



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BANCARIA Y FINANCIERA

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE
ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TERNOS EJECUTIVOS PARA
DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO 2015-2016

Proyecto de inversión previo a la obtención del título de tecnología en administración en
bancaria y financiera

Autor: Rea Albán Fabián Santiago

Tutora: Ing. Ángela Pimbo A.

Quito, Mayo 2016

~~FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE
TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016~~

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y en que su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos del autor vigentes. Las ideas doctrinas resultados y conclusiones a los que han llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Fabián Santiago Rea Albán

Ci: 172423803-3

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Fabián Santiago Rea Albán portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **1724238033** de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *“La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: *“fomentar a la industria textil mediante estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa de elaboración y comercialización de ternos ejecutivos para damas y caballeros, ubicado en el norte del distrito metropolitano de Quito 2015 –2016”* Facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA

NOMBRE

Fabián Santiago Rea Albán

CEDULA

1724238033

Quito, a los

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **FABIAN SANTIAGO REA ALBAN**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración Industrial y Producción que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Industrial y Producción, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de manjar a base miel de abeja en la provincia de pichincha parroquia San Antonio de Pichincha ”. Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor del proyecto de grado.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del proyecto descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario usará el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del proyecto por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del libro; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del libro; d) Cualquier transformación o modificación del libro; e) La protección y registro en el IEPI del libro a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del libro; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 13 días del mes de Abril del dos mil dieciséis

f).....

C.C. N° 1724238033

CEDENTE

f).....

Instituto Superior Tecnológico
Cordillera

CESIONARIO

AGRADECIMIENTO

Yo agradezco a mis padres por haberme dado la vida y una educación superior la cual estoy a punto de acabar y comenzar una nueva etapa en mi vida la cual deberé afrontar con mucha madures y seriedad.

También agradezco a los licenciados quienes a compartido los conocimientos, todo los alumnos para cada día fortaleza la vida profesional.



DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional y su amor infinito.
A mi hijo por su eterna inspiración.

Contenido

DECLARATORIAi

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE
TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	ii
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL	iii
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
Índice de tabla.....	xii
Índices de Ilustración	xv
Índices de gráficos.....	xvi
Índices de Figura	xvii
Resumen Ejecutivo.....	xviii
ABSTRACT	xix
CAPÍTULO I	1
1.2 Justificación.....	1
1.3 Antecedentes	3
CAPITULO II	5
1. Análisis situacional	5
2.1 Ambiente Externo	5
2.1.1 Factor Económico.....	5
2.1.1.2 Producto Interno Bruto (PIB).....	6
2.1.1.3 Tasa de Interés	8
2.1.1.3.1 Tasa Interés Activa	8
2.1.1.3.2 Tasa de Interés Pasiva	9
2.1.1.4 Balanza Comercial	10
2.1.1.5 Riesgo País.....	11
2.1.2 factor Social.....	12
2.1.2.01 Población Económicamente Activa (PEA).....	12
PEA por edades del canto Quito.....	13
2.1.2.02 Desempleo	14
2.1.3 Factor Legal	15

2.1.4 Factor Tecnológico	17
2.2 Entorno Local	17
2.2.1 Clientes.....	18
2.2.1.01 Cliente Interno	18
2.2.1.02 Cliente Externo.....	18
2.2.2 Proveedores	19
Quito, Ecuador	20
Quito, Ecuador	20
Quito, Ecuador	20
2.2.3 competidores	21
2.3 Análisis Interno.....	23
2.3.1 Propuesta Estratégica.....	23
2.3.1.1 Misión.....	23
2.3.1.2 Visión.....	25
2.3.1.3 Objetivos	25
2.3.1.3.1 Objetivos General.....	26
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos.....	26
2.3.1.4 Principios y/o valores	26
2.3.2 Gestión Administrativo.....	27
2.3.2.01 Organización Estructural	27
2.3.2.02 Perfil de Puesto o Cargo	28
2.3.3 Gestión Operativa	34
2.3.3.01 Flujograma de producción.....	34
2.3.3.02 Flujograma de Comercialización.....	36
2.3.4 Gestión Comercial	37
2.3.4.01 Estrategias de la 4p	37
2.4 Análisis FODA	43
CAPITULO III	45

