and quantitative. According to the survey conducted, 73% of the respondents are willing to purchase wool and fabrics in the Totoracocha Parish of the city of Cuenca, while 27% do not want or have no interest in acquiring these goods. With the results obtained, the research hypothesis is accepted, if it is feasible to implement the local sale of wool and fabrics in the Totoracocha Parish of the city of Cuenca; and, as a consequence, the final consumer can access these products in a more direct way.

Descriptors: Domestic trade; Service industries; Textile industry. (words taken from the UNESCO Thesaurus).

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

INTRODUCCIÓN

Desde la época colonial, los textiles y la vestimenta forman parte fundamental de la vida cotidiana de las personas, y actualmente, representan un sector importante en la economía mundial, se calcula que aproximadamente este sector aporta a la economía con 1,3 billones de dólares y emplea aproximadamente a 300 millones de personas dependiendo de la cadena de valor, solo la producción de algodón representa el 7% de todo el empleo en algunos países de bajos ingresos, el sector de la confección 60% del total de los textiles utilizados (Larios, 2019).

Actualmente, el mundo se enfrenta a un sistema de vestimenta derrochador, el volumen de consumo de productos textiles se sitúa alrededor de los 91 millones de toneladas y su tasa de crecimiento es de 3% anual, los países más desarrollados del mundo son los que concentran la mayor parte del consumo textil; Estados Unidos, Japón, Unión Europea son los responsables del 40% de dicho consumo; además, cerca del 16% de población mundial consume anualmente más de 10 kg de textil (Carrera Gallissà, 2017).

En Ecuador, la industria textil surgió desde que la lana de oveja era utilizada en los obrajes donde se fabricaba los tejidos, hoy en día, se fabrica productos provenientes de todo tipo de fibra, siendo la más utilizada el algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda; su aporte a la economía es del 7% del PIB Manufacturero Nacional (AITE, 2022).

A lo largo del territorio nacional existen, 18.946 empresas dedicadas a las actividades textiles, dentro de las cuales, el 13% se dedica a la fabricación de hilados y tejidos (Morán, 2017), las principales empresas dedicadas a la actividad textil se encuentran ubicadas en las provincias de Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua e Imbabura, debido a su diversificación se han fabricado un sin número de productos textiles, siendo los más importantes, los hilados y tejidos. En los cantones que sobresale la mayor producción son Cuenca, Quito, Guayaquil.

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el sector textil genera varias plazas de empleo, 158 mil personas laboran directamente en empresas textiles y de confección, sumado a esto, se suma los empleos indirectos, considerando que con la industrial textil y confección se encadena un total de 33 ramas productivas del país.

La Ciudad de Cuenca, es una urbe eminentemente artesanal, en donde resaltan los trabajos en paja toquilla, esculturas y particularmente el tejido a mano. Sin embargo, los locales comerciales que se dedican a la venta de lanas e hilos, y demás implementos para el tejido se encuentran localizados en el centro de la ciudad, generando un obstáculo para abastecer a la población fuera del casco colonial como es la parroquia Totoracocha, catalogada como la más grande del cantón Cuenca (Aguirre, 2018).

Las personas que se dedican a la elaboración de los diferentes productos se ven limitadas en cuanto a la variedad de hilos de gran cantidad, obligándose a trasladarse a puntos de ventas que suelen estar fuera de la ciudad lo que lleva a un incremento del costo de producción. En su mayoría son amas de casas las que se dedican a la elaboración de diferentes productos y desconocen los puntos de ventas al por mayor de la materia prima de tal forma que terminan adquiriendo el hilo o producto al intermediario que les ofrece a un precio mayor.

Por lo que, en el presente estudio se busca dar respuesta a la siguiente pregunta ¿Es factible la implementación de un local de lanas e hilos en la Parroquia Totoracocha-Ecuador?; el objetivo es determinar la factibilidad financiera – económica de la implementación de un local comercial de lanas e hilos en la Parroquia Totoracocha-Ecuador.

Aspectos teóricos

El emprendimiento como proceso socio-cultural, económico, político, tecnológico y ambiental se sustenta en la Teoría del Emprendimiento propuesto por Schumpeter citado por (Gómez, 2012), que concibe al rol de los emprendedores para revolucionar el molde de la producción mediante la explotación de las inversiones, comúnmente una

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

contingencia técnica no comprobada. Asumir los roles nuevos es extremadamente complejo por las aristas que implica el emprendimiento en un contexto diverso. En el Ecuador, el sector textil desarrolla un papel fundamental, ya que es un imán de empleo y emprendimiento, entre sus principales determinantes esta la búsqueda de una constante calidad, a través de la innovación y capacitación, y la lucha por la erradicación del contrabando y prácticas desleales (Velásquez, 2021).

