

**ESCUELA SUPERIOR POLITÈCNICA DEL LITORAL  
FACULTAD DE ECONOMÌA Y NEGOCIOS**



**PROYECTO DE INVERSION PARA LA COMERCIALIZACION  
DE PRODUCTOS A BASE DE HILO DE NAILON SINTETICO  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**Tesis de Grado**

**Previa la obtención del Título de:  
Ingeniera Comercial y Empresarial**

**Presentado por:**

**María Gabriela Menéndez Morales**

**Guayaquil-Ecuador**

**2012**

## **DEDICATORIA**

Le dedico este proyecto principalmente a Dios por bendecirme y guiarme durante todos estos días, a mi familia por su apoyo incondicional, a mis padres por ser el pilar fundamental en mi vida por sus consejos, enseñanzas y palabras de aliento para no desistir en lograr cada una de mis metas y a mi hermana por ser mi ejemplo a seguir.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco infinitamente a Dios por todas las oportunidades que me ha dado en la vida, por su amor y por demostrarme que en todo momento está junto a mí, a mis padres por sus enseñanzas y por su apoyo que me ha permitido cumplir con mis sueños. A todas las personas que Dios me ha permitido conocer que me han demostrado su incondicional apoyo en los momentos que más lo necesité, a mis amigos, compañeros y maestros, gracias por hacer este trabajo una realidad.

# **TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

Econ. Pedro Fabricio ZanzziDiaz  
Presidente Tribunal

---

Econ. Pedro Gando  
Director del Proyecto/Tesis

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

---

María Gabriela Menéndez Morales

## ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Tribunal de Graduación.....	IV
Declaración Expresa.....	V
Índice General.....	VI-X
Índice de Tablas.....	XI
Índice de Figuras.....	XII
Índice de Gráficos.....	XIII
<b>CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN</b>	
1.1 Resumen Ejecutivo.....	15
1.2 Planteamiento del Problema.....	17
1.3 Justificación.....	18
1.4 Marco de Referencia.....	19
1.5 Objetivo General.....	20
1.6 Objetivos Específicos.....	20
1.7 Metodología.....	21
1.8 Características del Servicio.....	22
1.8.1 Definición del Servicio.....	23
1.8.2 Naturaleza del Servicio.....	24
<b>CAPÍTULO 2 ESTUDIO DE MERCADO</b>	
2.1 Análisis de la Oferta.....	26
2.1.1 Potenciales Clientes.....	26
2.1.2 Amenaza de Nuevos Competidores.....	27
2.1.3 Rivalidad de la Competencia.....	28
2.2 Análisis de la Demanda.....	30
2.2.1 Base de Decisión de Compra de los Clientes.....	33
2.2.2 Clasificación de la Demanda.....	33
2.2.3 Poder Adquisitivo de los Consumidores.....	34
2.2.4 Estimación de la Demanda.....	34
2.3 Análisis de los Precios.....	35
2.3.1 Análisis del Sector.....	36
2.3.2 Tendencias Económicas.....	36
2.3.3 Barreras de Entradas y Salidas.....	37
2.4 Comercialización del Producto.....	38

2.4.1 Promoción y Comunicación.....	38
2.4.2 Formas Posibles de Estimular el Interés.....	39
2.4.3 Sistema de Distribución.....	40
2.4.4 Teoría del Color.....	41
2.4.4.1 Slogan.....	44
2.5 Investigación de Mercados.....	45
2.5.1 Perspectiva de la Investigación.....	45
2.5.2 Definición del Problema.....	46
2.5.3 Definición de los Objetivos.....	46
2.5.4 Determinación de las Fuentes de Información.....	46
2.5.5 Formulación de Hipótesis.....	47
2.5.6 Requisitos de la Investigación.....	48
2.5.7 Planeación de la Investigación.....	49
2.5.7.1 Muestreo Probabilístico.....	49
2.5.7.2 Definición del Problema y Objetivos.....	49
2.5.7.3 Determinación del Tamaño de la Muestra.....	50
2.6 Análisis de la Encuesta.....	52
2.6.1 Conclusiones.....	68
2.6.2 Recomendaciones.....	69
<b>CAPÍTULO 3 ESTUDIO TÉCNICO DE INGENIERÍA</b>	
3.1 Antecedentes del Estudio Técnico.....	72
3.1.1 Balance de Maquinarias y Equipos.....	77
3.1.2 Balance de Personal Técnico.....	79
3.1.3 Balance de Obras Físicas.....	80
3.2 Determinación del Tamaño.....	80
3.2.1 Tamaño de las Instalaciones.....	81
3.2.2 Diseño de la Planta.....	82

3.3 Estudio de Localización.....	84
3.3.1 Factores de Localización.....	86
3.3.2 Métodos Cualitativo por Puntos.....	88
3.4 Conclusiones de Estudio Técnico.....	89
<b>CAPÍTULO 4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>	
4.1 Definición del Propósito de la Empresa.....	91
4.1.1 Misión.....	91
4.1.2 Visión.....	91
4.1.3 Objetivo.....	92
4.1.3.1 Objetivos Mediano Plazo.....	92
4.1.3.2 Objetivos de Largo Plazo.....	92
4.1.4 Valores.....	92
4.2 Lineamiento de Estructura.....	93
4.2.1 Organigrama.....	96
4.3 Descripción de Cargos.....	97
4.3.1 Presidencia.....	97
4.3.2 Jefe Administrativo y Financiero.....	98
4.3.3 Contador.....	100
4.3.4 Jefe de Ventas.....	101
4.3.5 Vendedor.....	102
4.3.6 Recepcionista.....	104
4.3.7 Asistente Contable.....	105
4.3.8 Jefe de Producción.....	107
4.3.9 Operario de Calzado.....	108
4.3.10 Operario de Bolsos.....	109
4.3.11 Operario de Ropa de Bebe.....	110



4.3.12 Jefe de Bodega.....	111
4.3.13 Jefe de Mantenimiento.....	112
4.3.14 Diseñador.....	113
4.3.15 Guardia de Seguridad.....	115
4.3.16 Bordador.....	116
4.3.17 Asistente de Manufactura.....	117
4.3.18 Chofer.....	118
<b>CAPÍTULO 5 ESTUDIO FINANCIERO</b>	
5.1 Determinación de Costos.....	120
5.1.1 Elementos Básicos.....	120
5.1.2 Análisis de Costo Volumen Unidad.....	122
5.1.3 Determinación de los Costos Variables.....	123
5.1.3.1 Proyección de los Costos Anuales Variables.....	125
5.1.4 Determinación de los Costos Fijos.....	126
5.1.4.1 Costos Administrativos.....	126
5.1.4.2 Otros Costos Fijos.....	127
5.1.4.3 Proyección Anual de Costos Fijos.....	127
5.2 Inversión del Proyecto.....	128
5.2.1 Capital de Trabajo: Método del Déficit Acumulado Máximo.....	129
5.3 Ingresos del Proyecto.....	131
5.3.1 Ingresos por Ventas de Producto.....	131
5.3.2 Valor de Desecho.....	131
5.4 Tasa de Descuento.....	132
5.4.1 Modelo CAPM.....	132
5.5 Flujo de Caja.....	134
5.6 Análisis de Sensibilidad Univariable.....	136

Conclusiones.....	138
Recomendaciones.....	139
Bibliografía.....	140
Anexos.....	142

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Competencia Directa.....	29
Tabla 2. Estimación de la Demanda.....	35
Tabla 2.1 Población de Guayaquil en el Año 2010.....	50
Tabla de Frecuencia 1. Género.....	52
Tabla de Frecuencia 2. Rango de Edad.....	53
Tabla de Frecuencia 3. Aspectos a Considerar en la decisión de Compra.....	54
Tabla de Frecuencia 4. Lugares de Preferencia de Compra.....	55
Tabla de Frecuencia 5. Importancia del Producto.....	57
Tabla de Frecuencia 6. Adquisición del Producto.....	58
Tabla de Frecuencia 7. Material de Preferencia.....	59
Tabla de Frecuencia 8. Usuario del Producto.....	60
Tabla de Frecuencia 9. Tipo de Material.....	61
Tabla de Frecuencia 10. Precio del Producto.....	62
Tabla de Frecuencia 11. Estimación de la Adquisición de Producto.....	63
Tabla de Frecuencia 12. Veces de Adquisición del Producto.....	64
Tabla 3. Balance de Maquinaria Y Equipo.....	78
Tabla 4 Sueldos y Salarios del Personal.....	79
Tabla 5 Obras físicas.....	80
Tabla 6 Proyección de Variación de Producción Tecnológica.....	81
Tabla 7 Evaluación Método Cuantitativo por Puntos.....	88
Tabla 8 Gastos de Servicios Básicos Generales.....	120
Tabla 9 Suministros de Oficina.....	121
Tabla 10 Gastos de Alquiler.....	122
Tabla 11 Gastos de Volumen Utilidad.....	122
Tabla 12 Proyección Costos Variables Bolso.....	123
Tabla 13 Proyección Costos Variables Calzado.....	124
Tabla 14 Proyección Costos Variables Ropa de Bebe.....	124
Tabla 15 Proyección de Costos Variables.....	125
Tabla 16 Proyección de Sueldos y Salarios de Personal.....	126
Tabla 17 Proyección Anual de Costos Fijos.....	127
Tabla 18 Gastos Pre operativos y de Constitución.....	128
Tabla 19 Inversión Total Requerida.....	129
Tabla 20 Método del déficit Acumulado Máximo.....	130
Tabla 21 Proyección de Ingresos por Ventas.....	131
Tabla 22 Valor de Desecho.....	132
Tabla 23 Tasa de Descuento.....	133
Tabla 24 Flujo de Caja.....	134
Tabla 24.1 VAN, TIR Y TMAR.....	135
Tabla 25 Período de Recuperación de la Inversión.....	135
Tabla 26 Análisis de Sensibilidad de Precios de Bolsos vs. VAN.....	136
Tabla 27 Análisis de Sensibilidad de Precios de Calzado vs. VAN.....	137
Tabla 28 Análisis de Sensibilidad de Precios de Ropa de Bebe vs. VAN.....	137

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Modelo de Producto.....	23
Figura 2 Ropa de Bebe.....	28
Figura 3 Paleta de Variación Azul.....	42
Figura 4 Paleta de Variación del Verde.....	43
Figura 5 Paleta de Variación del violeta.....	44
Figura 6 Modelo de Bolso de Hilo.....	66
Figura 7 Modelo de Calzado de Hilo.....	67
Figura 8 Modelo de Ropa de Hilo.....	68
Figura 9 Máquina de Coser.....	72
Figura 10 Bordadora Industrial.....	73
Figura 11 Remachadora Manual Tipo Pinza.....	74
Figura 12 Máquina Hiladora.....	74
Figura 13 Hilos.....	75
Figura 14 Máquina de Captura Electrónica.....	76
Figura 15 Computadora.....	76
Figura 16 Aguja para Tejer.....	77
Figura 17 Mapa Sectorial.....	85

## ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráficos 1. Género.....	52
Gráficos 2. Rango de Edad.....	53
Gráficos 3. Aspectos a Considerar en la decisión de Compra.....	55
Gráficos 4. Lugares de Preferencia de Compra.....	56
Gráficos 5. Importancia del Producto.....	57
Gráficos 6. Adquisición del Producto.....	58
Gráficos 7. Material de Preferencia.....	59
Gráficos 8. Usuario del Producto.....	60
Gráficos 9. Tipo de Material.....	61
Gráficos 10. Precio del Producto.....	62
Gráficos 11. Estimación de la Adquisición de Producto.....	63
Gráficos 12. Veces de Adquisición del Producto.....	65
Gráficos 13. Diseño de la Planta.....	83
Gráfico 14 Organigrama.....	96
Gráfico 15.Precios Bolsos vs. VAN.....	136
Gráfico 16 Precios Calzado vs VAN.....	137
Gráfico 17 Precios Ropa de Bebe.....	137

# **CAPITULO 1**

## **INTRODUCCIÓN**

## **CAPITULO 1**

### **INTRODUCCION**

#### **1.1 RESUMEN EJECUTIVO**

La elaboración de productos a base de hilo de nailon sintético nace como una idea de dar a conocer las ventajas y diversidad de los productos que se pueden elaborar con este material, adicionalmente se lleva a cabo esta idea con la finalidad de dar trabajo a todas aquellas personas que tienen la habilidad para tejer y diseñar productos usando materiales artesanales donde se busca la manera que sean más reconocido en la ciudad de Guayaquil para posterior a esto expandirnos a otra ciudad.

En el área que se encuentra nuestro mercado objetivo no cuentan con una empresa que se dedica a la elaboración y comercialización de este tipo de productos lo que nos permite ingresar más fácilmente ya que la competencia que actualmente se dedica a la comercialización de productos también los elaboran con otro tipo de material, nuestro enfoque será tratar de difundir las ventajas y garantía que ofrecemos en los diseños y acabados del producto final, una distribución en los tiempos establecidos entre el comprador y vendedor diferenciándonos en la calidad de servicios y el precio preocupados por satisfacer los gustos y necesidades de nuestros clientes, innovando cada día para posesionarnos en el mercado y en la mente de nuestros consumidores.

Usaremos para la elaboración del producto final maquinarias de excelente tecnología como son maquinas de coser, hiladora, remachadora lo que garantiza que tengamos acabados de primera logrando productos de gran durabilidad. Se mantendrá la planta y oficinas siempre disponibles para que los clientes puedan obtener sus productos en óptima condiciones. La empresa estará localizada en la ciudad de Duran considerando que el local posee la infraestructura adecuada para que nuestro personal y maquinaria estén en el lugar adecuado dando facilidad de tener los materiales siempre listos.

La parte organizacional está dividida en personal administrativo que permitirá cumplir con la parte de negociación, comercialización, distribución del producto también contaremos con el área de producción que estará dirigida con personal debidamente capacitado en el área de tejidos, bordados y mantenimiento de maquinarias, adicional a esto se fomentara en la empresa el espíritu de colaboración y trabajo en equipo que estamos seguros que facilitaran las actividades diarias de cada departamento.

Se realizo un profundo análisis para estimar la rentabilidad del proyecto en donde nos pudimos proyectar a unos 5 años, el valor de la tasa interna de retorno es de 66.87%, Con un valor neto presente de USD 509.506,20 la inversión realizada por el proyecto se la recuperaría al tercer año de iniciar las actividades comerciales de la empresa.



## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Actualmente, se conoce que los habitantes de la ciudad de Guayaquil, podemos encontrar varios segmentos geográficas, donde vemos que el comercio surge con mayor influencias; estos productos se los puede encontrar con un precio diferenciado, ya sea por su calidad, tamaño o servicio, sin que tenga que variar su calidad.

El centro de la ciudad de Guayaquil, es considerado como el mayor segmento del comercio y principalmente en los sectores denominados “Mercados Artesanales”, que los encontramos en diferentes puntos estratégicos. Donde podemos encontrar productos de diferentes calidad, color, tamaño y marca; las cuales los precios suelen ser elevados para el bolsillo del consumidor nacional y extranjero.

Otra zona, muy importante de la ciudad son las Zapaterías ubicadas en centro de la ciudad y en los Centros Comerciales, en donde encontramos diversidad de productos pero a precios más elevados comparados con los lugares antes mencionados.

En resumen, consideramos que existe mucha diferencia entre comprar un producto en un centro comercial y cualquier otro punto de venta que ofrezcan el mismo el producto.

Con lo antes expuesto, nace la necesidad de crear un proyecto que ofrezca un producto con una excelente calidad, pero con precios asequibles a nuestros posibles consumidores, garantizando durabilidad, modelos innovadores, de fácil uso y funcionamiento de los productos adquiridos.

Conociendo también, que en el ámbito de la importación y comercialización de bolsos, hamacas y calzado, se muestra una diferenciación ya mencionada anteriormente; en nuestro mercado meta podemos encontrar productos económicos y de una calidad óptima, diferenciados por los precios que brindan los diferentes centros comerciales de la ciudad. Por lo tanto, el presente proyecto se centrará en la elaboración y comercialización de productos elaborados con hilos de nailon sintético.

### **1.3 JUSTIFICACION**

Ante el contexto antes descrito, hemos considerado estar frente a la creación de tres importantes nichos de mercado, establecidos por dos necesidades del ambiente artesanal como son las siguientes:

La implementación de bolsos, hamacas y calzado a base de cola de rata, dentro de los centros comerciales artesanales y zapaterías, los cuales no son muy conocidos por los consumidores.

Estas dos importantes necesidades se pueden cubrir con la implementación de estos productos, que busca brindar al consumidor productos de calidad hechos en el Ecuador, y de esta manera salgan beneficiados tanto artesanos como clientes.

Los beneficios de la cobertura de cada una de estas necesidades se diferencian entre tipos: Por un lado, tenemos que los consumidores de bolsos encuentren en este producto calidad, durabilidad, tamaño apropiado y confort al usarlo frecuentemente. Por otro lado, tenemos que los consumidores de calzado y hamacas encuentren en este producto durabilidad, suavidad, calidad y comodidad.

En un entorno global, estas necesidades son originadas por la falta de conocimiento acerca del producto ecuatoriano, por lo que en cierta forma, este proyecto pretende contribuir al desarrollo de la artesanía ecuatoriana y a su vez al desarrollo de la sociedad.

#### **1.4 MARCO DE REFERENCIA**

Actualmente en la ciudad de Guayaquil, existen dos segmentos comerciales de mercado bien diferenciados. Por un lado, tenemos el comercio asentado de una manera informal, su principal característica esta en vender cualquier tipo de productos de cualquier calidad (casi siempre es mala calidad), a precios muy por debajo de los reales, con buena o mala atención y en cualquier espacio público. Por otro lado, también tenemos al comercio formal, que se pueden encontrar en los Mercados Artesanales, Zapaterías y Centros Comerciales, que normalmente están caracterizados por un buen ambiente, comodidad y servicio al cliente; además también cuenta con la documentación necesaria en una transacción de compra-venta.

Se sabe claramente que en cualquier parte de nuestro país también se pueden adquirir bolsos, bolsos, hamacas y calzado, el objetivo clave de este proyecto es que los consumidores conozcan este nuevo producto elaborado a partir de la cola de rata y no solo eso, sino también que se posicione en sus mente los principales lugares donde adquirirlos como la ciudad de Guayaquil.

Es por esa razón, que estos productos se enfocan en el deseo de los consumidores de adquirir un producto de calidad, a un precio relativamente bajo, con un buen ambiente y servicio al cliente; para que estos sean

comercializados en la ciudad de Guayaquil tanto al por mayor como al por menor.

### **1.5 OBJETIVO GENERAL**

Determinar la viabilidad financiera y económica para invertir en un proyecto de elaboración y comercialización de productos a base de hilo nailon sintético; que nos permita abrir nuevos mercados en la industria textil aprovechando al máximo los recursos naturales que nuestro país posee. Alcanzando una competitividad diferenciada que nos permita mantener una buena rentabilidad a través del tiempo.

### **1.6 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- ↳ Identificar el tamaño de la demanda que demuestre la factibilidad y conveniencia de elaborar y comercializar los productos a base de hilo nailon sintético.
- ↳ Realizar un adecuado estudio de mercado que nos permita conocer las características y preferencias de nuestro mercado objetivo a fin que podamos satisfacer todas las necesidades que se presenten.
- ↳ Determinar la tasa idónea con la cual se va ingresar al mercado objetivo de manera que nos permita obtener un retorno de la inversión en un tiempo mínimo.
- ↳ Diseñar e implementar las mejores estrategias de producto, precio distribución y promoción a fin de ofrecer al mercado un producto de calidad a un precio accesible que nos permita lograr la fidelidad de nuestros consumidores.

- ↳ Realizar los respectivos estudio y análisis que nos permitirán conocer los recursos necesarios para la implementación del proyecto como su rentabilidad y viabilidad de la puesta en marcha.

## **1.7 METODOLOGIA**

El presente proyecto es de carácter exploratorio nos permitirá conocer de una manera más profunda las características del mercado meta y su desarrollo. De la misma manera busca ser descriptivo facilitando la comprensión de las actividades realizadas de una forma más analíticas.

Mediante este método se busca analizar cuáles serán las mejores formulas para motivar a los clientes y encontrar que problemática la oferta actual no ha llegado a satisfacer por completo.

Se determinara las funciones de la empresa, analizando los recursos con los que se cuentan actualmente, de esta forma se espera cumplir con cada uno de los objetivos antes señalados, se definirá lineamientos procesos y estrategias que nos permita conocer las necesidades de los consumidores y posteriormente lograr satisfacerlas, se determinara la estructura los medios de distribución con los que contara para cumplir con los requerimientos de los clientes.

Se encontrara personal debidamente capacitado en el área textil de esta manera simplificara nuestros cumplimientos de entrega del producto, así mismo se buscara la infraestructura adecuada para que las maquinaria estén bien ubicadas brindando comedia para la instalación de las maquinas que nos ayudaran en la confección del producto final.

Así mismo se va efectuar un estudio geográfico para seleccionar el lugar más adecuando para instalar las oficinas y planta de producción, cumpliendo

con todos los procesos legales de constitución de la empresa informando el tipo de sociedad que se desea construir.

Se desea analizar las políticas de distribución del producto final la calidad y cantidad de alternativas que se formen mejorara los tiempos de entrega del producto, el análisis del mercado nos permitirá detectar las preferencias de los consumidores.

Se realizara un análisis de factibilidad económica del proyecto y cuál es la inversión que se necesita para su ejecución para lograr esto nos guiáremos con técnicas financieras, matemáticas y estadísticas.

- ↳ Payback
- ↳ Método de Brown y Gibson
- ↳ VAN (Valor actual neto)
- ↳ TIR
- ↳ Relación Beneficio-Costos

Finalmente se indicaran conclusiones y recomendaciones en las etapas desarrolladas durante el proyecto.

## **1.8 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO**

Los productos que se desean elaborar durante el proyecto son a base de hilo de nailon sintético es un técnica textil que no está muy desarrollada en nuestro medio, pero se pretende dar a conocer las ventajas del productos y los modelos que se desean crear.

**Figura 1: Modelo de Productos**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

### **1.8.1. Definición del Producto**

La gama de productos que se pueden elaborar con el hilo de nailon sintético es muy amplia debido a que este hilo nos permite tejer con mucha facilidad y mostrar productos innovadores y con acabados de calidad, se acopla fácilmente a las tendencias que existen en el mercado, es por eso que se van elaborar bolsos, ropa de bebe y calzado brindando otras alternativas a los consumidores de productos artesanales.

Una de las fortalezas que tienen nuestros productos es que se puede confeccionar diferentes modelos y durables y aunque son productos generalmente usados por mujeres queremos crear la cultura de que lo pueden usar ambos sexo.

Entre los productos que podemos confeccionar con el hilo nailon sintético tenemos bolsos en donde debemos tomar en cuenta varios parámetros

principalmente que en el mercado existe este producto, pero con materiales diferente a lo que se desea ofrecer en el proyecto, se los puede elaborar mas personalizados de acuerdo a los gustos y preferencias del consumidor

También encontramos entre nuestros productos calzados los cuales brindan diferentes diseños y mayor comodidad a nuestros consumidores ya que el hilo de nailon sintético es muy suave y no permite ningún tipo de alergia comprobado a la piel, lo que brindaría mayor seguridad para adquirir el producto.

La ropa de bebe son prendas que dos demanda menos tiempo por el tamaño de la prenda sin dejar de ofrecer la misma calidad y variedad de diseño debemos tomar mayor precaución por ser niños quienes usarían esta producto y se necesita de un cuidado especial al momento de su confección.

Las bolsos son más innovadoras ya que se tiene planificado combinarla con diferentes insumos, como por ejemplo maniguetas, adornos incorporar un forro por dentro para que sea más resistente al peso que deseen llevar nuestros consumidores.

### **1.8.2. Naturaleza del producto**

Para definir la naturaleza de nuestro producto debemos tomar en cuenta que “Producto es cualquier cosa que se pueda ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad”

El proyecto lo que busca es dar a conocer los diferentes productos que se confeccionan a base de hilo de nailon sintético, mostrando su calidad y durabilidad, se quiere satisfacer las necesidades del consumidor con productos de primera calidad y acabados de primera.



# **CAPITULO 2**

## **ESTUDIO DE**

## **MERCADO**

## **CAPITULO 2**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Uno de los principales objetivos del estudio de mercado es analizar muy a fondo las preferencias de los consumidores, el nivel de aceptación que se tendrá una vez constituida la empresa, se analizará a fondo los gustos y preferencias de los consumidores.

