

**AUTORES:**

**GUILLERMO CUBILLO SANTANA**

**RAÚL RUIZ CARRILLO**

**PROYECTO PARA LA  
REESTRUCTURACIÓN COMERCIAL,  
ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA  
DE UNA PYME DE PRODUCTOS  
TEXTILES DEL SECTOR  
DEPORTIVO: CASO LIZFASHION**

# PRINCIPALES PRODUCTOS

- EQUIPOS DEPORTIVOS: CALENTADORES, CAMISETAS, PANTALONETAS Y MEDIAS.
- IMPLEMENTOS DEPORTIVOS: BOLSAS DE MANO, GORRAS, SIMILARES.

# MISIÓN

LOGRAR PRESENCIA A NIVEL NACIONAL Y VENDER  
MÁS EN PRODUCTOS DE ROPA DEPORTIVA

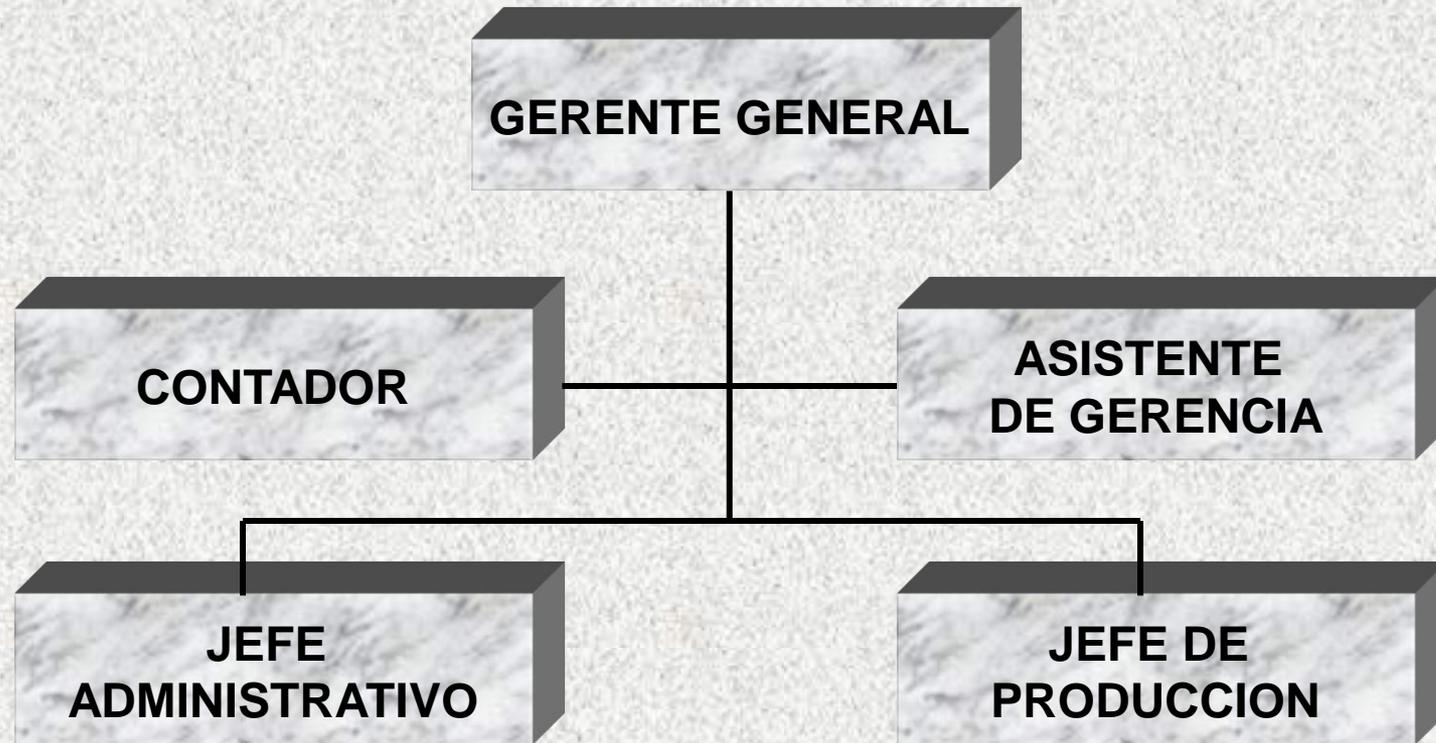
# VISIÓN

POSICIONARSE EN EL MERCADO DE ROPA  
DEPORTIVA A NIVEL NACIONAL

# OBJETIVOS

NO PRESENTAN OBJETIVOS ANUALES, NI DE  
LARGO PLAZO

# ORGANIGRAMA



# PERSONAL ADMINISTRATIVO

## SUELDOS Y BENEFICIOS

FUNCION	CANT.	SUELDO MENSUAL
GERENTE GENERAL (A)	1	\$ 1.200,00
JEFE ADMINISTRATIVO (A)	1	\$ 800,00
CONTADORA (SP)	1	\$ 250,00
JEFE DE PRODUCCION (A)	1	\$ 300,00
ASISTENTE DE GERENCIA (A)	1	\$ 250,00
<b>TOTAL ADMINISTRATIVO</b>		<b>\$ 2.800,00</b>

**SP:** SERVICIOS PRESTADOS  
**A:** AFILIADOS AL IESS

# PERSONAL OPERARIO

## SUELDOS

OPERARIOS	CANT.	SUELDO MENSUAL
FIJOS	10	\$ 2.000,00
EVENTUALES	9	\$ 1.800,00
<b>TOTAL OPERARIOS</b>		<b>\$ 3.800,00</b>

# **PROBLEMAS PRINCIPALES**

- FALTA DE RECURSOS ECONÓMICOS.
- FALTA DE CAPACITACIÓN AL PERSONAL.
- EL PERSONAL ES CONTRATADO SIN NINGUN PROCESO DE SELECCIÓN.
- FALTA DE PERSONAL CON EXPERIENCIA.

# **BIENES DE CAPITAL Y** **ACTIVOS**

## **INVENTARIO FISICO**

<b>BIENES DE CAPITAL Y ACTIVOS</b>	
MUEBLE Y ENSERES	5.830,00
MAQUINARIAS	52.544,31
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	9.537,80
EDIFICIOS	136.150,00
EQUIPOS DE OFICINA	15.582,20
<b>TOTAL BIENES</b>	<b>219.644,31</b>

# MAQUINARIAS

COMPARACIÓN DE AHORRO EN EL COSTO DE PRODUCCIÓN DE BORDADOS SI SE ADQUIERE UNA NUEVA MAQUINA BORDADORA

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FLUJO 1	-	14.944,32	14.944,32	14.944,32	14.944,32	14.944,32
FLUJO 2	-24.500,00	6.184,94	6.184,94	6.184,94	6.184,94	6.184,94
FLUJO INCREMENTAL	-24.500,00	8.759,38	8.759,38	8.759,38	8.759,38	8.759,38
<b>TIR</b>	<b>23%</b>		<b>TMAR</b>	<b>14.59%</b>		

## SIN MAQUINA BORDADORA

COSTO MENSUAL BORDADOS: \$ 1.245,36  
 COSTO ANUAL BORDADOS: \$ 14.944,32

**TOTAL A 5 AÑOS \$ 74.721,60**

## CON MAQUINA BORDADORA

INVERSION MAQUINA DE BORDADOS: \$ 24.500,00  
 COSTO MENSUAL BORDADOS: \$ 545,41  
 COSTO ANUAL BORDADOS: \$ 6.184,94

**TOTAL A 5 AÑOS \$ 55.424,72**

**AHORRO CON LA MAQUINA BORDADORA: \$ 19.296,88**

# FINANCIERAS

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

DESDE EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

### INGRESOS

VENTAS			\$ 570.800,00
COSTO DE VENTAS			\$ 440.600,00
	MATERIALES	\$ 256.860,00	
	MANO DE OBRA	\$ 41.040,00	
	COSTO INDIRECTO	\$ 142.700,00	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>\$ 130.200,00</b>

### GASTOS

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>			<b>\$ 106.244,56</b>
SUELDOS		\$ 33.600,00	
BENEFICIOS SOCIALES		\$ 4.200,00	
MANTENIMIENTO		\$ 2.854,00	
SERVICIOS BASICOS		\$ 10.500,00	
SERVICIOS PRESTADOS		\$ 3.000,00	
GASTO DE VIAJE		\$ 8.562,00	
SEGURO		\$ 3.900,00	
HONORARIOS PROFESIONALES		\$ 4.200,00	
SUMINISTROS DE OFICINA		\$ 1.536,00	
CUENTAS INCOBRABLES		\$ 8.562,00	
DEPRECIACIONES		\$ 21.018,36	
AMORTIZACIONES		\$ 37,20	
INTERESES Y COMISIONES		\$ 1.580,00	
OTROS		\$ 2.695,00	
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>			<b>\$ 979,00</b>
OTROS IMPUESTOS		\$ 979,00	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>\$ 22.976,44</b>

# FINANCIERAS

## BALANCE GENERAL AÑO 2006

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivos Corrientes</b>	
Caja-Bancos	8.200,00	Cuentas por Pagar	18.580,00
Cuentas por Cobrar	36.556,00	Préstamo de Accionista	15.000,00
Provisión Cta. Incob.	12.794,60	Impuesto a la Renta por Pagar	1.850,00
Crédito Tributario IVA	8.500,00	Beneficios Sociales Pagar	950
Crédito Tributario Ret. Fte.	4.250,00	Participación de Trabajadores	475
Inventario Suministros y Materiales	28.451,00	Sueldos por Pagar	4.815,00
Otros Activos Corrientes	9.526,00	Otras Cuentas por Pagar	2.745,00
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>82.688,40</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>44.415,00</b>
<b>Activos Fijos</b>		<b>Pasivo Largo Plazo</b>	
Edificios	136.150,00	Prestamos Bancarios	16.800,00
Depreciación de Edificios	54.460,00	Prestamos Accionistas	40.700,00
Maquinarias y equipos	52.544,31	Otros Pasivos	25.100,00
Depreciación de Maquinaria	15.763,29	<b>Total Pasivos L/P</b>	<b>82.600,00</b>
Equipo de Computación	9.537,80		
Depreciación de Equipo./ Comput.	3.179,27	<b>Pasivo Diferido</b>	
Muebles Y Enseres	5.830,00	Anticipos Recibidos Clientes	4.500,00
Depreciación de Muebles y Enseres	1.366,00	<b>Total Pasivo Diferido</b>	<b>4.500,00</b>
Equipo de Oficina	15.582,50	<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>131.515,00</b>
Depreciación de Equipo/ Oficina	5.194,17		
Suministros de Oficina	2.277,50		
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>142.159,38</b>		
<b>Activo Diferido</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Gastos de Constitución	186	Capital Social	38.780,00
<b>Amortización de Gastos/Constitución</b>	<b>148,8</b>	Aporte Futuras Capitalizaciones	6.316,55
<b>Total de Activos Diferido</b>	<b>37,2</b>	Reserva Legal	6.915,62
		Reservas de Capital	8.500,00
<b>Total de Activos</b>	<b>224.884,98</b>	Utilidades Acumuladas	13.531,38
		Pérdidas Acumuladas	3.650,00
		Utilidad del Ejercicio	22.976,44
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>93.369,98</b>
		<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>224.884,98</b>

# **ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS**

## **RAZON DE LIQUIDEZ**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>RAZON CIRCULANTE</b>	0,745	1,103	1,861
<b>PRUEBA ACIDA</b>	0,383	0,612	1,221
<b>RAZON CAPITAL DE TRABAJO</b>	-0,030	0,009	0,067

## **RAZON DE ROTACION DE ACTIVOS**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>RAZON PROMEDIO DE COBRO</b>	7,472	11,421	23,055
<b>ROTACION DE CTAS. X COBRAR</b>	48,177	31,520	15,614

# **ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS**

## **RAZONES DE APALANCAMIENTO**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>RAZONES DE DEUDA</b>	0,717	0,652	0,582
<b>RAZON DEUDA CAPITAL</b>	2,535	1,880	1,467
<b>MULTIPLICADOR DEL CAPITAL</b>	3,535	2,880	2,510

## **RAZONES DE RENTABILIDAD**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>RAZON MARGEN UTIL. BRUTA</b>	0,212	0,219	0,228
<b>MARGEN DE UTILIDAD NETA</b>	0,003	0,024	0,040
<b>RSA</b>	0,080	0,063	0,102

# **LA EMPRESA EN EL MERCADO**

## **POSICIONAMIENTO, IMAGEN Y DIFERENCIACIÓN**

- LA EMPRESA LIZFASHION S.A. ESTA LEGALMENTE CONSTITUIDA DESDE 1995.
- ACTUALMENTE CONFECCIONA PRENDAS DE VESTIR CASUAL SPORT PARA LAS DIFERENTES ASOCIACIONES, FEDERACIONES DEPORTIVAS Y MERCADO DE CONSUMO EN GENERAL, PRESTA SERVICIOS DE MAQUILA AL SECTOR INDUSTRIAL TEXTIL.
- EL NOMBRE DE LA COMPAÑÍA NO ES MUY CONOCIDO EN EL MERCADO COMO SE DESEARÍA, YA QUE LA ACTIVIDAD PROMOCIONAL ES NULA.

# **LA EMPRESA EN EL MERCADO**

## **POSICIONAMIENTO, IMAGEN Y DIFERENCIACION**

- RESPECTO A LAS EMPRESAS QUE TIENEN CONOCIMIENTO DE LIZFASHION S.A., OFRECEN EXCELENTES REFERENCIAS DE ELLA, GRACIAS A SU EFICIENTE SERVICIO.
- OFRECE BUEN PRECIO, ENTREGA PUNTUAL DE SUS PEDIDOS CUMPLIENDOLOS CON PROFESIONALISMO.

# MERCADO META

• **MERCADO GENERAL**

MERCADO EMPRESARIAL

MERCADO DE CONSUMO

• **INDUSTRIA**



SECTOR TEXTIL

• **TIPO DE CLIENTES  
(EMPRESAS)**

• INDUSTRIAS TEXTILES

• ASOCIACIONES DEPORTIVAS

• FEDERACIONES

• COMITES DEPORTIVOS

# MERCADO META

## **OPERACIONES DE VENTA**

- CALIFICACIÓN DE LIZFASHION S.A. ANTE LA EMPRESA A LA QUE SE LE REALIZARA LAS VENTAS.
- CONCLUIDO EL PEDIDO SE ENTREGA EL ACTA DE RECEPCIÓN DEBIDAMENTE APROBADA POR EL AREA DE EJECUCIÓN DEL TRABAJO Y DEL JEFE DE PRODUCCIÓN.
- LUEGO DE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE RECEPCIÓN SE EMITE LA FACTURA.
- SE RECIBE EL PAGO AL HABER TRANSCURRIDO 30 DIAS DE LA EMISIÓN DE LA FACTURA.