La fabricación de textiles y tejidos es una de las actividades artesanales más antiguas, alcanzando un mercado interno competitivo, un generador de empleo, ya que se encuentra en un entorno que cambia continuamente, a la par, va ofreciendo nuevos retos, que promuevan el cumplimiento de las tareas y que siga un proceso de adaptación continua para la sociedad (Velásquez, 2021). De esta manera, un emprendimiento es una actividad de gran importancia puesto que genera un impacto positivo y muy significativo en cuanto a nivel social y al crecimiento económico del país, lo que a llevado en los últimos años, que las personas cambien del rol de empleados a emprendedores con el propósito de lograr independencia y estabilidad económica (Ayala & Torres, 2018).

A la hora de emprender lo primero que se debe tener en consideración es que oportunidad de negocio presenta el mercado, dentro del cual se debe observar a qué problema se debe dar solución, que puede estar dentro del ámbito de la alimentación, salud, entretenimiento, entre otros (Ayala & Torres, 2018). Es importante tomar en cuenta que no todas las nuevas ideas nuevas o modificadas se convierten en oportunidades rentables y viables, por lo que es necesario, realizar un estudio previo a su ejecución (Ayala & Torres, 2018).

El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre - operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación (Sierra, 2015).

Además, se considera que el estudio de factibilidad es la parte fundamental de análisis de un proyecto, porque con base a los resultados obtenidos de su análisis se puede minimizar los riesgos, augurando el éxito o fracaso de la idea de negocio o inversión. Los indicadores utilizados para la toma de decisiones generalmente son; Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y partir de la información obtenida es importante establecer acciones y estrategias para la ejecución de la inversión, teniendo en cuenta el presupuesto disponible (Burneo, et al. 2016). Es muy importante tener muy claro que, si un proyecto debe cerrarse, siempre se deben dejar los aprendizajes, los hallazgos, riesgos y causas del cierre en un documento formal, porque si tiempo después la empresa quiere realizar un proyecto similar esta tenga bases concretas y exactas para tomar decisiones.

Dentro del estudio de factibilidad, 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. En lo que respecta a la factibilidad financiera se analizan cada uno de los aspectos relacionados con el recurso monetario, dentro de éste lo que se pretende es valorar la inversión cuantitativamente. Para determinar la factibilidad financiera generalmente se utilizan los indicadores VAN y TIR (Chamba & Torres, 2020).

MÉTODO

El paradigma de investigación es el positivismo ya que se busca explicar el fenómeno analizado, para lo cual, se utiliza como método el inductivo ya que de lo particular se pretende llegar a lo general (Bunge, 1999). Esta investigación es de carácter descriptivo y cuantitativo, puesto que se requiere describir aspectos relacionados con el mercado,

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

variables económicas y financieras requeridas para la implementación del local de venta de lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca.

Para determinar la demanda se proporciona un análisis de mercado a partir de la recolección de información primaria a través de encuestas tipo cuestionario que fue dirigida y enviada a la población de estudio. La población de estudio estuvo representada por los principales clientes de Hilandesa, que es una empresa cuencana que inicio sus actividades en el año 1987 enfocando su actividad en la venta de todo lo relacionado con el tejido, el total de clientes es de 980 personas.

Del conjunto poblacional, se obtuvo una muestra de 120 clientes quienes libre y voluntariamente accedieron a responder a la encuesta tipo cuestionario dirigida mediante correo electrónico. Así mismo, se realizó un análisis de datos secundarios obtenidos de artículos y estudios previos relacionados con la comercialización de lanas y tejidos en la ciudad de Cuenca. Para el análisis de los diferentes factores relacionados con la rentabilidad del proyecto (factibilidad económica financiera), se utiliza el método tradicional de estudios de factibilidad de un proyecto, a partir de los presupuestos se procedió a calcular los flujos de caja, el VAN y la TIR.

RESULTADOS

En la ciudad de Cuenca, los tejidos de lana son de gran consumo y el cliente siempre está enfocado en encontrar los mejores, con relación a la calidad y precios. Con el fin de conocer su demanda real y dar cumplimiento con el primer objetivo de esta investigación, se realizó el estudio de mercado.