Este análisis ayudará a definir a la empresa la demanda existente para nuestros productos, los precios que podemos aplicarles, los gustos y preferencia de los consumidores, estrategias de marketing que nos facilitara en evaluar el grado de aceptación que tendrán nuestros productos.

#### **2.1 ANALISIS DE LA OFERTA**

Nuestra empresa será pionera en la elaboración de productos a base de hilo de nailon sintético, brindaremos los productos ya existente como lo son bolsos, calzado y ropa de bebe con un estilo nuevo en cuanto a la moda, ofrecer variedad de diseño y colores.

El ingreso de diferentes artículos al país sin respetar las leyes de importaciones hace que nuestros productos y precios corran riesgos, ya que al no respetarse estas leyes los costos de producto que ingresen al país tienden a bajar y los consumidores los van preferir, a diferencia de los confeccionados en nuestra empresa ya que demandan un poco mas de gasto por los accesorios que debemos incluir.

##### **2.1.1 Potenciales Clientes**

Nuestros potenciales clientes son todos los habitantes de la ciudad de Guayaquil, que estén interesados en adquirir productos a base de hilo de Nailon y que deseen cambiar su forma habitual de vestir y usar productos tradicionales del mercado existente.

La tecnología actual es nuestra mayor arma para posesionarnos en el mercado, en base a esto lograremos los excelentes acabados de nuestros productos mostrando nuevos modelos y ofreciendo nuevas alternativas tanto en diseño como en combinaciones de colores.

Sin embargo, debemos manejar con mucho cuidado los cambios en la moda que se desea implementar ya que debemos pensar que no todas los consumidores reaccionan de la misma forma al conocer un producto como el que ofrecemos.

Debemos cumplir con las expectativas de todos los clientes y elaborar productos para todas las edades y para todos los gustos, para cumplir con las exigencias de se encuentran en el mercado actual, ofreciendo productos de alta calidad y confiabilidad.

### **2.1.2 Amenaza de Nuevos Competidores**

Nuestra empresa se enfocará en el gusto y preferencias de nuestros clientes lo que garantiza el éxito en un corto plazo, lograremos clientes satisfecho con productos que llenen sus expectativas y nos ganaremos su confianza y fidelidad.

#### **Competidores Directos**

No contamos con competidores directos en la ciudad de Guayaquil ya que seremos la primera empresa constituida en el mercado ecuatoriano, lo que nos permite captar las preferencias y gustos de cada uno de los consumidores, existiendo almacenes que entre otros productos ofrecen también los de Hilo de Nailon Sintético.

#### **Competidores Indirectos**

Nuestros competidores indirectos son todas aquellas empresas o almacenes que se dedican a la confección y ventas de productos con hilo de nailon sintético, está en la estrategia de marketing que implementemos para

destacar nuestros productos y ofrecer mejoras en los que existente en el mercado ofreciendo un valor diferenciador.

**Figura 2: Modelo de Ropa de Bebe**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

### **2.1.3 Rivalidad de la Competencia**

Dentro de la ciudad de Guayaquil existen varios puntos de ventas en donde se pueden adquirir productos elaborados con hilo, de los cuales podemos nombrar los siguientes.

Aquellas que denominaremos competencia directa ofrecen varios productos artesanales pero entre ellos también los que son elaborados a base de Hilo de Nailon Sintético.

#### **✦ Creaciones Guadalupe**

Es un almacén que se encarga de la venta al por menor de productos elaborados con diferentes materiales como es el Hilo de Nailon Sintético.

Incluyen productos como:

- ✦ Bolsos
- ✦ Bolsos
- ✦ Calzado
- ✦ Pantalón de Niños
- ✦ Abrigos de Niños

## ☞ Camisas de Niño

Realizan ventad directas al consumidor ofreciendo precios aceptable para el mercado actual, los precios de las bolsos están entre 30 y 35 dólares, los calzado tienen precios entres 40 y 45 dólares y la ropa de bebe esta entres 15 y 20 dependiendo de la prenda antes mencionada

## ✚ **Artesanías Lo Nuestro**

Es un almacén que se encarga de la venta al por menor y mayor de productos elaborados con diferentes materiales como: cabuya, tela e hilo, también cuenta productos para el hogar.

Incluyen productos como:

- ☞ Bolsos
- ☞ Bolsos
- ☞ Calzado
- ☞ Pantalón de Niños
- ☞ Abrigos de Niños
- ☞ Camisas de Niño
- ☞ Alfombras
- ☞ Hamacas
- ☞ Manteles

Realizan entregas personalizadas e inmediata, sus precios varían de acuerdo al tipo de clientes, si es por mayor o menor entre los precios se encuentran bolsos a 35 dólares calzado 45 dólares y ropa de bebe entre 20 y 25 dólares.

**Tabla 1. Competencia Directa**

EMPRESA	ROPA DE BEBE	Calzado	Bolsos
Artesanías Lo nuestro	20,00	40,00	30,00
Creaciones Guadalupe	25,00	45,00	35,00
Elaborado por el Autor			

## 2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Una vez mostradas las características del producto que deseamos ingresar al mercado podemos notar que existe una demanda insatisfecha ya que el mercado actual no cubre en su totalidad las necesidades del consumidor. En nuestro mercado no contamos con empresas que se dediquen a la confección de bolsos, calzado y ropa de bebé a base de hilo de nilón sintético, con las encuestas que se realicen se demostrará que existe un nicho de mercado para el servicio antes propuesto.

Debido a los productos que proponemos ofertar, hemos clasificado la demanda según los diferentes mercados a los cuales queremos alcanzar, especificando la categoría y la línea de producto.

### ✚ Sector Calzado

Entraremos a competir en este sector, en una línea de producto de calzado informal. Nuestros potenciales clientes serán hombres, mujeres y niños que quieran adquirir un calzado que les parezca cómodo y de buena calidad que puedan usar en eventos informales. Debido a las imposiciones de los salvaguardias establecidos por el gobierno en el año 2009, se produjo un incremento en la producción nacional, la que ha tenido gran acogida, incrementándose la demanda de productos ecuatorianos. Según Diego Proaño, analista económico, se espera que las ventas del sector crezcan en un 30% anual, en vista de estas proyecciones nos enfocaremos en ganar mercado en la línea de calzado informal.

Para poder establecer nuestra demanda en el sector nos enfocaremos en lo que se entiende por demanda, esto es el Consumo Nacional Aparente (CNA). El CNA es la cantidad de determinado producto o servicio que el mercado requiere y se puede expresar como:

$$\text{Demanda} = \text{CNA} = \text{producción nacional} + \text{importaciones} - \text{exportaciones.}$$

Cuando existen estadísticas, es fácil determinar cuál es el monto y comportamiento histórico de la demanda. Al observar que podemos obtener los datos expresados anteriormente concluimos lo siguiente:

$$\text{Demanda=CNA}= 28 \text{ millones} + 18 \text{ millones} - 14 \text{ millones.}$$

$$\text{Demanda=CNA}= 32 \text{ millones de calzado}^1$$

En nuestro caso nos enfrentaremos a una demanda insatisfecha, es decir, donde lo producido no alcanza a satisfacer las necesidades del mercado. Considerando las estrategias ha establecer de penetración de mercado, estimamos llegar a un 2% de la demanda existente, estos son 640000 pares de calzado proyectados a vender.

#### ✦ **Sector Accesorios para mujer (Bolsos)**

El sector de accesorios para la mujer, específicamente bolsos, entraremos a ofrecer una línea de producto de bolsos informales con gran diversidad de diseños, tamaños y colores.

En la actualidad, este sector no se encuentra saturado, ya que existe poca oferta, pero al parecer se está produciendo una creciente demanda de productos artesanales ecuatorianos, como ya se expresó anteriormente por los salvaguardias establecidos por el gobierno que produjo un incremento de la producción nacional.

Los mercados hoy en día se desenvuelven en el mundo digital del internet, cada vez son más los negocios que entran en esta estrategia de distribución para abarcar nuevos mercados y potenciales clientes, de hecho existe una plataforma de distribución de productos artesanales que se ofertan en una página web a nivel mundial, la cual se puede encontrar a productores ecuatorianos ofreciendo sus productos.

Con lo mencionado anteriormente se hace un poco más difícil establecer estadísticas que sean puntuales con respecto a este mercado en cuanto a

---

<sup>1</sup> Estadísticas realizadas por la Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU) al año 2010.

producción nacional, importaciones y exportaciones de este sector. La información con la que contamos es el crecimiento que se ha producido en la Industria Manufacturera en un 7.76%, según informes del Banco Central del Ecuador.

La demanda de este sector se puede establecer como una demanda de bienes no necesarios, es decir, su consumo es suntuario, por lo tanto se tendrían que tomar diversas acciones de marketing que logren la venta de estos.

#### ✦ **Sector Textil (Ropa de bebé)**

Al referirnos a este sector, se ofertará un producto diferente a lo que se encuentra actualmente en el mercado, ya que entraremos en el mercado textil de prendas de vestir de punto, por la forma en que confecciona con el hilo nilón sintético. Nuestra demanda vendrá de los padres específicamente que deseen adquirir para sus hijos ropa de buena calidad, cómoda para uso diario. La demanda podrá ser establecida según los resultados obtenidos del Censo de Población y Vivienda en el Ecuador del año 2010. El cual establece que un 30% de la población en la provincia del Guayas son niños y adolescentes comprendidos en las edades de 0 a 14 años, con esto podemos deducir que nuestro mercado meta se encuentra en este rango por lo que se establece que la demanda potencial está en el 1.096.085 de personas. Según nuestras proyecciones intentaremos llegar a un mercado establecido en un 5% lo que nos representa un total de 54804 proyecciones en demanda.

Podríamos decir que este producto se encuentra en la demanda de bienes social y nacionalmente necesarios, lo que corresponde a alimentación, vestido y vivienda. Lo que lo hace un producto de mayor facilidad en ventas.



### **2.2.1 Base de Decisión de Compra de los Clientes**

Cuando los consumidores desean adquirir un bien para complacer una necesidad, esto pasa por un largo proceso, iniciando desde aceptar que desean satisfacer una necesidad hasta llegar a seleccionar la mejor opción que satisfaga dicha necesidad.

Este largo proceso consta de diferentes partes, entre ellas podemos apreciar una Etapa previa a la compra del producto, Etapa del encuentro del servicio o producto y la Etapa posterior a la venta del producto. Cada una de estas etapas debe ser atendida para que los posibles consumidores del bien se sientan identificados con el producto que están adquiriendo.

### **2.2.2 Clasificación de la Demanda**

En relación a la **OPORTUNIDAD**, hablamos de una demanda insatisfecha, debido a que lo que se teje con el hilo de nailon sintético son productos en cantidades Hilarte y la gama de estos no es amplia, actividades por esto que el producto se lo confecciona en pocas cantidades, por lo que se puede observar en el mercado una demanda satisfecha no saturada pero con nuestro programas de marketing daremos a conocer las ventajas y el fácil uso del hilo de nailon sintético.

De acuerdo con la **NECESIDAD**, nuestros productos están considerados como bienes no necesarios debido que si es importante para sus consumidores pero no imprescindibles, es en esta parte que debemos incentivar a nuestros clientes que lo adquieran sin descuidar sus necesidades prioritarias ofreciendo precios asequibles para ellos.

De acuerdo con su **TEMPORALIDAD**, se puede indicar que nuestro productos son de demanda continua, por lo que sin importar la situación en la que se encuentren ya sea climatológica o comercial siempre necesitan de

estos artículos y permanecen por largos periodo de tiempo y cada día aumentara de acuerdo al crecimiento de la población.

En relación a su **DESTINO**, es de demanda de bienes intermedios o industriales ya que debemos trabajar (tejer) el hilo de nailon sintético para obtener cada uno de nuestros productos como son las bolsos, ropa de bebe y los calzado.

### **2.2.3 Poder Adquisitivo de los Consumidores**

En la ciudad de Guayaquil aun no se tiene total conocimiento del hilo de nailon sintético, por lo que la gran mayoría de ciudadanos desconocen su gran utilidad, con la ayuda de este material se pueden confeccionar varios artículos, los consumidores no tienen aun una cultura de consumo pero se desea informar dar conocer que artículos se pueden elaborar con este hilo de nailon sintético.

Para brindar este tipo de mercadería nos enfocaremos a las clases sociales media, media alta y alta, debido a que los consumidores que se encuentren en estas división de clases sociales van adquirir los productos a precios asequibles pero con diseños artesanales y de excelente calidad lo que nos resultara más fácil el distribuir la mercadería en el menor tiempo posible y de esta manera expandir la empresa.

### **2.2.4 Estimación de la Demanda**

Después de realizar el respectivo estudio de mercado que se mostrara más adelante podemos indicar que 232 persona encuestada (70.5%) están interesados en adquirir bolsos, 177 personas (44.25%) están dispuesto adquirir ropa de bebe y 380 personas (95) están dispuesto adquirir productos a base de Hilo de Nailon Sintético.

Les interesa el tener bolsos, calzado o ropa de bebe elaborados con Hilo Nailon Sintético por la comedia que ofrecen este tipo de productos.

Les gustaría encontrar en un solo local estos productos en donde podrán escoger variedad de modelo, tamaño y estilos de bolsos, calzado y ropa de bebé.

**Tabla 2. Tabla de la Estimación de la Demanda**

<b>DEMANDA PROYECTADA</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
AÑO 1	2.133	25.596
AÑO 2	2.793	33.511
AÑO 3	3.477	41.730
AÑO 4	4.188	50.261
AÑO 5	4.926	59.113

Elaborado por la autora

### **2.3 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS**

Debido a que el presente proyecto se enfoca en una gran gama de productos es fácil que exista una variedad en sus precios ya que siempre se está mejorando los modelos y esto dificulta a la hora de proponer un precio fijo para cada uno de los artículos que ofrecemos, por tanto fijaremos los precios de acuerdo a márgenes de ganancias esperadas dependiendo de cada línea de producto.

#### **✦ Sector Calzado**

En este sector, la mejor manera de definir precios sería por lo que dicta el mercado, en base a los precios establecidos por la competencia, ya que de esta forma lograremos obtener una proporción del mercado existente. Lo que actualmente está establecido en el mercado es un precio promedio de \$16. Podemos empezar con las proyecciones de precio, para luego hacer los ajustes necesarios en los costos de producción, de manera que estos vayan disminuyendo para lograr nuestro objetivo.

#### ✦ **Sector Accesorios para mujer (Bolsos)**

En este sector existe gran variedad de productos en el mercado, por ende es importante también que nos enfoquemos en los precios establecidos actualmente. Al ser este un mercado de gran diversidad debemos concentrarnos en lo que son bolsos artesanales, según lo que dicta el mercado los precios pueden variar en un rango de \$10 a \$30, según sea el diseño, modelo y tamaño.

#### ✦ **Sector Textil (Ropa de bebé)**

En la industria textil de ropa para niños, podemos estimar obtener una ganancia, según sean los costos en lo cual se incurrirá, de un estimado de 35%. De esta forma quedará fijado el precio del producto.

### **2.3.1 Análisis del Sector**

Nuestra empresa va establecer dos diferentes precios, el primero que estará dirigido a los clientes que compren al por mayor nuestros productos y el segundo que estará dirigido a nuestros clientes que compren al por menor, en ambos casos se estudiará la forma de que los precios sean módicos para nuestros consumidores para de esta manera ofrecer un buen servicio y llenar sus expectativas.

### **2.3.2 Tendencias Económicas**

La empresa estará ubicada en el sector industrial lo que facilitara la elaboración de los productos ayudando a que entreguemos productos de calidad y que logren cumplir con las expectativas de los consumidores. Debemos cumplir con la exigencias de nuestras clientes y para lograra esto debemos pensar en la comodidad de ellos es por eso que la empresa estará ubicada en la Vía Daule pero para la facilidad de nuestros consumidores

contaremos con personal que reparte nuestros productos optimizando los tiempos.

Además este mercado no está totalmente copado y esto facilitara a que nuestra empresa capte el interés de nuestros consumidores y que nuestros productos se vendan más rápido.

Las tendencias Socio-Económicas no tienen un grado de influencia grande en este modelo de productos ya que cada uno de ellos se lo puede encasillar como una necesidad, al tratarse de prendas de vestir tanto en las bolsos, zapato y la ropa de bebe.

Las tendencias Económicas-Económicas se pueden examinar mejor en nuestros clientes, ya que está dirigido para consumidores que sin la necesidad de gastar cantidades grandes de dinero puedan adquirir productos con modelos exclusivos y a precios razonables en lo cual no se verá afectado las tendencias Socio- Económicas

### **2.3.3 Barreras de Entrada y Salidas**

La elaboración de productos a base de Hilo Nailon Sintético esta libre para los ofertantes y para los compradores; indicándonos que las barreras de entradas son muy limitadas ya que cualquier persona natural o jurídica puede incursionar en este negocio, solo deberían analizar a los niveles económicos que quieren llegar y cuál es el nivel de inversión que desean aplicar para lograr lo propuesto es un mercado fácil de acceso.

La producción a nivel nacional de los productos a base de Hilo de Nailon Sintético es muy baja, ya que no existen muchas empresas dedicada a esta labor, lo que logra que nuestro nivel de competitividad interna sea mínimo. Mediante estos puntos podemos indicar que se nos facilitara la comercialización en la ciudad de Guayaquil, y en un futuro podernos expandir.

Entre las principales barreras de salida tenemos que los productos elaborados con Hilo de Nailon Sintético no son muy conocidos en nuestro medio, lo que nos lleva a realizar una fuerte campaña publicitaria para dar conocer a nuestros clientes las ventajas de productos, adicional a esto solo debemos incurrir a los tramites de constitución que necesita la empresa.

## **2.4 COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO**

Nuestros productos serán comercializados de una forma directa y personal, para lograr acoger los gustos y necesidades de cada cliente; se trabajará para que los tiempos de entregan sean los más óptimos, adicionalmente tendremos un catálogo en donde se mostraran los diseños que se elaboran con el Hilo de Nailon.

La política de entrega se basara en los siguientes puntos:

- ✚ Se entregaran los productos al cliente o persona encargada de recibir, para que de esta manera verifique que todo está en buen estado y de la forma que lo pidió.
- ✚ El consumidor debe indicar que producto desea, los colores y el tamaño para realizar una entrega acorde a sus requerimientos.
- ✚ El cliente podrá realizar el pedido vía telefónica o vía Internet, y después de 4 días se entregará el producto cancelando la totalidad del pedido al momento de la entrega.
- ✚ En caso de que sean clientes al por mayor, el pedido se lo recepta vía telefónica o por Internet y cancelaran el 50% al momento de la entrega del producto y el otro 50% 15 días después de recibido.

### **2.4.1 PROMOCION Y COMUNICACIÓN**

Para dar a conocer nuestros productos y mostrar a nuestros posibles clientes las ventajas del mismo se realizarán las estrategias de marketing apropiadas, para llegar a todos los puntos de la ciudad de Guayaquil.

- ↳ Un medio de difusión será la publicidad; se hará la campaña de lanzamiento y promoción en los distintos medios de comunicación de la ciudad de Guayaquil, indicando en estos anuncios las ventajas y como pueden realizar sus pedidos.
- ↳ Para captar la mayor cantidad de clientes, nuestras ventas se harán de forma personal, ya que de esta manera se despeja cualquier inquietud y el cliente podrán comprar la mayor cantidad de productos.
- ↳ Se efectuarán charlas en donde mostraremos los productos que ofrecemos, los modelos y la gama de colores con los que contamos, de esta forma se estimula al cliente y estará más familiarizado con el producto que ofrecemos.
- ↳ Entregaremos volantes con modelos del producto e indicando las direcciones de nuestras instalaciones y la dirección de correo, para poder atender sus pedidos de una forma más rápida y personalizada.

### **2.4.2 Formas Posibles para Estimular el Interés**

Para estimular el interés de los clientes en adquirir productos elaborados a base de Hilo Nailon Sintético, se ha estudiado una serie de estrategias que nos ayudarán a captar una mayor cantidad de clientes e incrementar nuestras ventas:

- ↳ Tener dentro de la empresa un departamento de atención al cliente, en donde los consumidores podrán llamar o asistir para informar sus gustos y de qué manera le gustaría que mejores el producto.

- ↳ Se formaran promociones ya sean estas de descuentos o dar un valor agregado por la compra de un determinado producto.
- ↳ Nuestras clientas podrán comprar bolsos y calzado del mismo diseño, dándole con esto un valor agregado al cliente.
- ↳ Se brindará el servicio de reparación de cualquiera de nuestros productos o de agregar algún detalle a las prendas en casa de requerirlo días posterior a la entrega inicial.

### **2.4.3 Sistema de Distribución**

La forma de distribución de nuestro producto será a domicilio, en la misma empresa se contará con una bodega amplia para empaquetar los productos de tal forma que no sufran ningún daño, para que el cliente lo reciba en óptimas condiciones.

Compraremos con una furgoneta para que los productos sean distribuidos de una forma adecuada, y puedan llegar a los consumidores en un tiempo oportuno, como se indicó anteriormente se contarán con un catálogo el cual tendrá otros días y otros tiempo que los clientes que compran de forma directa.

Los clientes también podrán asistir hasta nuestras instalaciones en donde pueden retirar los diferentes productos, siendo una ventaja tanto para el cliente como para nosotros, porque el cliente puede ver el producto directamente y si tiene alguna inconformidad, lo hará saber en ese mismo instante y nosotros podremos mejorar constantemente.



➤ Logo y Slogan de la Empresa



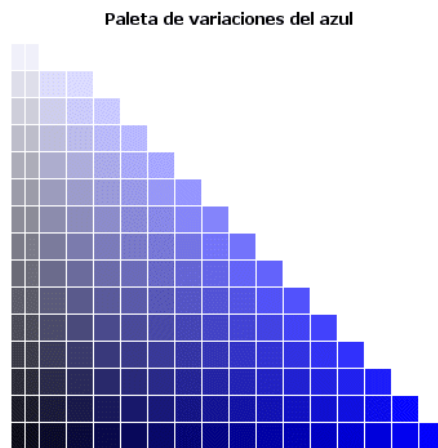
#### 2.4.4 TEORIA DEL COLOR

Debemos saber que el color en sí no existe, no es una característica del objeto, es más bien una apreciación subjetiva de cada persona. Por lo, podemos indicar como, una sensación que se sucede en respuesta a la estimulación del ojo y de los mecanismos nerviosos, por la energía luminosa de ciertas longitudes. Cada color es un signo que posee su propio significado.

Para el presente proyecto se eligieron tres colores principales para el logo que son el azul, el verde y el violeta que son muy utilizados para atraer a los clientes por su significado. Los tres colores están degradados pasando de oscuro a claros para formar cada letra del nombre de la empresa. A continuación se explicara el porqué de la selección de los dos colores antes mencionados.

**Azul:** “Símbolo de la profundidad”. Es un color reservado y entra dentro de los colores fríos. Expresa armonía, amistad, fidelidad, serenidad, sosiego, verdad, dignidad, confianza, comodidad y suscita una predisposición favorable. El azul también sabe significar lealtad, la justicia, buena reputación y nobleza. Si el azul es muy pálido puede inspirar frescura e incluso frío. Si es intermedio, da sensación de elegancia, de frescura. Si es oscuro da sensación de espiritualidad, de seriedad, de responsabilidad.

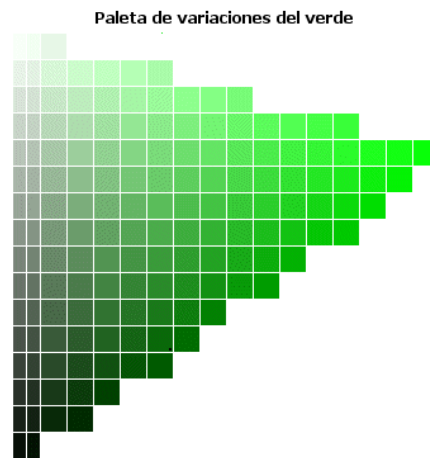
**Figura3: Paleta de Variación del Azul**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

**Verde:** “Símbolo de tranquilidad”. Es el color de la calma indiferente: no transmite alegría, tristeza o pasión. Cuando algo reverdece suscita la esperanza de una vida renovada. Este color expresa honor, cortesía, civismo, esperanza y vigor. Está asociado a conceptos como Naturaleza, salud, dinero, frescura, crecimiento, abundancia, fertilidad y frescor. Se dice que es el color más descansado para el ojo humano y que tiene poder de curación.