# MARKETING MIX

## **PRODUCTOS, SERVICIOS Y ATENCION AL CLIENTE**

- CONFECCIÓN DE MODELOS DEPORTIVOS SEGÚN LO QUE SOLICITA EL CLIENTE, EL JEFE DE PRODUCCIÓN REALIZARÁ LAS RESPECTIVAS APROBACIONES, LUEGO SE COTIZAN Y AL PACTAR EL PRECIO SE PROCEDE A LA CONFECCION.
- ELABORACIÓN DE PRENDAS CASUALES Y SPORT: CAMISETAS, CALENTADORES, LICRAS, FALDAS, CAMISETAS TIPO POLO, CHAQUETAS, BUZOS, JEANS, BLUSAS, PANTALONES Y PRENDAS SIMILARES.
- MAQUILA DE PRENDAS PARA FABRICAS GRANDES

# MARKETING MIX

PARA DETERMINAR LOS PRECIOS SE DEBE CONSIDERAR:

- **COSTOS DE PRODUCCIÓN**

- MATERIALES
- MANO DE OBRA
- INSUMOS A UTILIZAR

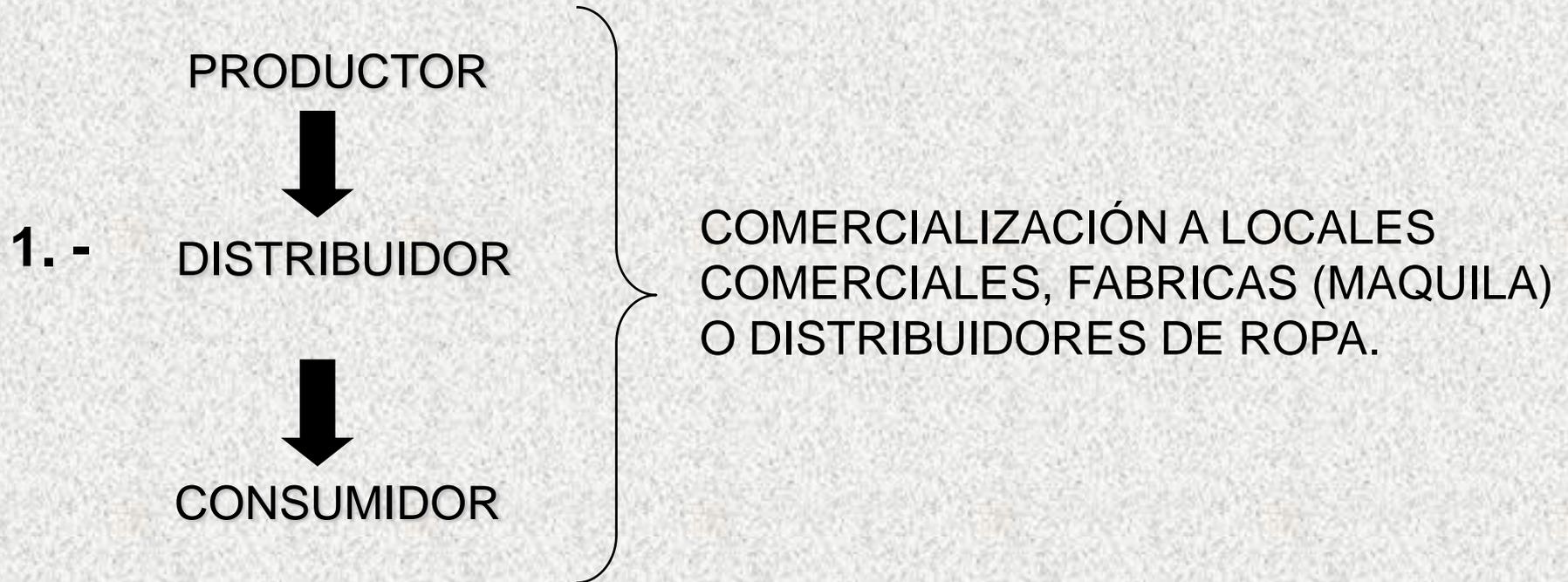
**FORMULA:**

**PRECIO DE VENTA CLIENTE FINAL = COSTO DE PRODUCIR x 2.15**

**DESCUENTOS ESPECIALES HASTA DEL 40% DE ACUERDO AL MONTO DE LOS CONTRATOS Y FORMA DE PAGO.**

# MARKETING MIX

## DISTRIBUCIÓN



2. - PRODUCTOR → CONSUMIDOR FINAL

COMERCIALIZACIÓN EN EL LOCAL DE LIZFASHION Y A FEDERACIONES Y ASOCIACIONES DEPORTIVAS.

# MARKETING MIX

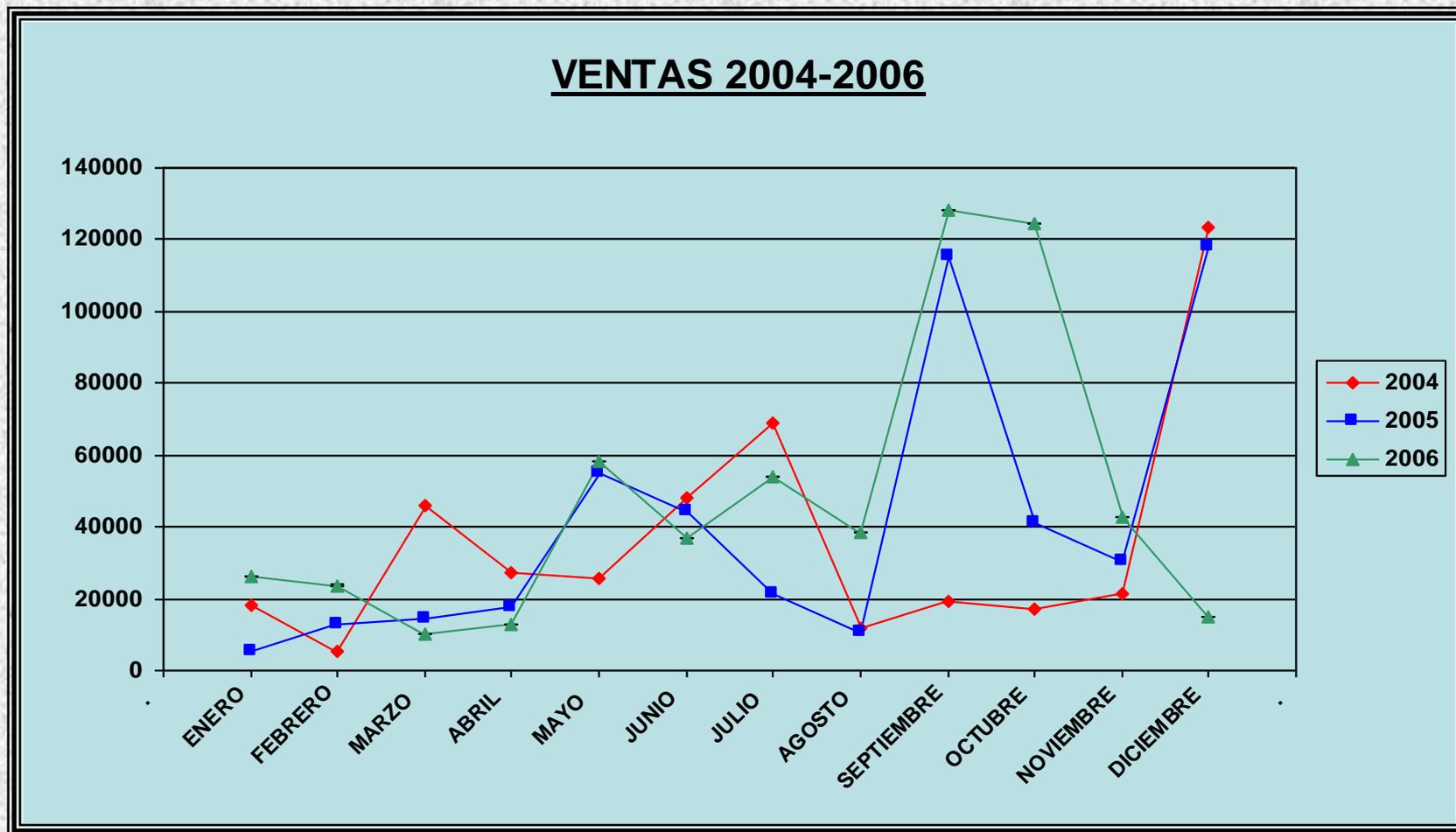
## PROMOCIÓN

- ACTUALMENTE LIZFASHION S.A. NO EJECUTA NINGUN PLAN DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.
- LA PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS SE HACE CON LOS CONTACTOS DEL GERENTE.

# NIVELES DE VENTAS Y UTILIDADES

<b>VENTAS 2004-2007</b>				
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>ENERO</b>	\$ 18.292,18	\$ 5.421,69	\$ 26.285,67	\$ 36.427,24
<b>FEBRERO</b>	\$ 5.333,26	\$ 12.653,63	\$ 23.777,13	\$ 29.878,99
<b>MARZO</b>	\$ 45.841,63	\$ 14.289,79	\$ 9.984,72	-
<b>ABRIL</b>	\$ 27.180,41	\$ 17.482,63	\$ 12.670,99	-
<b>MAYO</b>	\$ 25.591,85	\$ 54.961,50	\$ 58.059,20	-
<b>JUNIO</b>	\$ 47.869,04	\$ 44.429,92	\$ 36.866,45	-
<b>JULIO</b>	\$ 68.778,11	\$ 21.484,71	\$ 53.943,74	-
<b>AGOSTO</b>	\$ 11.953,54	\$ 10.507,69	\$ 38.681,71	-
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$ 19.213,06	\$ 115.251,33	\$ 128.345,46	-
<b>OCTUBRE</b>	\$ 17.040,49	\$ 41.120,55	\$ 124.639,42	-
<b>NOVIEMBRE</b>	\$ 21.453,53	\$ 30.349,27	\$ 42.657,09	-
<b>DICIEMBRE</b>	\$ 123.263,77	\$ 117.834,58	\$ 14.888,43	-
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 431.810,87</b>	<b>\$ 485.787,29</b>	<b>\$ 570.800,01</b>	<b>\$ 66.306,23</b>

# NIVELES DE VENTAS Y UTILIDADES



# PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS

## PROCESO DE COBRANZA

- EL JEFE ADMINISTRATIVO RETIRA EL CHEQUE Y EL COMPROBANTE DE RETENCION EN LAS OFICINAS DEL CLIENTE.
- EL CHEQUE TAMBIEN PUEDE SER RETIRADO EN LAS VENTANILLAS DE UN BANCO LOCAL Y LUEGO EL COMPROBANTE DE RETENCION DONDE EL CLIENTE.
- SE PUEDE RECIBIR EL VALOR DE LA FACTURA POR TRANSFERENCIA BANCARIA Y EL COMPROBANTE DE RETENCION DONDE EL CLIENTE.
- SE PUEDE RECIBIR EL VALOR AL MOMENTO, SI ES UN VALOR BAJO.

# **PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS**

## **PROCESO CONTABLE**

- SE REALIZA EN BASE A LOS DOCUMENTOS QUE ENTREGA EL JEFE ADMINISTRATIVO HASTA EL DÍA 10 DEL MES SIGUIENTE.
- SE REVISA LA DOCUMENTACIÓN Y SE REALIZA LOS ASIENTOS CONTABLES Y SE PROCEDE CON LOS FORMULARIOS DEL SRI, OBLIGACION QUE DEBE EFECTUARSE MÁXIMO HASTA EL DÍA 18 DE CADA MES.
- LOS CORTES CONTABLES SON UNA VEZ AL AÑO Y NO SE TIENEN INFORMES PERIÓDICOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA.
- NO EXISTE UN SOFTWARE CONTABLE EN LA EMPRESA QUE AUTOMATICE LOS PROCESOS DE REGISTRO DE ASIENTOS Y EMITA LOS INFORMES CONTABLES NECESARIOS.

# **PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS**

## **PROCESO DE OPERACIÓN DEL TRABAJO**

- SE PRESENTA LA OFERTA, LA EMPRESA CONTRATANTE LA ESTUDIA Y ELIGE A LA EMPRESA GANADORA, ASIGNÁNDOLE EL TRABAJO A EFECTUAR.
- SE FIRMA UN CONTRATO EN EL QUE SE ESTABLECEN LOS COSTOS, TIEMPO DE EJECUCIÓN, BONIFICACIONES Y MULTAS, ADEMÁS SE DEBE PRESENTAR UNA GARANTÍA BANCARIA POR EL VALOR DEL ANTICIPO A RECIBIR.
- SE EJECUTA EL TRABAJO SEGÚN CRONOGRAMA PRESENTADO Y APROBADO ASEGURÁNDOSE QUE TODO EL PERSONAL CUENTE CON TODAS LOS MATERIALES E IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD EXIGIDOS.

# PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS

## PROCESO DE FACTURACIÓN

- CUANDO EL MONTO DEL PROYECTO ES MENOR A \$ 8,000.00 DÓLARES, SE EMITE LA FACTURA JUNTO CON EL ACTA DE RECEPCIÓN DE TRABAJOS.
- EN EL CASO DE QUE EL VALOR SEA MAYOR SE RECIBE UN ANTICIPO POR EL CUAL EN ALGUNOS CASOS SE EMITE FACTURA Y SE ENTREGA GARANTÍA BANCARIA POR EL VALOR A RECIBIR POR EL BUEN USO DEL ANTICIPO.
- SE EMITEN FACTURAS POR AVANCE DE TRABAJO CON LA APROBACIÓN DEL FISCALIZADOR.

# PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS

## PROCESO DE COMPRA

- LIZFASHION S.A. RECIBE EL REQUERIMIENTO, COTIZA LOS MATERIALES, LUEGO ENVÍA DOS COTIZACIONES:
  - LA PRIMERA INCLUYE MATERIALES.
  - LA SEGUNDA NO INCLUYE LOS MATERIALES.
- SI SE APRUEBA LA PRIMERA LIZFASHION S.A. REALIZA LA COMPRA.
- LIZFASHION S.A. TIENE CRÉDITO DE 30 DÍAS CON LA MAYORÍA DE LOS PROVEEDORES.