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

Análisis de mercado

Los datos fueron recolectados mediante el aplicativo Google Sheets, una vez procesados y analizados se obtuvo los siguientes resultados:

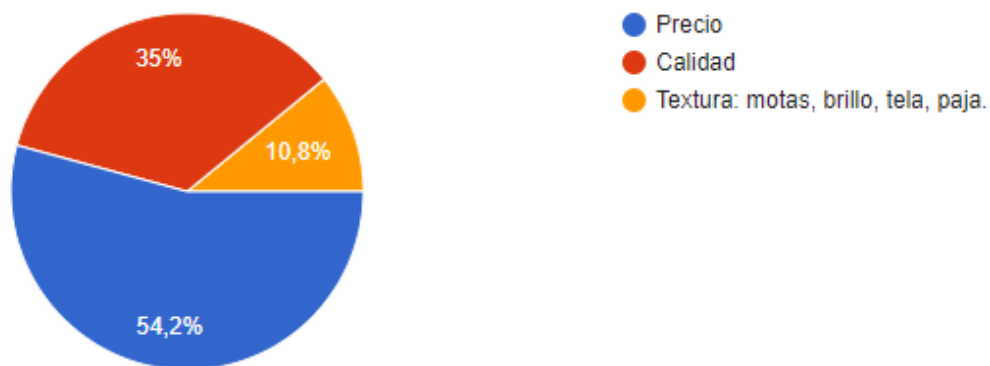


Figura 1. ¿Qué es lo más importante para usted cuando compra lanas?

Los resultados de la Figura 1 muestran que, para el 54,2% de participantes lo más importante es el precio, seguido por la calidad a criterio de 35% y 10,8% cree que lo más importante es la textura.

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

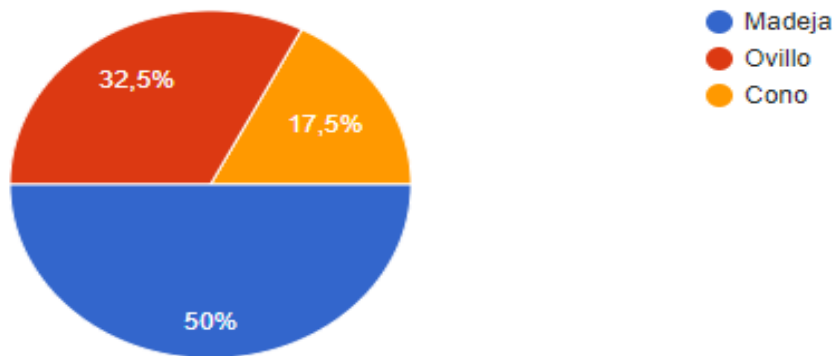


Figura 2. ¿Qué presentación le parece la más adecuada al momento de adquirir la lana?

De acuerdo a los datos de la Figura 2, la presentación más adecuada al momento de adquirir la lana es la madeja (50%) seguido del ovillo (32,5%), y, por último, el cono (17,5%).

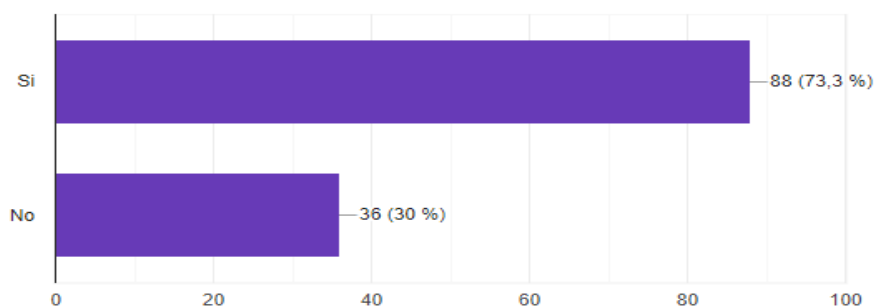


Figura 3. ¿Le gustaría que un negocio de lanas y tejidos se ubique en la parroquia de Totoracocho?

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

A criterio del 73,3% de los participantes si le gustaría que un negocio de lanas y tejidos se ubique en la parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca, al 30% no le gustaría.