**Figura4: Paleta de Variación del Verde**



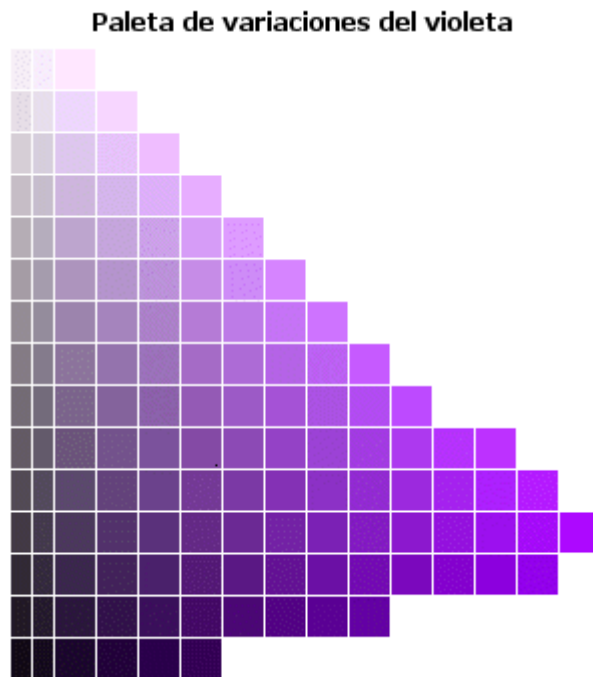
**Fuente: Internet - Google Imágenes**

**Violeta:** El violeta es un color morado claro, parecido al de la flor del mismo nombre, obtenido mezclando rojo y azul. Su nombre deriva del latín "viola".

Es el color de la templanza, de la lucidez y de la reflexión. Es místico, melancólico y puede representar también la introversión. Es la enseña de la penitencia, y se emplea por el Adviento, en Cuaresma, en las Vigilias y Cuatro Tiempos, Septuagésima y Rogaciones.

Cuando el violeta deriva el lila o morado, se aplana y pierde su potencial de concentración positiva. Cuando tiende al púrpura proyecta una sensación de majestad.

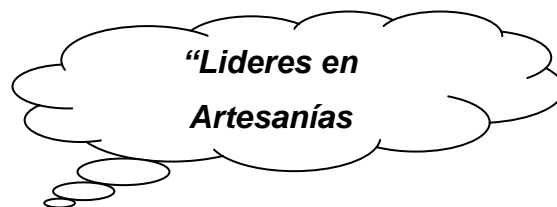
**Figura5: Paleta de Variación del Violeta**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

#### **2.4.41 SLOGAN**

Es un lema publicitario o frase que se utiliza para promocionar a la empresa, generalmente es corto, fácil de recordar e impactante. El slogan de la empresa será:



## **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **2.5 Investigación de Mercado**

La investigación de mercados nos puede ayudar a crear un plan estratégico para la empresa y permitir conocer a nuestros clientes, competidores y al mercado. El principal propósito de la investigación de mercados es ayudar a las empresas en la toma de las mejores decisiones sobre el desarrollo y la mercadotecnia de los diferentes productos que desean ofrecer.

#### **2.5.1 Perspectivas de la investigación**

La investigación de mercado permitirá especificar un método a utilizar para poder recopilar información útil para conocer las necesidades y características de los clientes potenciales y del mercado en general, el cual mediante el análisis e interpretación de resultados se podrá determinar aspectos relevantes para el proyecto, por medio de la identificación del mercado potencial.

En el caso de nuestro proyecto, la investigación de mercado nos ayudará a identificar problemas y oportunidades, y desarrollar alternativas de acción de la mercadotecnia, lo cual nos permitiría tomar decisiones acerca de la implementación y mejoras posibles en la empresa de elaboración de productos de hilo de nailon sintético.

Para lograr los objetivos propuestos se utilizaran diferentes técnicas de mercadotecnia, basándonos en los resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas con expertos.

### **2.5.2 Definición del Problema**

Se busca aprovechar la oportunidad del incremento de la producción artesanal en el país, determinando el grado de aceptación que tiene en la población, los productos confeccionados a base de hilo nilón sintético.

Los resultados obtenidos nos permitirán conocer las percepciones que existe en la población sobre el producto y la predisposición que tienen nuestros clientes para adquirirlos.

### **2.5.3 Definición de los Objetivos**

Determinar el grado de aceptación en la población, de la comercialización de bolsos, calzado y ropa de bebé, confeccionada a partir de hilo nilón sintético.

#### **Objetivos Específicos**

- ✚ Determinar el porcentaje de personas interesadas en adquirir bolsos, calzado y ropa de bebé fabricados con hilo nilón sintético.
- ✚ Determinar lugares estratégicos de comercialización del producto, conociendo los sitios de preferencia de compra de los consumidores.
- ✚ Determinar el precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por adquirir los diferentes productos.

### **2.5.4 Determinación de las Fuentes de Información**

Para la presente investigación de mercados se utilizará tanto la información primaria como es el caso de encuestas, y la secundaria como sacar información a través de páginas web o publicaciones empresariales acerca de estos productos; que nos permitirán cumplir los objetivos planteados.

## **Información Secundaria**

Para la recolección de la información secundaria se utilizarán las fuentes de libre acceso que están a nuestra disposición, primeramente usaremos las fuentes tradicionales disponibles en bibliotecas virtuales y publicaciones empresariales, libros también se va a recurrir a la información en línea, esto es por medio del internet, debido a que la información se la obtiene de una forma fácil y rápida sin costo alguno.

## **Información Primaria**

La información primaria se obtendrá a partir de una investigación descriptiva, establecida por entrevistas cuantitativas, es decir por medio de encuestas, lo que nos permitirá tener resultados cuantificables que nos facilitara inferir acerca de ellos.

### **2.5.5 Formulación de Hipótesis**

1. ¿Cuál es la principal característica que las personas consideran a la hora de comprar bolsos, calzado y ropa de bebé?
2. ¿Las personas de la ciudad de Guayaquil están interesadas en adquirir productos fabricados con hilo nilón sintético?
3. ¿Los productos a ofrecer al mercado (bolsos, calzado y ropa de bebé) coincide con las necesidades existentes en el mercado?
4. ¿Cuáles son los lugares, en los que al consumidor le gustaría encontrar nuestros productos?
5. ¿Cuál es el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por nuestros productos?

## **Hipótesis**

1. Al momento de comprar bolsos, calzado y ropa de bebé, la característica más importante que el consumidor considera para tomar la decisión de compra es la calidad.
2. Al menos el 40% de las personas en la ciudad de Guayaquil están interesadas en adquirir productos fabricados con hilo nilón sintético.
3. Los productos que vamos a ofrecer al mercado coinciden con las necesidades que existen en el mercado.
4. A la mayoría de las personas le gustaría encontrar nuestros productos en centros comerciales.
5. El precio que los consumidores están dispuestos a pagar por adquirir nuestro producto entra en un rango de \$10 a \$30.

### **2.5.6 Requisitos de la Investigación**

Debido a que nuestro mercado meta se enfoca en la población en general, es necesario que las encuestas sean realizadas en diferentes puntos estratégicos de la ciudad de Guayaquil, a todo tipo de personas de diferentes edades y clases sociales que nos ayuden abarcar distintos criterios, para evitar el sesgo de la información y poder hacer inferencias de los resultados obtenidos.



## **2.5.7 Planeación de la Investigación**

La investigación está dirigida para que se realice en un lapso de dos días. Para la realización de ésta se tomará una muestra de 400 personas que viven en la ciudad de Guayaquil.

### **2.5.7.1 Muestreo Probabilístico**

Considerando que la población sobre la cual queremos hacer inferencias es heterogénea, la técnica de muestreo elegida es la probabilística, con esta técnica, las condiciones estadísticas son favorables y facilita el análisis de los datos.

Dentro de las técnicas de muestreo probabilístico se escogió el Muestreo Aleatorio Simple (MAS), ya que su realización es fácil y los resultados que presenta nos permiten inferir acerca de la población.

### **2.5.7.2 Definición de la población objetivo**

La población objetivo es la población completa de observaciones que deseamos estudiar, en donde es una parte importante, y con frecuencia difícil del estudio.

La población que se ha considerado para la realización del estudio de mercado se concentra en el Ecuador específicamente en la ciudad de Guayaquil. En base al último censo poblacional realizado por el INEC en el año 2010 se estableció que la los habitantes de Guayaquil ascienden a:

**Tabla 2.1 Población de Guayaquil en el año 2010**

Ciudad	Población			
	Hombres	Mujeres	Total	Aporte provincial %
<b>Guayaquil</b>	1'158.221	1'192.694	2'350.915	64,49%

**Fuente:** Instituto Nacional de estadística y censos (INEC)

### 2.5.7.3 Determinación del tamaño de la muestra

#### Definición de la muestra

La técnica para determinar el tamaño de la muestra que se utilizara en la investigación de mercado de este proyecto será la técnica de muestreo irrestricto aleatorio. Para determinar el número de encuestas a realizar, se establece un grado de confianza y un margen de error y además se toman en cuenta los siguientes factores:

#### Nivel de confianza (z)

Es el porcentaje de datos que se abarca, dado el nivel de confianza establecido del 95%. Para este grado de confianza corresponde un valor de z de 1.96 obtenido de una tabla de distribución normal.

#### Máximo error permisible (e)

Es el error que se puede aceptar con base a una muestra "n" y un límite o grado de confianza "X". Este error ha sido definido con un margen de 5%

#### Porción estimada (P)

Es la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno en específico, en este caso, es que las personas estén dispuestas a comprar nuestros productos;

puesto que no se tiene ninguna información previa, se toma el promedio con el que se trabaja en estos casos, que es del 50% de que acepten el servicio.

Para hallar el número de personas a encuestar, aplicamos la fórmula de una población infinita (mayor a 100,000 unidades), por lo tanto, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

$$n = (z^2) \frac{(P * Q)}{e^2}$$

$$n = (1.96^2) \frac{0.5 * 0.5}{0.05^2}$$

$$n = 384 \text{ habitantes}$$

### **Método de recolección de datos**

La recolección de datos se realizará mediante encuestas personales, utilizando un cuestionario estructurado no disfrazado, individual y auto administrado. Las preguntas planteadas serán dicotómicas, de selección múltiple y de diferencial semántico. Se usarán escalas de medición ordinales y de intervalos, el cuestionario expresará primeramente el saludo y el objetivo del mismo, la encuesta tiene un total de 10 preguntas redactadas con palabras sencillas para su total comprensión por parte del encuestado. Según los resultados obtenidos del tamaño de la muestra se encuestará a un total de 400 personas y se espera que aproximadamente cada persona demore en contestar el cuestionario de 2 a 4 minutos.

Posterior a la recolección de datos se procederá a su respectiva codificación, para luego proceder a su ingreso y respectivo análisis mediante el uso del programa estadístico SPSS. También se hará uso del programa Excel que

nos permita representar gráficos de manera más comprensible para los usuarios de la información.

## 2.6 ANALISIS DE LAS ENCUESTAS

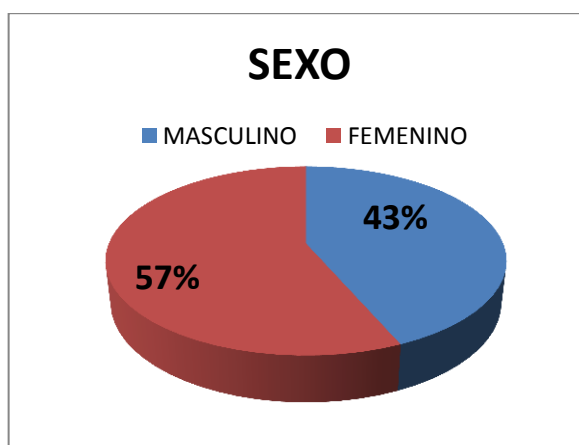
### Variable 1. Genero

Tabla de Frecuencia 1. GÉNERO

SEXO	MASCULINO	174
SEXO	FEMENINO	226

Elaborado por la autora

Gráfico 1: Genero



Elaborado por el autora

Para realizar este estudio de mercado se encuentran a 226 personas de género femenino y 174 de género masculino que en porcentaje equivalen a 57% y al 42% de la muestra encuestada.

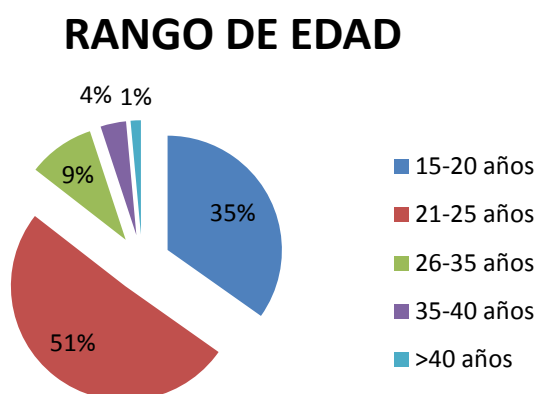
## Variable 2. Rango de Edad

Tabla de Frecuencia 2. Rango de Edad

RANGO EDAD	15-20 años	139
	21-25 años	203
	26-35 años	38
	35-40 años	14
	>40 años	6

Elaborado por la autora

Gráfico 2: Rango de Edad



Elaborado por la autora

Entre los rangos que se estableció tenemos los siguientes resultados:

- Entre las edades de 15 a 20 equivale al 34.75% de la muestra seleccionada.
- Entre las edades de 21 a 25 equivale al 50.75% de la muestra seleccionada.
- Entre las edades de 26 a 35 equivale al 9.5% de la muestra seleccionada.
- Entre las edades de 35 a 40 equivale al 3.5 % de la muestra seleccionada
- Las personas mayor de 40 años equivalen al 1.5% de la muestra seleccionada.

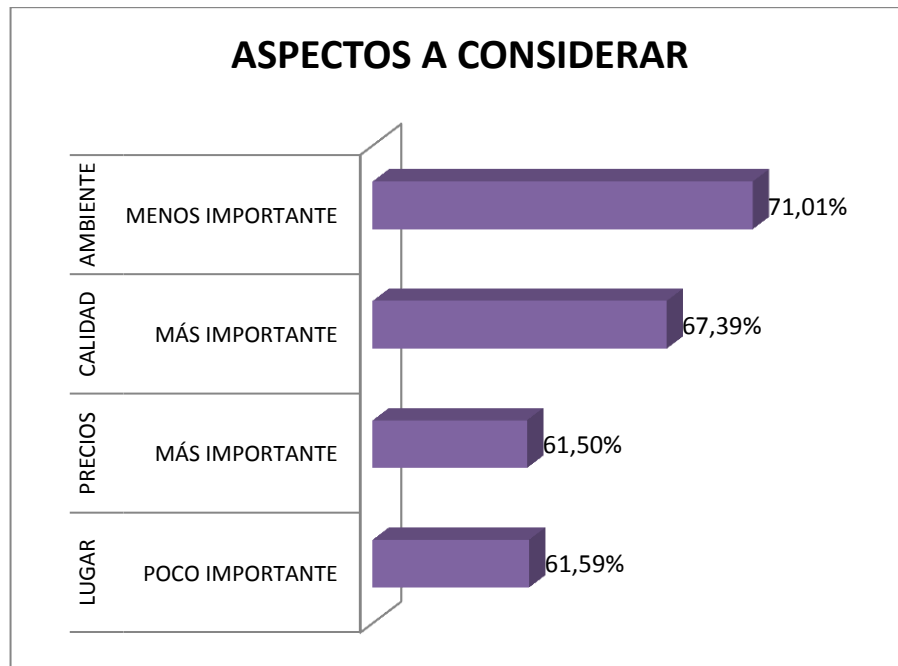
### Variable 3. Aspecto a Considerar.

Tabla de Frecuencia 3. Aspectos a considerar en decisión de compra

<b>LUGAR</b>	MÁS IMPORTANTE	46	12%
	IMPORTANTE	43	11%
	POCO IMPORTANTE	246	62%
	MENOS IMPORTANTE	64	16%
<b>PRECIOS</b>	MÁS IMPORTANTE	246	62%
	IMPORTANTE	43	11%
	POCO IMPORTANTE	128	32%
	MENOS IMPORTANTE	64	16%
<b>CALIDAD</b>	MÁS IMPORTANTE	270	67%
	IMPORTANTE	90	22%
	POCO IMPORTANTE	35	9%
	MENOS IMPORTANTE	6	1%
<b>AMBIENTE</b>	MÁS IMPORTANTE	14	4%
	IMPORTANTE	35	9%
	POCO IMPORTANTE	67	17%
	MENOS IMPORTANTE	284	71%

Elaborado por la autora

**Gráfico 3: Aspecto a Considerar**



Elaborado por la autora

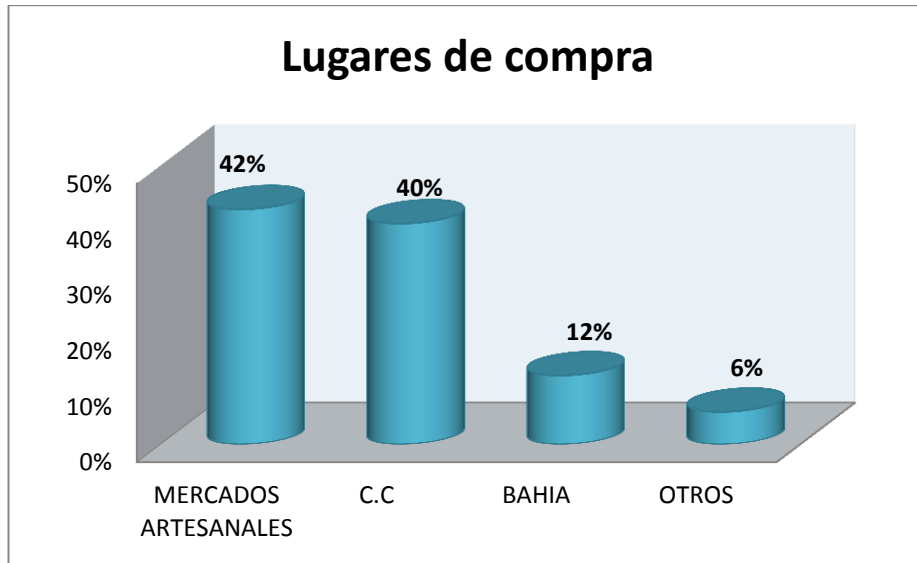
**Variable 4. Lugares para Comprar**

**Tabla de Frecuencia 4. Lugares de preferencia de compra**

<b>MERCADOS ARTESANALES</b>	SI	336
	NO	52
<b>C.C</b>	SI	316
	NO	84
<b>BAHIA</b>	SI	99
	NO	301
<b>OTROS</b>	SI	46
	NO	354

Elaborado por la autora

Gráfico 4: Lugares para Comprar



Elaborado por la autora

Pudimos observar que las personas que habitan en la ciudad de Guayaquil tienen una variedad de lugares para comprar sus productos entre ellos seleccionaron los siguientes.

De esta manera tenemos que 168 personas prefieren comprar en el Mercado Artesanal productos en base de Hilo Nailon Sintético de esta misma forma 160 personas prefieren comprar en los diferentes centro comercial de la ciudad de Guayaquil es así que 48 personas elige comprar sus productos artesanal en la Bahía mientras que 24 personas de la muestra nos informo que prefieren adquirir los producto de Hilo de Nailon Sintético de algún otro lugar o usando alguna forma adicional de compra.



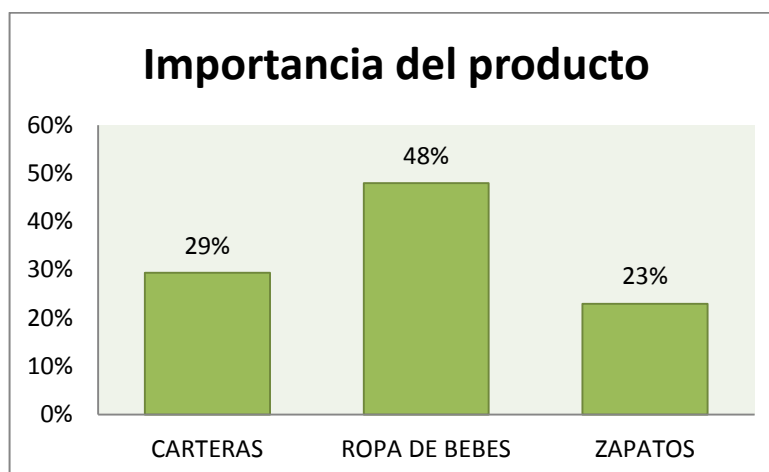
## Variable 5. Considera Importante el Uso del Producto

Tabla de Frecuencia 5. Importancia del producto

<b>BOLSOS</b>	SI	232
	NO	168
<b>ROPA DE BEBES</b>	SI	101
	NO	37
<b>CALZADO</b>	SI	380
	NO	20

Elaborado por la autora

Gráfico 5: Importancia del Producto



Elaborado por la autora

A las personas que se les realizó las encuestas tenían conocimiento sobre que en el mercado existo varios productos elaborados con Hilo Nailon Sintético entre los productos que saben que existen el 48% prefieren los calzado elaborado con Hilo de Nailon Sintético por las comodidad que ofrece a sus clientes, el 29% prefieren bolsos y en un porcentaje del 22% prefieren que la ropa de sus bebes sean elaborado con Hilo Nailon Sintético ya que el niño tendrá un producto de calidad y que le ofrece ventajas.

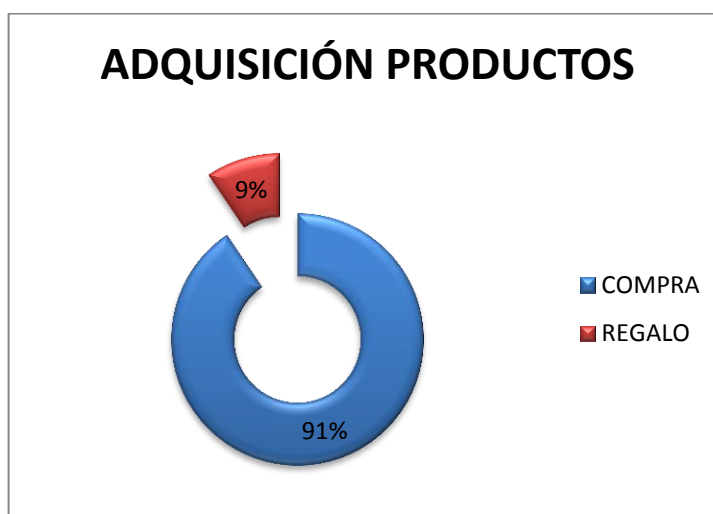
## Variable 6. Adquisición de Productos

Tabla de Frecuencia 6. Adquisición del Producto

COMPRA	362
REGALO	38

Elaborado por la autora

Gráfico 6: Adquisición de Productos



Elaborado por la autora

Podemos apreciar que 362 personas encuestadas nos indican que para obtener uno de nuestros productos ellos recurren a la compra de ellos, sin embargo 38 personas informaron que los productos que tienen a base de Hilo de Nailon Sintético lo tienen por algún tipo de regalo realizado.

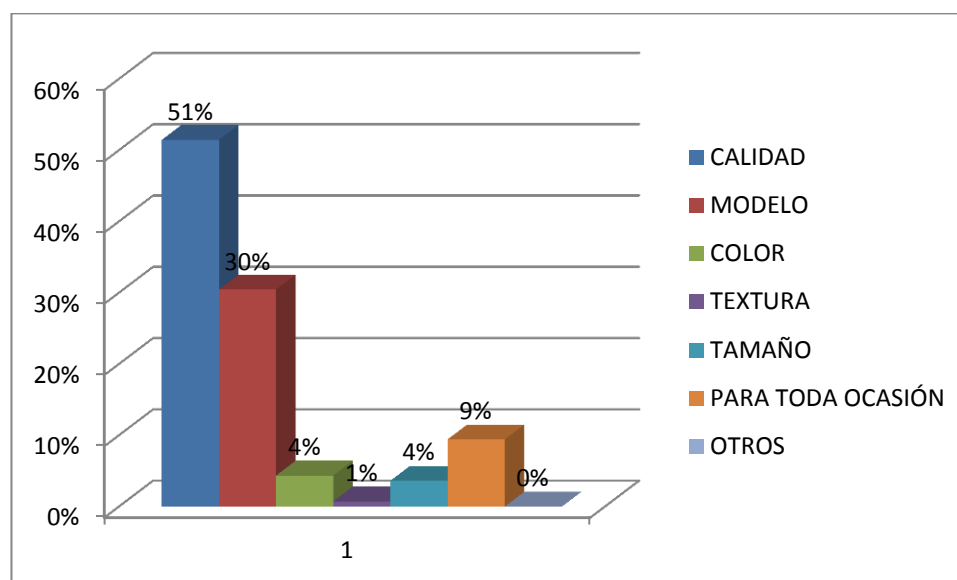
## Variable 7. Material de Preferencia

Tabla de Frecuencia 7. Material de Preferencia

<b>CALIDAD</b>	206
<b>MODELO</b>	122
<b>COLOR</b>	17
<b>TEXTURA</b>	3
<b>TAMAÑO</b>	14
<b>PARA TODA OCASIÓN</b>	38
<b>OTROS</b>	0

Elaborado por la autora

Gráfico 7: Material de Preferencia



Elaborados por la autora

Se pudo detectar que 51% de los encuestados al momento de elegir un productos se dirigen mas por la calidad, el 30% de las personas se guían por el modelo del producto si este es atractivo para adquirirlo lo compran, el 9% al momento de adquirir un artículo primero analizan que este producto se lo pueda usar para todo tipo de ocasión, el 4% de nuestros encuestados opinan que el color y tamaño es el factor más importante de un producto y el 1% consideran muy relevante la textura de lo que desean adquirir.