# **PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS**

## **PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL**

**PASO 1: RECEPCIÓN PRELIMINAR DE SOLICITUDES.**

**PASO 2: PRUEBAS DE IDONEIDAD.**

**PASO 3: ENTREVISTA DE SELECCIÓN.**

**PASO 4: VERIFICACIÓN DE DATOS Y REFERENCIAS.**

**PASO 5: EXAMEN MÉDICO.**

**PASO 6: ENTREVISTA CON EL GERENTE GENERAL (SI ES NECESARIO).**

# **PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS**

## **PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL**

**PASO 7: DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.**

**PASO 8: DECISIÓN DE CONTRATAR**

**PASO 9: TIPO DE CONTRATACIÓN (PLANTA O TEMPORAL), TIEMPO DE DURACIÓN DEL CONTRATO, PERFIL DEL CARGO Y DE LA PERSONA.**

**SE NECESITA CAPACITAR AL PERSONAL Y DICTAR CURSOS Y TALLERES.**

# RECOMENDACIONES

1. ANALIZAR LOS ASPECTOS DÉBILES Y FUERTES DE LA EMPRESA, ASÍ COMO SU POSICIÓN EN EL MERCADO, LAS OPORTUNIDADES QUE SE LE PRESENTAN Y BUSCAR LAS FORMAS DE ENCAUSARLAS HACIA EL BENEFICIO DEL NEGOCIO.
2. REDISEÑAR ESTRATÉGICAMENTE LA EMPRESA, DE TAL FORMA QUE SE PLANTEE UNA NUEVA MISIÓN, VISIÓN Y FILOSOFÍA EMPRESARIAL ORIENTADA HACIA EL CLIENTE Y LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES.
3. PLANTEAR UNA SERIE DE OBJETIVOS DESAFIANTES PARA LA EMPRESA, DE TAL FORMA QUE ESTOS CONTEMPLÉN A LA MISIÓN, VISIÓN Y FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL COMO MEDIDAS DE DESEMPEÑO.
4. ESTABLECER UN POSICIONAMIENTO Y UNA DIFERENCIACIÓN DE LA EMPRESA LIZFASHION S.A. CON RESPECTO A SU CLIENTE Y LOS SERVICIOS QUE OFRECE.

# **BREVE DESCRIPCIÓN DEL** **SECTOR TEXTIL A NIVEL** **NACIONAL**

- EL SECTOR TEXTIL ECUATORIANO SE REMONTA A LA ÉPOCA DE LA COLONIA
- EL ESQUILADO Y LAVADO DE LANA DIO ORIGEN A LAS PRIMERAS INCURSIONES EN EL CAMPO DEL TEJIDO
- LAS PRIMERAS INDUSTRIAS TEXTILES SE DEDICARON AL PROCESAMIENTO DE LANA
- EL ALGODÓN SE INTRODUJO DESDE LAS PRIMERAS DÉCADAS DE LOS AÑOS 1900 LLEGANDO A CONSOLIDARSE EN LOS AÑOS 50.

# **FIBRAS USADAS EN EL** **ECUADOR**

- FIBRAS NATURALES: ALGODÓN Y LANA
- FIBRAS ARTIFICIALES: VISCOSA
- FIBRAS SINTÉTICAS: ACRÍLICO, NYLON, POLIÉSTER

# **PRINCIPALES CAUSAS PARA LA POCA PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD DEL SECTOR**

- LA PROTECCIÓN ARANCELARIA HASTA INICIOS DE LA DÉCADA DE LOS 90
  - RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES
  - SUBSIDIOS
- FALTA DE MATERIA PRIMA
- POCA TECNOLOGÍA
- LA BAJA CALIDAD DE LOS INSUMOS
- MANO DE OBRA NO CALIFICADA

# LA APERTURA COMERCIAL PRODUJO (1992):

- COMPETENCIA DESLEAL (IMPORTACIÓN DE ROPA USADA)
- DUMPING
- SUBFACTURACIÓN
- EMPRESAS TEXTILES (PRÁCTICAS GERENCIALES, ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS)
- MAYORES NIVELES DE TECNOLOGÍA
- CRECIMIENTO DE BIENES DE CAPITAL PARA EXPANDIRSE Y RESPONDER A LA DEMANDA.

# **ANÁLISIS DE LA OFERTA TEXTIL, LA COMPETENCIA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA**

- LA PRODUCCIÓN DE ALGODÓN ES DE CALIDAD ACEPTABLE (NO ABASTECE AL MERCADO LOCAL) (IMPORTAR – 90%).
- LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIÓN (MUCHAS EMPRESAS PROVEEDORAS DE INSUMOS Y DE SERVICIOS).
- LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN IMPORTA TEJIDOS, ACCESORIOS (HILO DE COSER), CIERRES (CREMALLERAS), BOTONES, ETIQUETAS Y BORDADOS

# **ANÁLISIS DE LA OFERTA TEXTIL, LA COMPETENCIA Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA**

- INDUSTRIA QUÍMICA TEXTIL (PEQUEÑA).
- PROVEEDORES DE LAS MÁS IMPORTANTES MARCAS DE PRODUCTOS QUÍMICOS TEXTILES.
- EXISTEN REPRESENTANTES DE INDUSTRIAS INTERNACIONALES (FABRICAN FIBRAS SINTÉTICAS).
- DISTRIBUIDORES Y REPRESENTANTES DE MAQUINARIAS, ACCESORIOS E INSUMOS DE SOPORTE A LA PRODUCCIÓN.

# PORCENTAJE DE EMPRESAS TEXTILES EN EL ECUADOR

Pichincha	50%
Tungurahua	19%
Azuay	17%
Guayas	10%
Otras provincias	4%

# FORMAS DE CONFECCIONAR EN EL ECUADOR

- EMPRESAS: ORGANIZACION MODERNA  
MAQUINARIA  
PRODUCCIÓN EN SERIE
- SISTEMA ARTESANAL: NO HAY ESTRUCTURA  
ORGANIZACIONAL  
MAQUINARIA BÁSICA  
TÉCNICAS ELEMENTALES  
PRODUCCIÓN BAJO PEDIDO

# ARTESANOS CONFECCIONISTAS DEL ECUADOR Y SU PARTICIPACIÓN

## REGIÓN SIERRA (49.2%)

<b>Azuay</b>	<b>16,2</b>
<b>Pichincha</b>	<b>9,5</b>
<b>Imbabura</b>	<b>4,6</b>
<b>Loja</b>	<b>3,8</b>
<b>Cañar</b>	<b>3,4</b>
<b>Bolívar</b>	<b>3,1</b>
<b>Chimborazo</b>	<b>3,0</b>
<b>Tungurahua</b>	<b>2,1</b>
<b>Carchi</b>	<b>1,9</b>
<b>Cotopaxi</b>	<b>1,7</b>

# ARTESANOS CONFECCIONISTAS DEL ECUADOR Y SU PARTICIPACIÓN

## REGIÓN COSTA (47.7%)

Guayas	20,8
Manabi	11,5
El Oro	7,6
Los Rios	6,4
Esmeraldas	1,4

## REGIÓN ORIENTE (3.5%)

Morona Santiago	1,5
Sucumbios	0,7
Fco. De Orellana	0,6
Napo	0,3
Pastaza	0,2
Zamora Chínchipe	0,2

## REGIÓN INSULAR(%)

Galápagos	0,0
-----------	-----

# PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILERAS DEL ECUADOR

<b>Hilos e hilados</b>	
FRANCELANA S.A	COMERTEXTIL S.A.
DELLTEX INDUSTRIAL S.A.	ENKADOR S.A.
EMPRESAS PINTO-COMERTEX S. A.	HILACRIL S.A. (Davila & Bond)
INDUSTRIA PIOLERA	INGESA
PASAMANERIA S.A. (Cuenca)	TEIMSA S.A.
TEXTILES GUALILAHUA	TEXTILES NACIONALES S.A.
TEXTILES TEXSA S.A	
<b>Manufacturas y otros artículos textiles confeccionados</b>	
DELLTEX INDUSTRIAL S.A.	INDUSTRIA PIOLERA
TEXTILES NACIONALES S.A.	TEXTILES TEXSA S.A
<b>Prendas y complementos de vestir</b>	
ECUACOTTON S.A. (Guayaquil)	CONFECCIONES RECREATIVAS FIBRAN
EMPRESAS PINTO-COMERTEX S. A.	HILACRIL S.A. (Davila & Bond)
INDUSTRIA PIOLERA	INGESA
PASAMANERIA S.A. (Cuenca)	TEXTIL ECUADOR S.A.
TEXTILES NACIONALES S.A.	
<b>Productos textiles especiales</b>	
INDUSTRIA PIOLERA	
<b>Tejidos</b>	
FRANCELANA S.A	DELLTEX INDUSTRIAL S.A.
ECUACOTTON S.A. (Guayaquil)	CONFECCIONES RECREATIVAS FIBRAN
EMPRESAS PINTO-COMERTEX S. A.	HILACRIL S.A. (Davila & Bond)
INDUSTRIA PIOLERA	LA INTERNACIONAL S.A
SINTOFIL C.A.	TEJIDOS PIN-TEX S.A.
TEXTIL ECUADOR S.A.	TEIMSA S.A.
TEXTILES LA ESCALA S.A.	TEXTILES MAR Y SOL S.A.
TEXTILES NACIONALES S.A.	

# ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DEL SECTOR TEXTIL

## Estructura de Costos

Tejidos Livianos algodón - poliester

Tipo bramantes estampado claro

Costo Estándar 0.75 US \$/m<sup>2</sup>

Precio Mercado 0.9 US \$/m<sup>2</sup>

### Porcentajes sobre:

	<u>C. Total</u>	<u>C. Produc.</u>	<u>Val. Agreg.</u>	<u>C. Total</u>
Materia Prima	50.0%	60.0%		0.38
Energía	10.0%	12.0%		0.08
Mano de Obra	9.0%	11.0%		0.07
Gastos Fabricac.	5.0%	8.0%		0.04
Otros	8.0%	9.0%	40.0%	0.06
		<b>100.0%</b>		

# ESTRUCTURA TÍPICA DE COSTOS DE CONFECCIÓN

## **Estructura de Costos**

Confección

Estandar producto básico

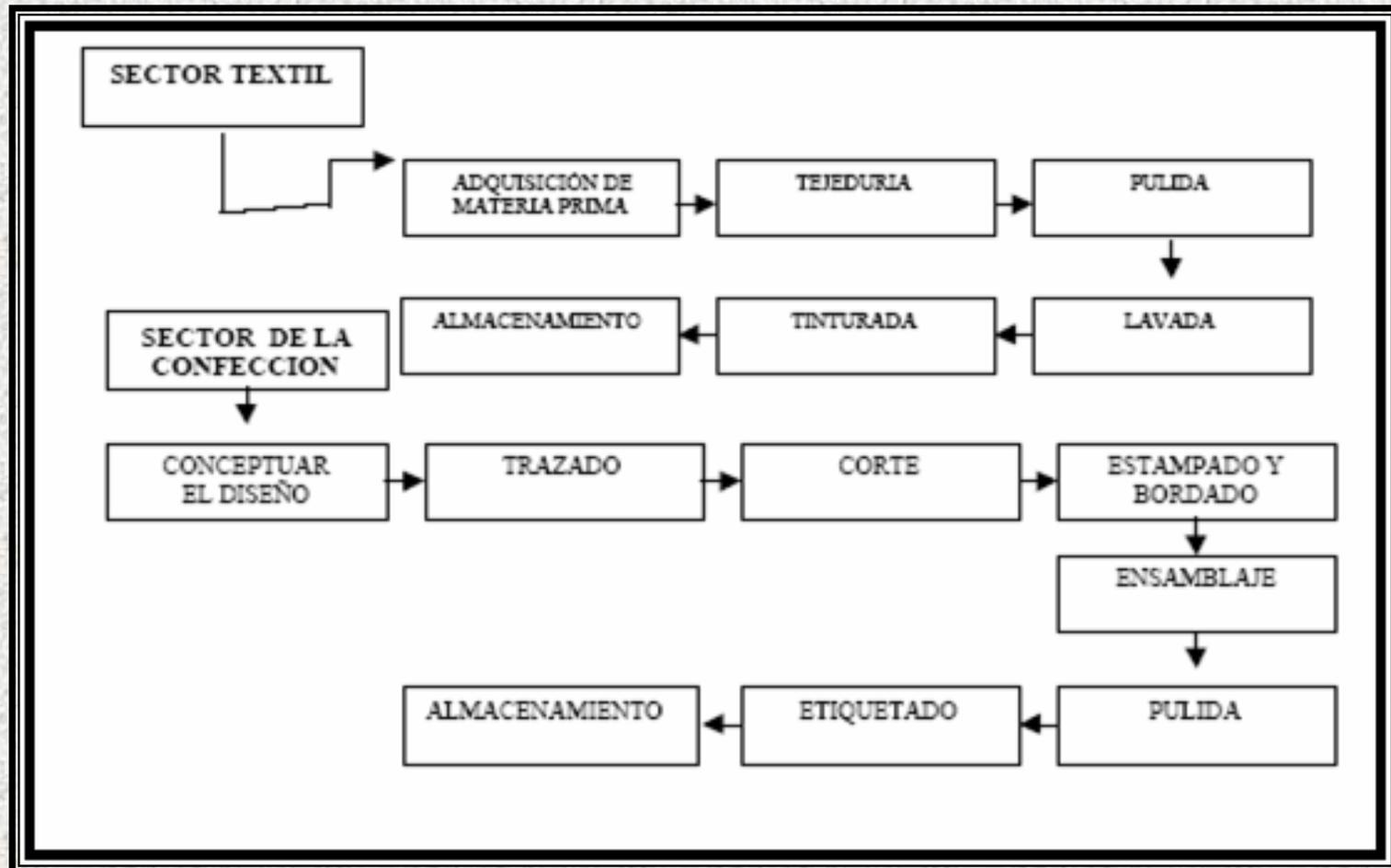
Costo Estándar

Precio Mercado

**Porcentajes sobre:**

	<u>C. Total</u>
<b>Materia Prima</b>	70% - 80%
<b>Energía</b>	8% - 3%
<b>Mano de Obra</b>	15% - 10%
<b>Gastos Fabricac.</b>	5.0%
<b>Otros</b>	2.0%

# PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN



# PRINCIPALES MARCAS COMPETIDORAS

	NIKE	ADIDAS	PUMA	MARATHON	PINTO
<b>POSICIONAMIENTO</b>	Quiere resaltar “una imagen de rebeldía” que es lo que los jóvenes buscan para identificarse	La empresa tiene un posicionamiento el cual es “la innovación hecha deporte”.	El posicionamiento que quiere tener es ser “la compañía verdaderamente virtual de los deportes”	Marathon Sports, es el auspiciante oficial de la Selección Ecuatoriana de Fútbol.	El posicionamiento de pinto es “prendas 100% algodón”
<b>ESTRATEGIAS Y PUBLICIDAD</b>	Insistencia en anuncios	Ir en usar estrellas del deporte	Variedad de Diseños	Promocionar eventos deportivos	Suavidad, Frescura y absorción de sus prendas
	Calidad en sus productos	Principal Deporte : Fútbol	Destacan : Diversión, Individualismo, Espontaneidad	Auspiciante de la Selección Ecuatoriana de Fútbol	Atacar nuevos mercados(jóvenes, niños )
	Patrocina a deportistas de elite	Refleja innovación constante	Vigilancia constante en sus canales de Distribución		
	Halago Banal				
<b>VENTAJAS</b>	Prevención de lesiones en deportistas; Mejor rendimiento en atletas; previene inflamación del tendón de Aquiles	Marca posesionada en el fútbol	Preocupación por extensión de categorías, mantienen auspicios importantes a nivel internacional.	Líder de distribución en línea de ropa deportiva y accesorios.	Ropa de excelente calidad y acabados.
<b>DESVENTAJAS</b>	Los precios no están al alcance de todos.	Variedades de productos limitada	Baja actividad promocional.	Solo línea deportiva, no tiene otras líneas de vestuario	La ropa es muy sencilla y no hay para todos los gustos de los consumidores.

# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

1. UNA INVESTIGACIÓN POR EL MÉTODO DE OBSERVACIÓN DIRECTA EN DIFERENTES CENTROS COMERCIALES DEL PAÍS.
  - TENDENCIAS DE LOS POTENCIALES CLIENTES Y DEL MERCADO
  - LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS DISPONIBLES EN EL PAÍS Y SUS MARCAS
  - EL NIVEL DE ACEPTACIÓN
  - LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS Y SU PRECIO AL PÚBLICO.

# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2. ENCUESTA REALIZADA EN COLEGIOS, UNIVERSIDADES Y CENTROS COMERCIALES DE GUAYAQUIL, QUITO, MANTA, PORTOVIEJO.
  - FRECUENCIA DE COMPRA
  - VOLUMEN DE COMPRA
  - PROPENSIÓN A LA COMPRA
  - GASTO EN LA COMPRA
  - PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR
  - TENDENCIAS DE LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR

# PRINCIPALES PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

- LAS PRENDAS MÁS SOLICITADAS EN GENERAL SON JEANS Y BLUSAS
- LOS HOMBRES CON EL 25% INDICAN QUE PREFIEREN JEANS, 14% CAMISAS M/C, 12% PANTALONES, 10% CAMISAS TIPO POLO, 9% CAMISETAS Y 9% CHOMPAS.
- LAS MUJERES CON EL 27% PREFIEREN JEANS, EL 27% BLUSAS, OTRO RUBRO IMPORTANTE FUERON LAS FALDAS CON EL 10% Y LAS CHOMPAS CON EL 9%

# **PRINCIPALES PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR**

- UN 34% DE LAS PERSONAS DESTINAN MENOS DE 10 DÓLARES
- EL 36% DE LAS PERSONAS DESTINAN DESDE 10 HASTA 20 DÓLARES
- UN 15% DE LAS PERSONAS DESTINAN DE 20 A 40 DÓLARES
- UN 8% DE LAS PERSONAS DESTINAN DE 40 A 60 DÓLARES
- UN 4% DESTINAN DE 60 A 80 DÓLARES
- UN 3% DESTINAN MÁS DE 80 DÓLARES

# PRINCIPALES PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

- LA CARACTERÍSTICA QUE LOS COMPRADORES VALORA MÁS AL MOMENTO DE ADQUIRIR UNA PRENDA ES QUE TENGAN DISEÑOS ORIGINALES
- EL 95% DE LA POBLACIÓN COMPRA ROPA CASUAL, SPORT Y DEPORTIVA
- LAS 3 PRINCIPALES MARCAS DE ROPA QUE SE CONOCEN SON NIKE, ADIDAS Y PUMA
- LAS MARCAS NACIONALES COMO PINTO Y MARATHON, TIENEN UNA PARTICIPACIÓN DEL 8% DEL MERCADO CADA UNA

# PRINCIPALES PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

- EL 37% DE LAS PERSONAS COMPRA UNA VEZ CADA 3 MESES Y EL 35% UNA VEZ AL MES (MAS DESTACADAS).
- LAS PERSONAS PREFIEREN COMPRAR EN:
  - MARATHON
  - ETA FASHION
  - DE PRATI
  - SUPER ÉXITO
  - MI COMISARIATO

# ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA

## FORTALEZAS

- DIRIGIDO NICHOS REDUCIDOS.
- CLIENTES ATENDIDOS DE FORMA CORDIAL Y EXCLUSIVA.
- MANUFACTURAS DE CALIDAD
- BASE FIJA DE CLIENTES (MANTIENE LA FACTURACIÓN SIN REALIZAR ESFUERZOS MAYORES DE MERCADEO)

# OPORTUNIDADES

- EXISTE CAPACIDAD INSTALADA DESOCUPADA
- EN EL LARGO PLAZO SE PODRÍA ADQUIRIR LA DISTRIBUCIÓN EN EL PAÍS DE ALGUNA MARCA MUY RECONOCIDA INTERNACIONALMENTE DE ROPA DEPORTIVA.
- ACUERDOS INTERNACIONALES QUE PERMITIRÍAN EXPANDIR LA OFERTA DE TEXTILES Y CONFECCIONES.

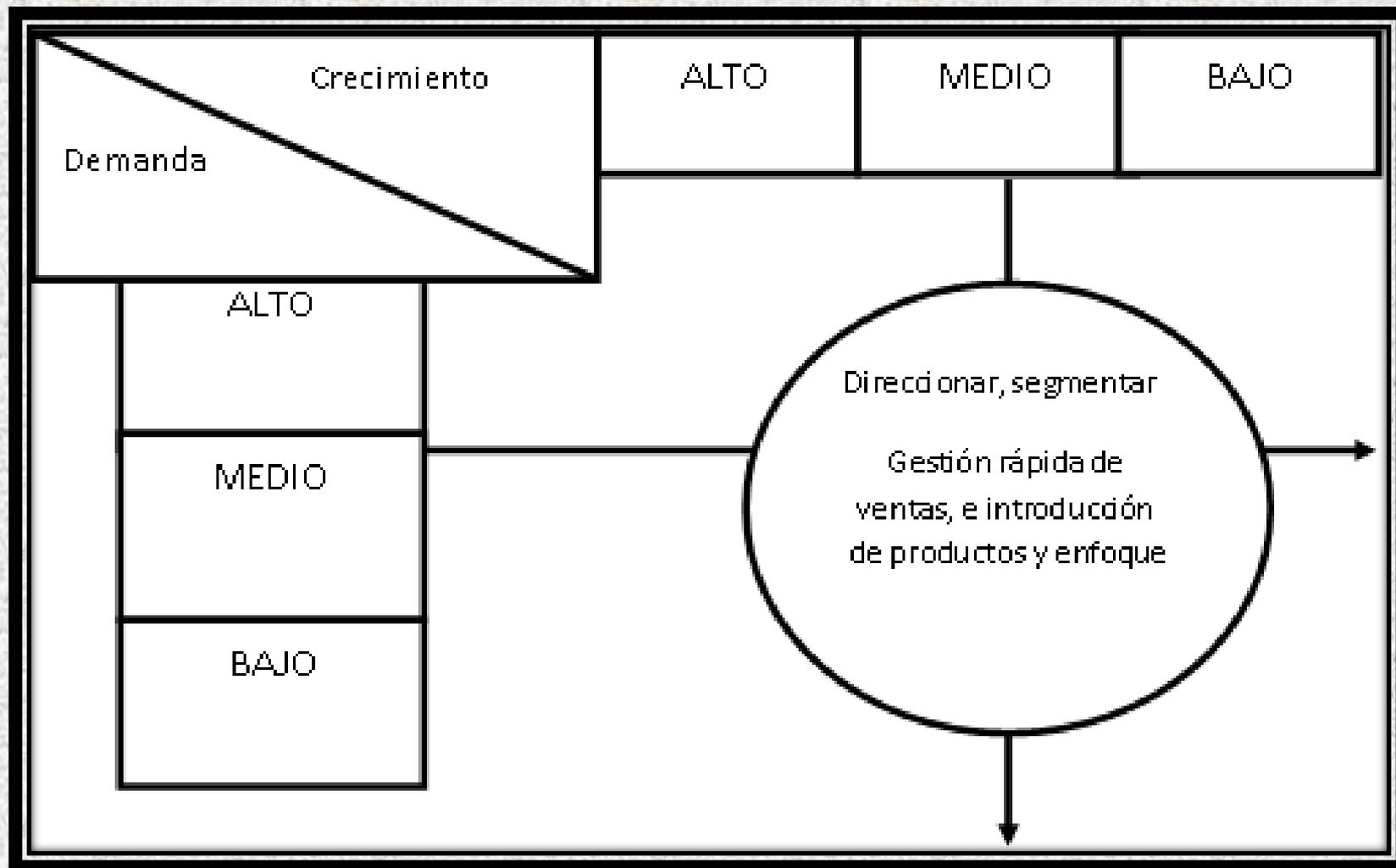
# DEBILIDADES

- FALTA DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN
- ALTO REQUERIMIENTO DE CAPITAL DE OPERACIÓN: DIFÍCIL ACCESO AL CRÉDITO Y ALTO COSTO DEL DINERO.
- NO EXISTEN INVERSIONES EN ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS
- LAS MAQUINARIAS TIENEN COSTOS ELEVADOS.
- LOS NIVELES DE PRODUCCIÓN NO SATISFACEN LA DEMANDA REQUERIDA.

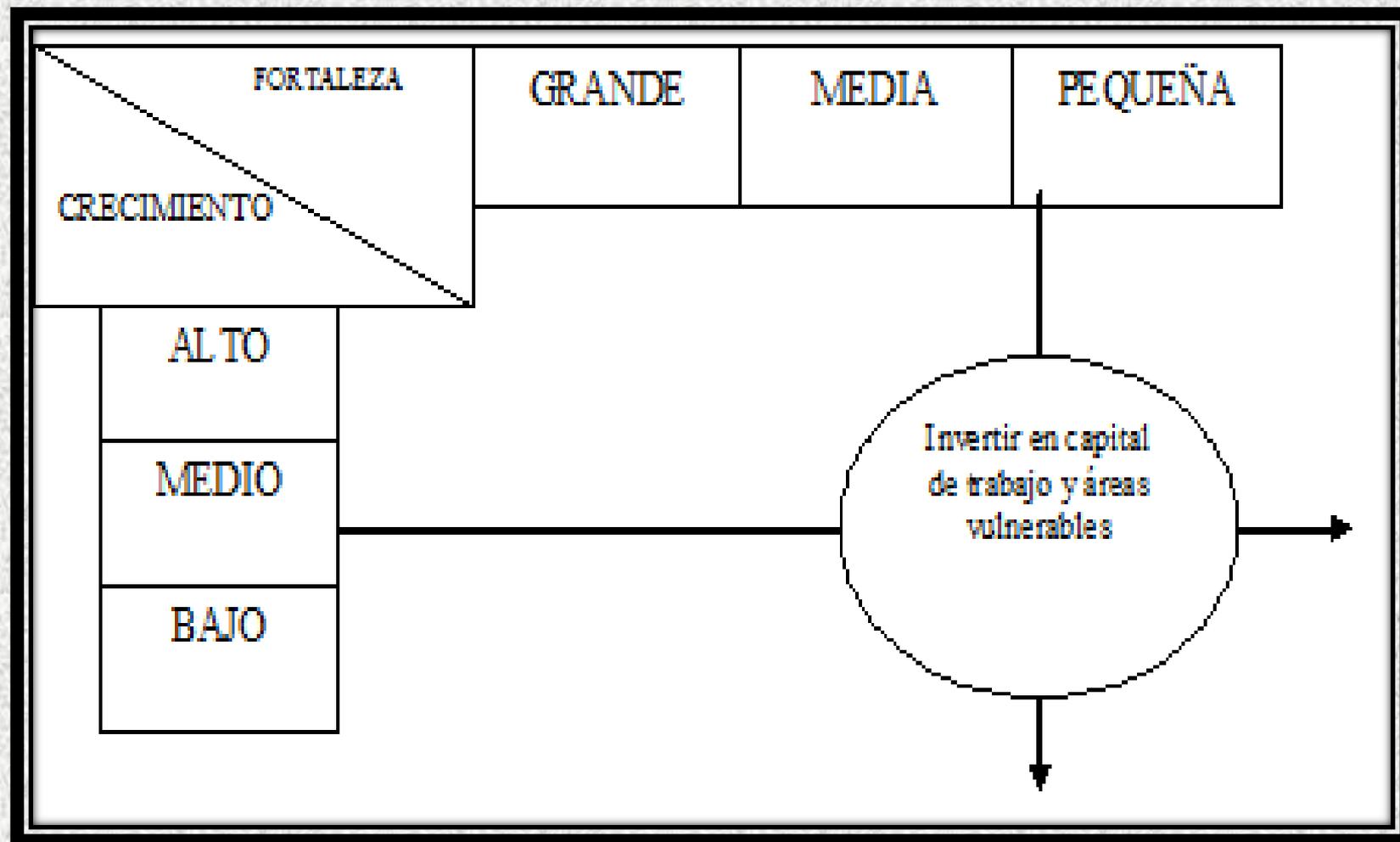
# AMENAZAS

- COMPETENCIA DESLEAL (CONTRABANDO DE ROPA)
- VENTAS VARIABLES EN EL AÑO
- NUEVAS EMPRESAS TEXTILES (DISMINUCIÓN EN LAS VENTAS O HASTA EL QUIEBRE TOTAL DE LA EMPRESA)
- LA INESTABILIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA