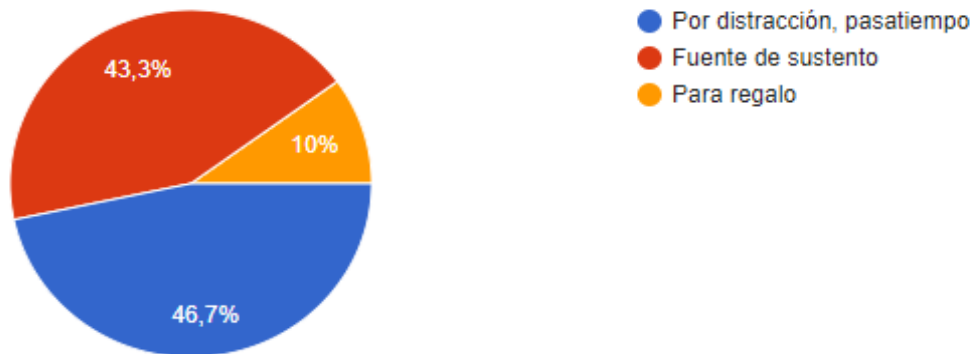


Figura 4. ¿Por qué adquiere las lanas e hilos?

Los datos de la Figura 4 permiten observar que el 46,7% de los participantes adquieren las lanas e hilos por distracción, pasatiempo, el 43,3% porque es su sustento económico, y el 10% reciben estos materiales como regalo.

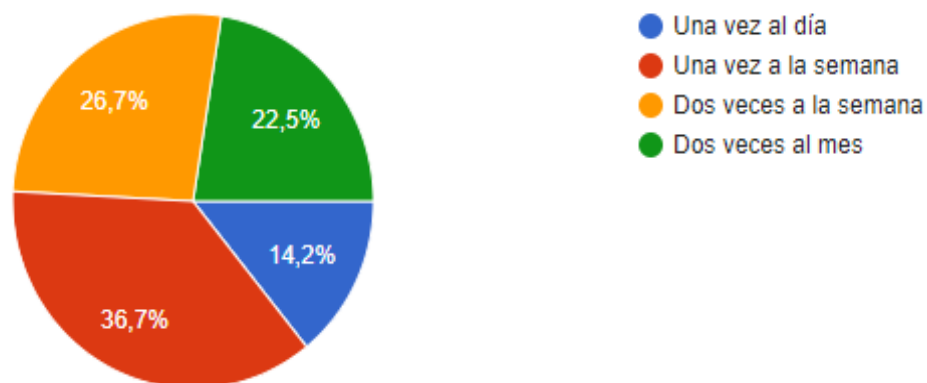


Figura 5. ¿Con qué frecuencia usted compra lana e hilo para sus tejidos?

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

La frecuencia de compra de lanas e hilos se puede observar en la Figura 5, es así que, el 36,7% hacen sus compras una vez a la semana, el 26,7% dos veces a la semana, el 22,5% dos veces al mes, y el 14,2% una vez al día.

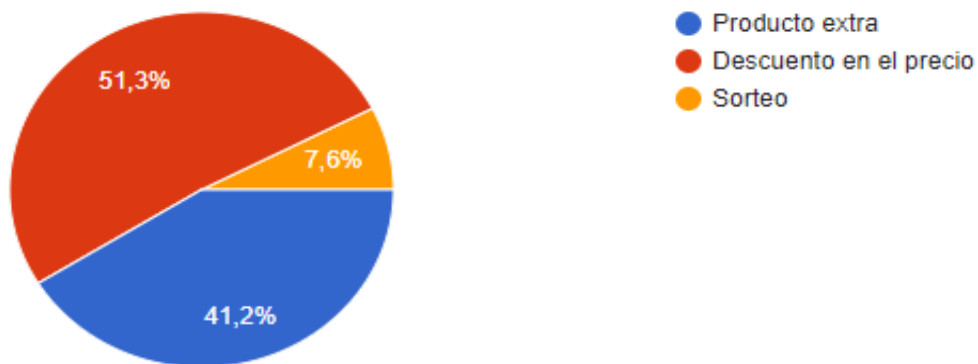


Figura 6. ¿Qué tipo de promociones le induce a la compra de lanas e hilos?

Para el 51,3% de los participantes son los descuentos en el precio lo que le induce a la compra de lanas e hilos, para el 41,2% es el producto extra, y el 7,6% menciona que es a causa del sorteo la adquisición de estos materiales.