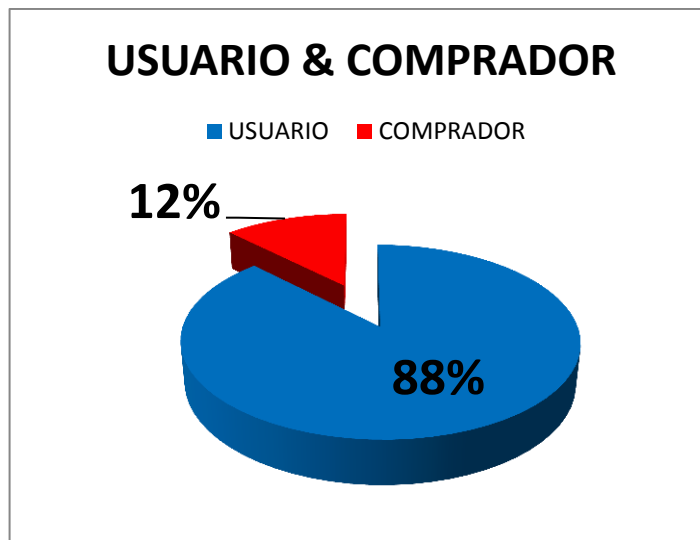
### **Variable 8. Indicador de Compra del Producto**

**Tabla de Frecuencia 8. Usuario del producto**

<b>USUARIO</b>	351
<b>COMPRADOR</b>	49

Elaborado por la autora

**Gráfico 8: Usuario & Comprador**



Elaborado por la autora

Para este estudio de mercado se encontró que 351 personas adquieren productos de Hilo Nailon Sintético para uso personal y 49 personas lo adquieren para obsequiarlo y dar a conocer a otras personas las ventajas del producto.

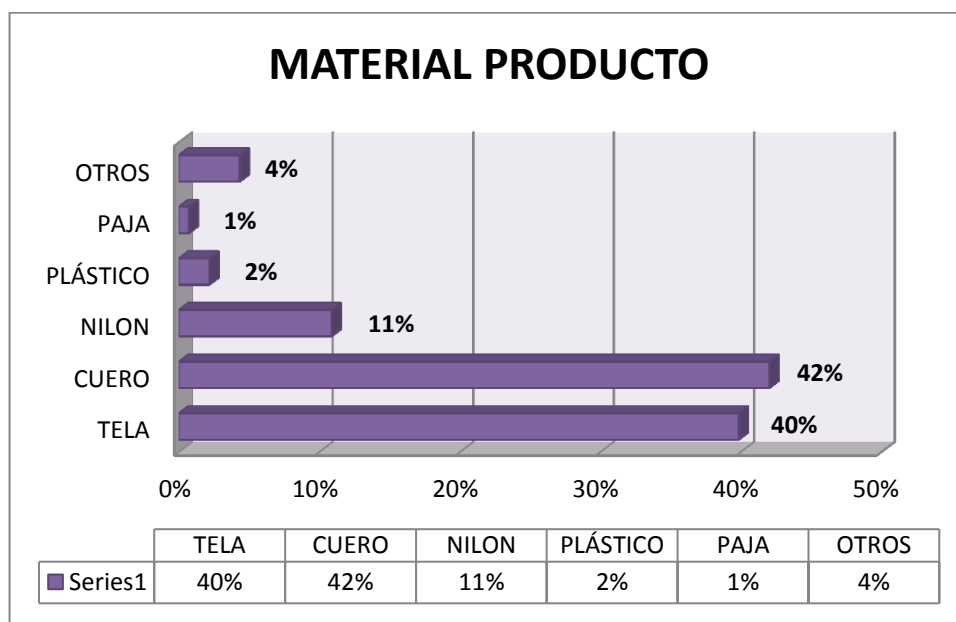
## Variable 9. Tipos de Material

Tabla de Frecuencia 9. Tipo de material

<b>TELA</b>	159
<b>CUERO</b>	168
<b>NILON</b>	43
<b>PLÁSTICO</b>	9
<b>PAJA</b>	3
<b>OTROS</b>	17

Elaborado por la autora

Gráfico 9: Tipo de Material



Elaborado por la autora

Mediante esta consulta podemos determinar a nuestros posibles clientes e indicaron cuáles son sus preferencias al momento de elegir el material de sus productos.

- ☞ El 42% de la población encuestada prefieren productos elaborados con un material de Cuero.
- ☞ El 40% de la población encuestada prefiere artículos elaborados con material de Tela
- ☞ El 11% de la población encuestada prefieren productos elaborados con Hilo de Nailon Sintético

- ↪ El 2% de la población encuestada prefiere productos elaborado con un material de plástico
- ↪ El 1% de la población encuestada prefieren productos elaborados con un material de paja
- ↪ El 4% de la población encuestada prefieren otro tipo de material de los antes detallados.

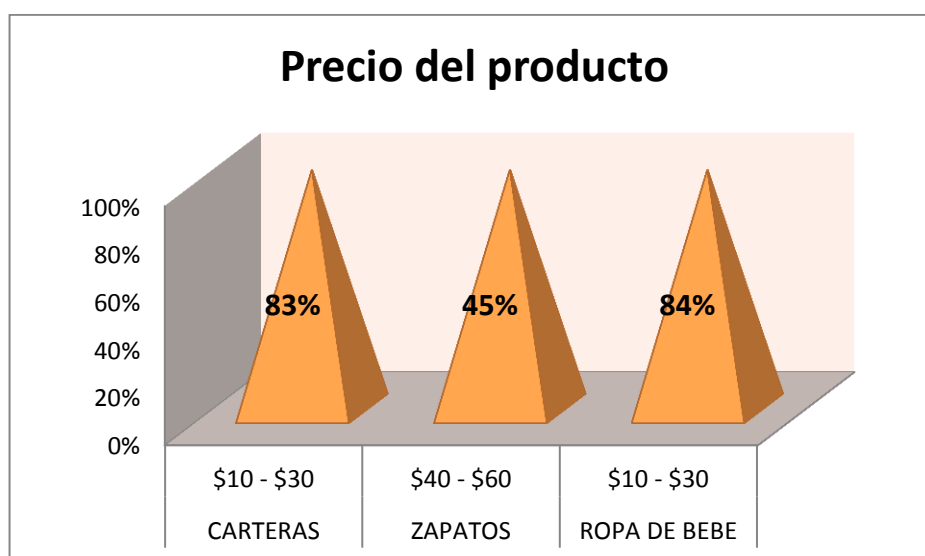
### **Variable 10. Precios**

**Tabla de Frecuencia 10. Precio del producto**

<b>BOLSOS</b>	10-30	333
	40-60	58
	70 MÁS	9
<b>CALZADO</b>	10-30	174
	40-60	180
	70 MÁS	46
<b>ROPA DE BEBE</b>	10-30	336
	40-60	55
	70 MÁS	9

Elaborado por la autora

**Gráfico 10: Precio del Producto**



Elaborado por la autora

Entre los productos que deseamos elaborar con Hilo Nailon Sintético tenemos bolsos, calzado y ropa de bebe y para elegir un precio para cada producto consultamos cual sería el precio más idóneo y nos indicaron que:

- Las bolsos el 83% de las personas prefieren un precio de 10 a 30 dólares
- Los calzado el 45% de las personas prefieren un precio de 40 a 60 dólares
- La ropa de bebe el 84% de las personas prefieren un precio de 10 a 30 dólares.

### **Variable 11. Le Gustaría Adquirir el Producto.**

**Tabla de Frecuencia 11. Estimación de la adquisición del producto**

SI	391
NO	9

Elaborado por la autora

**Gráfico 11: Estimación de Adquisición del Producto**



Elaborado por la autora

Las personas que estarían interesadas en adquirir un producto de Hilo de Nailon Sintético son 391 mientras que 9 personas indicaron que no les gustaría adquirir este tipo de productos.

### **Variable 12. Número de Veces Adquiere el Producto**

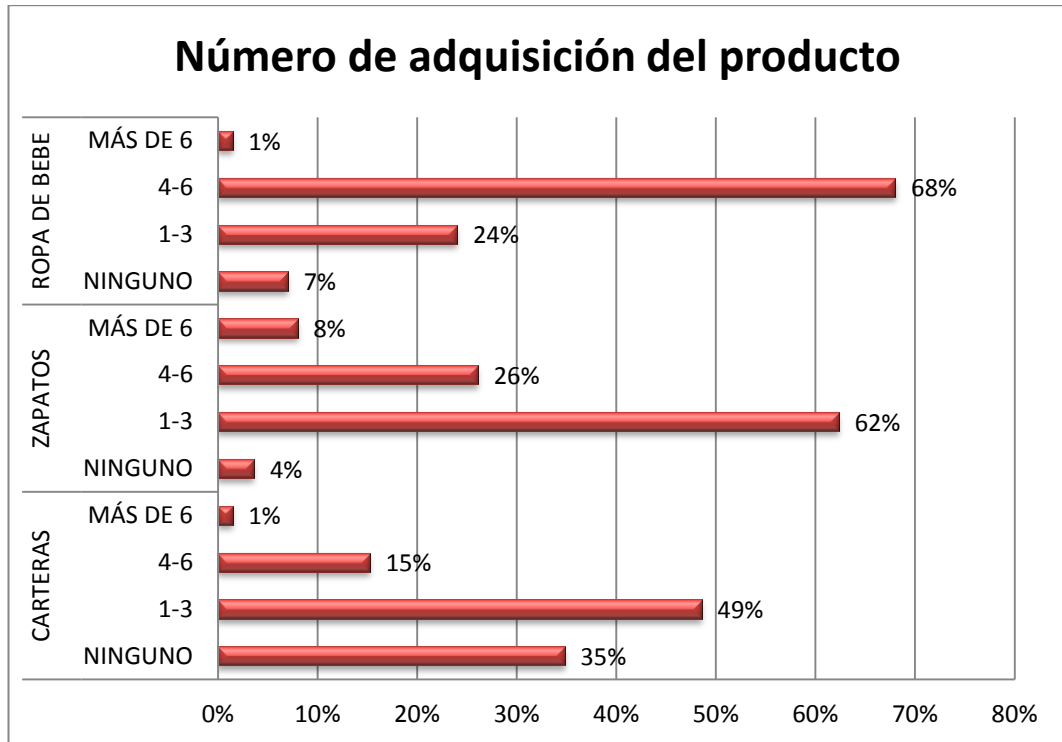
**Tabla de Frecuencia 12. Veces de Adquisición del Producto**

<b>BOLSOS</b>	NINGUNO	35%
	1-3	49%
	4-6	15%
	MÁS DE 6	1%
<b>CALZADO</b>	NINGUNO	4%
	1-3	62%
	4-6	26%
	MÁS DE 6	8%
<b>ROPA DE BEBE</b>	NINGUNO	7%
	1-3	24%
	4-6	68%
	MÁS DE 6	1%

Elaborado por la autora



Gráfico12: Número de Adquisición del Producto



Elaborado por la autora

Para determinar el número de veces que nuestros posibles consumidores han adquirido un producto de Hilo de Nailon Sintético lo clasificamos de la siguiente manera:

### BOLSOS HILO DE NAILON SINTETICO

- El 35% de la población encuestada que equivale a 139 personas informan que nunca han comprado bolsos con este tipo de material.
- El 49% de la población encuestada que equivale a 194 personas informan que de 1 a 3 veces compraron bolsos de hilo nailon sintético.

- ✎ El 15% de las personas encuestadas que equivale a 4 a 6 veces compraron bolsos con hilo de nailon sintético.
- ✎ El 1% de la población que equivale a 6 personas indican que compraron más de 6 veces este modelo de bolsos-

**Figura 6: Modelo de Bolso de Hilo**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

## **CALZADO HILO NAILON SINTÉTICO**

- ✎ El 4% de las personas encuestadas que equivale a 14 personas informan que nunca han comprado calzado elaborados con hilo nailon sintético.
- ✎ El 62% de las personas encuestadas que equivale a 249 personas informan que de 1 a 3 veces compraron calzado de hilo nailon sintético.
- ✎ El 26% de las personas encuestadas que equivalen a 104 personas informaron que de 4 a 6 veces compraron calzado de hilo de nailon sintético.

- ✚ El 8% de la población que equivale a 32 personas indican que compraron más de 6 veces este modelo de zapatos.

**Figura 7: Modelo de Calzado de Hilo**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

## **ROPA DE BEBE CON HILO DE NAILON SINTÉTICO**

- ✚ El 58% de las personas encuestadas que equivale a 232 personas informan que nunca han comprado ropa de bebe elaborados con hilo nailon sintético.
- ✚ El 34% de las personas encuestadas que equivale a 134 personas informan que de 1 a 3 veces compraron ropa de bebe de hilo nailon sintético.
- ✚ El 7% de las personas encuestadas que equivalen a 26 personas informaron que de 4 a 6 veces compraron ropa de bebe con hilo de nailon sintético.
- ✚ El 1% de la población que equivale a 6 personas indican que compraron más de 6 veces ropa de bebe con hilo de nailon sintético.

**Figura 8: Modelo de Ropa de Bebe de hilo**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

### **2.6.1 CONCLUSIONES**

De las 400 personas encuestadas el 11% que equivalen a 43 personas cuentan con las características para ser nuestros posibles consumidores ya que les gustaría adquirir productos elaborados con Hilo de Nailon Sintético

- ↪ El 62% de las personas informan que de 1 a 3 veces al año adquieren calzado elaborados con hilo de nailon sintético por las ventajas que ofrece al adaptarse a todo tipo de pie.
- ↪ Muchas de las damas encuestadas prefieren este tipo de material que se podrían elaborar calzado y bolsos del mismo color de hilo lo que permite una amplia gama de combinación.

- ↪ La ropa de bebe es bien acogida ya que en años atrás este material era muy utilizados por las personas mayores para elaborar abrigos o colchitas de bebe.
- ↪ Nuestros posibles clientes están dispuesto adquirir nuestros productos ya que encuentra una forma innovadora para crear una tendencia en la moda usando productos de buena calidad y con un material muy resistente.

## **2.6.2 RECOMENDACIONES**

- ↪ De acuerdo a los resultados de la encuesta se recomienda que la empresa realice una campaña de publicidad, de esta manera se podrá indicar las ventajas del producto.
- ↪ Aplicar otros métodos para captar la opinión de los posibles consumidores como por ejemplo realizar un Focus Group de esta forma los que ya consumieron los productos podrán expresar sus experiencia aquellos que no lo conocen podrán observar las muestras que ese llevan en este tipo de recolección de datos.
- ↪ Mostrar diseños innovadores de bolsos, calzado y ropa de bebe para de esa manera captar el interés de los consumidores y posesionarnos en el mercado y en la mente de nuestros clientes.

Buscar una solución para la problemática que nos indican nuestros encuestados al seleccionar la categoría otros, cuando se consulta el material que desean elegir para sus productos, ya que informan que su preocupación es que el hilo de nailon sintético no dure en un periodo de tiempo largo.

# **CAPITULO 3**

**ESTUDIO**

**TECNICO**

## **CAPITULO 3**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

Deseamos implementar un negocio de elaboración de productos con hilo nailon sintético en el cual resaltaremos los siguientes productos; ropa de bebé, calzados y bolsos. En esta parte del proyecto se analizará los insumos, maquinarias, personal, equipos y demás recursos técnicos que se necesitarán para la implementación de nuestra empresa.

Se efectuará, también los estudios pertinentes que nos permitirán conocer el lugar idóneo para la localización del negocio, y de esta manera dejar establecido las bases que nos permitirán poner en marcha la empresa, adicional a eso estableceremos las características específica de cada una de las máquinas que se deben emplear.

#### **Esquemas de Negociación**

Para afianzar nuestro proyecto y conseguir nexos con nuestros clientes estableceremos estrategias de marketing que nos permitan llegar a ellos de una manera personal y diferenciada, es decir difundiremos nuestro catálogo, en puntos estratégicos para dar a conocer nuestro producto, y también en otros locales o centros comerciales.

Se entregará a las distintas empresas o centro comercial un manual elaborado por nuestra empresa en donde indiquen principalmente las ventajas que ofrece nuestro producto, adicional a esto se mostrarán las promociones y descuentos que podemos brindar a nuestros clientes, así como nuestras actividades y fechas de entrega para los diferentes pedidos que nos realicen entregando lo mejor como empresa para satisfacer las necesidades del consumidor.

### 3.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO TÉCNICO

A continuación se efectuará los estudios financieros en cuanto a costos, gastos e inversión de todos los requerimientos técnicos que se necesita para el inicio del proyecto y el efecto que tendrán en este. Un análisis detallado nos permitirá conocer de manera más específica los recursos necesarios del modelo del negocio.

#### Maquinarias y Equipos

➤ **Máquina de. Coser Ind. DP-2100**

Figura 9: Máquina de Coser Ind. Dp-2100



Fuente: Internet - Google Imágenes

#### Características:

- ⊕ Controladas por ordenador, áridas de cabeza, Lockstitch Manga Configuración de la máquina con la programación de dispositivos.
- ⊕ Un excelente nuevo tipo cinturón mecanismo de la alimentación.
- ⊕ Color de panel, IP-200C, actualizado con operabilityFeature Ilustración.



- ⊕ El modo de funcionamiento de una máquina, se puede cambiar entre más de manual, semi -automático y automático completo de acuerdo a la facilidad de uso para cada operador.
- ⊕ Áridas de manga jefe de máquinas de coser.
- ⊕ El máximo largo de puntada se ha aumentado a 6 mm. Con este gran largo de puntada, una adecuada cantidad shirring está garantizada, incluso cuando un peso pesado de material se utiliza.

⊕

➤ **Bordadora Industrial 6 Cabezas - BES-1206B-BC**

**Figura10: Bordadora Industrial 6 Cabezas**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

**Características:**

- ⊕ El tipo de computadora personal-controló/el tipo Autónomo
- ⊕ El tamaño del campo del máx. (X-Y) : 400 X 440 Mm (marco de Llanura)
- ⊕ La velocidad de la costura del máx.: 1.000 Rpm
- ⊕ Cosa la longitud: 0,1-12,7 Mm
- ⊕ Mecanicelasdimensiones: 3,040 W X 810 D X 1,400 H mm (At delivery)  
3,040 W X 1,360 D X 1,750 H mm (After set up)

➤ **CH1 - Remachadora Manual Tipo Pinza**

Figura 11: Remachadora Manual Tipo Pinza



Fuente: Internet - Google Imágenes

**Características:**

- ⊕ Coloca remaches de diámetro 3,5 - 4 - 5 - 6 mm.
- ⊕ Herramienta con cuerpo de chapa y mordaza templadas.
- ⊕ Uso profesional

➤ **Especificaciones de Máquina Hiladora**

Figura12: Maquina Hiladora



Fuente: Internet - Google Imágenes

La rueca máquina de hilar es un instrumento para hilar manualmente esta herramienta consiste en un bastón, generalmente de caña, terminando por una cabeza donde se enrolla la rama de fibra que se quiere hilar, que incorpora una rueda, un pedal o manivela y una devanadera pequeña o soporte giratorio fijo en el cual se enrolla una manguera para facilitar su extensión y utilización.

✦ **Condor Hilos para costura industrial Nylon 6.6 de Alta Tenacidad.**

**Figura13: Hilos**



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

**Características:**

- ✦ Hilos Artesanales, también contamos con hilos para la elaboración de Alfombras
- ✦ Productos de Limpieza Microlimpia con 400% de absorción. En traperos y mopas.
- ✦ Hilos de Nylon Textil teñidos en colores vivos y que siguen con las tendencias de moda.

✚ Otros equipos de oficina

Figura14: Maquina Captura Electrónica



Fuente: Internet - Google Imágenes

Figura15: Computadora



Fuente: Internet - Google Imágenes

## ✚ Agujas para tejer

Figura16: Agujas para Tejer



**Fuente: Internet - Google Imágenes**

En esta técnica, una tela del fondo es tensada y estirado en un marco. El hilo de rosca del funcionamiento se sostiene por debajo de la tela. Una aguja con un gancho se inserta hacia abajo y un lazo del hilo de rosca del funcionamiento elaborado a través de la tela. Con el lazo todavía en el gancho, el gancho entonces se inserta un poco más hacia adelante y otro lado del hilo de rosca del funcionamiento se elabora y se trabaja a través del primer lazo para formar una puntada de cadena. Los ganchos del tambor estaban tan delgadamente como agujas de la costura, así que el trabajo se debe haber logrado con el hilo de rosca muy fino.

### 3.1.1 Balance de maquinarias y equipo

El balance contiene los costos de las maquinarias y elementos que se usan para la elaboración del producto final; detallaremos las unidades de equipo e instrumentos que se necesitaran para que todo se pueda entregar en la fecha acordada con el consumidor final, adicional se detallara la cantidad de equipo que se necesita para entregar productos de calidad y con acabados de primera.

**Tabla 3. Balance de Maquinaria y Equipos.**

<b>BALANCE DE MAQUINARIA</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANT</b>	<b>COST. UNIT.</b>	<b>COST. TOTAL</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>DEP. ANUAL</b>
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>					
M. Coser Ind. Recta y Zig-Zag LZ-2280N JUKI	1	\$ 570,00	\$ 570,00	10	\$ 57,00
M. Coser Ind. 2 Agujas LH-3100 JUKI	1	\$ 523,00	\$ 523,00	10	\$ 52,30
M. Coser Ind. OverlockNeumática MO-6700D JUKI	1	\$ 900,00	\$ 900,00	10	\$ 90,00
Cortadora vertical 960C SINGER	1	\$ 485,00	\$ 485,00	10	\$ 48,50
Bordadora Industrial 6 Cabezas - BES-1206B-BC BROTHER	1	\$ 39.804,00	\$ 39.804,00	10	\$ 3.980,40
Hiladora	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	10	\$ 4.000,00
Remachadora	1	\$ 45,00	\$ 45,00	10	\$ 4,50
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			<b>\$ 82.327,00</b>		<b>\$ 8.232,70</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN</b>					
Computadoras	6	\$ 800,00	\$ 4.800,00	3	\$ 1.600,00
Computadora Power Mac G5	1	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	3	\$ 466,67
Fotocopiadora Brother HL-2280DW	1	\$ 250,00	\$ 250,00	3	\$ 83,33
Teléfono Inalámbrico	1	\$ 273,80	\$ 273,80	3	\$ 91,27
Radios VEROTELECOM profesionales VR-150	2	\$ 180,00	\$ 360,00	3	\$ 120,00
Aire Acondicionado SPLIT	1	\$ 600,00	\$ 600,00	3	\$ 200,00
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN</b>			<b>\$ 7.683,80</b>		<b>\$ 2.561,27</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>					
Mesas de Costura	4	\$ 800,00	\$ 3.200,00	5	\$ 640,00
Sillas plásticas	7	\$ 50,00	\$ 350,00	5	\$ 70,00
Escritorio Modelo Gerencial	1	\$ 180,00	\$ 180,00	5	\$ 36,00
Escritorios	5	\$ 180,00	\$ 900,00	5	\$ 180,00
Silla con ruedas	5	\$ 79,80	\$ 399,00	5	\$ 79,80
Silla estática de espera	2	\$ 47,00	\$ 94,00	5	\$ 18,80
Sillas de espera recepción	2	\$ 160,00	\$ 320,00	5	\$ 64,00
Archivador metálico aéreo	2	\$ 90,00	\$ 180,00	5	\$ 36,00
Repisa metálica de 4 cuerpos	2	\$ 90,00	\$ 180,00	5	\$ 36,00
Bote de basura grande	2	\$ 14,00	\$ 28,00	3	\$ 9,33
Bote de basura pequeño metálico	2	\$ 7,00	\$ 14,00	3	\$ 4,67
Escoba	2	\$ 7,00	\$ 14,00	3	\$ 4,67
Trapeador	2	\$ 9,00	\$ 18,00	3	\$ 6,00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 5.877,00</b>		<b>\$ 1.185,27</b>
<b>VEHICULO</b>					
Auto Mini Van N300	1	\$ 14.790,00	\$ 14.790,00	5	\$ 2.958,00
<b>TOTAL VEHICULO</b>			<b>\$ 14.790,00</b>		<b>\$ 2.958,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>			<b>\$ 110.677,80</b>		<b>\$ 14.937,23</b>

Elaborado por la autora

### 3.1.2 Balance de personal técnico

La parte fundamental de la nueva empresa es la mano de obra, debemos constituir y planificar bien los pagos y beneficios que se otorgaran mediante estudios realizados a todo nuestro personal de la misma forma que se detalla la parte técnica y de maquinarias debemos detallar todo aquellas ventajas que tendrá nuestro personal al laborar en nuestra empresa.