# MATRIZ BCG ADAPTADA

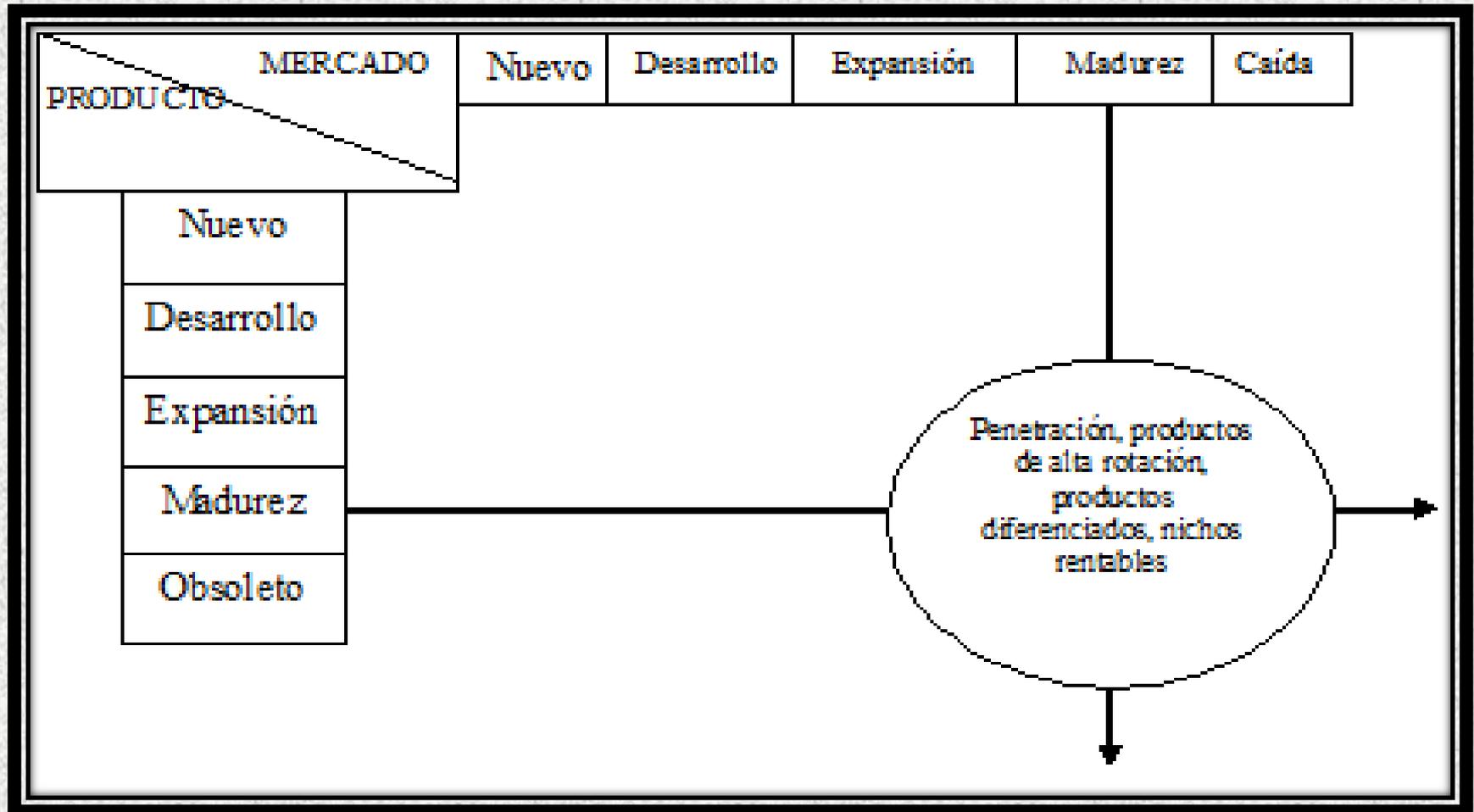


# MATRIZ GE



# MATRIZ DE ESTRATEGIA DE EMPRESA:

## ENFOQUE: ANÁLISIS DE CICLOS DE VIDA DEL PRODUCTO Y MERCADO



# RE-DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

## MISIÓN

SATISFACER LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES TANTO EN GUSTOS COMO EN CALIDAD EN LAS PRENDAS DEPORTIVAS QUE OFRECEMOS, POSICIONANDO EN LA MENTE DE LOS CLIENTES EN CUANTO A ROPA DEPORTIVA SE REFIERE, LA EMPRESA “LIZFASHION”.

# **RE-DEFINICIÓN ESTRATÉGICA DE** **LA EMPRESA**

## **VISIÓN**

CONVERTIRNOS EN LA EMPRESA LÍDER EN CONFECCIÓN,  
VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE ROPA DEPORTIVA EN EL PAÍS,  
CON ALTA CALIDAD EN NUESTRAS CONFECCIONES, CON  
UN FUNCIONAMIENTO EFICIENTE Y ACORDE A LOS  
REQUERIMIENTOS DE NUESTROS CLIENTES

# FILOSOFÍA Y VALORES ORGANIZACIONALES

- CUMPLIMIENTO A TIEMPO (ENTREGA DE MERCADERÍA)
- PRIORIDAD AL CLIENTE (SATISFACCIÓN DE EXIGENCIAS DE NUESTROS CLIENTES)
- TRABAJO EN BASE A RESULTADOS (METAS)
- MORAL, ETICA, HONESTIDAD, RESPETO Y CORDIALIDAD
- IDENTIDAD ORGANIZACIONAL (PRENDAS DE CALIDAD, DISEÑOS INNOVADORES, BUEN PRECIO)
- APOYO A LAS IDEAS
- CALIDAD, EFICIENCIA Y EFICACIA EN LOS RECURSOS E INSUMOS

# **OBJETIVOS DE LARGO PLAZO**

- LOGRAR POSICIONAR LA EMPRESA 'LIZFASHION' A NIVEL NACIONAL Y QUE LOGRE SER UN REFERENTE.
- CALIDAD DE LAS PRENDAS (RECHAZOS 1% DE LA PRODUCCIÓN)
- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN SISTEMATIZADOS (TECNOLOGÍA DE PUNTA ACTUALIZADA)
- FUNCIONAMIENTO ORGANIZADO DE CADA DEPARTAMENTO (DESARROLLO PERSONAL)
- MAYOR VARIEDAD EN PRENDAS DEPORTIVAS

# **OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO**

- CRECIMIENTO EN LAS VENTAS ANUALES DEL 5% (PROMOCIONES Y PUBLICIDAD).
- INCENTIVAR LA DISTRIBUCIÓN EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL ECUADOR: GUAYAQUIL, QUITO Y CUENCA.
- REDUCIR EL NIVEL DE RECHAZOS (5%). MEDICIÓN SEMESTRAL.
- INCREMENTAR LA BASE DE CLIENTES EN UN 40%

# **OBJETIVOS DE CORTO PLAZO**

- CREAR UN ÁREA DE VENTAS (INCENTIVAR LA COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN)
- CAPACITAR AL ÁREA DE VENTAS (POLÍTICAS DE CRÉDITO, ADMINISTRACIÓN, CONTABILIDAD Y RECURSOS HUMANOS)
- AUMENTAR LAS VENTAS EN UN 3% PARA EL PRIMER AÑO.
- DIFERENCIARSE DE LA COMPETENCIA (PRENDAS INNOVADORAS Y ADAPTABLES)
- TALLERES DE CAPACITACIÓN (2 VECES AL AÑO, MEJORAR LA ELABORACIÓN DE LAS PRENDAS.

# **ESTRATEGIAS DE** **DIFERENCIACIÓN**

- TRATO PERSONALIZADO, ÁGIL, OPORTUNO Y EFICIENTE QUE SATISFAGA LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.
- MINUCIOSOS Y DETALLADOS MÉTODOS DE ELABORACIÓN DE LAS PRENDAS
- PROPORCIONAR PRENDAS CON PRECIOS COMPETITIVOS

# **POSICIONAMIENTO** **ESTRATÉGICO**

- INSUMOS Y MATERIALES DE EXCELENTE CALIDAD.
- TÉCNICAS DE ACABADO QUE VAYAN ACORDE AL GUSTO, EXIGENCIA, MEDIDAS Y A LA OCASIÓN DEL ACTO DEPORTIVO
- INNOVACIÓN CONSTANTE EN CUANTO A MODA DEPORTIVA SE REFIERE

# **PLANES ESTRATÉGICOS Y** **COMERCIALES**

## **PLAN DE ACCIÓN 1**

1. LA EMPRESA COMPRARÁ EL SISTEMA MEMORY FIGARO PARA ALMACENAR LOS DATOS DE LOS CLIENTES, PROVEEDORES, COMPETENCIA, POTENCIALES CLIENTES, MOVIMIENTOS DE CAJA, BANCOS, CUENTAS POR COBRAR Y PAGAR (COSTO DEL PROGRAMA 1250 + IVA = 1400 DÓLARES) .
2. ACTUALIZAR LA BASE DE DATOS MEDIANTE LLAMADAS TELEFÓNICAS A LAS EMPRESAS.
3. INCORPORAR A POTENCIALES CLIENTES A LA BASE DE DATOS PARA LUEGO VISITARLOS.
4. ESTA BASE DE DATOS DEBE DE SER ACTUALIZADA DE FORMA SEMESTRAL.

# PLAN DE ACCIÓN 2

1. CONTROL DE LAS TAREAS Y SUPERVISIÓN DE LAS OPERACIONES ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y DEL TALLER DE PRODUCCIÓN.
2. MANEJAR LA INFORMACIÓN Y LOS DATOS A TRAVÉS DE UN NUEVO PROGRAMA CONTABLE. (INVERSIÓN DEL PROGRAMA 720 + IVA = \$806.40)
3. CONTROLAR LOS GASTOS Y LAS METAS DE VENTAS:
  - APLICACIÓN DE ASIGNACIONES PRESUPUESTARIAS A LAS DIVERSAS CUENTAS
  - REVISIONES TRIMESTRALES DE LOS RESULTADOS VS. LOS OBJETIVOS
  - APLICACIÓN DE POLÍTICAS DE SEGUIMIENTO Y ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR A LA EMPRESA O CORREGIR EL DESEMPEÑO DE ESTA.

# PLAN DE ACCIÓN 3

## 1. CREAR UN ÁREA COMERCIAL:

- MARKETING Y VENTAS
- INCREMENTE LA CARTERA DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA.
  - a) SE DISEÑARÁ MATERIAL PROMOCIONAL DE LA EMPRESA
  - b) SE CONTRATARÁ UN VENDEDOR

# PLAN DE ACCIÓN 3

- c) ESTA PERSONA REPORTARÁ DIRECTAMENTE A GERENCIA GENERAL Y EMITIRÁ INFORMES CON COPIA AL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO-FINANCIERO
- d) PARA SU LABOR RECIBIRÁ EL APOYO LOGÍSTICO DE LA ASISTENTE ADMINISTRATIVA
- e) SE ASIGNARÁ UN ESCRITORIO, UNA COMPUTADORA, UNA LÍNEA TELEFÓNICA, SILLA TIPO EJECUTIVA Y UN TELÉFONO.

# PLAN DE ACCION 3

## 2. DISEÑAR UN PLAN DE MARKETING:

- PROMOCIONAR A LA EMPRESA ANTE SUS POTENCIALES CLIENTES
- REFORZAR LA IMAGEN ANTE LOS ACTUALES
- a) DISEÑARÁ UNA PAGINA WEB ( \$200 )  
HOSTING + DOMINIO ( \$44.8 ANUALES)  
POSICIONAMIENTO WEB ( \$43.68 )
- b) DISEÑARÁ PAPELERÍA, MATERIAL PUBLICITARIO Y FOLLETERÍA.
- c) ENVÍO DE MATERIAL PUBLICITARIO A POTENCIALES CLIENTES DE LA EMPRESA POR MEDIO DE ENTREGA DIRECTA (\$150 LOS 500 CATÁLOGOS DE PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA)

# PLAN DE ACCION 3

MATERIALES PUBLICITARIOS			
Tarjetas de presentación	0,032	1.000	32,00
Catálogos	0,38	500	190,00
Papelería	0.022	2.000	45,00
Plumas	0,15	500	75,00
TOTAL DE MATERIAL PROMOCIONAL			342,00

# **PLAN DE VENTAS**

## **CUALIDADES DEL VENDEDOR**

- TENER CARISMA PARA ATENDER AL CLIENTE.
- SER CORTÉS Y AMABLE CON EL CLIENTE.
- FACILIDAD DE PALABRA PARA CONVENCER PLENAMENTE AL CLIENTE.
- DETERMINACIÓN PARA INSISTIR LO SUFICIENTE SIN LLEGAR A LA EXAGERACIÓN Y CONSEGUIR SUS OBJETIVOS
- SINCERIDAD PARA DECIR LA VERDAD Y NO MENTIR SOBRE ALGO QUE EL PRODUCTO NO TIENE.

# **PROCESO DE VENTA**

## **ANTES DE LA VENTA**

- FIJAR FECHA Y HORA (TELEFÓNICAMENTE)
- PREPARACIÓN

## **DURANTE LA VENTA**

- ENTREVISTA Y CIERRE
- EL MATERIAL DE APOYO (LA FOLLETERÍA DE LA EMPRESA, HOJAS DE ANTIGUOS CLIENTES, FORMULARIOS DE RECEPCIÓN DE REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES)

## **DESPUÉS DE LA VENTA**

- SEGUIMIENTO

# **PERFIL DEL VENDEDOR**

- EXPERIENCIA EN EL SECTOR TEXTIL
- NO MAYOR DE 35 AÑOS
- BUEN CONOCIMIENTO DEL MERCADO
- EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES
- PROACTIVO, APTITUD NEGOCIADORA.

# **PAGO AL VENDEDOR**

- SUELDO BÁSICO: \$300.00
- TRANSPORTE Y VIÁTICOS: \$65.00 + VIÁTICOS A PROVINCIAS
- COMISIONES: 2.5% DEL TOTAL DE SUS VENTAS FACTURADAS Y COBRADAS

- HORAS LABORABLES  
8 HORAS X 5 DIAS X 4 SEMANAS = **160 HORAS/MES**
- 4 HORAS DE VENTAS (50%) = **80 HORAS/MES (CAMPO)**
- SI: 6 VISITAS SEMANALES X 4 SEMANAS = 24 VISITAS AL MES
- PRODUCTIVIDAD (20%-30%)  $\implies$  (5 A 7 NUEVOS CONTRATOS AL MES)
- CONTRATOS POR CLIENTES = 14.45 ; CLIENTES DEL 2006 = 17  
 $\implies 14.45 \times 17 = 245.65$  CONTRATOS AL AÑO
- VENTAS (2006) = \$ 570.800
- PROMEDIO DE VENTAS POR CONTRATO :  
 $570.800 / 245.65 = \$ 2.323,63$
- VENTA MENSUAL = \$ 2323.63 X 6 =

MENSUAL	ANUAL
\$ 13.941,78	\$ 167.301,36

# IMAGEN

- EL LOCAL DEBERÁ TENER UN DISEÑO MODERNO Y DEPORTIVO, SIGUIENDO LOS LINEAMIENTOS DE LAS TENDENCIAS ACTUALES, ASÍ COMO LOS NUEVOS LOCALES QUE SE INTEGRARÁN EN LAS ETAPAS DE EXPANSIÓN COMERCIAL Y DE DISTRIBUCIÓN.

# PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

VARIABLE	RUBRO	DETALLE
MATERIAL PUBLICITARIO	692	Entrega trimestral de catálogos a distribuidores y vendedores
DESCUENTOS A DISTRIBUIDORES	66.920	29% DE VENTAS
REDECORAR LOCAL	3.750	Mejorarla imagen del local mediante colores, iluminación y mobiliario
MERCHANDISING Y MAT POP	1.000	Material publicitario para incentivar la compra y mejorar imagen
TELEMERCADEO	300	Llamadas para promocionar diseños, productos e incentivar a la compra
TOTAL	72.662	TOTAL DE GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCION

# PLAN DE ACCIÓN 4

- LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL OPERATIVO DEBE INICIARSE DESDE EL PRIMER DÍA QUE INGRESA A LABORAR CON UNA INDUCCIÓN DE CHARLAS DE SEGURIDAD PROPIAS DE LA EMPRESA Y LUEGO INDICANDO LOS PROCEDIMIENTOS A SEGUIR PARA LA FABRICACION DE LA PRENDAS.
- PARA TAL FIN SE DEBE DE CONTAR CON EL MATERIAL SUFICIENTE PARA REALIZAR ESTA INDUCCIÓN, Y LOS CAPACITADORES SERÍAN EL GERENTE GENERAL Y JEFE DE PRODUCCIÓN
- LA INVERSIÓN PARA SERIA DE 250 DÓLARES ANUALES

# **PLAN DE ACCIÓN 4**

- SE REQUIERE ADEMÁS QUE SE ESTABLEZCA UN CALENDARIO PARA LA CAPACITACIÓN PERIÓDICA PARA EL PERSONAL DE COSTURA, CORTE Y ARMADO DE LAS PRENDAS POR CUANTO LA CALIDAD DE NUESTRO TRABAJO DEPENDE DE LA CALIDAD DE LAS CONFECCIÓN. SE RECOMIENDA AL MENOS DOS VECES AL AÑO.
- LA INVERSIÓN PARA SERIA DE 400 DÓLARES ANUALES .

# PLAN DE ACCIÓN 4

- ES NECESARIO QUE EL PERSONAL ADMINISTRATIVO RECIBA SEMINARIOS DE ACTUALIZACIÓN DE NUEVAS LEYES LABORABLES, CAMBIOS QUE GENERA EL SRI Y OTROS TEMAS, APROVECHANDO QUE LA EMPRESA PERTENECE A LA CÁMARA DE COMERCIO, DONDE SE PUEDEN OBTENER CURSOS GRATUITOS.
- OTRA OPCION SERIAN LOS CURSOS DE CAPACITACIÓN EN EL SECAP, DONDE EL COSTO ES DE APROXIMADAMENTE USD \$ 25 POR CURSO, DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN.
- PARA EL ÁREA DE PRODUCCIÓN, EL SECAP TAMBIÉN OFRECE CURSOS SOBRE DIVERSAS ÁREAS PRODUCTIVAS A COSTOS RAZONABLES.
- SE INVERTIRÁ UN MONTO DE 150 DÓLARES ANUALES EN CAPACITACIÓN, SEGÚN LAS NECESIDADES Y LAS ESTRATEGIAS

# PLAN DE ACCIÓN 5

- ES NECESARIO CREAR UN BANCO DE DATOS CON LOS NOMBRES DE TRABAJADORES QUE HAYAN CUMPLIDO CON LOS REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS: EDUCACIÓN, ESPECIALIDAD, EXPERIENCIA.
- SE REQUIERE QUE EL NUEVO PERSONAL ENTREGUE LOS RESULTADOS DE LOS EXÁMENES MÉDICOS QUE LA EMPRESA SOLICITA Y EL PROCESO DE SELECCIÓN DEBE EXTENDERSE LO NECESARIO PREVIO A LA SELECCIÓN DE UN NUEVO TRABAJADOR.
- EL PROCESO DE SELECCIÓN ES CONTINUO Y PERMANENTE, DE ESTA MANERA CUANDO SE REQUIERAN NUEVOS OBREROS, SE PODRA LLAMAR A LOS PRESELECCIONADOS.

# PLAN DE ACCIÓN 6

REALIZAR LAS ADQUISICIONES DE ACTIVOS NECESARIOS:

- UN VEHÍCULO PARA TRANSPORTAR LA MERCADERÍA (CAMIÓN O FURGONETA): USD \$ 28,000.00
- COMPRA DE UNA MAQUINA BORDADORA: USD \$ 24,500.00 DÓLARES
- COMPUTADORAS + IMPRESORAS Y OTROS EQUIPOS DE OFICINAS PARA RENOVAR LA TECNOLOGÍA DE LA EMPRESA EN LAS ÁREAS ADMINISTRATIVAS: USD \$ 6,500.00
- MAQUINAS DE COSTURA DOBLE (2 MAQUINAS) Y COSTURA EN CADENA (2 MAQUINAS): USD \$ 2,500.00. TOTAL USD \$ 10,000.00
- MUEBLES Y ENSERES: USD \$ 1,500.00
- OTROS ACTIVOS: USD \$ 1,100.00

TOTAL DE INVERSIONES EN ACTIVOS: USD \$ 71,600.00

# PLAN DE ACCIÓN 7

OBTENER UNA LÍNEA DE CRÉDITO QUE PERMITA FINANCIAR DIVERSAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, LAS ESTRATEGIAS Y LAS INVERSIONES.

SE OBTENDRIAN LOS SIGUIENTE PRESTAMOS:

a) PRÉSTAMO PARA FINANCIAR EL CAMIÓN (70% DEL MONTO):  
USD \$ 19,600.00 DOLARES.

b) PRÉSTAMO PARA FINANCIAR MAQUINARIAS Y ACTIVOS: USD  
\$ 43,600.00 DÓLARES.

ASÍ DADO ESTO, SE HA CONSIDERADO QUE HAY UN NUEVO PASIVO DE 63200 DÓLARES A UN COSTO DEL 17% ANUAL

# CONSIDERACIONES FINANCIERAS

## INVERSIONES

<b>PRESUPUESTO DE INVERSION</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
CAPITAL DE TRABAJO*	\$ 36.939,00
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.500,00
ADECUACIONES	\$ 3.750,00
SOFTWARE	\$ 2.206,40
COMPUTADORAS Y EQUIPOS DE OFICINA	\$ 6.500,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 34.500,00
VEHICULO	\$ 28.000,00
OTROS ACTIVOS	\$ 1.100,00
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 77.556,40</b>
<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>	
PUBLICIDAD	\$ 673,00
<b>TOTAL DE AMORTIZABLES</b>	<b>\$ 673,00</b>
<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>\$ 115.169,00</b>
<b>* SE HA CONSIDERADO 3 MESES DE GASTOS COMO CAPITAL DE TRABAJO PARA FINANCIAR LOS NUEVOS GASTOS QUE SE INCURRAN</b>	

# CONSIDERACIONES FINANCIERAS

## INVERSIONES

LAS INVERSIONES SE FINANCIARAN POR MEDIO DE DOS FUENTES:

FINANCIAMIENTO	%	TOTAL
PASIVOS 5 AÑOS (BANCO COMERCIAL)	54,88%	\$ 63.200,00
INVERSION DE SOCIOS	45,12%	\$ 51.969,00

## CALCULO DEL RIESGO DEL PROYECTO

$$\text{CPPC: } \%(DEUDA/ACTIVOS)*i + \%(PATRIMONIO/ACTIVOS)*k_e (1-T)$$

DONDE  $i$  ES LA TASA DE INTERÉS QUE COBRA EL BANCO PARA LA DEUDA Y  $k_e$ , ES LA TASA MÍNIMA QUE EXIGE EL INVERSIONISTA PARA COLOCAR UNA INVERSIÓN EN EL SECTOR.

# CONSIDERACIONES FINANCIERAS

## CALCULO DEL RIESGO DEL PROYECTO

A PARTIR DE ESTO SE TIENE QUE SE CALCULARA LA TASA DE RIESGO DEL PROYECTO, MEDIANTE EL METODO DEL CAPM:

$$R_i = R_f + \beta(R_M - R_f) + R_P$$

DONDE:

R<sub>f</sub>: ES LA TASA DE RENTABILIDAD LIBRE DE RIESGO

R<sub>M</sub>: ES EL RIESGO DE MERCADO

β: ES EL PARÁMETRO DE ELASTICIDAD DEL SECTOR CON RESPECTO A VARIACIONES DE MERCADO

R<sub>P</sub>: RIESGO PAÍS

# CONSIDERACIONES FINANCIERAS

## CALCULO DEL RIESGO DEL PROYECTO

- $\beta$ : SE TOMA EL VALOR DE 0.95 DE SMARTMONEY.COM
- RIESGO PAÍS: EL RIESGO PAÍS AL CIERRE ES DE 746 PUNTOS (FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR)
- RM: RENDIMIENTO PROMEDIO DE ACCIONES EL CUAL ES DE 7.07%
- RF: LA TASA DE LOS BONOS DEL TESORO DE LOS ESTADOS UNIDOS, LA CUAL ES 4.96%
- Rf: LA TASA PROMEDIO DE LIBRE DE RIESGO DURANTE EL MISMO PERIODO DE CALCULO DE LA RM, LA CUAL ES DE 3.8%

# CONSIDERACIONES FINANCIERAS

## CALCULO DEL RIESGO DEL PROYECTO

EL RIESGO SE LO PUEDE OBTENER DE LA SIGUIENTE FORMA:

$$KE = 4.96\% + 0.95*(7.07\% - 3.8\%) + 7.46 = 15.53\%$$

PARA EL CÁLCULO DEL COSTO DEL CAPITAL DEL INVERSIONISTA TENEMOS:

$$CPPC = DEUDA1/ACT*I + PATRIMONIO/ACT*KE (1-T)$$

T: ES EL IMPUESTO POR CONCEPTO DE IMPUESTO A LA RENTA (25% PARA LAS UTILIDADES);

$$\text{COSTO PROMEDIO PONDERADO} = 54.88\%*17\% + 45.12\%*15.53\%*(1-25\%)$$

$$\text{TMAR} = \text{COSTO PROMEDIO PONDERADO} = 14.59\%$$

$$\text{TMAR} = \text{CPPC} = 14.59\%$$

# PROYECCIONES

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS BASE PROYECTADO

RUBRO	2007	2008	2009	2010	2011
<b>VENTAS</b>	\$ 599.340,00	\$ 629.307,00	\$ 660.772,35	\$ 693.810,97	\$ 728.501,52
<b>COSTO DE VENTAS</b>					
MATERIALES	\$ 269.703,00	\$ 283.188,15	\$ 297.347,56	\$ 312.214,94	\$ 327.825,68
MANO DE OBRA	\$ 43.092,00	\$ 45.246,60	\$ 47.508,93	\$ 49.884,38	\$ 52.378,60
COSTO INDIRECTOS	\$ 149.835,00	\$ 157.326,75	\$ 165.193,09	\$ 173.452,74	\$ 182.125,38
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 462.630,00</b>	<b>\$ 485.761,50</b>	<b>\$ 510.049,58</b>	<b>\$ 535.552,05</b>	<b>\$ 562.329,66</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 136.710,00</b>	<b>\$ 143.545,50</b>	<b>\$ 150.722,78</b>	<b>\$ 158.258,91</b>	<b>\$ 166.171,86</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
SUELDOS	\$ 34.953,85	\$ 36.369,23	\$ 37.784,62	\$ 39.200,00	\$ 40.615,38
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 4.369,23	\$ 4.546,15	\$ 4.723,08	\$ 4.900,00	\$ 5.076,92
COMISIONES DE VENTAS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MANTENIMIENTO	\$ 2.996,70	\$ 3.146,54	\$ 3.303,86	\$ 3.469,05	\$ 3.642,51
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 10.907,33	\$ 11.400,33	\$ 11.893,33	\$ 12.386,33	\$ 12.879,33
SERVICIOS PRESTADOS	\$ 3.120,88	\$ 3.247,25	\$ 3.373,63	\$ 3.500,00	\$ 3.626,37
GASTO DE VIAJE	\$ 9.526,83	\$ 10.569,25	\$ 11.611,66	\$ 12.654,08	\$ 13.696,50
CAPACITACION	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SEGURO	\$ 4.057,14	\$ 4.221,43	\$ 4.385,71	\$ 4.550,00	\$ 4.714,29
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 4.369,23	\$ 4.546,15	\$ 4.723,08	\$ 4.900,00	\$ 5.076,92
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 1.597,89	\$ 1.662,59	\$ 1.727,30	\$ 1.792,00	\$ 1.856,70
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 10.651,33	\$ 13.205,09	\$ 15.758,85	\$ 18.312,60	\$ 20.866,36
DEPRECIACIONES	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56
INTERESES Y COMISIONES	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00
OTROS	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00
<b>TOTAL GTOS. OPERACIONALES</b>	<b>\$ 111.880,98</b>	<b>\$ 118.244,58</b>	<b>\$ 124.615,68</b>	<b>\$ 130.994,64</b>	<b>\$ 137.381,86</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>					
OTROS IMPUESTOS	\$ 1.089,32	\$ 1.208,51	\$ 1.327,71	\$ 1.446,90	\$ 1.566,09
<b>TOTAL GTOS. NO OPER.</b>	<b>\$ 1.089,32</b>	<b>\$ 1.208,51</b>	<b>\$ 1.327,71</b>	<b>\$ 1.446,90</b>	<b>\$ 1.566,09</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 112.970,30</b>	<b>\$ 119.453,10</b>	<b>\$ 125.943,38</b>	<b>\$ 132.441,54</b>	<b>\$ 138.947,95</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 23.739,70</b>	<b>\$ 24.092,40</b>	<b>\$ 24.779,39</b>	<b>\$ 25.817,38</b>	<b>\$ 27.223,91</b>