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

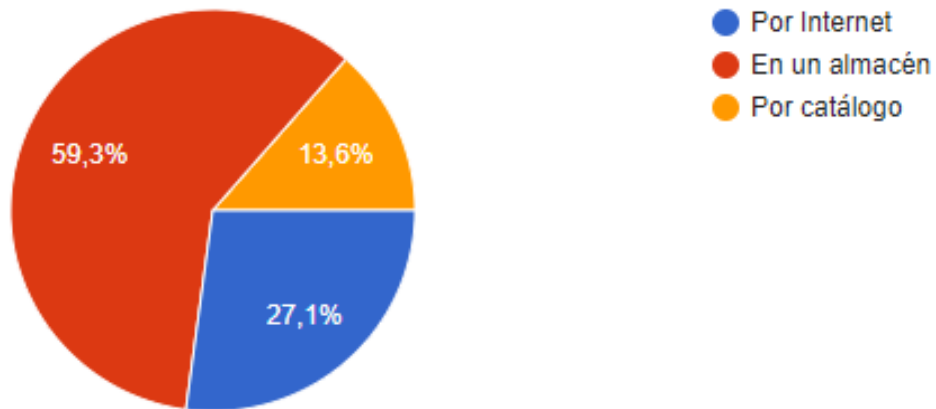


Figura 7. ¿En qué lugares habitualmente compra lanas e hilo?

El 59,3% de clientes de lanas e hilos hacen sus compras en un almacén, el 27,1% por internet y el 13,6% por catálogo.

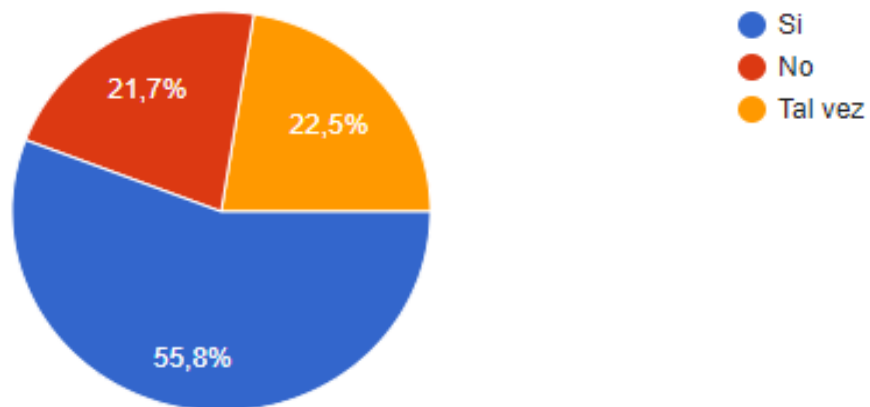


Figura 8. ¿Le interesa capacitarse en tejidos de accesorios y prendas de vestir?

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

Los datos obtenidos en la Figura 8, permiten determinar que a pesar de que el servicio post venta no es la actividad principal de este estudio de factibilidad, un 55,8% de los encuestados si les interesa capacitarse en tejidos de accesorios y prendas de vestir, un 21,8% no está interesado en este valor agregado. Un 22,5% desconoce su intención.

Análisis económico-financiero

Luego de haber realizado el levantamiento de información se procede a evidenciar los principales resultados encontrados. El local de venta de lanas y tejidos, estará ubicado en la Parroquia Totoracocha perteneciente a la ciudad de Cuenca, en donde no se ubica ninguna tienda dedicada a la venta de implementos para el tejido, y para llegar al centro se debe tomar un autobús, taxi o transporte propio, con el consiguiente gasto económico y lo que implica movilizarse con el tráfico intenso existente actualmente en el centro de la ciudad.

Un almacén de venta puede ser considerado como una solución de amplias funcionalidades, se caracteriza por su diseño, calidad, bienes, costos más bajos y originalidad. Existen estudios que se han enfocado en determinar la factibilidad de implementar un punto de venta, dentro de los cuáles, el análisis financiero ha sido considerado como punto de inicio para la determinación de la demanda.

De las encuestas realizadas se observó que el 73% tienen una disposición a adquirir lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca, en tanto que el 27% no desea o no tiene interés en adquirir dichos bienes.

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

Tabla 1.
Demanda de Lanas y Tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca.

	DEMANDA	COSTO	COSTO ANUAL	PRECIO DE VENTA	INGRESOS
MADEJA	1037	\$ 8,00	\$ 8.296,00	\$ 12,50	\$ 12.962,50
OVILLO	674	\$ 10,50	\$ 7.077,53	\$ 14,50	\$ 9.773,73
CONO	363	\$ 11,00	\$ 3.992,45	\$ 16,00	\$ 5.807,20
			\$ 19.365,98		\$ 28.543,43

La proyección de la demanda se realizó considerando una tasa de crecimiento promedio del 5%, puesto que el volumen de ventas de la empresa se ha mantenido constante en los últimos años.