**Tabla 4. Sueldos y Salarios Personal**

NÓMINA DE SUELDOS MENSUAL						
Cargo	Sueldo	Costo Hora	Horas Trabajadas	Ingreso Total	Aporte IESS	Total a Recibir
Presidente / Gerente general	\$ 400,00	\$ 2,27	176	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 362,60
Recepcionista	\$ 292,29	\$ 1,66	176	\$ 292,29	\$ 27,33	\$ 264,96
Jefe Administrativo financiero	\$ 301,63	\$ 1,71	176	\$ 301,63	\$ 28,20	\$ 273,43
Contador	\$ 372,72	\$ 2,12	176	\$ 372,72	\$ 34,85	\$ 337,87
Asistente contable	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Jefe de Ventas	\$ 301,63	\$ 1,71	176	\$ 301,63	\$ 28,20	\$ 273,43
Vendedor	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Jefe de Mantenimiento	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Jefe de Producción	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Diseñador	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Bordador	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Operario Tejido Ropa de Bebé	\$ 292,58	\$ 1,66	176	\$ 292,58	\$ 27,36	\$ 265,22
Operario Tejido Bolsos	\$ 292,58	\$ 1,66	176	\$ 292,58	\$ 27,36	\$ 265,22
Operario Tejido Calzado	\$ 292,58	\$ 1,66	176	\$ 292,58	\$ 27,36	\$ 265,22
Operario Hiladora	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Asistente manufactura ropa de bebé	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Asistente manufactura bolsos	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Asistente manufactura calzado	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Jefe de Bodega	\$ 293,46	\$ 1,67	176	\$ 293,46	\$ 27,44	\$ 266,02
Chofer	\$ 293,75	\$ 1,67	176	\$ 293,75	\$ 27,47	\$ 266,28
Guardia	\$ 292,29	\$ 1,66	176	\$ 292,29	\$ 27,33	\$ 264,96
	<b>\$ 6.357,19</b>				<b>\$ 594,40</b>	<b>\$ 5.762,79</b>
Fuente: Sueldos y Salarios Comisiones Sectoriales 2012						

Elaborado por la autora

### 3.1.3 Balance de Obras Físicas

Mediante el Balance de Obras Físicas podremos analizar el lugar más idóneo para poner nuestro negocio, se analizará el lugar más estratégico para llevar a cabo nuestros propósitos laboral, podremos detallar las división del local para que todo se encuentre en orden y cumplir con calidad, tendremos diferentes aéreas que nos ayudaran a una mejor organización en nuestra empresa.

**Tabla 5. Obras Físicas**

BALANCE DE OBRAS FÍSICAS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
Oficina			
Creación Intranet	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Líneas Telefónicas	5	\$ 500,00	\$ 2.500,00
<b>TOTAL OFICINA</b>			<b>\$ 3.200,00</b>
Producción			
Instalaciones Eléctricas	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Adecuación local	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
<b>TOTAL PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 7.000,00</b>
<b>TOTAL OBRAS FÍSICAS</b>			<b>\$ 10.200,00</b>

Elaborado por la autora

### 3.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO

La determinación del tamaño del local es parte fundamental ya que mediante esto podemos determinar hasta cuantas aéreas podemos instalar, debemos enfocarnos en las dimensiones de nuestras instalaciones y verificar que contemos con la capacidad necesaria para instalas nuestras maquinarias.



Nos enfocaremos en un lugar amplio en el cual se pueda instalar muestras máquinas, el espacio tendrá 100 x 50 metros en donde podremos distribuir de manera cómoda nuestras diferentes aéreas.

### 3.2.1 Tamaño de las instalaciones

Para poder determinar el tamaño de las instalaciones nos hemos ayudado con las economías de escala, que sirven a largo plazo y hace referencia a las reducciones en los costos unitarios a medida que el tamaño de una instalación y los niveles de utilización aumenta, basado en estos principios debemos seleccionar un local suficientemente grande el cual nos permita expandirnos al momento que nuestra demanda y producción aumente de tal forma que se pueda trabajar y cumplir con nuestros perdidos de una manera optima.

Se realizo un estudio del diferente tamaño de instalaciones, basado en el crecimiento constante de la demanda y lo mostramos en la siguiente tabla.

Para enfrentar la producción tenemos dos opciones tecnológicas en donde se detallan los costos tanto de adquisición de materiales como los costos de producción del producto

**Tabla 6. Proyección de Variación de Producción Tecnológica**

1 HILADORA

AÑO	PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	FLUJO ANUAL
1	25.596	\$ 494.987,13	\$ 134.336,42	\$ 268.332,00	\$ 402.668,41	\$ 56.883,96
2	33.511	\$ 616.423,64	\$ 137.765,32	\$ 279.065,28	\$ 416.830,60	\$ 128.909,54
3	41.730	\$ 742.456,80	\$ 141.331,39	\$ 290.227,89	\$ 431.559,28	\$ 128.909,54
4	50.261	\$ 873.221,74	\$ 142.454,16	\$ 301.837,01	\$ 444.291,17	\$ 280.329,26
5	59.113	\$ 1.008.857,19	\$ 146.311,22	\$ 313.910,49	\$ 460.221,70	\$ 403.995,44

2 HILADORAS

AÑO	PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	FLUJO ANUAL
1	40.402	\$ 828.119,16	\$ 129.547,71	\$ 85.362,00	\$ 214.909,71	\$ 381.579,28
2	48.679	\$ 957.693,61	\$ 131.872,13	\$ 88.776,48	\$ 220.648,61	\$ 466.817,90
3	57.265	\$ 1.091.994,15	\$ 134.214,22	\$ 92.327,54	\$ 226.541,76	\$ 550.316,49
4	66.169	\$ 1.231.157,70	\$ 133.981,25	\$ 96.020,64	\$ 230.001,89	\$ 636.001,01
5	75.401	\$ 1.375.324,78	\$ 136.337,22	\$ 99.861,47	\$ 236.198,68	\$ 162.984,20

Elaborado por la autora

Según nuestra variación en la capacidad tecnológica hemos proyectado los ingresos, costos fijos, variables y el flujo de caja de trabajar con la adquisición de una hiladora y con dos hiladoras.

En el análisis realizado se concluyó que la mejor opción era producir con la compra de una sola hiladora, ya que se obtiene una buena rentabilidad y retorno de la inversión en poco tiempo, la dificultad que se presenta al adquirir una segunda hiladora sería, que al ser un proyecto nuevo, no se cuenta con todo el capital necesario para su implementación, por ende se necesitaría de un capital mayor con el que se cuenta actualmente.

### 3.2.2 Diseño de la Planta

Con el diseño de la planta podemos mostrar cómo va ser la distribución de las aéreas de trabajo y podemos organizar mejor las funciones de cada departamento ya que contara con el espacio suficiente para cumplir con sus obligaciones y podrán trabajar en un buen ambiente.

Gráfico 13: Diseño de la Planta



Elaborado por la autora

### 3.3 ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

El estudio de localización consiste en identificar y analizar las diferentes variables denominadas fuerzas de localidad con el fin de buscar la localización en que el resultante de esas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo posible.

Hilarte estará ubicado en Durán, frente a la ciudad de Guayaquil en el lado oeste, que consta de un área de 100 x 50 mts. Se considera que es un buen sector, ya que está ubicado en la zona comercial, ya que es muy transitable y las personas encontrarán lo que buscan fácilmente.

El objetivo básico de este estudio es escoger aquella localización que nos permita las mayores utilidades que se consideren factibles. Tomando en cuenta todos los factores que influyan como los legales, técnicos, sociales, entre otros; para que el lugar escogido sea el adecuado.

En el análisis de estudio de mercado se pudo determinar donde se concentran la mayoría de las personas a la hora de adquirir productos artesanales. Se ha establecido 3 distintas zonas como son: Norte, Centro y Oeste; donde es mucho más factible ubicar a Hilarte con sus respectivos equipos y maquinarias.

Estas son las zonas más factibles para la elaboración del estudio de localización:

1. Vía a Daule (Norte)
2. Centro de Guayaquil (Centro)
3. Durán (Oeste)

Figura17: Mapa Sectorial



Fuente: Internet - Google Imágenes

Los factores más importantes que influyen en la localización del proyecto son los siguientes:

- ⊕ **Espacio Físico:** con esto se determina la capacidad física del negocio, es decir que todos los equipos y maquinarias estén bien ubicados.
- ⊕ **Zona de Comercio:** en el estudio de mercado según las estadísticas de localización del local debe estar cerca de los clientes potenciales.
- ⊕ **Costos e Insumos:** los gastos administrativos, costos fijos y variables que genere el local donde se va ubicar a Hilarte.
- ⊕ **Ambiente:** este es el factor de localización más importante, ya que es necesario un buen ambiente para que se brinde y se ofrezca productos de

### 3.3.1 Factores de localización

Los factores de localización son los que permiten la decisión de localización de una empresa, y podemos definir los siguientes:

- ⊕ **Disponibilidad y costo del local comercial:** Este factor es importante para la localización de la comercialización de productos de hilo de nailon sintético, pues no en todos los sectores de la ciudad de Guayaquil existen locales comerciales disponibles con las dimensiones requeridas.
- ⊕ **Cercanía del Sector:** Este factor nos informa que los insumo no serán difícil para adquirir en la zona que deseamos ubicar la empresa los insumo nos llegaría de forma inmediata y también los distribuiríamos en una forma rápida.
- ⊕ **Disponibilidad del Espacio:** Este factor nos permite analizar el espacio donde deseamos instalar nuestra maquinaria y abrir nuestra empresa lo cual debemos analizar cuál será el lugar más idóneo para las localización.
- ⊕ **Seguridad:** Este factor es muy importante permite analizar cual localización nos ofrece mayor garantía en la seguridad para proteger nuestra maquinaria y productos.

### 3.3.2 Métodos de evaluación de localización

Hay muchas técnicas para evaluar la mejor ubicación de una empresa, sean cualitativas o cuantitativas; ambas dependiendo de la empresa.

- ⊕ **Método de evaluación por factores no cuantificables.-** Este es una de las principales técnicas subjetivas utilizadas para emplazar la planta. Esta técnica solo tiene factores cualitativos. Dentro de este, se encuentran tres

métodos que se destacan como antecedentes industriales, factor referencial y factor dominante.

- ⊕ **Antecedentes industriales.-** Supone que si en una zona se instala una planta de una industria similar, esta será adecuada para la empresa.
- ⊕ **Factor preferencial.** Basa la selección en la preferencial personal de quien debe decidir.
- ⊕ **Factor dominante.** Es un concepto más que una técnica, puesto que no otorga alternativa a la localización como en el caso del petróleo donde la fuente de los minerales condiciona la ubicación.
- ⊕ **Método de Brown y Gibson.-** Es una variación del método cualitativo por puntos donde se combinan factores posibles de cuantificar con factores subjetivos a los que se otorgan valores ponderados del peso relativo.
- ⊕ **Maximización del valor actual neto.-** Al igual que la selección de la mejor alternativa tecnológica o del tamaño óptimo, la decisión acerca de la mejor localización sobre la base de un criterio económico correspondiente a la maximización del valor actual neto de los flujos de caja asociados a cada opción de ubicación del negocio.

### 3.3.2 Método Cualitativo por Puntos

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, se le asigna valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye, el peso relativo, sobre la base de una suma igual a 1.

Al comparar las tres localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada como, 0 a 10.

La suma de las calificaciones ponderadas va a permitir seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

Si se busca elegir en las siguientes tres localidades, el modelo se aplica como lo indica en la siguiente tabla mostrada posteriormente,

De acuerdo con este método el escenario de viabilidad de la localización es la Zona Oeste. La cual corresponde a Durán por tener la mayor calificación de ponderación, ya que nos ofrece mayor beneficios al querer iniciar nuestro proyecto en este lugar.

**Tabla 7. Evaluación Método Cualitativo por puntos**

METODO CUALITATIVO POR PUNTOS							
FACTOR	PESO	DURAN		CENTRO		VIA A DAULE	
		CALIF	POND	CALIF	POND	CALIF	POND
DISPONIBILIDAD DEL ESPACIO	40%	10	4	8	3,2	6	2,4
CERCANÍA CON EL MERCADO	30%	7	2,1	7	2,1	8	2,4
COSTO ALQUILER	20%	8	1,6	7	1,4	9	1,8
SEGURIDAD	10%	9	0,9	6	0,6	5	0,5
	100%		<b>8,6</b>		<b>7,3</b>		<b>7,1</b>

Elaborado por la autora



### **3.4 Conclusiones del Estudio Técnico**

Podemos observar que en los resultados obtenidos del estudio de las tres zonas, se concluye que de acuerdo a las características del negocio, descritas en los antecedentes del estudio técnico, la localización más conveniente y apropiada es la que está ubicada en el oeste de la ciudad de Guayaquil, la zona de Durán, ya que consideramos que hay una facilidad de acceso para los clientes potenciales.

Es un sector en donde se podrá llegar con facilidad y ofrece seguridad para instalar las oficinas y la planta de elaboración de productos con hilo nailon sintético ya que se cuenta con el espacio necesario para poner las máquinas e implementos necesarios para distribuir el producto y poder expandir el negocio.

# **CAPITULO 4**

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

## **CAPITULO 4**

### **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Mediante este estudio se desea realizar la formulación del proyecto este componente propone aportar elementos importantes para mostrar los propósitos del proyecto, determinar con claridad los lineamientos y estrategias que se desean emplear para lograr posesionarse en el mercado del tejido, siguiendo políticas internas de la empresa.

#### **4.1 DEFINICIÓN DEL PROPOSITO DE LA EMPRESA**

##### **4.1.1 MISION**

Fabricar los mejores productos a base de hilo de nailon sintético, mediante la innovación de los diseños, la calidad de nuestros productos, calificación de los recursos y mano de obra requerida; ofreciendo los mejores y más variados productos cumpliendo con las exigencias y necesidades de los clientes; comprometiéndonos y garantizando su satisfacción, compitiendo no solo en el mercado nacional sino también, en el internacional.

##### **4.1.2 VISION**

Ser la mejor Empresa a nivel nacional y estar posicionados en la mente de nuestros consumidores como lo mejor en calidad, diseños e innovación; extendernos por toda Latinoamérica y preocuparnos por el bienestar de la sociedad.

### **4.1.3 OBJETIVO**

El objetivo organizacional es desarrollar el mercado ya existente mediante la tecnología que ofrecemos para realizar nuestros productos, posesionar la empresa mediante la tecnología y optimización de recursos.

#### **4.1.3.1 Objetivos Mediano Plazo**

En el mediano plazo se desea cumplir con todos los pedidos que realizan los ciudadanos de la ciudad de Guayaquil expandirnos a otras ciudades para fortalecer nuestra bolsos de clientes y poder generar mayor empleo en los diferentes lugares del país.

#### **4.1.3.2 Objetivo a Largo Plazo**

En el largo plazo se desea exportar nuestro producto, dar a conocer las ventajas del hilo nailon sintético para elaborar los diferentes producto que deseamos distribuir dentro y fuera del país.

### **4.1.4 VALORES**

#### **Respeto**

Con este valor buscamos la satisfacción y encantamiento tanto de nuestros colaboradores como de nuestros clientes. A base de los estándares de calidad para los productos y servicio, basándonos en las diferentes culturas de nuestro país.

## **Nacionalismo**

Es el valor diferenciador de nuestra empresa, debido al concepto de negocio que tenemos, el mismo que busca fomentar las tradiciones de la cultura ecuatoriana con la labor que realizamos.

## **Responsabilidad**

Hilarte busca crear calidad tanto en el servicio como en sus productos, manteniendo nuestra esencia a diario, haciendo que nuestros clientes se sientan identificados.

## **Lealtad**

Buscamos que nuestros clientes y colaboradores se sientan identificados para lograr la fidelización hacia nuestra marca que puedan sentir las diferencias que ofrece nuestro producto en relación a los ya existentes en el mercado.

## **4.2 LINEAMIENTO DE ESTRUCTURA**

La estructura de una organizacional es el marco en el que se desenvuelve la organización luego de dividir las en las diferentes aéreas de trabajo que serán posteriormente coordinadas y controladas por el jefe inmediato del área

Mediante nuestra estructura organizacional buscamos que nuestros colaboradores puedan desarrollar sus funciones y trabajos de la mejor

manera posible, esto ayudara a la organización alcanzar los objetivos propuesto a corto y largo plazo con ayuda de todos sus colaboradores.

Como organización queremos dividir nuestras aéreas de la siguiente manera

- a) Área Operacional
- b) Área de Apoyo

### **Área Operacional**

En el área operacional encontraremos todas las aéreas operativas de la organización estarán involucradas las aéreas de producción y todas aquellas que están dirigidas para la obtención del producto final

### **Aéreas de Apoyo**

En el área de Apoyo encontraremos las aéreas administrativas y comerciales de la empresa que de una u otra forma se encargan de la comercialización y distribución de los productos como también de la parte financiera de nuestra organización.

Para iniciar nuestras actividades comerciales se ha considerado la demanda inicial y debido a este estudio se considera que para realizar las actividades de una forma organizada y eficiente debemos contar con un total de 21 colaboradores en nuestra empresa lo que nos va permitir realizar la entrega de nuestro producto de una forma más rápida y oportuna.

Para el personal que trabaja en Hilarte se le ha especificado que debe cumplir con las obligaciones que sus actividades diarias, se consideran 21 personas en las cuales se detallan sus funciones de la siguiente manera:

- ✧ Presidencia (1)

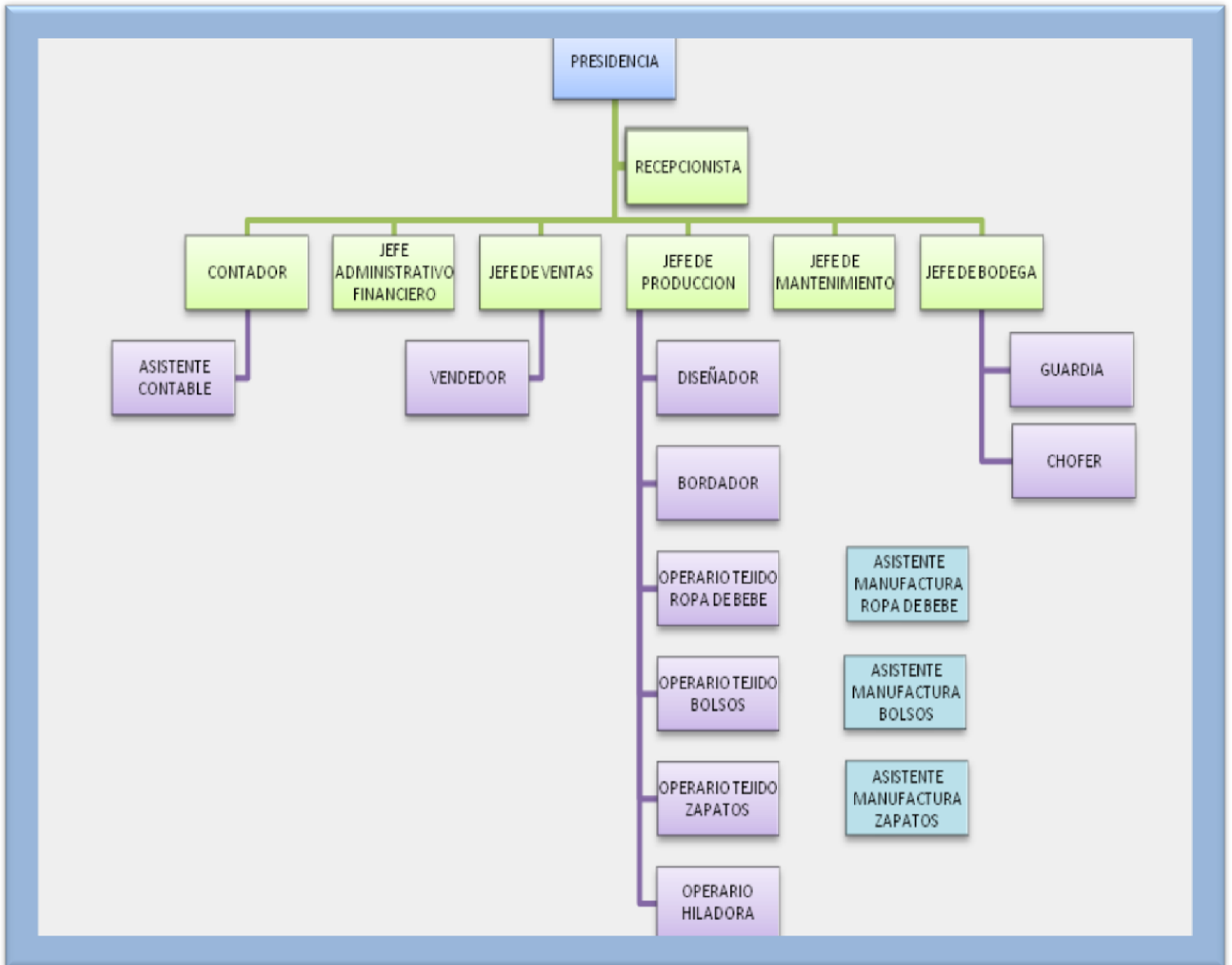
- ✧ Contador (1)
- ✧ Jefe Administrativo Financiero (1)
- ✧ Jefe de Ventas (1)
- ✧ Jefe de Producción (1)
- ✧ Jefe de Bodega (1)
- ✧ Recepcionista (1)
- ✧ Asistente Contable (1)
- ✧ Vendedor (1)
- ✧ Diseñador (1)
- ✧ Bordador (1)
- ✧ Operario Tejidos de Ropa de Bebé (1)
- ✧ Operario Tejidos de Bolsos (1)
- ✧ Operario de Tejido Calzado (1)
- ✧ Asistente Manufactura Ropa de Bebe (1)
- ✧ Asistente Manufactura Bolsos (1)
- ✧ Asistente Manufactura Calzado (1)
- ✧ Operario de Hiladora (1)
- ✧ Guardia (1)
- ✧ Chofer (1)

Todos los puestos de la empresa están considerados bajo un perfil ya establecido y mediante nuevas tendencias de trabajo que la empresa ha considerado que son necesarias para un mejor funcionamiento de cada cargo.

A medida que transcurra el tiempo la empresa desea ampliar sus instalaciones y aumentar su personal para poder cumplir con lo que cada cliente solicita y poder brindar un mejor servicio de acuerdo al aumento de nuestra demanda.

## 4.2.1 ORGANIGRAMA

Gráfico 14: Organigrama



Elaborado por la autora



## **4.3 Descripción De Cargos**

### **4.3.1 Presidencia**

**Objetivo:** Nuestro presidente tiene la responsabilidad de administrar los elementos de ingresos y costos de la empresa. Esto significa que nuestro gerente general vela por todas las funciones de mercadeo y ventas de la empresa, así como las operaciones del día a día. También es responsable de liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica, y velar por la eficiencia de todos los departamentos.

#### **Descripción de Funciones:**

- Designar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Velar por el bienestar de todos los trabajadores, así también como aprovechar todas las capacidades de ellos en la productividad de la empresa.
- Motivar y Persuadir a todo el personal y estar presto para ayudarlos.