# PROYECCIONES

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CON PROYECTO

RUBRO	2007	2008	2009	2010	2011
<b>VENTAS</b>	\$ 766.641,00	\$ 804.973,05	\$ 845.221,70	\$ 887.482,79	\$ 931.856,93
<b>COSTO DE VENTAS</b>					
MATERIALES	\$ 344.988,45	\$ 362.237,87	\$ 380.349,77	\$ 399.367,25	\$ 419.335,62
MANO DE OBRA	\$ 55.120,79	\$ 57.876,83	\$ 60.770,67	\$ 63.809,20	\$ 66.999,66
COSTO INDIRECTOS	\$ 191.660,25	\$ 201.243,26	\$ 211.305,43	\$ 221.870,70	\$ 232.964,23
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 591.769,49</b>	<b>\$ 621.357,96</b>	<b>\$ 652.425,86</b>	<b>\$ 685.047,16</b>	<b>\$ 719.299,51</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 174.871,51</b>	<b>\$ 183.615,09</b>	<b>\$ 192.795,84</b>	<b>\$ 202.435,63</b>	<b>\$ 212.557,41</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
SUELDOS	\$ 38.553,85	\$ 39.969,23	\$ 41.384,62	\$ 42.800,00	\$ 44.215,38
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 4.819,23	\$ 4.996,15	\$ 5.173,08	\$ 5.350,00	\$ 5.526,92
COMISIONES DE VENTAS	\$ 4.182,53	\$ 4.391,66	\$ 4.611,24	\$ 4.841,81	\$ 5.083,90
MANTENIMIENTO	\$ 3.833,21	\$ 4.024,87	\$ 4.226,11	\$ 4.437,41	\$ 4.659,28
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 14.102,54	\$ 14.807,67	\$ 15.548,05	\$ 16.325,45	\$ 17.141,73
SERVICIOS PRESTADOS	\$ 3.120,88	\$ 3.247,25	\$ 3.373,63	\$ 3.500,00	\$ 3.626,37
GASTO DE MAJE	\$ 11.499,62	\$ 12.074,60	\$ 12.678,33	\$ 13.312,24	\$ 13.977,85
CAPACITACION	\$ 800,00	\$ 828,00	\$ 856,98	\$ 886,97	\$ 918,02
SEGURO	\$ 4.057,14	\$ 4.221,43	\$ 4.385,71	\$ 4.550,00	\$ 4.714,29
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 4.369,23	\$ 4.546,15	\$ 4.723,08	\$ 4.900,00	\$ 5.076,92
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 2.063,00	\$ 2.166,15	\$ 2.274,46	\$ 2.388,18	\$ 2.507,59
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 7.277,70	\$ 6.549,93	\$ 5.894,94	\$ 5.305,44	\$ 4.774,90
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 34.721,50	\$ 34.418,65	\$ 34.418,65	\$ 34.385,00	\$ 34.317,70
INTERESES Y COMISIONES	\$ 11.661,76	\$ 10.049,68	\$ 8.141,16	\$ 5.881,68	\$ 3.206,69
OTROS	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00
<b>TOTAL GTOS. OPERACIONALES</b>	<b>\$ 147.757,19</b>	<b>\$ 148.986,43</b>	<b>\$ 150.385,03</b>	<b>\$ 151.559,19</b>	<b>\$ 152.442,56</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>					
OTROS IMPUESTOS	\$ 1.314,89	\$ 1.380,64	\$ 1.449,67	\$ 1.522,15	\$ 1.598,26
<b>TOTAL GTOS. NO OPER.</b>	<b>\$ 1.314,89</b>	<b>\$ 1.380,64</b>	<b>\$ 1.449,67</b>	<b>\$ 1.522,15</b>	<b>\$ 1.598,26</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 149.072,08</b>	<b>\$ 150.367,07</b>	<b>\$ 151.834,70</b>	<b>\$ 153.081,35</b>	<b>\$ 154.040,82</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 25.799,43</b>	<b>\$ 33.248,02</b>	<b>\$ 40.961,14</b>	<b>\$ 49.354,28</b>	<b>\$ 58.516,60</b>

# PROYECCIONES

FLUJO DE CAJA BASE						
RUBRO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
GASTOS AMORTIZABLES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>\$ 0,00</b>					
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 0,00</b>					
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 570.800,00</b>	<b>\$ 599.340,00</b>	<b>\$ 629.307,00</b>	<b>\$ 660.772,35</b>	<b>\$ 693.810,97</b>	<b>\$ 728.501,52</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>						
MATERIALES	\$ 256.860,00	\$ 269.703,00	\$ 283.188,15	\$ 297.347,56	\$ 312.214,94	\$ 327.825,68
MANO DE OBRA	\$ 41.040,00	\$ 43.092,00	\$ 45.246,60	\$ 47.508,93	\$ 49.884,38	\$ 52.378,60
COSTO INDIRECTOS	\$ 142.700,00	\$ 149.835,00	\$ 157.326,75	\$ 165.193,09	\$ 173.452,74	\$ 182.125,38
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 440.600,00</b>	<b>\$ 462.630,00</b>	<b>\$ 485.761,50</b>	<b>\$ 510.049,58</b>	<b>\$ 535.552,05</b>	<b>\$ 562.329,66</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 130.200,00</b>	<b>\$ 136.710,00</b>	<b>\$ 143.545,50</b>	<b>\$ 150.722,78</b>	<b>\$ 158.258,91</b>	<b>\$ 166.171,86</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>						
SUELDOS	\$ 33.600,00	\$ 34.953,85	\$ 36.369,23	\$ 37.784,62	\$ 39.200,00	\$ 40.615,38
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 4.200,00	\$ 4.369,23	\$ 4.546,15	\$ 4.723,08	\$ 4.900,00	\$ 5.076,92
COMISIONES DE VENTAS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
MANTENIMIENTO	\$ 2.854,00	\$ 2.996,70	\$ 3.146,54	\$ 3.303,86	\$ 3.469,05	\$ 3.642,51
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 10.500,00	\$ 10.907,33	\$ 11.400,33	\$ 11.893,33	\$ 12.386,33	\$ 12.879,33
SERVICIOS PRESTADOS	\$ 3.000,00	\$ 3.120,88	\$ 3.247,25	\$ 3.373,63	\$ 3.500,00	\$ 3.626,37
GASTO DE VIAJE	\$ 8.562,00	\$ 9.526,83	\$ 10.569,25	\$ 11.611,66	\$ 12.654,08	\$ 13.696,50
CAPACITACION	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SEGURO	\$ 3.900,00	\$ 4.057,14	\$ 4.221,43	\$ 4.385,71	\$ 4.550,00	\$ 4.714,29
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 4.200,00	\$ 4.369,23	\$ 4.546,15	\$ 4.723,08	\$ 4.900,00	\$ 5.076,92
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 1.536,00	\$ 1.597,89	\$ 1.662,59	\$ 1.727,30	\$ 1.792,00	\$ 1.856,70
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 8.562,00	\$ 10.651,33	\$ 13.205,09	\$ 15.758,85	\$ 18.312,60	\$ 20.866,36
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 21.018,36	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56
INTERESES Y COMISIONES	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00	\$ 1.580,00
OTROS	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00
<b>TOTAL GTOS. OPERACIONALES</b>	<b>\$ 106.207,36</b>	<b>\$ 111.880,98</b>	<b>\$ 118.244,58</b>	<b>\$ 124.615,68</b>	<b>\$ 130.994,64</b>	<b>\$ 137.381,86</b>

# PROYECCIONES

FLUJO DE CAJA BASE						
RUBRO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>						
OTROS IMPUESTOS	\$ 979,00	\$ 1.089,32	\$ 1.208,51	\$ 1.327,71	\$ 1.446,90	\$ 1.566,09
<b>TOTAL GTOS. NO OPERAC.</b>	<b>\$ 979,00</b>	<b>\$ 1.089,32</b>	<b>\$ 1.208,51</b>	<b>\$ 1.327,71</b>	<b>\$ 1.446,90</b>	<b>\$ 1.566,09</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 107.186,36</b>	<b>\$ 112.970,30</b>	<b>\$ 119.453,10</b>	<b>\$ 125.943,38</b>	<b>\$ 132.441,54</b>	<b>\$ 138.947,95</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 23.013,64</b>	<b>\$ 23.739,70</b>	<b>\$ 24.092,40</b>	<b>\$ 24.779,39</b>	<b>\$ 25.817,38</b>	<b>\$ 27.223,91</b>
<b>AJUSTES DEL FLUJO DE CAJA</b>						
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 21.018,36	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56	\$ 21.055,56
CTAS Y DOC POR COBRAR	\$ 21.933,60	\$ 24.126,96	\$ 26.539,66	\$ 29.193,62	\$ 32.112,98	\$ 35.324,28
AMORTIZACION DE LA DEUDA	-\$ 26.303,00	-\$ 22.357,55	-\$ 19.003,92	-\$ 16.153,33	-\$ 13.730,33	-\$ 11.670,78
CTAS Y DOC POR PAGAR	-\$ 52.606,00	-\$ 55.236,30	-\$ 57.998,12	-\$ 60.898,02	-\$ 63.942,92	-\$ 67.140,07
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 71.079,69
RECUPERACION DE CAPITAL	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 82.688,40
<b>TOTAL AJUSTES</b>	<b>-\$ 35.957,04</b>	<b>-\$ 32.411,33</b>	<b>-\$ 29.406,81</b>	<b>-\$ 26.802,16</b>	<b>-\$ 24.504,70</b>	<b>\$ 131.337,09</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 12.943,40</b>	<b>-\$ 8.671,63</b>	<b>-\$ 5.314,41</b>	<b>-\$ 2.022,77</b>	<b>\$ 1.312,67</b>	<b>\$ 158.561,00</b>

# PROYECCIONES

FLUJO DE CAJA CON PROYECTO						
RUBRO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
GASTOS AMORTIZABLES	-\$ 673,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-\$ 77.556,40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 36.939,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>-\$ 115.168,70</b>	<b>\$ 0,00</b>				
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 63.200,00</b>	<b>\$ 0,00</b>				
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 570.800,00</b>	<b>\$ 766.641,00</b>	<b>\$ 804.973,05</b>	<b>\$ 845.221,70</b>	<b>\$ 887.482,79</b>	<b>\$ 931.856,93</b>
COSTO DE VENTAS						
MATERIALES	\$ 256.860,00	\$ 344.988,45	\$ 362.237,87	\$ 380.349,77	\$ 399.367,25	\$ 419.335,62
MANO DE OBRA	\$ 41.040,00	\$ 55.120,79	\$ 57.876,83	\$ 60.770,67	\$ 63.809,20	\$ 66.999,66
COSTO INDIRECTOS	\$ 142.700,00	\$ 191.660,25	\$ 201.243,26	\$ 211.305,43	\$ 221.870,70	\$ 232.964,23
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 440.600,00</b>	<b>\$ 591.769,49</b>	<b>\$ 621.357,96</b>	<b>\$ 652.425,86</b>	<b>\$ 685.047,16</b>	<b>\$ 719.299,51</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 130.200,00</b>	<b>\$ 174.871,51</b>	<b>\$ 183.615,09</b>	<b>\$ 192.795,84</b>	<b>\$ 202.435,63</b>	<b>\$ 212.557,41</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>						
SUELDOS	\$ 33.600,00	\$ 38.553,85	\$ 39.969,23	\$ 41.384,62	\$ 42.800,00	\$ 44.215,38
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 4.200,00	\$ 4.819,23	\$ 4.996,15	\$ 5.173,08	\$ 5.350,00	\$ 5.526,92
COMISIONES DE VENTAS	\$ 0,00	\$ 4.182,53	\$ 4.391,66	\$ 4.611,24	\$ 4.841,81	\$ 5.083,90
MANTENIMIENTO	\$ 2.854,00	\$ 3.833,21	\$ 4.024,87	\$ 4.226,11	\$ 4.437,41	\$ 4.659,28
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 10.500,00	\$ 14.102,54	\$ 14.807,67	\$ 15.548,05	\$ 16.325,45	\$ 17.141,73
SERVICIOS PRESTADOS	\$ 3.000,00	\$ 3.120,88	\$ 3.247,25	\$ 3.373,63	\$ 3.500,00	\$ 3.626,37
GASTO DE VIAJE	\$ 8.562,00	\$ 11.499,62	\$ 12.074,60	\$ 12.678,33	\$ 13.312,24	\$ 13.977,85
CAPACITACION	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 828,00	\$ 856,98	\$ 886,97	\$ 918,02
SEGURO	\$ 3.900,00	\$ 4.057,14	\$ 4.221,43	\$ 4.385,71	\$ 4.550,00	\$ 4.714,29
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 4.200,00	\$ 4.369,23	\$ 4.546,15	\$ 4.723,08	\$ 4.900,00	\$ 5.076,92
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 1.536,00	\$ 2.063,00	\$ 2.166,15	\$ 2.274,46	\$ 2.388,18	\$ 2.507,59
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 8.562,00	\$ 7.277,70	\$ 6.549,93	\$ 5.894,94	\$ 5.305,44	\$ 4.774,90
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 21.018,36	\$ 34.721,50	\$ 34.418,65	\$ 34.418,65	\$ 34.385,00	\$ 34.317,70
INTERESES Y COMISIONES	\$ 1.580,00	\$ 11.661,76	\$ 10.049,68	\$ 8.141,16	\$ 5.881,68	\$ 3.206,69
OTROS	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00	\$ 2.695,00
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 106.207,36</b>	<b>\$ 147.757,19</b>	<b>\$ 148.986,43</b>	<b>\$ 150.385,03</b>	<b>\$ 151.559,19</b>	<b>\$ 152.442,56</b>

# PROYECCIONES

FLUJO DE CAJA CON PROYECTO						
RUBRO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>						
OTROS IMPUESTOS	\$ 979,00	\$ 1.314,89	\$ 1.380,64	\$ 1.449,67	\$ 1.522,15	\$ 1.598,26
<b>TOTAL GTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 979,00</b>	<b>\$ 1.314,89</b>	<b>\$ 1.380,64</b>	<b>\$ 1.449,67</b>	<b>\$ 1.522,15</b>	<b>\$ 1.598,26</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 107.186,36</b>	<b>\$ 149.072,08</b>	<b>\$ 150.367,07</b>	<b>\$ 151.834,70</b>	<b>\$ 153.081,35</b>	<b>\$ 154.040,82</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 23.013,64</b>	<b>\$ 25.799,43</b>	<b>\$ 33.248,02</b>	<b>\$ 40.961,14</b>	<b>\$ 49.354,28</b>	<b>\$ 58.516,60</b>
<b>AJUSTES DEL FLUJO DE CAJA</b>						
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 21.018,36	\$ 34.721,50	\$ 34.418,65	\$ 34.418,65	\$ 34.385,00	\$ 34.317,70
CTAS Y DOC POR COBRAR	\$ 21.933,60	\$ 29.244,80	\$ 32.169,28	\$ 35.386,21	\$ 38.924,83	\$ 42.817,31
AMORTIZACION DE LA DEUDA	-\$ 26.303,00	-\$ 31.123,99	-\$ 29.382,43	-\$ 28.440,36	-\$ 28.276,85	-\$ 28.892,28
CTAS Y DOC POR PAGAR	-\$ 52.606,00	-\$ 55.236,30	-\$ 57.998,12	-\$ 60.898,02	-\$ 63.942,92	-\$ 67.140,07
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 109.857,89
RECUPERACION DE CAPITAL	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 119.628,00
<b>TOTAL AJUSTES</b>	<b>-\$ 35.957,04</b>	<b>-\$ 22.393,98</b>	<b>-\$ 20.792,61</b>	<b>-\$ 19.533,52</b>	<b>-\$ 18.909,94</b>	<b>\$ 210.588,25</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 64.912,10</b>	<b>\$ 3.405,45</b>	<b>\$ 12.455,41</b>	<b>\$ 21.427,62</b>	<b>\$ 30.444,35</b>	<b>\$ 269.104,85</b>