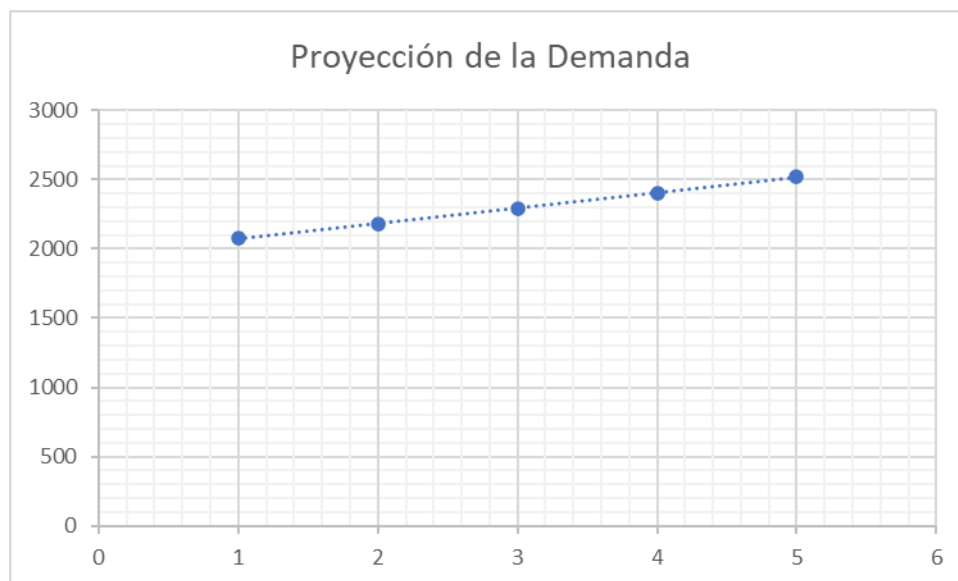


Figura 9. Proyección de la demanda.

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

Con los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede evidenciar que económicamente el proyecto de implementar un punto de venta de lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca es factible.

Es importante mencionar que actualmente dentro de la Parroquia Totoracocha hoy en día existe la oferta de arrendamiento de bienes-muebles que pueden ser utilizados para la implementación del punto de comercialización de lanas y tejidos, razón por la cual, la inversión está enfocada en equipo y herramientas, activos diferidos para poner en marcha el proyecto, así como también, los activos circulantes mismos que permitirán la operación diaria del punto de venta implementado. Los datos de la Tabla 2 indican la inversión necesaria requerida para el proyecto analizado.

Tabla 2.
Inversión Total.

INVERSION TOTAL			
ESPECIFICACIONES		SUBTOTAL	TOTAL
ACTIVO CIRCULANTE			\$ 6.653,65
	COSTO PRIMO		\$ 6.518,65
	MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 6.518,65	
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$ 135,00
	DEPRECIACION DE MAQUINARIA	\$ 135,00	
ACTIVO FIJO			\$ 3.420,00
	OBRAS CIVILES	\$ 1.200,00	
	EQUIPO Y HERRAMIENTAS	\$ 2.220,00	
ACTIVOS DIFERIDOS			\$ 351,00
	GASTOS DE INVESTIGACION, PERMISOS, IMPREVISTOS	\$ 351,00	
TOTAL INVERSION			\$ 10.424,65

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

El financiamiento de la inversión se realizará mediante un préstamo directo, a una tasa de interés de 11,15%, tasa referencial por entidad financiera.

En la Tabla 3, se puede observar el presupuesto de costos, mismos que están proyectados para un periodo de 5 años.

Tabla 3.
Presupuestos de Costos.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVENTARIO MERCADERIA	\$19.365,98	\$19.559,63	\$19.755,23	\$19.952,78	\$20.152,31
MANTENIMIENTO	\$ 500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00
SERVICIOS BASICOS	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$.518,65	\$ 6.943,48	\$ 6.943,48	\$ 6.943,48	\$ 6.943,48
DEPRECIACION 5%	\$ 135,00	\$ 128,97	\$ 123,23	\$ 117,76	\$ 112,55
GASTOS FINANCIEROS	\$3.638,92	\$3.347,32	\$3.055,71	\$2.764,11	\$ -
AMORTIZACIONES DIFERIDOS	\$ 70,20	\$ 70,20	\$ 70,20	\$ 70,20	\$ 70,20
	\$13.862,77	\$13.989,97	\$13.692,62	\$13.395,55	\$10.626,23

En la Tabla 4 se puede observar el flujo de caja para determinar la factibilidad financiera del proyecto, se puede evidenciar claramente que los flujos son positivos.

Tabla 4.
Flujo de Caja.