### **Requisitos para el Cargo:**

- Sexo indistinto
- Entre 25 y 40 años de edad
- Título mínimo Tercer Nivel
- Experiencia 2 años en puestos gerenciales
- Buena referencia laboral, personal y buenas relaciones interpersonales
- Tener amplios conocimientos en programas utilitarios y contables
- Honestidad, Responsabilidad y Trabajo en Grupo

### **4.3.2 Jefe Administrativo y Financiero**

**Objetivo:** Debe hacerse cargo de todo lo referente a la optimización de trámites administrativos, bodega e inventario, además de cada uno de los procesos de administración financiera, que involucra presupuestos, proyecciones y análisis de las cuentas de la empresa.

### **Funciones de la Gerencia Administrativa Financiera**

- ♦ El gerente administrativo vincula a la empresa con los mercados de dinero y capitales, ya que en ellos es en donde se obtienen los fondos y en donde se negocian los valores de la empresa, siempre con autorización previa de la Presidencia.
- ♦ Es el encargado de la elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes con un alto grado de probabilidad y certeza.
- ♦ Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos.

- ♦ Encargado de los aspectos financieros de todas las compras que se realizan en la empresa.
- ♦ Negociación con clientes, en temas relacionadas con crédito y pago de proyectos.
- ♦ Manejo del inventario. Optimizar los niveles de inventario, tratando de mantener los días de inventario lo más bajo posibles.
- ♦ Control completo de las bodegas, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes. Monitoreo y autorización de las compras necesarias por bodegas.
- ♦ Manejo del archivo administrativo y contable.
- ♦ Aprobación de la facturación que se realiza por ventas de bodega.
- ♦ Supervisión de la facturación de proyectos hecha por bodega bajo lo establecido en los contratos firmados con el cliente.

### **Requisitos del Cargo**

- Sexo masculino o femenino
- Entre 28 y 40 años de edad
- Ingeniero(a) Comercial, Ingeniero(a) en Negocios, Ingeniero(a) en Administración de Empresas, sobre todo especializado(a) en Gerencia Administrativa Financiera o Finanzas
- Dominio en el idioma inglés en un 80%
- Don de liderazgo, tolerante y seguro de sí mismo
- Experiencia de 3 a 5 años
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

### **4.3.3 Contador**

**Objetivo:** Personal profesional en el área de Contaduría Pública, o en cargos de Auditoría, responsable con altos valores ético y cualidades morales para el manejo de la información financiera de la empresa.

#### **Funciones del Contador:**

- Clasificar, registrar y analizar la información financiera de la empresa con el plan de cuentas coordinado conjuntamente con la gerencia.
- Manejo del Software para el reporte de los estados financieros.
- Llevar los libros mayores de acuerdo con las técnicas contables y los auxiliares contables conforme a lo establecido por la ley.
- Preparación y presentación de las declaraciones tributarias en las fechas establecida por la ley.
- Llevar los archivos de su dependencia en forma oportuna y organizada de acuerdo a lo requerido del manual interno de la empresa
- Presentar el informe contable que requiera la Gerencia General anualmente para la toma de decisiones.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos, aportaciones del IESS
- Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias con el SRI. Asegura también la existencia de información financiera y contable razonable y oportuna para el uso de la gerencia.
- Velar por el cumplimiento a tiempo de todos los pagos que se requieran realizar tantos a proveedores, clientes, pago de tributos a la Administración Tributaria y demás con el fin de evitar cualquier inconveniente.

**Requisitos para el cargo:**

- Sexo indistinto
- Entre 25 y 40 años
- Disponibilidad de tiempo completo
- Título o egresado de Auditoría o Contaduría Pública
- Experiencia de 2 años en cargos afines
- Conocimientos contables, tributarios y programas utilitarios
- Manejo del Programa DIMM Formularios.
- Conocimiento de Declaraciones por Internet
- Buena referencia laboral, personal y buenas relaciones interpersonales
- Capacidad analítica y de resolución de conflictos.
- Tomar decisiones y ayudar al personal para la entrega oportuna del informe que solicite la Gerencia General.

**4.3.4 Jefe de Ventas**

**Objetivo:** Manejo de clientes, analizar e implementar estrategias de mercadeo que permitan ingresar a nuevos mercados de manera que resulten en rentabilidad para la empresa, y velar por la satisfacción del cliente en las diferentes compras que realiza.

**Funciones del Jefe de Ventas:**

- Ventas y comercialización de productos local y regionalmente (provincias)
- Toma de nuevos pedidos y adquisición de nuevos materiales.
- Buscar nuevos y potenciales clientes (vía telefónica y página web)
- Ingreso del producto en nuevos mercados.

- Informe semanales para seguimiento de ventas y llegar aquellos puntos que tengan menor ventas.
- Llegar a la cuota mensual de ventas y monitorear que se cumplan las metas establecidas de ventas.
- Mantener coordinación y aprobación de actividades realizadas con gerencia administrativa.
- Realizar seguimiento de productos vendidos (post venta).
- Implementar estrategias de mercadeo que permitan incrementar las ventas.

**Requisitos para el cago:**

- Sexo preferiblemente femenino
- Entre 22 y 30 años de edad
- Egresada de Administración; Marketing o carreras afines
- Experiencia mínima de 2 años
- Tener capacidad de trabajar bajo presión
- Alto poder de comunicación y trabajo en equipo
- Dominio del idioma inglés en un 70%
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales
- Capacidad de organización y planeación de tareas.
- Capacidad analítica e iniciativa.
- Pensamiento práctico y compromiso con la organización.

**4.3.5 Vendedor**

**Objetivo:** Es responsable de efectuar las labores de ventas y recepción de pagos de cuotas, manteniendo con nuestros clientes la mejor atención en el servicio de Pre y Post ventas, administrando los productos que mantiene en su sección y manteniendo a las jefaturas de la empresa en lo referente a sugerencias y / o reclamos de nuestros clientes.

**Funciones del Vendedor:**

- Vender los artículos definidos para la sucursal.
- Asistir a los clientes en sus consultas.
- Vender créditos.
- Recepción de dineros y documentos.
- Verificar los datos del cliente al momento de la venta.
- Verificar que el producto exhibido se encuentre en perfectas condiciones.
- Debe recibir, clasificar y ordenar los productos ingresados a la sección.

**Requisitos para el cargo:**

- Nivel de estudio enseñanza media completa.
- Edad 18 -30 años.
- Experiencia previa en ventas 1 año.
- Disponibilidad para trabajar en horario completo.
- Capacidad de organización y planeación de tareas.
- Aptitudes verbales y de comunicación.
- Capacidad de relaciones interpersonales.
- Trabajo bajo presión.
- Iniciativa.
- Orientación a los resultados.
- Trabajo en equipo.

#### **4.3.6 Recepcionista**

**Objetivo:** La recepcionista debe ayudar, colaborar y contribuir con la dirección en la planeación, organización, coordinación y supervisión de los recursos humanos, financieros y materiales con que cuenta el centro, a fin de proporcionar oportunamente los servicios administrativos que se requieran para el desarrollo de las funciones sustantivas de la dependencia.

#### **Función de la Recepcionista:**

- Responsable de la recepción, dirigir, registrar y distribuir la correspondencia de gerencia.
- Coordinar y supervisar las actividades de personal que conforma el área de secretaría
- Llevar un registro y control de los asuntos y actividades más importantes de la secretaría para cada una de las áreas que la integran
- Informar de manera periódica al jefe inmediato superior sobre los avances en los cumplimientos de los programas
- Mantener los archivos de contratos suscritos por la empresa con terceros
- Atención diaria de las agendas de gerencia
- Atención a las entrevistas personales
- Comunicación constante con los distintos bancos relacionados con la empresa
- Recepción de los mensajes telefónicos de gerencia
- Mantener actualizados todos los archivos y base de datos



### **Requisitos para el Cargo:**

- Sexo femenino
- Entre 22 y 30 años de edad
- Título de Secretariado preferiblemente bilingüe
- Experiencia mínima de 2 años
- Sea organizada y proactiva
- Dinámica y entusiasta
- Sólidos conocimientos en logística, crédito, cobranzas y atención al cliente
- Tener capacidad de trabajar bajo presión
- Alto poder de comunicación y trabajo en equipo
- Dominio del idioma inglés en un 70%
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

### **4.3.7 Asistente Contable**

**Objetivo del cargo:** Apoyar al Departamento en el registro de todas las operaciones contables de la Comisión, así como el pago oportuno de proveedores.

### **Funciones del Asistente Contable:**

- Elaboración de ingresos por concepto de pago de créditos.
- Elaboración de conciliaciones Bancarias.
- Elaboración y pago de retenciones en la fuente
- Notas de ajustes Generales en contabilidad y bolsos

- Notas de ajustes generales.
- Cuadre de módulos de bolsos con contabilidad
- Colaboración con la información para Revisoría, Gerencia y Contador
- Reglamos de seguros antes ante las entidades aseguradoras
- Redacción de correspondencias pertinentes al Departamento de Contabilidad.
- Conciliación con proveedores
- Colaboración con la Gerencia para la presentación de los informes
- Recopilación de documentos para solicitud de crédito ante los Bancos.
- Pago y reembolsos de caja menor
- Preparación de auxiliares de bancos para su respectiva conciliaciones
- Informes preliminares de Balances
- Diligenciar formularios de declaraciones de renta.
- Impresión de libros auxiliares y principales.
- Informe y requerimientos a la Superintendencia, en medios magnéticos.
- Diligenciamiento de pólizas de manejo, vida, aportes y ahorros.
- Recopilación de documentos para la solicitud de créditos ante los Bancos.
- Elaboración del presupuesto mensual de ingresos y egresos.
- Flujo de caja.

**Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino o femenino
- Entre 22 y 30 años de edad
- Egresado de contador o Contador Público Autorizado
- Experiencia mínima 2 años

- Tener capacidad de trabajar bajo presión
- Alto poder de comunicación y trabajo en equipo
- Dominio del idioma inglés en un 70%
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

#### **4.3.8 Jefe de Producción**

**Objetivo:** Se encargará de la concientización y formación de la mano de obra, divulgará la información para toda la empresa desde la organización y presentación de las políticas de calidad hasta la incorporación de nuevos recursos necesarios y suficientes para la ejecución de proyectos de estructuración de producción.

#### **Descripción de sus Funciones:**

- Proyectar, desarrollar, implantar y evaluar el modelo de calidad
- Organizar los flujos de informaciones de calidad
- Coordinar los esfuerzos para una producción de calidad
- Determinar métodos alternativos con el fin de reducir costos eficientemente
- Medir la cantidad calidad de la materia prima utilizada
- Actualizarse sobre las innovaciones de los procesos
- Controlar el inventario y medir el trabajo de cada operario

#### **Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino
- Entre 28 y 35 años de edad
- Ingeniero en Producción, Industrial, Administración o afines
- Don de liderazgo y seguridad

- Experiencia mínima de 3 a 5 años en la rama de productos artesanales
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

#### **4.3.9 Operario de Calzado**

**Objetivo:** Personal con experiencia en tejido y elaboración de calzado, amplios conocimientos en el manejo de las maquinas que se utilizan para elaborar el producto final.

#### **Descripción de Funciones**

- Preparación y limpieza de los equipos e instrumento para elaboración de calzado.
- Preparar la materia prima como por ejemplos hilos, adornos suela y todo aquel material que se agreguen a los calzado.
- Elaboración de puntadas nuevas conocimientos diferentes de diferentes bordados
- Conocimiento en el pegado de suelas de calzado
- Manejo de las maquinas de coser , remachadora e hiladora
- Cumplir con el cronograma trazado por el jefe de producción
- Controlar el uso respectivo de la maquinaria operada y estar pendiente de su mantenimiento
- Uso de un libro diario o bitácora para conteo de las horas de trabajo de cada maquinaria
- Trabajar en simultaneo y comunicación con lo demás operarios
- Reportar al jefe de producción cualquier novedad presentada.

### **Requisitos para el cargo**

- Sexo Masculino
- Entre 20 y 40 años
- Título mínimo Bachiller
- Con experiencia mínimo un año como operario de calzado
- Puntual, responsable y honesto
- Buenas referencias personales y Laborales
- Amplios conocimiento del manejo de maquinas de coser.  
Remachadora e hiladora para la elaboración de calzado

### **4.3.10 Operario de Bolsos**

**Objetivo:** Personal con experiencia en la elaboración y diseños de bolsos con un alto espíritu de colaboración y amplios conocimiento del tejido de bolsos.

### **Descripción de Funciones:**

- Preparación y limpieza de los materiales para la elaboración del producto
- Diseño de los modelos de las bolsos
- Requerimiento de los materiales necesarios para la elaboración de bolsos y bolsos.
- Manejo de la maquina hiladora, remachadora y maquinas de coser.
- Elección y combinación de los colores para elaborar los bolsos y bolsos
- Cocer los forros y cierres de los bolsos antes de ser distribuidos a nuestros consumidores finales.
- Cumplir con el cronograma trazado por el jefe de producción

- Uso de un libro diario o bitácora para conteo de las horas de trabajo de cada maquinaria
- Reportar al jefe de producción cualquier novedad presentada.
- Realizar los cortes adecuados de las piezas
- 

#### **Requisitos para el cargo**

- Sexo Masculino
- Entre 20 y 30 años
- Título mínimo Bachiller
- Con experiencia mínimo 1 año como operario de bolsos
- Puntual, responsable y honesto
- Buenas referencias personales y Laborales

#### **4.3.11 Operario de ropa de Bebe**

**Objetivos:** Personal responsable con experiencia en el tejido de ropa de bebe con un espíritu de colaboración para diseñar y elaborar los productos que distribuye la empresas

#### **Descripción de Funciones:**

- Preparación y limpieza de las maquinas y material de trabajo en el área de tejido de ropa de bebe.
- Tejidos de Ropa de Bebe
- Requerimiento de materiales para la elaboración del pedido.
- Pegar y bordar los diferentes apliques para la ropa de bebe
- Controlar el uso respectivo de la maquinaria operada y estar pendiente de su mantenimiento
- Uso de un libro diario o bitácora para conteo de las horas de trabajo de cada maquinaria
- Trabajar en simultaneo y comunicación con lo demás operarios

### **Requisitos para el cargo**

- Sexo Masculino
- Entre 20 y 30 años
- Título mínimo Bachiller
- Con experiencia mínimo 1 año en la confección de Ropa de bebe
- Puntual, responsable y honesto
- Buenas referencias personales y Laborales

### **4.3.12 Jefe de Bodega**

**Objetivo:** El encargado de la bodega se encargará de administrar de forma controlada los insumos, herramientas, maquinarias y equipos necesarios para las distintas actividades y talleres, llevando el respectivo inventario.

#### **Descripción de sus Funciones:**

- Archivar en orden los pedidos del día
- Compra y venta de materiales
- Manejo operativo de la bodega
- Facturación
- Tener conocimiento de todos los movimientos en bodega, para realizar correctamente la documentación
- Mantener el área bodega limpia
- Verificar que los insumos que se trasladen a los diferentes departamento estén en buen estado
- Llevar un registro a base de código y genero de los insumos de salida y entrada
- Revisión y conteo de los artículos a base del inventario físico, que han tenido movimiento en los últimos días

- Mantener el área libre de roedores y todo tipo de insectos o rastreros
- Llevar un archivo organizado para que los diferentes departamentos tengan acceso y conocimiento de lo que se encuentra en bodega
- Control de entrega y recepción de herramientas de trabajo al personal que lo requiera
- Cierre y revisión mensual del inventario conjuntamente con el departamento administrativo

**Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino
- Entre 25 y 35 años de edad
- Estudios Superiores en Logística, Administración y/o carreras afines
- Mínimo 2 años de experiencia en el cargo
- Manejo de Kardex y Software de inventarios
- Conocimiento en levantamiento de inventarios
- Don de liderazgo
- Trabajo bajo presión
- Habilidad de comunicación abierta y trabajo equipo
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

**4.3.13 Jefe de Mantenimiento**

**Objetivo:** Llevar a cabo el mantenimiento preventivo en todas las áreas asignadas por el jefe inmediato.

**Descripción de sus Funciones:**



- Confeccionar un plan anual de mantenimiento, elevándolo a la alta gerencia para su aprobación posterior
- Analizar y justificar los cambios en el plan anual de mantenimiento trazado en informar a la alta gerencia de los mismos
- Establecer prioridades sobre las reparaciones solicitadas en los distintos departamentos
- Mantener y controlar los elementos de seguridad de toda la empresa
- Asesorar al respectivo departamento de la adquisición de materiales y repuestos relacionados con su área y solicitar la provisión de materiales al sector compras con la autorización respectiva
- Planificar y efectuar las tareas de mantenimiento en pisos, techos y paredes, maquinarias, entre otros aprobadas por la alta gerencia

**Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino
- Entre 30 y 45 años de edad
- Ingeniero Eléctrico, Técnico Electrónico
- Experiencia mínimo 3 años
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

**4.3.14 Diseñador**

**Objetivo:** Aplicar el conocimiento creativo en proyecto, planificación, desarrollo y diseño de los elementos que constituyen a la vestimenta, para lo cual deben tener en cuenta las necesidades humanas y los conceptos técnicos y socioeconómicos adecuados a las modalidades industriales o artesanales.

**Descripción de sus Funciones:**

- Conocer, diseñar, desarrollar y producir estampados, ensamblados o cualquier otra modalidad referente a este campo como son prendas de vestir, calzados, accesorios, entre otros
- Desarrollar patrones estándares y modelos de los diseños para la producción artesanal
- Definir el producto final
- Utilizar el material de trabajo eficientemente
- Acotar y minimizar costos sin desviar el presupuesto asignado
- Organizar la producción y conocer las propuestas históricas y tendencias actuales
- Detectar áreas de oportunidad para proponer soluciones innovadoras y originales

**Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino o femenino
- Entre 24 y 35 años de edad
- Licenciatura en Diseño Textil o de Indumentaria
- Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
- Sólidos conocimientos en programación, producción, distribución y evaluación de diseños
- Conocimiento en síntesis de los aspectos culturales, humanos, tecnológicos y sociales
- Conocimiento de todo tipo de telas, artes graficas y de publicidad, grabado y estampado
- Extrovertido y de buen juicio critico
- Tener capacidad de trabajar bajo presión
- Alto poder de comunicación y trabajo en equipo
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

#### **4.3.15 Guardia de Seguridad**

**Objetivo:** Velará y protegerá la integridad física de las personas y los bienes materiales de la empresa donde labora, teniendo todos los recursos técnicos y tecnológicos (cámaras de video, radio, detector de metales) a su disposición para usarlas en defensa propia o cuando el objetivo que protegen está bajo amenaza.

##### **Descripción de sus Funciones:**

- Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que puedan encontrarse en los mismos.
- Efectuar controles de identidad en el acceso o en el interior de inmuebles determinados, sin que en ningún caso puedan retener la documentación personal.
- Evitar la comisión de actos delictivos o infracciones en relación con el objeto de su protección.
- Poner inmediatamente a disposición de los miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad a los delincuentes en relación con el objeto de su protección, así como los instrumentos, efectos y pruebas de los delitos, no pudiendo proceder al interrogatorio de aquéllos.
- Efectuar la protección del almacenamiento, recuento, clasificación y transporte de dinero, valores y objetos valiosos.
- Llevar a cabo, en relación con el funcionamiento de centrales de alarma, la prestación de servicios de respuesta de las alarmas que se produzcan, cuya realización no corresponda a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad.
- El guardia no deberá consumir bebidas alcohólicas no sustancias controladas psicotrópicas durante el servicio, ni concurrir al mismo bajo efectos de haberlas ingerido.

#### **Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino
- Entre 20 y 40 años de edad
- Experiencia mínimo 1 año
- Título de bachiller
- Curso básico para guardias de seguridad
- Curso de reentrenamiento para guardias de seguridad
- Libreta militar que conste que ha hecho el servicio militar obligatorio
- Certificado médico que acredite su estado de salud y condición física para desempeñar labores de seguridad
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

#### **4.3.16 Bordador**

**Objetivo:** Aplicar todas las técnicas de bordado que se necesitan para lograr el producto final, debe cuidar de todos los detalles para lograr un acabado en las prendas de primera calidad.

#### **Descripción de sus Funciones:**

- Conocer, los diferentes puntos de bordado, desarrollar y producir estampados, o cualquier otra modalidad referente a este campo como son prendas de vestir, calzados, accesorios, entre otros
- Desarrollar patrones estándares y modelos de bordados para la producción artesanal de los diferentes productos
- Definir el producto final
- Utilizar el material de trabajo eficientemente
- Acotar y minimizar costos sin desviar el presupuesto asignado

**Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino o femenino
- Entre 24 y 35 años de edad
- Bachiller
- Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
- Sólidos conocimientos en costura y bordados
- Conocimiento en síntesis de los aspectos culturales, humanos, tecnológicos y sociales
- 

**4.3.17 Asistente de Manufactura**

**Objetivo:** Personal responsable que tenga experiencia en el área de tejido de calzado. Bolsos y Ropa de Bebe, tener espíritu de colaboración para asistir en el área operacional

**Descripción de Funciones**

- Preparación y limpieza de las maquinas y material de trabajo en el área de tejido de ropa de bebe, calzado y bolsos
- Dominar las diferentes formas de tejidos de bolsos, calzado y calzado
- Requerimiento de materiales para la elaboración del pedido.
- Trabajar en simultaneo y comunicación con lo demás operarios
- Mantener el orden de los archivos del área operacional

**Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino o femenino
- Entre 24 y 35 años de edad
- Bachiller
- Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
- Sólidos conocimientos en costura y bordados

- Conocimiento en síntesis de los aspectos culturales, humanos, tecnológicos y sociales

#### **4.3.18 Chofer**

**Objetivo:** Realizar la logística de la empresa entregar los productos en los tiempos y forma establecido, retirar los insumos necesarios para realizar los producto final.

#### **Descripción de sus Funciones:**

- Encargado de la transportación de los productos desde la empresa hasta el domicilio o lugar indicado por el cliente.
- Transportar los insumos desde nuestros proveedores hasta la empresa
- Realizar el servicio de mensajería, repartir las facturas a nuestros clientes al por mayor.
- Llevar al mantenimiento al vehículo de acuerdo a las fechas establecido

#### **Requisitos para el Cargo:**

- Sexo masculino
- Entre 25 y 40 años de edad
- Experiencia mínimo 2 año
- Título de bachiller
- Licencia de Conducción Profesional
- Libreta militar que conste que ha hecho el servicio militar obligatorio
- Certificado médico que acredite su estado de salud y condición física para desempeñar labores de seguridad
- Puntual, responsable, honesto y eficiente
- Buenas referencias laborales y personales

# **CAPITULO 5**

## **ESTUDIO FINANCIERO**

## CAPITULO 5 ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 Determinación de Costos

#### 5.1.1 Elementos Básicos

La empresa a dedicarse a la elaboración y comercialización de productos en base de hilo nailon sintético va considerar como parte de los costos fijos todo lo relacionado con pagos de servicios básicos, el equipamiento de la planta y oficina, en cuanto a servicio de agua potable, electricidad, teléfono, internet.

Para los gastos generales, se incurrirá en gastos por mantenimiento de maquinaria, de los equipos de oficina y del vehículo, con el fin de tener un control del estado de la maquinaria, garantizando un correcto funcionamiento que permitan evitar contrariedades que puedan afectar el normal desempeño de las operaciones. Los gastos de alquiler de la planta y de las oficinas, así también como los diferentes suministros de limpieza y de oficina que se necesitan se tomaron en cuenta para efectos de estimar los costos en los cuales se va a incurrir.