# ANALISIS DE FACTIBILIDAD

FLUJO INCREMENTAL						
RUBRO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
GASTOS AMORTIZABLES	-\$ 673,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-\$ 77.556,40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 36.939,30	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>-\$ 115.168,70</b>	<b>\$ 0,00</b>				
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 63.200,00</b>	<b>\$ 0,00</b>				
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 167.301,00</b>	<b>\$ 175.666,05</b>	<b>\$ 184.449,35</b>	<b>\$ 193.671,82</b>	<b>\$ 203.355,41</b>
COSTO DE VENTAS						
MATERIALES	\$ 0,00	\$ 75.285,45	\$ 79.049,72	\$ 83.002,21	\$ 87.152,32	\$ 91.509,94
MANO DE OBRA	\$ 0,00	\$ 12.028,79	\$ 12.630,23	\$ 13.261,74	\$ 13.924,83	\$ 14.621,07
COSTO INDIRECTOS	\$ 0,00	\$ 41.825,25	\$ 43.916,51	\$ 46.112,34	\$ 48.417,96	\$ 50.838,85
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 129.139,49</b>	<b>\$ 135.596,46</b>	<b>\$ 142.376,29</b>	<b>\$ 149.495,10</b>	<b>\$ 156.969,86</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 38.161,51</b>	<b>\$ 40.069,59</b>	<b>\$ 42.073,07</b>	<b>\$ 44.176,72</b>	<b>\$ 46.385,55</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>						
SUELDOS	\$ 0,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 0,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
COMISIONES DE VENTAS	\$ 0,00	\$ 4.182,53	\$ 4.391,66	\$ 4.611,24	\$ 4.841,81	\$ 5.083,90
MANTENIMIENTO	\$ 0,00	\$ 836,51	\$ 878,33	\$ 922,25	\$ 968,36	\$ 1.016,78
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 0,00	\$ 3.195,21	\$ 3.407,33	\$ 3.654,72	\$ 3.939,12	\$ 4.262,39
SERVICIOS PRESTADOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
GASTO DE VIAJE	\$ 0,00	\$ 1.972,79	\$ 1.505,35	\$ 1.066,66	\$ 658,16	\$ 281,35
CAPACITACION	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 828,00	\$ 856,98	\$ 886,97	\$ 918,02
SEGURO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 0,00	\$ 465,11	\$ 503,56	\$ 547,16	\$ 596,18	\$ 650,89
CUENTAS INCOBRABLES	\$ 0,00	-\$ 3.373,63	-\$ 6.655,16	-\$ 9.863,91	-\$ 13.007,16	-\$ 16.091,46
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 0,00	\$ 13.665,94	\$ 13.363,09	\$ 13.363,09	\$ 13.329,44	\$ 13.262,14
INTERESES Y COMISIONES	\$ 0,00	\$ 10.081,76	\$ 8.469,68	\$ 6.561,16	\$ 4.301,68	\$ 1.626,69
OTROS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL GTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 35.876,21</b>	<b>\$ 30.741,84</b>	<b>\$ 25.769,35</b>	<b>\$ 20.564,55</b>	<b>\$ 15.060,69</b>

# ANALISIS DE FACTIBILIDAD

FLUJO INCREMENTAL						
RUBRO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>						
OTROS IMPUESTOS	\$ 0,00	\$ 225,57	\$ 172,13	\$ 121,96	\$ 75,26	\$ 32,17
<b>TOTAL GTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 225,57</b>	<b>\$ 172,13</b>	<b>\$ 121,96</b>	<b>\$ 75,26</b>	<b>\$ 32,17</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 36.101,78</b>	<b>\$ 30.913,97</b>	<b>\$ 25.891,31</b>	<b>\$ 20.639,81</b>	<b>\$ 15.092,86</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 2.059,73</b>	<b>\$ 9.155,62</b>	<b>\$ 16.181,75</b>	<b>\$ 23.536,91</b>	<b>\$ 31.292,69</b>
<b>AJUSTES DEL FLUJO DE CAJA</b>						
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ 0,00	\$ 13.665,94	\$ 13.363,09	\$ 13.363,09	\$ 13.329,44	\$ 13.262,14
CTAS Y DOC POR COBRAR	\$ 0,00	\$ 5.117,84	\$ 5.629,62	\$ 6.192,59	\$ 6.811,85	\$ 7.493,03
AMORTIZACION DE LA DEUDA	\$ 0,00	-\$ 8.766,44	-\$ 10.378,51	-\$ 12.287,03	-\$ 14.546,52	-\$ 17.221,50
CTAS Y DOC POR PAGAR	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 38.778,20
RECUPERACION DE CAPITAL	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 36.939,30
<b>TOTAL AJUSTES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 10.017,34</b>	<b>\$ 8.614,20</b>	<b>\$ 7.268,64</b>	<b>\$ 5.594,77</b>	<b>\$ 79.251,16</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 51.969,00</b>	<b>\$ 12.077,07</b>	<b>\$ 17.769,82</b>	<b>\$ 23.450,39</b>	<b>\$ 29.131,68</b>	<b>\$ 110.543,85</b>

# ANALISIS DE FACTIBILIDAD

ANTE LO CUAL EN FUNCIÓN A ESTE FLUJO SE DIERON LOS SIGUIENTES RESULTADOS:

TIR	41,88%
TMAR	14,59%
VAN	\$ 60.534,57
ANALISIS	SE ACEPTA

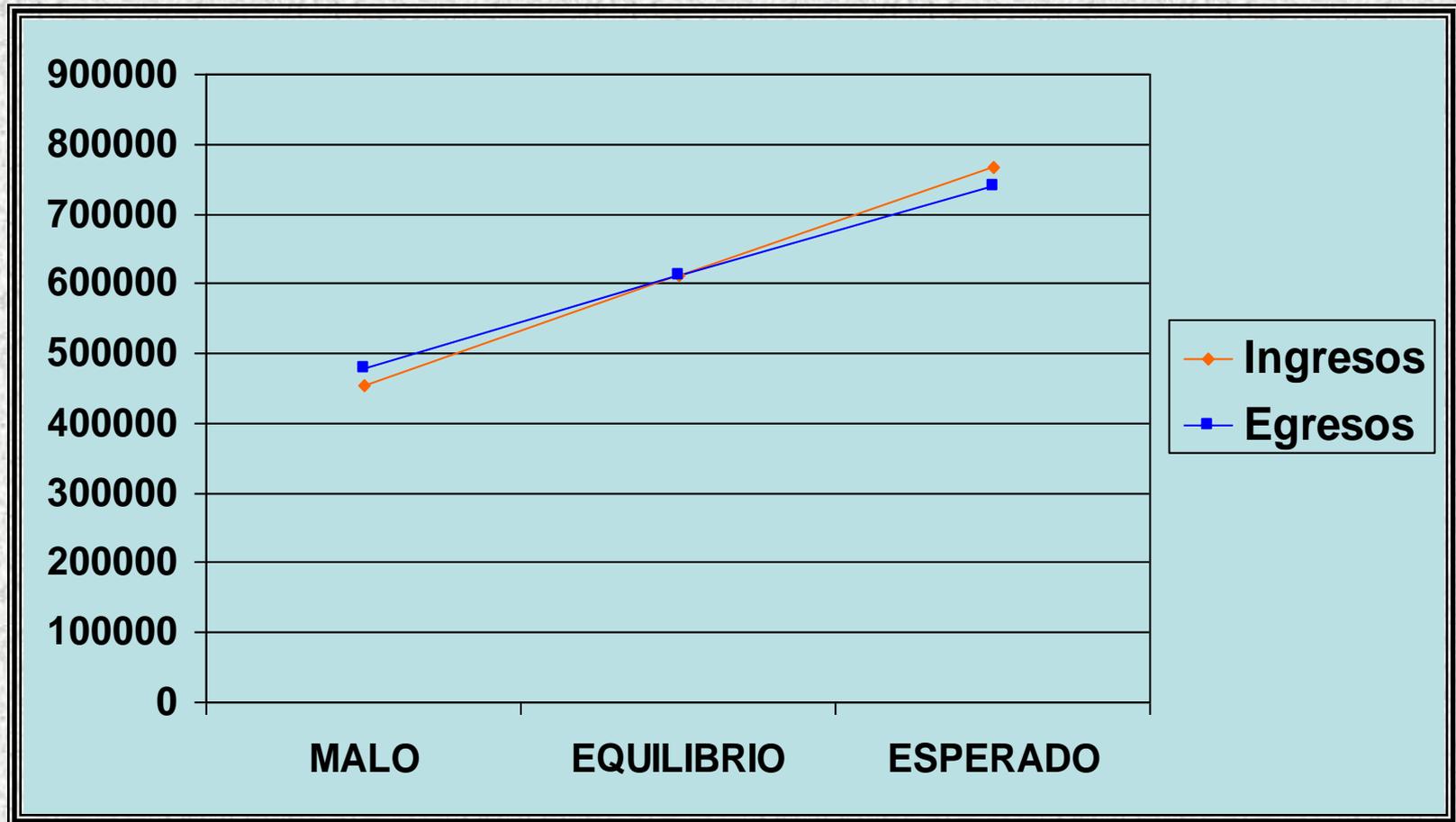
ANTE ESTO SE PUEDE VER QUE EL PROYECTO SE APRUEBA, CON UNA TIR DE 41.88%, LO CUAL ES SUPERIOR A LA TMAR CALCULADA ANTERIORMENTE DE 14.59% Y CON UNA VAN DE 60534.57, LO QUE INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE, TAL COMO SE LO ESTA PLANTEANDO

# PUNTO DE EQUILIBRIO

SE HA CONSIDERADO LOS DATOS ARROJADOS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS:

<b>CALCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO CON DEUDA</b>	
INGRESOS ANUALES	\$ 766.641,00
COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ 638.737,98
MARGEN DE CONTRIBUCION	\$ 127.903,02
<b>% DE MARGEN</b>	<b>16,68%</b>
GASTOS FIJOS	\$ 90.441,83
<b>% DE GASTOS FIJOS</b>	<b>11,80%</b>
VENTAS DE PUNTO DE EQUILIBRIO SIN DEUDA	\$ 542.101,00
PAGO DE INTERESES	\$ 11.662,00
TOTAL DE GASTOS Y PAGOS FIJOS	\$ 102.104,00
PUNTO DE EQUILIBRIO CON DEUDA EN DOLARES	\$ 612.001,18

# PUNTO DE EQUILIBRIO



# ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD			
ESCENARIO	VARIACION %	TIR	ANÁLISIS
VARIACIÓN POSITIVA DE LAS VENTAS	5%	80,30%	SE ACEPTA
	10%	132,24%	SE ACEPTA
	15%	194,01%	SE ACEPTA
VARIACION NEGATIVA DE LAS VENTAS	5%	15,50%	SE ACEPTA
	10%	-3,11%	SE RECHAZA
	<b>PUEDE BAJAR HASTA EL 5,20%</b>		
AUMENTO DEL COSTO DE VENTAS	5%	27,69%	SE ACEPTA
	10%	17,47%	SE ACEPTA
	15%	9,79%	SE RECHAZA
<b>PUEDE AUMENTAR HASTA EL 11,75%</b>			
DISMINUCION DEL COSTO DE VENTAS	5%	62,23%	SE ACEPTA
	10%	91,24%	SE ACEPTA
	15%	129,74%	SE ACEPTA
ELEVACION DE LOS GASTOS OPERATIVOS	5%	30,17%	SE ACEPTA
	10%	18,85%	SE ACEPTA
	15%	7,95%	SE RECHAZA
<b>PUEDE AUMENTAR HASTA EL 11,95%</b>			
DISMINUCION DE LOS GASTOS OPERATIVOS	5%	53,95%	SE ACEPTA
	10%	66,35%	SE ACEPTA
	15%	79,02%	SE ACEPTA

# CONCLUSIONES

1. EL PROYECTO ES RENTABLE CON UNA TIR DEL 41.88% Y UN VAN DEL 605.534,57, YA QUE SI LO COMPARAMOS CON LA TMAR DE 14,59%, SE VE QUE EL PROYECTO ES FACTIBLE.
2. EL 95% DE LA POBLACIÓN COMPRA ROPA CASUAL, SPORT Y DEPORTIVA.
3. LAS 3 PRINCIPALES MARCAS DE ROPA QUE SE CONOCEN SON NIKE, ADIDAS Y PUMA, LAS CUALES SERÁN NUESTROS COMPETIDORES.
4. LA EMPRESA DEBE DE PLANTEAR UNA SERIE DE OBJETIVOS DESAFIANTES Y UNA SERIE DE PLANES DE ACCIÓN SÓLIDOS PARA UN CRECIMIENTO SOSTENIDO, DE TAL FORMA QUE ESTOS CONTEMPLÉN A LA MISIÓN, VISIÓN Y FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL COMO MEDIDAS DE DESEMPEÑO, PARA QUE SE OBTENGAN RESULTADOS SATISFACTORIOS.
5. LA LÍNEA DE CRÉDITO ES FUNDAMENTAL PARA QUE SE PUEDA PLANTEAR EL PROGRAMA DE TRABAJO.

# **RECOMENDACIONES**

1. LA EMPRESA DEBE DE EMPEÑAR ESFUERZOS PARA ESTABLECER UN POSICIONAMIENTO Y UNA DIFERENCIACIÓN. CON RESPECTO A SU CLIENTE Y LOS SERVICIOS QUE OFRECE.
2. ES NECESARIOS MANTENER UN SISTEMA DE INFORMACIÓN ACTUALIZADO DE CLIENTES, PROVEEDORES, COMPETENCIA Y OTRAS VARIABLES DE MERCADO, DE TAL FORMA QUE A PARTIR DE UNA BASE DE DATOS CONSTANTEMENTE ACTUALIZADA SE PUEDA REACCIONAR ANTE DIVERSAS VARIACIONES DEL MERCADO O DE LOS CLIENTES.
3. PARA QUE LA EMPRESA FUNCIONE SE DEBE DE EJECUTAR UN REDISEÑO DE PROCEDIMIENTOS EN LAS ÁREAS ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS, DE TAL FORMA QUE SE ESTABLEZCAN CONTROLES PRESUPUESTARIOS Y CONTABLES, FORMALIZACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS EN LAS DISTINTAS ÁREAS Y MAYOR EFICIENCIA EN LAS OPERACIONES Y ADEMÁS CONTROLAR PERIÓDICAMENTE ESTE MODELO DE PROCEDIMIENTOS.

# **RECOMENDACIONES**

4. LA EMPRESA DEBE DE SER AGRESIVA PROMOCIONAL Y COMERCIALMENTE.
5. SE DEBE DE ESTABLECER UN SISTEMA DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL DE TAL FORMA QUE ESTOS PUEDAN DESEMPEÑARSE EFECTIVAMENTE EN LAS OPERACIONES DIARIAS.
6. ESTABLECER UN SISTEMA DE SELECCIÓN DE PERSONAL MÁS EFICIENTE Y CONTROLADO, DE TAL FORMA QUE SE MANTENGA UN PROCESO DE SELECCIÓN MÁS ORDENADO, EFICIENTE, MENOS COSTOSO PARA LA EMPRESA Y QUE REACCIONE RÁPIDAMENTE A LAS NECESIDADES DE LA COMPAÑÍA.
7. REALIZAR LAS ADQUISICIONES DE ACTIVOS NECESARIOS PARA PODER MANTENER LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA EN TODAS SUS OPERACIONES