ESTUDIO DE MERCADOE	45
3.1 análisis de consumidor	45
3.1.1. Determinación de la Población y Muestra	47
3.1.1.01 Población.....	47
3.1.1.02 Tamaño de Universo	47
3.1.1.03 Muestra	47
3.1.2 Técnicas de Obtención de la Información	48
3.1.2.01 Encuesta	49
3.1.3 Análisis de Información	54
3.2 Oferta	65
3.2. Oferta Actual	66
3.2.3 Oferta Proyectada	66
3.3 Demanda	67
3.2.2 Demanda Actual	67
3.2.2.01 Elementos para Determinar la Demanda Actual	68
3.2.2.01 Determinación de la Demanda Actual.....	69
3.3.3 Demanda proyectada	69
3.5.1 Balance Actual.....	69
3.5.2 Balance Proyectada	70
CAPITULO IV.....	71
Estudio Técnico	71
4.1 Tamaño de Proyecto	72
4.1.1 Capacidad Instalada	72
4.1.2 Capacidad Óptima	72
4.2 Localización	73
4.2.1 Macro Localización.....	73
4.2.2 Micro Localización.....	74
4.2.3 Localización Óptimo	75

4.3 Ingeniero del Producto	76
4.3.1 Definición del Bienes Servicios	76
4.3.2 Distribución de Planta	77
4.3.3 Proceso Producto	83
4.3.4 Maquinaria y Equipo	87
CAPÍTULO V	89
ESTUDIO FINANCIERO	89
5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales	89
5.1.01 Ingresos No Operacionales	97
5.2 Costos	97
5.2.1 Costo Directo	97
5.2.2 Costos Indirectos	98
5.2.3 Gastos Administrativos	99
5.2.4 Costo de Venta	101
5.2.4.01 Proyecciones de costo y gasto	102
5.2.5 Costos Financieros	105
5.2.6 Costos Fijos y Variables	105
5.2 Inversiones	107
5.2.1.1 Activos Fijos	107
5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)	108
5.2.2 Capital de Trabajo	108
5.2.2.01 Cuadro de Inversiones	109
5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	110
5.2.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)	110
5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)	112
5.2.6 Estado de Situación Inicial	113
5.2.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	115
5.2.8 Flujo Caja	116

5.3 EVALUACION	117
5.3.1 Tasa de descuento.....	118
5.3.2 VAN	118
5.3.4 TIR	119
5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión).....	120
5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)	121
5.3.6 Punto de equilibrio.....	121
5.3.7 Análisis de índices financieros.....	133
CAPÍTULO VI.....	135
6. ANALISIS DE IMPACTO.....	135
6.1 Impacto Ambiental.....	135
6.2 Impacto Económico.....	135
6.3 Impacto Productivo	136
6.4 Impacto Social	136
CAPÍTULO VII	137
7.1 Conclusiones	137
7.2 Recomendaciones	138
Bibliografía	139

Índice de tabla

Tabla 1 PEA.....	13
Tabla 2 Proveedores de Materia Prima	19
Tabla 3 Proveedores de Insumos.....	20
Tabla 4 competidores directos.....	21
Tabla 5 competidores indirectos.....	22