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
PRESTAMO	\$ 10.424,65					
VENTAS		\$ 29.970,60	\$30.869,71	\$31.795,81	\$32.749,68	\$33.732,17
COSTO DE VENTAS		\$ 19.365,98	\$19.559,63	\$19.755,23	\$19.952,78	\$20.152,31
TOTAL INGRESOS	\$ 10.424,65	\$ 10.604,62	\$11.310,08	\$12.040,57	\$12.796,90	\$13.579,86
EGRESOS						
ACTIVOS FIJOS	\$ 3.420,00					

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 351,00					
ACTIVOS CIRCULANTES	\$ 6.653,65					
MANO DE OBRA		\$ 6.518,65	\$ 6.943,48	\$ 6.943,48	\$ 6.943,48	\$ 6.943,48
AMORTIZACION		\$ 70,20	\$ 70,20	\$ 70,20	\$ 70,20	\$ 70,20
INTERES		\$ 303,24	\$ 741,15	\$ 449,55	\$ 157,95	
COSTOS FIJOS		\$ 1.135,00	\$ 1.128,97	\$ 1.123,23	\$ 1.117,76	\$ 1.112,55
TOTAL EGRESOS	\$ 10.424,65	\$ 8.027,09	\$ 8.883,80	\$ 8.586,46	\$ 8.289,39	\$ 8.126,23
FLUJO DE CAJA	\$(10.424,65)	\$ 2.577,53	\$ 2.426,28	\$ 3.454,12	\$ 4.507,51	\$ 5.453,63

A partir de los flujos de caja obtenidos en la Tabla 4, se procedió a determinar el VAN y la TIR, para el cálculo de la TIR se consideró la tasa referencial de préstamo, los resultados obtenidos pueden ser observados a continuación.

VAN \$2.541,56

TIR	19%
------------	-----

Los datos obtenidos con relación al VAN positivo y la TIR superior a la tasa referencial demuestran que es factible financieramente implementar el local de venta de hilos y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la Ciudad de Cuenca.

DISCUSIÓN

Un estudio realizado en Argentina, denominado “Tejiendo la vida: comercialización de tejidos artesanales B2B” determinó que la puesta en marcha el proyecto tendrá un valor actual neto positivo y una tasa interna de retorno de 87%, por lo que, los autores concluyen que es necesario la reinversión constante de la adecuación del producto con tendencias de mercado para lograr el correcto crecimiento año tras año, además considera que el proyecto tiene una proyección de expansión y crecimiento (García Prisco, 2022).

Así mismo, en la investigación realizada por (Cuellar-Trujillo & Capera-Ome, 2022), se demuestra que el tejido artesanal es una fuente de emprendimiento para la mujer, ya

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

que es un arte que se ha venido transmitiendo de generación en generación, donde las madres enseñan a los hijos desde pequeñas a elaborar tejidos, resaltando así la importancia de realizar emprendimientos de este tipo considerando el valor agregado que da a cultura.

En Ecuador, en un estudio realizado en la provincia de Chimborazo se realizó un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de fibra de lana de borrego, cuyos resultados mostraron que se requiere de una inversión inicial de 27386,60 dólares, el valor neto y tasa interna de retorno fueron positivos, lo que permitieron concluir que es factible su implementación (Velásquez, 2021).

El presente estudio dialoga con el sector textil español donde la distribución textil ha evidenciado una disruptiva transformación en los últimos tiempos a consecuencia de la globalización y el advenimiento de las tecnologías de información y comunicación. Los cambios ha provocado la reducción de la distancia entre los agentes que intervienen en el proceso de fabricación impactando en la reducción del tiempo desde el diseño de un producto como es una prenda de vestir y su traslado a una tienda o punto de venta generando el concepto de distribución de circuito. Las mejoras provocaron la creación de modelos de negocios en condiciones de responder a la demanda potencial insatisfecha de los productos textiles (Bahima, et al., 2003).

Una investigación abordó la creación de una marca de productos textiles para el hogar y se caracteriza por el manejo del modelo de la economía circular y el valor compartido. La marca se orienta a una vía más sostenible de botellas pos consumo por intermedio de la utilización de telas sostenibles creadas a partir de las botellas PET que responden a procesos de reciclaje de residuos de algodón que derivan de la industria textil. El estudio gatilla un aprendizaje para que en el contexto ecuatoriano se desarrolle propuestas similares (Guerrero, 2020).