**Tabla 8. Gastos de servicios básicos, Generales**

#### Gastos de Servicios Básicos

Servicios Básicos		
Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
Agua	\$ 40,00	\$ 480,00
Electricidad	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Teléfono-Internet-Cable	\$ 100,00	\$ 1.200,00
<b>Total Servicios Básicos</b>	<b>\$ 340,00</b>	<b>\$ 4.080,00</b>



## Gastos Generales

<b>GASTOS GENERALES</b>		
Concepto	Mensual	Anual
Gastos mantenimiento de maquinaria	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Gastos mantenimiento de equipo de oficina	\$ 450,00	\$ 5.400,00
Mantenimiento de Camioneta	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Gastos de Alquiler	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00
Gastos por Publicidad	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Suministros de limpieza	\$ 17,55	\$ 210,60
Suministros de Oficina	\$ 224,00	\$ 2.688,00
<b>Total Gastos Generales</b>	<b>\$ 5.691,55</b>	<b>\$ 68.298,60</b>

Elaborado por la autora

A continuación se detallan los rubros que conforman la proyección de gastos generales de nuestro proyecto, es decir los gastos de alquiler de la planta y de la oficina, y los diferentes suministros de oficina. Las tablas nos muestran proyección de cantidad de suministros a utilizar, se detalla precios unitarios, con el fin de proyectar gastos de manera general y tener una perspectiva de la estimación de costos anuales

**Tabla 9. Suministros de Oficina**

<b>SUMINISTRO DE OFICINA</b>				
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Resmas de hojas tamaño A4	2	\$ 4,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Cartuchos de impresora laser	2	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Plumas Bic (negras y rojas)	10	\$ 0,30	\$ 3,00	\$ 36,00
Lápices Bic	10	\$ 0,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Saca punta	5	\$ 0,30	\$ 1,50	\$ 18,00
Borrador	5	\$ 0,10	\$ 0,50	\$ 6,00
Grapadora	5	\$ 2,40	\$ 12,00	\$ 144,00
Cajas de grapa	5	\$ 0,60	\$ 3,00	\$ 36,00
Saca grapa	5	\$ 1,50	\$ 7,50	\$ 90,00
Carpetas y vinchas	20	\$ 4,00	\$ 80,00	\$ 960,00
Perforadora	3	\$ 2,00	\$ 6,00	\$ 72,00
<b>Total</b>		<b>\$ 65,45</b>	<b>\$ 224,00</b>	<b>\$ 2.688,00</b>

Elaborado por la autora

**Tabla 10. Gastos de Alquiler**

GASTOS DE ALQUILER						
Concepto	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Oficina	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.480,00	\$ 12.979,20	\$ 13.498,37	\$ 14.038,30
Planta de Producción	\$ 3.000,00	\$ 36.000,00	\$ 37.440,00	\$ 38.937,60	\$ 40.495,10	\$ 42.114,91
<b>Total Alquiler</b>	<b>\$ 4.000,00</b>	<b>\$ 48.000,00</b>	<b>\$ 49.920,00</b>	<b>\$ 51.916,80</b>	<b>\$ 53.993,47</b>	<b>\$ 56.153,21</b>

Elaborado por la autora

### 5.1.2 Análisis Costos Volumen Utilidad

Para poder determinar el tamaño óptimo del proyecto de venta de productos a base de Hilo Nailon sintético, se efectuó un análisis del Valor Actual Neto de cada una de las alternativas con la que se contaba y se seleccionó la alternativa de la Hiladora # 1, debido a que la Hiladora # 2 nos demanda más recursos y el banco solo nos presta el 70% de la inversión que vamos a tener que realizar, el trabajar con una sola hiladora fue la alternativa seleccionada, ya que con esta posteriormente podremos producir más unidades, vender más y obtener los recursos necesarios que nos permitirá reinvertir ganancias, en nueva adquisición de activos para poder satisfacer una mayor demanda que se pueda presentar.

**Tabla 11. Análisis Costo-Volumen-Utilidad**

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	\$ 494.987,13	\$ 616.423,64	\$ 742.456,80	\$ 873.221,74	\$ 1.008.857,19
<b>COSTOS DE VENTAS</b>	\$ 268.332,00	\$ 279.065,28	\$ 290.227,89	\$ 301.837,01	\$ 313.910,49
<b>CF</b>	\$ 134.336,42	\$ 137.765,32	\$ 141.331,39	\$ 142.454,16	\$ 146.311,22
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 92.318,72	\$ 199.593,04	\$ 310.897,52	\$ 428.930,58	\$ 548.635,49

	1	2	3	4	5
Punto de Equilibrio (%)	59,27%	40,84%	31,25%	24,93%	21,05%
Punto de Equilibrio (\$)	\$ 293.374,33	\$ 251.725,80	\$ 232.033,93	\$ 217.706,32	\$ 212.400,64

Elaborado por la autora

### 5.1.3 Determinación de los costos variables

Para la determinación de los costos variables, se consideró cada categoría de producto, así también como su línea, esto es: los bolsos, calzado y la ropa de bebé (abrigos y pantaloncitos), de esta forma obtenemos de forma individual y detallada todos los recursos físicos y monetarios que se requieren para la elaboración de cada producto.

#### Bolsos

Para la confección de este producto se determinaron varios insumos que son fundamentales para lograr acabados de alta calidad. Se van necesitar hilos de varios colores de acuerdo a los requerimiento de nuestros clientes, los forros para poder proteger el interior del bolsos o bolsos, los agujas para tejer y las diferentes maniguetas que desean utilizar para darle un modelo más llamativo.

**Tabla 12. Proyección costos variables de bolsos**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COST. UNIT	COSTO TOTAL
BOLSOS			
Hilo nailon sintético grande	5.182	\$ 2,50	\$ 12.955,13
Hilo nailon sintético pequeño	5.182	\$ 1,00	\$ 5.182,05
Cierre de bolsos	7.403	\$ 1,50	\$ 11.104,40
Agujas para tejer	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Forro bolso tela fina	7.403	\$ 2,00	\$ 14.805,87
Forro bolso tela gruesa	7.403	\$ 3,00	\$ 22.208,80
Manigueta bolso 70 cm	1.851	\$ 2,50	\$ 4.626,83
Manigueta bolso 90 cm	1.851	\$ 3,00	\$ 5.552,20
Manigueta bolsos 1 mt	1.851	\$ 2,50	\$ 4.626,83
Manigueta bolso 1,25 mt	1.851	\$ 4,00	\$ 7.402,93
<b>TOTAL BOLSOS</b>			<b>\$ 88.469,06</b>

Elaborado por la autor

## Calzado

Para la elaboración del calzado, la empresa consideró algunos materiales que facilitarán la producción del producto, para de esta manera poder brindar calzados de buena calidad con buenos acabados y diseños innovadores que capten el interés de nuestros clientes.

**Tabla 13. Proyección costos variables del calzado**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COST. UNIT	COSTO TOTAL
CALZADO			
Hilo nailon sintético grande	14.806	\$ 2,50	\$ 37.014,67
Hilo nailon sintético pequeño	14.806	\$ 1,00	\$ 14.805,87
Planta de calzado taco 1 cm	7.403	\$ 0,80	\$ 5.922,35
Planta de calzado taco 2 cm	7.403	\$ 1,50	\$ 11.104,40
Planta de calzado taco 2,5 cm	7.403	\$ 2,00	\$ 14.805,87
Planta de calzado taco 3 cm	7.403	\$ 2,50	\$ 18.507,34
Agujas para tejer	4	\$ 1,00	\$ 4,00
<b>TOTAL CALZADO</b>			<b>\$ 102.164,49</b>

Elaborado por la autora

## Ropa de bebé

Para la elaboración de ropa de bebé consideramos algunos materiales necesarios para lograr diseños novedosos que se conviertan en los preferidos de nuestros clientes.

**Tabla 14. Proyección costos variables de ropa de bebé**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COST. UNIT	COSTO TOTAL
ROPA DE BEBE			
<b>ABRIGOS</b>			
Hilo nailon sintético grande	10.790	\$ 2,50	\$ 26.975,85
Hilo nailon sintético pequeño	10.790	\$ 1,00	\$ 10.790,34
Agujas para tejer	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Botones	10.790	\$ 0,10	\$ 1.079,03
			\$ 38.849,22

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COST. UNIT	COSTO TOTAL
<b>PANTALONCITOS</b>			
Hilo nailon sintético grande	10.790	\$ 2,50	\$ 26.975,85
Hilo nailon sintético pequeño	10.790	\$ 1,00	\$ 10.790,34
Agujas para tejer	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Botones	10.790	\$ 0,10	\$ 1.079,03
			\$ 38.849,22
<b>TOTAL ROPA DE BEBE</b>			<b>\$ 155.396,90</b>

Elaborado por la autora

### 5.1.3.1 Proyección de los costos variables anuales

Los costos variables que se desean proyectar desde el primer año hasta el quinto año se presentan en la siguiente tabla.

**Tabla 15. Proyección de costos variables**

Inflación 4%					
INSUMOS VARIABLES					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Hilo nailon sintético grande	\$ 103.921,50	\$ 108.078,36	\$ 112.401,50	\$ 116.897,56	\$ 121.573,46
hilo nailon pequeño	\$ 41.568,60	\$ 43.231,35	\$ 44.960,60	\$ 46.759,02	\$ 48.629,38
Cierre de bolsos	\$ 11.104,40	\$ 11.548,58	\$ 12.010,52	\$ 12.490,94	\$ 12.990,58
Agujas para tejer	\$ 16,00	\$ 16,64	\$ 17,31	\$ 18,00	\$ 18,72
Forro bolso tela fina	\$ 14.805,87	\$ 15.398,10	\$ 16.014,03	\$ 16.654,59	\$ 17.320,77
Forro bolso tela gruesa	\$ 22.208,80	\$ 23.097,15	\$ 24.021,04	\$ 24.981,88	\$ 25.981,16
Manigueta bolso 70 cm	\$ 4.626,83	\$ 4.811,91	\$ 5.004,38	\$ 5.204,56	\$ 5.412,74
Manigueta bolso 90 cm	\$ 5.552,20	\$ 5.774,29	\$ 6.005,26	\$ 6.245,47	\$ 6.495,29
Manigueta bolso 1mt	\$ 4.626,83	\$ 4.811,91	\$ 5.004,38	\$ 5.204,56	\$ 5.412,74
Manigueta bolsos 1,25mt	\$ 7.402,93	\$ 7.699,05	\$ 8.007,01	\$ 8.327,29	\$ 8.660,39
Botones	\$ 2.158,07	\$ 2.244,39	\$ 2.334,17	\$ 2.427,53	\$ 2.524,63
Planta de calzado taco 1 cm	\$ 5.922,35	\$ 6.159,24	\$ 6.405,61	\$ 6.661,84	\$ 6.928,31
Planta de calzado taco 2 cm	\$ 11.104,40	\$ 11.548,58	\$ 12.010,52	\$ 12.490,94	\$ 12.990,58
Planta de calzado taco 2,5 cm	\$ 14.805,87	\$ 15.398,10	\$ 16.014,03	\$ 16.654,59	\$ 17.320,77
Planta de calzado taco 3 cm	\$ 18.507,34	\$ 19.247,63	\$ 20.017,53	\$ 20.818,23	\$ 21.650,96
<b>COSTO TOTAL VARIABLE</b>	<b>\$ 268.332,00</b>	<b>\$ 279.065,28</b>	<b>\$ 290.227,89</b>	<b>\$ 301.837,01</b>	<b>\$ 313.910,49</b>

Elaborado por la autora

## 5.1.4 Determinación de los Costos Fijos

### 5.1.4.1 Costos Administrativos

En los costos administrativos el proyecto va considerar los valores para la remuneración del personal que labora en la empresa, según lo establecido en las tablas de Comisiones Sectoriales del 2012, y se lo detallará de la siguiente manera.

**Tabla 16. Proyección Sueldos y Salarios del Personal**

NÓMINA DE SUELDOS MENSUAL						
Cargo	Sueldo	Costo Hora	Horas Trabajadas	Ingreso Total	Aporte IESS	Total a Recibir
Presidente / Gerente general	\$ 400,00	\$ 2,27	176	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 362,60
Recepcionista	\$ 292,29	\$ 1,66	176	\$ 292,29	\$ 27,33	\$ 264,96
Jefe Administrativo financiero	\$ 301,63	\$ 1,71	176	\$ 301,63	\$ 28,20	\$ 273,43
Contador	\$ 372,72	\$ 2,12	176	\$ 372,72	\$ 34,85	\$ 337,87
Asistente contable	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Jefe de Ventas	\$ 301,63	\$ 1,71	176	\$ 301,63	\$ 28,20	\$ 273,43
Vendedor	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Jefe de Mantenimiento	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Jefe de Producción	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Diseñador	\$ 294,92	\$ 1,68	176	\$ 294,92	\$ 27,58	\$ 267,34
Bordador	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Operario Tejido Ropa de Bebé	\$ 292,58	\$ 1,66	176	\$ 292,58	\$ 27,36	\$ 265,22
Operario Tejido Bolsos	\$ 292,58	\$ 1,66	176	\$ 292,58	\$ 27,36	\$ 265,22
Operario Tejido Calzado	\$ 292,58	\$ 1,66	176	\$ 292,58	\$ 27,36	\$ 265,22
Operario Hiladora	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Asistente manufactura ropa de bebé	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Asistente manufactura bolsos	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Asistente manufactura calzado	\$ 292,00	\$ 1,66	176	\$ 292,00	\$ 27,30	\$ 264,70
Jefe de Bodega	\$ 293,46	\$ 1,67	176	\$ 293,46	\$ 27,44	\$ 266,02
Chofer	\$ 293,75	\$ 1,67	176	\$ 293,75	\$ 27,47	\$ 266,28
Guardia	\$ 292,29	\$ 1,66	176	\$ 292,29	\$ 27,33	\$ 264,96
	<b>\$ 6.357,19</b>				<b>\$ 594,40</b>	<b>\$ 5.762,79</b>
Fuente: Sueldos y Salarios Comisiones Sectoriales 2012						

Elaborado por la autora

### 5.1.4.2 Otros costos fijos

En el rubro de otros costos fijos consideramos la amortización anual de los gastos pre operativos y de constitución para la creación de la compañía en los cuales se detallará los permisos necesarios para que la empresa cumpla con todo lo que exige la ley para la puesta en marcha de una empresa sin problemas. También se considerará la amortización de los gastos que representaron la obra física necesaria para las adecuadas instalaciones de la planta de producción, así también como de las oficinas.

### 5.1.4.3 Proyección Anual de Costos Fijos

Se consideró la proyección de los costos fijos para los siguientes 5 años de funcionamiento de la empresa, que son los que no varían según la producción que se obtenga, entre estos se encuentra la depreciación de la maquinaria, la amortización de gastos de constitución, así también como los intereses por préstamos realizados.

**Tabla 17. Proyección Anual de costos fijos**

COSTOS FIJOS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Mano de Obra Administrativa	\$ 81.642,70	\$ 84.908,41	\$ 88.304,75	\$ 91.836,94	\$ 95.510,41
Servicios básicos/Mantenimiento/Otros	\$ 4.080,00	\$ 4.243,20	\$ 4.412,93	\$ 4.589,45	\$ 4.773,02
Depreciación de Maquinaria y Equipos	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70
Depreciación de Equipos de Computo	\$ 2.561,27	\$ 2.561,27	\$ 2.561,27	\$ -	\$ -
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 1.185,27	\$ 1.185,27	\$ 1.185,27	\$ 1.160,60	\$ 1.160,60
Depreciación de Vehículos	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00
Amortización de Obra física	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
Amortización de Gastos Pre-operativos	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 107,40	\$ 107,40
Capital préstamo	\$ 12.549,08	\$ 13.803,99	\$ 15.184,39	\$ 16.702,82	\$ 18.373,11
Intereses del Préstamo/Crédito	\$ 20.000,00	\$ 18.745,09	\$ 17.364,69	\$ 15.846,25	\$ 14.175,97
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 134.336,42</b>	<b>\$ 137.765,32</b>	<b>\$ 141.331,39</b>	<b>\$ 142.454,16</b>	<b>\$ 146.311,22</b>

Elaborado por la autora

## 5.2 Inversión del Proyecto

El objeto de la inversión del proyecto es analizar la información que nos proporciona el estudio de mercado, el estudio técnico y la parte organizacional para poder determinar la cuantía de las inversiones requerida para el proyecto, que consiste en todas las adquisiciones que se realizarán como son: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

Para efecto del proyecto consideramos los permisos de funcionamiento de la empresa, así también como sus costos según lo establecido en la Cámara de Comercio de Guayaquil para la constitución de compañías anónimas con el capital mínimo suscrito.

**Tabla 18. Gastos Pre-operativos y de Constitución**

Gastos Pre-operativos y de Constitución	
Descripción	Costo
Cuenta I.C	\$ 5,00
Aporte Numerario	\$ 200,00
Elaboración de Escritura Pública	\$ 30,00
Publicación	\$ 25,00
Inscripción	\$ 41,33
Inscripción de Nombramiento Gerente (5 hojas)	\$ 9,30
Inscripción de Nombramiento Presidente (5 hojas)	\$ 9,30
Movilización	\$ 24,07
Permiso de Bomberos	\$ 8,00
Permiso de Salud Pública	\$ 10,00
Permiso de Medio Ambiente	\$ 10,00
Permiso Recolección de Basura	\$ 15,00
Permiso Agua Potable	\$ 20,00
Permiso Energía Eléctrica	\$ 80,00
Honorarios	\$ 50,00
<b>Total Gastos Per-operativos y de Constitución</b>	<b>\$ 537,00</b>
Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil.	
Valor constitución de Compañía Anónima con el capital mínimo	

Elaborado por la autora



**Tabla 19. Inversión Total Requerida**

<b>Inversión total requerida</b>	
<b>Costo del Proyecto Año 0</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
Maquinaria y Equipos	\$ 82.327,00
Equipos de Computo y Comunicación	\$ 7.683,80
Muebles y Enseres	\$ 5.877,00
Vehículos	\$ 14.790,00
Obra Civil	\$ 10.200,00
Gastos Pre-operativos y de Constitución	\$ 537,00
Costos variables insumos primer año	\$ 268.332,00
<b>Total Proyecto</b>	<b>\$ 389.746,80</b>

Elaborado por la autora

### **5.2.1 Capital de Trabajo: Método del Déficit Acumulado Máximo**

Para conseguir el capital de trabajo del proyecto se uso el método del déficit acumulado máximo, este método supone calcular para cada uno de los meses los flujos tanto de ingresos como de egresos proyectados y poder determinar mediante este método su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo.

Como resultado de utilizar este método se obtuvo el valor que es necesario para cubrir las pérdidas que se tendrán dentro de los primeros meses de operación ya que debido al primer año de inicio del negocio no se lograrán utilidades. La demanda del proyecto se calculó según los resultados arrojados por el INEC del último censo de población y vivienda realizado en el año 2010, que nos muestra el total de mujeres en la ciudad de Guayaquil, así también como el total de niños de nuestro mercado meta, a fin de estimar una demanda real del mercado al cual queremos llegar.

**Tabla 20. Método del Déficit Acumulado Máximo**

<b>METODO DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO</b>				
<b>INGRESOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>
VENTAS	\$ 33.165,00	\$ 34.665,00	\$ 36.165,00	\$ 37.665,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 33.165,00</b>	<b>\$ 34.665,00</b>	<b>\$ 36.165,00</b>	<b>\$ 37.665,00</b>
<b>EGRESOS</b>				
COSTOS VARIABLES	\$ 18.044,85	\$ 18.847,85	\$ 19.650,85	\$ 20.453,85
COSTOS FIJOS	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70
GASTOS GENERALES	\$ 5.691,55	\$ 5.691,55	\$ 5.665,80	\$ 5.668,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 34.931,10</b>	<b>\$ 35.734,10</b>	<b>\$ 36.511,35</b>	<b>\$ 37.316,55</b>
<b>SALDO MENSUAL</b>	<b>\$ (1.766,10)</b>	<b>\$ (1.069,10)</b>	<b>\$ (346,35)</b>	<b>\$ 348,45</b>
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>\$ (1.766,10)</b>	<b>\$ (2.835,20)</b>	<b>\$ (3.181,55)</b>	<b>\$ (2.833,11)</b>

<b>METODO DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO</b>			
<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>
\$ 39.165,00	\$ 40.665,00	\$ 42.165,00	\$ 43.665,00
<b>\$ 39.165,00</b>	<b>\$ 40.665,00</b>	<b>\$ 42.165,00</b>	<b>\$ 43.665,00</b>
\$ 21.256,85	\$ 22.059,85	\$ 22.862,85	\$ 23.665,85
\$ 11.194,70	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70
\$ 5.675,00	\$ 5.683,95	\$ 5.688,35	\$ 5.692,45
<b>\$ 38.126,55</b>	<b>\$ 38.938,50</b>	<b>\$ 39.745,90</b>	<b>\$ 40.553,00</b>
\$ 1.038,45	\$ 1.726,50	\$ 2.419,10	\$ 3.112,00
\$ (1.794,66)	\$ (68,16)	\$ 2.350,94	\$ 5.462,94

<b>METODO DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO</b>			
<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>
\$ 45.165,00	\$ 46.665,00	\$ 48.165,00	\$ 47.670,00
<b>\$ 45.165,00</b>	<b>\$ 46.665,00</b>	<b>\$ 48.165,00</b>	<b>\$ 47.670,00</b>
\$ 24.468,85	\$ 25.271,85	\$ 26.074,85	\$ 25.716,90
\$ 11.194,70	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70	\$ 11.194,70
\$ 5.696,85	\$ 5.708,70	\$ 5.716,00	\$ 5.720,10
<b>\$ 41.360,40</b>	<b>\$ 42.175,25</b>	<b>\$ 42.985,55</b>	<b>\$ 42.631,70</b>
\$ 3.804,60	\$ 4.489,75	\$ 5.179,45	\$ 5.038,30
\$ 9.267,54	\$ 13.757,29	\$ 18.936,74	\$ 23.975,03

Elaborado por la autora

## 5.3 Ingresos de Proyecto

### 5.3.1 Ingresos por ventas del producto

Los ingresos por ventas considerados para los proyectos son todos aquellos valores que tienen una influencia positiva en los estados financieros del proyecto, por las ventas o todos aquellos valores que aumentan el dinero de la empresa.

**Tabla 21. Proyección de Ingresos por ventas**

PROYECCIÓN DE VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BOLSOS	\$ 148.058,68	\$ 151.675,54	\$ 155.349,94	\$ 159.082,65	\$ 162.874,48
CALZADO	\$ 185.073,35	\$ 189.594,43	\$ 194.187,42	\$ 198.853,31	\$ 203.593,10
ROPA DE BEBE ABRIGOS	\$ 80.927,55	\$ 137.576,84	\$ 196.459,72	\$ 257.642,89	\$ 321.194,80
ROPA DE BEBE PANTALONCITOS	\$ 80.927,55	\$ 137.576,84	\$ 196.459,72	\$ 257.642,89	\$ 321.194,80
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 494.987,13</b>	<b>\$ 616.423,64</b>	<b>\$ 742.456,80</b>	<b>\$ 873.221,74</b>	<b>\$ 1.008.857,19</b>

Elaborado por la autora

### 5.3.2 Valor de Desecho

La estimación del valor de desecho se lo calculó empleando el método contable para lo cual se usaron los diferentes activos que son maquinarias, equipos de cómputo y comunicación, muebles y enseres y equipo de oficina en donde se detallará la vida contable y años depreciados.

**Tabla 22. Valor de desecho**

<b>VALOR DE DESECHO METODO CONTABLE</b>			
<b>Activo</b>	<b>Valor de Compra</b>	<b>Vida Contable</b>	<b>Depreciación Anual</b>
Maquinaria y Equipos	\$ 82.327,00	10	\$ 8.232,70
Equipos de Computo y Comunicación	\$ 7.683,80	3	\$ 2.561,27
Muebles y Enseres	\$ 5.877,00	5	\$ 1.185,27
Vehículos	\$ 14.790,00	5	\$ 2.958,00
<b>VALOR DE DESECHO METODO CONTABLE</b>			
<b>Años Depreciados</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor en Libros</b>	
5	\$ 41.163,50	\$ 41.163,50	
3	\$ 7.683,80	\$ -	
5	\$ 5.877,00	\$ -	
5	\$ 14.790,00	\$ -	
	<b>VALOR DE DESECHO</b>	<b>\$ 41.163,50</b>	

Elaborado por la autora

## **5.4 Tasa de Descuento**

### **5.4.1 Modelo CAPM**

El Modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros o Capital Asset Pricing Model también llamado modelo CAPM es una herramienta utilizada para determinar la tasa de retorno de un activo, para lograr esto se requiere el costo de la deuda, el costo del capital propio, la tasa libre de riesgo y la rentabilidad del mercado.

$$B_{\text{apal}} = B_{\text{desap}} * \{ 1 + (\%D/\%K) * (1-T) \}$$

**Tabla 23. Tasa de descuento**

BETA	
Beta Heelys, Inc. (HLYS)	0,43
Beta desap	0,43
Activo	\$ 500.882,53
Pasivo	\$ 200.000,00
Patrimonio	\$ 300.882,53
% Pasivo	39,9%
% Patrimonio	60,1%
Impuestos Ecuador	23,00%
Beta apalancado	0,65

CAPM = ( Rf + Bi*[ E(Rm) -Rf ] ) + Riesgo país	
Riesgo país (PUNTOS BASICOS)	807,73
RIESGO PAÍS %	8,08%
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	0,85%
Beta apalancado	0,65
Riesgo Max. Mercado (Rm)	5,90%
CAPM = TMAR = Ke	12,21%
Kd	10,00%

Elaborado por la autora

## 5.5 Flujo de Caja

Una vez recopilado los valores necesarios ya se puede elaborar un flujo de caja proyecto para los próximos 5 años. Con el flujo de caja podremos obtener la tasa interna de retorno (TIR) para luego de esto poder compararla con la mínima tasa atractiva de retorno (TMAR).