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

CONCLUSIONES

De acuerdo a la encuesta realizada, un 73% de los encuestados tienen una disposición a adquirir lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca, en tanto que el 27% no desea o no tiene interés en adquirir dichos bienes

Con los resultados obtenidos se acepta la hipótesis de investigación, si es factible la implementación del local de venta de lanas y tejidos en la Parroquia Totoracocha de la ciudad de Cuenca; y, como consecuencia de ello, el consumidor final puede acceder a estos productos de manera más directa.

Del estudio financiero se determinó que el valor actual neto obtenido es positivo y la tasa interna de retorno es de 19%, por lo tanto, el objeto de estudio, al implementar este punto comercial obtendrá una rentabilidad, por lo que, su implementación es factible.

FINANCIAMIENTO

No monetario.

AGRADECIMIENTO

A la Municipalidad del cantón Girón por la información brindada y a la Unidad Académica de Posgrados de la Universidad Católica de Cuenca por apoyar en el desarrollo de la presente investigación.

REFERENCIAS CONSULTADAS

- Aguirre, M. (2018). Las tejedoras de paja toquilla de la provincia del Azuay y los dilemas de la declaratoria del tejido como patrimonio inmaterial [The toquilla straw weavers of the province of Azuay and the dilemmas of the declaration of weaving as intangible heritage]. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6044>
- AITE. (2022). AITE Boletines [AITE Newsletters]. Obtenido de <https://www.aite.com.ec/industria.html>

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

- Ayala, A., & Torres, L. (2018). Plan de negocio para la creación de una empresa de diseño y confección de ropa juvenil femenina, especializada en blusas y comercializadas mediante una plataforma digital [Business plan for the creation of a company for the design and manufacture of women's youth clothing, specialized in blouses and marketed through a digital platform]. <https://repository.ucatolica.edu.co/handle/10983/22648>
- Bahima, C., Golsa, J., & Inista, J. (2003). El sector de la distribución textil en España [The textile distribution sector in Spain]. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, 2768, p. 19-26.
- Bunge, M. (1999). Buscar la filosofía en las ciencias sociales [Searching for philosophy in the social sciences]. siglo XXI.
- Burneo, S., Delgado, R., & Veréz, M. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión [Feasibility study on the investment project management system]. *Ingeniería industrial*, 305-312. Obtenido de Ingeniería Industrial/ISSN 1815-5936/Vol. XXXVII/No. 3/septiembre-diciembre/2016/p.30
- Carrera Gallissà, E. (2017). Los retos sostenibilistas del sector textil [The sustainability challenges of the textile sector]. *Universitat Politècnica de Catalunya*, 20-32. <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/103614>
- Chamba, C., & Torres, D. (2020). Estudio de factibilidad económica previo a la implementación de equipos en el centro de revisión técnica vehicular del cantón Zamora [Economic feasibility study prior to the implementation of equipment at the vehicle technical inspection center in the Zamora canton]. <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/18369>
- Cuellar Trujillo, A., & Capera Ome, M. (2022). El Tejido Artesanal Como Emprendimiento En La Mujer Wayuu [Weaving as a Wayuu Woman's Entrepreneurship]. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/49562>
- García Prisco, M. (2022). Tejiendo la Vida: Comercialización de tejidos artesanales B2B [Tejiendo la Vida: B2B marketing of handmade fabrics]. <https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/4301389>

Jenny Paulina Tello- Hernández; Juan Bautista Solis-Muñoz

Gómez, L. (2012). Teorías del emprendimiento [Theories of entrepreneurship]. Recuperado de <https://acortar.link/xBnjV2>

Guerrero, C. (2020). Modelo de negocio para marca de productos de textiles para el hogar con plásticos de un solo uso [Business model for branding home textile products with single-use plastics]. <http://hdl.handle.net/10726/3269>

Larios, R. (2019). El reto de la sostenibilidad en la Industria Textil y de la moda [The challenge of sustainability in the Textile and Fashion Industry]. *Mundo Textil*, (159), 36-40. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10185>

Morán, J. (2017). Ecuador: La confección de prendas de vestir ante la aplicación de salvaguardias 2007-2015 [Ecuador: Garment manufacturing and the application of safeguards 2007-2015]. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/8930>

Sierra, D. (2015). Factibilidad ambiental [Environmental feasibility]. *CITAS*, 1(1), 37–40. Recuperado a partir de <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/citas/article/view/5136>

Velásquez, J. (2021). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de fibras de lana de borrego en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo [Feasibility study for the creation of a sheep wool fiber production company in the canton of Riobamba, province of Chimborazo]. Riobamba: Universidad Nacional del Chimborazo. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/8712>