Tabla 24. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA 1						
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE INGRESOS		\$ 494.987,13	\$ 616.423,64	\$ 742.456,80	\$ 873.221,74	\$ 1.008.857,19
Total de Costos Variables		\$ 268.332,00	\$ 279.065,28	\$ 290.227,89	\$ 301.837,01	\$ 313.910,49
<b>MARGEN BRUTO</b>		\$ 226.655,13	\$ 337.358,36	\$ 452.228,91	\$ 571.384,74	\$ 694.946,71
<b>Gastos Operativos</b>						
Gastos Generales		\$ 68.298,60	\$ 71.030,54	\$ 73.871,77	\$ 76.826,64	\$ 79.899,70
Sueldo Mano de Obra Administrativa		\$ 81.642,70	\$ 84.908,41	\$ 88.304,75	\$ 91.836,94	\$ 95.510,41
Servicios básicos/Mantenimiento		\$ 4.080,00	\$ 4.243,20	\$ 4.412,93	\$ 4.589,45	\$ 4.773,02
Depreciación y Amortización		\$ 28.613,71	\$ 29.868,62	\$ 31.249,02	\$ 30.181,52	\$ 31.851,81
Total Gastos Operativos		\$ 182.635,02	\$ 190.050,78	\$ 197.838,46	\$ 203.434,54	\$ 212.034,95
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		\$ 44.020,12	\$ 147.307,59	\$ 254.390,45	\$ 367.950,19	\$ 482.911,76
Intereses sobre préstamos		\$ 20.000,00	\$ 18.745,09	\$ 17.364,69	\$ 15.846,25	\$ 14.175,97
<b>UTIL. ANTES DE PART. E IMP.</b>		\$ 24.020,12	\$ 128.562,49	\$ 237.025,75	\$ 352.103,94	\$ 468.735,79
15% Participación Trabajadores		\$ 3.603,02	\$ 19.284,37	\$ 35.553,86	\$ 52.815,59	\$ 70.310,37
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		\$ 20.417,10	\$ 109.278,12	\$ 201.471,89	\$ 299.288,35	\$ 398.425,42
Impuesto a la Renta		\$ 4.695,93	\$ 24.041,19	\$ 44.323,82	\$ 65.843,44	\$ 87.653,59
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 15.721,17	\$ 85.236,93	\$ 157.148,07	\$ 233.444,91	\$ 310.771,83
Depreciación y Amortización		\$ 28.613,71	\$ 29.868,62	\$ 31.249,02	\$ 30.181,52	\$ 31.851,81
Pago de Capital		\$ 12.549,08	\$ 13.803,99	\$ 15.184,39	\$ 16.702,82	\$ 18.373,11
Inversión Inicial	\$ (389.746,80)					
Capital de Trabajo	\$ (3.181,55)					
Préstamo Bancario. CREDITO	\$ 200.000,00					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 3.181,55
Valor de desecho						\$ 41.163,50
<b>FLUJO DE CAJA</b>	\$ (192.928,35)	\$ 56.883,96	\$ 128.909,54	\$ 203.581,48	\$ 280.329,26	\$ 405.341,79
<b>TMAR</b>	12,21%					
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>	66,50%					
<b>VALOR PRESENTE NETO (VAN)</b>	\$ 508.916,67					

Elaborado por la autora

## VAN TIR Y TMAR DEL PROYECTO

Se representa una TMAR 12.12%, TIR 66.5% y VAN \$508.916,67

**Tabla 24.1 VAN TIR Y TMAR**

<b>TMAR</b>	12,21%
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>	66,50%
<b>VALOR PRESENTE NETO (VAN)</b>	\$ 508.916,67

## Payback

Para el período de recuperación de la inversión o Payback tomaremos como referencias los posteriores 5 años en donde se analizará el saldo de inversión, flujo de caja, la rentabilidad exigida y la recuperación de la inversión.

**Tabla 25. Período de Recuperación de la Inversión**

<b>Período de Recuperación de la Inversión (Payback)</b>				
	<b>SALDO DE INVERSION</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>RENTABILIDAD EXIGIDA</b>	<b>RECUPERACION INVERSION</b>
<b>1</b>	\$ 192.928,35	\$ 56.883,96	\$ 6.945,68	\$ 49.938,27
<b>2</b>	\$ 142.990,08	\$ 128.909,54	\$ 15.740,20	\$ 113.169,34
<b>3</b>	\$ 29.820,74	\$ 203.581,48	\$ 24.857,84	\$ 178.723,64
<b>4</b>	\$ (148.902,90)	\$ 280.329,26	\$ 34.228,95	\$ 246.100,31
<b>5</b>	\$ (395.003,21)	\$ 405.341,79	\$ 49.493,32	\$ 355.848,48

Elaborado por la autora

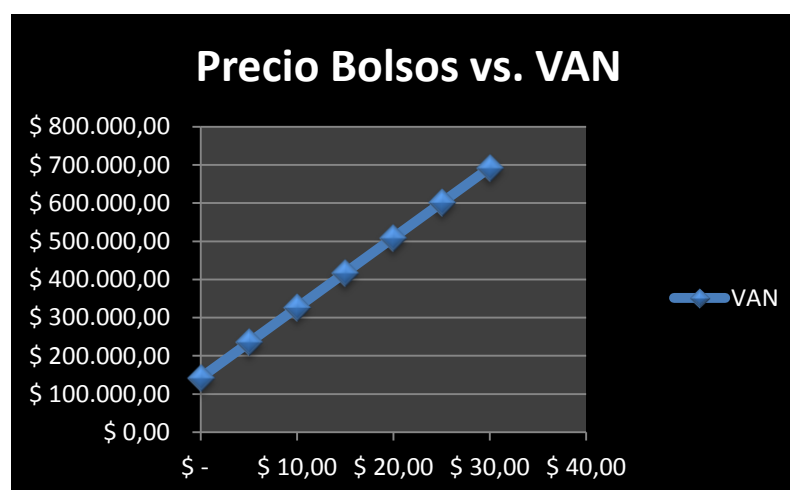
## 5.6 Análisis de Sensibilidad Uni-Variables

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones o escenarios que penalicen el presupuesto de caja esto puede ser el aumento de los costos o que disminuyan los ingresos en diferentes porcentajes como por ejemplos aumento del precio o cambios en la producción o costos de ventas.

**Tabla 26. Análisis de Sensibilidad de Precios de Bolsos vs. VAN**

Variación Precio de Bolsos							
Precios	\$ -	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 15,00	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 30,00
VAN	\$ 143.149,98	\$ 234.739,04	\$ 326.328,09	\$ 417.917,14	\$ 509.506,20	\$ 601.095,25	\$ 692.684,30

**Gráfico15: Precio Bolsos vs VAN**



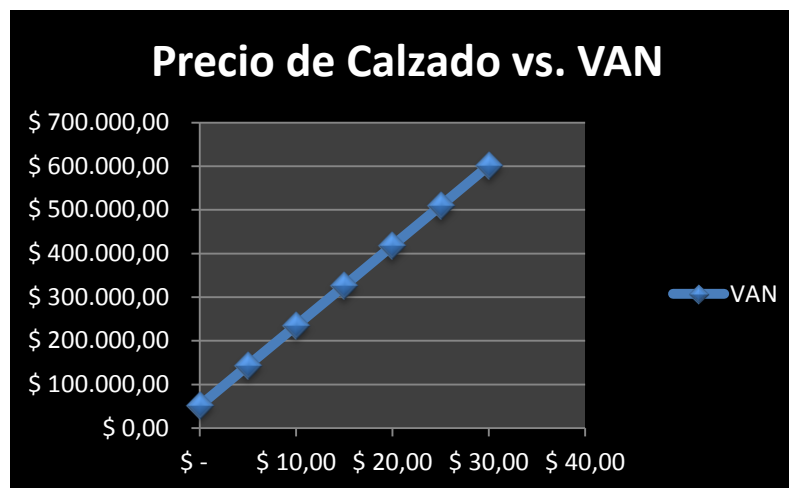
Elaborado por la autora



**Tabla 27. Análisis de Sensibilidad de Precios de Calzado vs. VAN**

Variación Precio de Calzado							
Precios	\$ -	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 15,00	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 30,00
VAN	\$ 51.560,93	\$ 143.149,98	\$ 234.739,04	\$ 326.328,09	\$ 417.917,14	\$ 509.506,20	\$ 601.095,25

**Gráfico16: Precio de Calzado vs VAN**

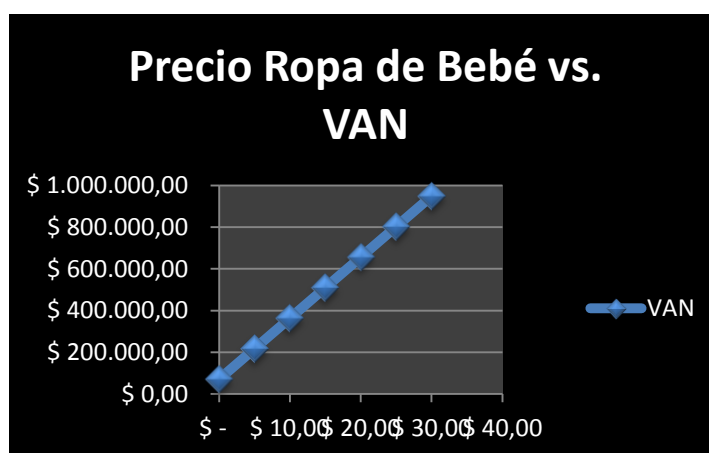


Elaborado por la autora

**Tabla 28. Análisis de Sensibilidad de Precios de Ropa de Bebé vs. VAN**

Variación Precios Ropa de Bebé							
Precios	\$ -	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 15,00	\$ 20,00	\$ 25,00	\$ 30,00
VAN	\$ 70.216,18	\$ 216.646,19	\$ 363.076,19	\$ 509.506,20	\$ 655.936,20	\$ 802.366,21	\$ 948.796,21

**Gráfico17: Precio Ropa de Bebé vs VAN**



Elaborado por la autora

## Conclusiones

Al término de la formulación y evaluación de proyecto se llegó a las siguientes conclusiones:

- Debido a las ventajas que ofrece el hilo nailon sintético de determino que los ciudadanos de Guayaquil si estarían dispuestos en adquirir el producto, teoría que confirmamos en las encuestas realizadas en donde se puede identificar el tamaño de nuestra demanda y que los consumidores aceptarían los productos.
- Se pudo realizar un estudio de mercado adecuado en donde pudimos difundir las principales características del producto, determinar nuestras fortalezas, oportunidades y amenazas en frente de la competencia existente.
- El precio que se estableció para el producto es igual o menor al ya existente en el mercado, lo que permite que el consumidor lo adquiera sin ningún problema, se trabajó para que en la mayoría de los casos nuestro precio no supere el precio de la competencia.
- Debido que es un producto poco reconocido se trabajó en la promoción mediante la elaboración de un catálogo que permita mostrar los diferentes diseños, nuestra distribución que se la realizara en el lugar que indiquen nuestros clientes, el precio se lo determino de tal manera que este acorde al existente por la competencia.
- Para la ejecución del proyecto contaremos con el 60% de capital propio que será proporcionado por los diferentes accionistas del proyecto y el 40% será financiado por la Corporación Nacional.

- ↳ Mediante los estudios realizados durante la ejecución del proyecto se determino que si es viable en donde se trata de recuperar la inversión antes de lo previsto que es los tres últimos meses del primer año

## 5.7 Recomendaciones

- ↳ Hacer publicidad por televisión, medios impresos y radio, de esta manera los productos seria más reconocido en el medio y se podría vender con mayor facilidad.
- ↳ Elaborar volantes que permitan poner algunas muestras de diseños, precios darnos a conocer como empresa para que de esta forma los consumidores ya nos reconozcan como empresa y encuentren nuestro productos con más facilidad.
- ↳ Realizar descuentos o promociones por estar recién empezando en el mercado textil, lo que permitiría que los clientes fácilmente adquieran no un solo productos sino varios de ellos y de esta manera incrementar la participación de mercado.
- ↳ Adquirir una hiladora más lo que permitirá que se elaboren una cantidad mayor de los productos lo que nos permitir obtener una rentabilidad mayor en los siguientes años

# **BIBLIOGRAFIA**

## INTERNET

- ⊕ <http://maps.google.es/>
- ⊕ <http://finance.yahoo.com/>
- ⊕ <http://www.lacamara.org/website/>
- ⊕ <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/mdtlima/publ/ecuador/doc89/cdro08.shtml>
- ⊕ [http://www.globeholidays.net/South\\_America/Ecuador/Guayaquil/Maps3.htm](http://www.globeholidays.net/South_America/Ecuador/Guayaquil/Maps3.htm)
- ⊕ <http://www.google.com.ec/search?q=imagenes,+ropa+de+bebe&hl=es&prmd=imvns&tbm>
- ⊕ <http://www.google.com.ec/search?q=imagenes,+ropa+de+bebe&hl=es&prmd=imvns&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=GdSOT7KDJsrdgQeN4J2BDg&ved=0CCoQsAQ&biw=1440&bih=644#hl=es&biw=1440&bih=644&tbm=isch&sa=X&ei=VNSOT8G>

## TEXTOS

- ⊕ Mexico. Kotler P. y Armstrong G. **Fundamentos de Marketing** Octubre 2003. Editorial Prentice Hall, 6ta. Edición. Pág. 233 -432
- ⊕ Mexico. Sapag N. y Sapag R. **Preparación y Evaluación de Proyectos.** Julio 2008. McGraw-Hill Interamericana, 5ta. Edición. Pág. 281 -313, 343 -403.
- ⊕ Argentina. Lopez-Damrauf G. **Finanzas Corporativas.** Agosto 2003. Alfaomega Grupo Editor, 2da. Edición. Cap. 6,7,9,12 y 13
- ⊕ Mexico. Leonard J. Kazmier **Estadística Aplicada a la Administración.** Mayo 2006. McGraw-Hill Interamericana, 3ra. Edición. Cap. 3,4,5 y 7

**ANEXOS**

## ANEXOS

### Anexo 5.1 Proyección Anual de Sueldos y Salarios

Costo Sueldos y Salarios Anual	
Descripción	Costos
Sueldo Anual	\$ 76.286,28
Décimo Tercer Sueldo	\$ 6.357,19
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 6.132,00
Aporte Patronal IESS	\$ (7.132,77)
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 81.642,70</b>

Elaborado por la autora

### Anexo 5.2 Depreciaciones de Maquinaria

DEPRECIACIONES					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Depreciación de Maquinaria y Equipos	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70	\$ 8.232,70
Depreciación de Equipos de Computo	\$ 2.561,27	\$ 2.561,27	\$ 2.561,27		
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 1.185,27	\$ 1.185,27	\$ 1.185,27	\$ 1.160,60	\$ 1.160,60
Depreciación de Vehículo	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00	\$ 2.958,00
<b>Depreciación Total Acumulada</b>	<b>\$ 14.937,23</b>	<b>\$ 14.937,23</b>	<b>\$ 14.937,23</b>	<b>\$ 12.351,30</b>	<b>\$ 12.351,30</b>

Elaborado por la autora

### Anexo 5.3 Amortización de la Obra Civil

Amortización Obra Civil				
# Cuota	Valor Cuota	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 10.200,00
1	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 9.180,00
2	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 8.160,00
3	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 7.140,00
4	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 6.120,00
5	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 5.100,00
6	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 4.080,00
7	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 3.060,00
8	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 2.040,00
9	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
10	\$ 1.020,00	\$ -	\$ 1.020,00	\$ -
<b>Cuota</b>	<b>\$ 1.020,00</b>			

Elaborado por la autora

## Anexo 5.4 Proyección de la Demanda

DEMANDA PROYECTADA					
	BOLSOS	CALZADO	ROPA DE BEBE		
TASA PROYECTADA DE CAPTACIÓN DE MERCADO	0,70%	0,70%	1,50%		
TASA PROYECTADA DE CRECIMIENTO DE MERCADO META	1,00%	1,00%	2,00%		
TASA PROYECTADA DE CRECIMIENTO PARTICIPACIÓN DE MERCADO	0,01%	0,01%	1,00%		
<b>DEMANDA BOLSOS</b>					
MUJERES ENTRE 15 - 54 AÑOS	1.057.562				
PROYECCIÓN CRECIMIENTO MERCADO META	1.057.562	1.068.138	1.078.819	1.089.607	1.100.503
PROYECCIÓN DE DEMANDA	7.403	7.584	7.767	7.954	8.144
<b>DEMANDA CALZADO</b>					
MUJERES ENTRE 15 - 54 AÑOS	1.057.562				
PROYECCIÓN CRECIMIENTO MERCADO META	1.057.562	1.068.138	1.078.819	1.089.607	1.100.503
PROYECCIÓN DE DEMANDA	7.403	7.584	7.767	7.954	8.144
<b>DEMANDA ROPA DE BEBE</b>					
NIÑOS Y NIÑAS ENTRE 0 - 4 AÑOS	359.678				
PROYECCIÓN CRECIMIENTO MERCADO META	359.678	366.872	374.209	381.693	389.327
PROYECCIÓN DE DEMANDA ABRIGOS	5.395	9.172	13.097	17.176	21.413
PROYECCIÓN DE DEMANDA PANTALONCITOS	5.395	9.172	13.097	17.176	21.413
<b>DEMANDA TOTAL ANUAL EN UNIDADES</b>	<b>25.596</b>	<b>33.511</b>	<b>41.730</b>	<b>50.261</b>	<b>59.113</b>

Elaborado por la autora

## Anexo 5.5 Precios de venta al público

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	
BOLSOS	\$ 20,00
CALZADO	\$ 25,00
ROPA DE BEBE ABRIGOS	\$ 15,00
ROPA DE BEBE PANTALONCITOS	\$ 15,00

Elaborado por la autora



## Anexo 5.6 Amortización Gastos Pre-operativos y de Constitución

Amortización Gastos Pre-operativos y de Constitución				
# Cuota	Valor Cuota	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 537,00
1	\$ 107,40	\$ -	\$ 107,40	\$ 429,60
2	\$ 107,40	\$ -	\$ 107,40	\$ 322,20
3	\$ 107,40	\$ -	\$ 107,40	\$ 214,80
4	\$ 107,40	\$ -	\$ 107,40	\$ 107,40
5	\$ 107,40	\$ -	\$ 107,40	\$ -
<b>Cuota</b>	<b>\$ 107,40</b>			

Elaborado por la autora

## Anexo 5.7 Amortización del Préstamo

Amortización Préstamo				
# Cuota	Valor Cuota	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 200.000,00
1	\$ 32.549,08	\$ 20.000,00	\$ 12.549,08	\$ 187.450,92
2	\$ 32.549,08	\$ 18.745,09	\$ 13.803,99	\$ 173.646,93
3	\$ 32.549,08	\$ 17.364,69	\$ 15.184,39	\$ 158.462,55
4	\$ 32.549,08	\$ 15.846,25	\$ 16.702,82	\$ 141.759,72
5	\$ 32.549,08	\$ 14.175,97	\$ 18.373,11	\$ 123.386,62
6	\$ 32.549,08	\$ 12.338,66	\$ 20.210,42	\$ 103.176,20
7	\$ 32.549,08	\$ 10.317,62	\$ 22.231,46	\$ 80.944,74
8	\$ 32.549,08	\$ 8.094,47	\$ 24.454,60	\$ 56.490,14
9	\$ 32.549,08	\$ 5.649,01	\$ 26.900,07	\$ 29.590,07
10	\$ 32.549,08	\$ 2.959,01	\$ 29.590,07	\$ 0,00

Elaborado por la autora

## Anexo 5.8 Balance General

<b>BALANCE INICIAL</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activos Circulantes</b>		<b>Pasivo Diferido</b>	
Capital de Trabajo	\$ 389.746,80	Préstamo a Largo Plazo	\$ 200.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 389.746,80</b>	<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 200.000,00</b>
<b>Activos Fijos</b>			
Maquinarias	\$ 82.327,00		
Muebles y Enseres	\$ 5.877,00		
Equipo de Computación	\$ 7.683,80		
Vehículo	\$ 14.790,00		
<b>Total</b>	<b>\$ 110.677,80</b>		
<b>Activos Diferidos</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Aporte Numerario	\$ 200,00	Capital Propio	\$ 300.882,53
Elaboración de Escritura Pública	\$ 30,00	<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 300.882,53</b>
Publicación	\$ 25,00		
Inscripción	\$ 41,33		
Inscripción de Nombramiento Gerente	\$ 9,30		
Inscripción de Nombramiento Presidente	\$ 9,30		
Permiso de Bomberos	\$ 8,00		
Permiso de Salud Pública	\$ 10,00		
Permiso de Medio Ambiente	\$ 10,00		
Permiso Recolección de Basura	\$ 15,00		
Permiso Agua Potable	\$ 20,00		
Permiso Energía Eléctrica	\$ 80,00		
<b>Total</b>	<b>\$ 457,93</b>		
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 500.882,53</b>	<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>\$ 500.882,53</b>

Elaborado por la autora

## Anexo 5.9 Estructura del Financiamiento

<b>Estructura de Financiamiento</b>			
Porcentaje de Apalancamiento	40%	\$	200.000,00
Porcentaje Capital Propio	60%	\$	300.882,53
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$</b>	<b>500.882,53</b>

Elaborado por la autora

## Anexo 10. Encuesta

### ENCUESTA

Buenos días soy estudiante de la ESPOL. Estamos realizando una encuesta para determinar el grado de aceptación de los productos elaborados a base de hilo de nylon sintetizado.

**Sexo:**

Masculino  Femenino

**Rango de edad:**

Entre 15 y 20 años

Entre 21 y 25 años

Entre 26 y 35 años

Entre 35 y 40 años

Mayor de 40 años

**Preguntas:**

1. ¿Qué aspectos considera importantes a la hora de comprar productos artesanales como: zapatos, carteras o ropa de bebe? Ordene del 1 al 4 (Siendo el 1 el más importante y el 4 el menos importante)

Lugar

Precios

Calidad

Ambiente

2. ¿Cuáles son los lugares a los que normalmente acude al momento de comprar zapatos, carteras o ropa de bebe? (Elija más de una respuesta si es necesario)

Mercados Artesanales

Centros Comerciales

La Bahía

Otros

3. Considere usted importante el uso de:

Carteras  sí  no

Ropa de bebe  sí  no

Zapatos  sí  no

4. De que forma adquiere usted estos productos:

Compra  Regalo

5. ¿Cuáles son las principales características que usted considera en la compra de este producto? Ordene del 1 al 6 (Siendo el 1 el más importante y el 6 el menos importante)

Calidad

Modelo

Color

Textura

Tamaño

Para toda ocasión (Practicidad)

Otras

6. En general, ¿Usted realiza las compras de estos productos para uso o para otros?

Usuario  Comprador

7. Por favor marque con una X Al verificar la calidad de la tela con respecto a estos productos ¿Qué material prefiere?

Tela

Cuero

Nilon

Plástico

Paja

Otros

8. ¿Cuánto está usted dispuesto a pagar en modelos artesanales por:

Carteras	de \$10 a \$30	<input type="text"/>	de \$40 a \$60	<input type="text"/>	de \$70 o más	<input type="text"/>
Zapatos	de \$10 a \$30	<input type="text"/>	de \$40 a \$60	<input type="text"/>	de \$70 o más	<input type="text"/>
Ropa de bebe	de \$10 a \$30	<input type="text"/>	de \$40 a \$60	<input type="text"/>	de \$70 o más	<input type="text"/>

9. Le gustaría tener la posibilidad de adquirir estos productos hechos de un material duradero, resistente, de buena calidad y diversos colores?

sí  no

10. Marque con una X ¿Cuántas veces al año compra usted estos productos?

Carteras	Zapatos	Ropa de bebe
Ninguno <input type="text"/>	Ninguno <input type="text"/>	Ninguno <input type="text"/>
Entre 1 y 3 <input type="text"/>	Entre 1 y 3 <input type="text"/>	Entre 1 y 3 <input type="text"/>
Entre 4 y 6 <input type="text"/>	Entre 4 y 6 <input type="text"/>	Entre 4 y 6 <input type="text"/>
Más de 6 <input type="text"/>	Más de 6 <input type="text"/>	Más de 6 <input type="text"/>

MUCHAS GRACIAS!!!!

Elaborado por la autora