Tabla 6 formulación de la misión.....	23
Tabla 7 elementos para determinar la misión	24
Tabla 8 Visión.....	25
Tabla 9 elementos para definir la visión.....	25
Tabla 10 Perfil de puesto del administración	28
Tabla 11 perfil de secretaria.....	29
Tabla 12 perfil de contador externo.....	30
Tabla 13 perfil de sastre	31
Tabla 14 perfil de operario	32
Tabla 15 perfil de puesto vendedores	32
Tabla 16 FODA.....	43
Tabla 17 FODA.....	43
Tabla 18 Segmentación de Mercado	46
Tabla 19 tamaño de universo	47
Tabla 20 datos generales	54
Tabla 21 pregunta N° 1	56
Tabla 22 pregunta N° 2	57
Tabla 23 pregunta N° 3	57
Tabla 24 pregunta N°4	59
Tabla 25 pregunta N° 5	60
Tabla 26 pregunta N° 6	61
Tabla 27 pregunta N° 7	62
Tabla 28 pregunta N° 8	62
Tabla 29 pregunta N° 9	64
Tabla 30 pregunta N° 10.....	65
Tabla 31 oferta actual.....	66
Tabla 32 oferta proyectada.....	66
Tabla 33 elementos demanda	68
Tabla 34 elementos para determinar la demanda.....	68
Tabla 35 elementos para determinar la demanda.....	68
Tabla 36 demanda actual.....	69
Tabla 37 demanda proyectada.....	69
Tabla 38 balance actual.....	70
Tabla 39 demanda insatisfecha	70
Tabla 40 capacidad instalada.....	72
Tabla 41 capacidad optima.....	72
Tabla 42 marco localización	73

Tabla 43 localización optima	75
Tabla 44 distribución de la empresa o proyecto	77
Tabla 45 razones de cercanía	80
Tabla 46 razones de cercanía	80
Tabla 47 flujograma de producción.....	84
Tabla 48 flujograma comercialización	86
Tabla 49 maquinaria y equipo	87
Tabla 50 materia prima	90
Tabla 51 materia prima	90
Tabla 52 materia prima	91
Tabla 53 tiempos de producción	92
Tabla 54 mano de obra directa	92
Tabla 55 CIF	93
Tabla 56 materia de seguridad	93
Tabla 57 material de almacenamiento	93
Tabla 58 útiles de aseo	94
Tabla 59 suministro de oficina	94
Tabla 60 costos indirectos de fabricación.....	94
Tabla 61 ingreso operacionales	95
Tabla 62 ingreso operacionales	95
Tabla 63 ingreso operacional	96
Tabla 64 ingresos proyectado.....	96
Tabla 65 costo directo	97
Tabla 66 costo indirecto.....	98
Tabla 67 gasto personales	99
Tabla 68 materiales de aseo y limpieza.....	99
Tabla 69 suministro de oficina	100
Tabla 70 otro gasto administración	100
Tabla 71 gasto administrativos.....	101
Tabla 72 gasto de ventas	102
Tabla 73 gasto de ventas	102
Tabla 74 proyección de los costó de producción.....	103
Tabla 75 proyecciones de los gastos administrativos	103
Tabla 76 proyecciones de los gatos venta	104
Tabla 77 costos financieros	105
Tabla 78 interés del proyecto	105
Tabla 79 proyecciones de costos anuales	106

Tabla 80 activos fijos	107
Tabla 81 activo diferido	108
Tabla 82 capital de trabajo	109
Tabla 83 inversión.....	109
Tabla 84 tabla de amortización	111
Tabla 85 depreciación	113
Tabla 86 estado situación inicial	114
Tabla 87 estado de resultado proyectado.....	115
Tabla 88 flujo de caja.....	116
Tabla 89 TMAR.....	118
Tabla 90 VAN.....	119
Tabla 91 TIR.....	119
Tabla 92 periodo de recuperación de la inversión	120
Tabla 93 RBC	121
Tabla 94 costo fijos.....	122
Tabla 95 demostración del punto de equilibrio	123
Tabla 96 estado de resultado	123
Tabla 97 costo fijos.....	124
Tabla 98 demostración del punto equilibrio	125
Tabla 99 estado de resultado	125
Tabla 100 costo fijos	127
Tabla 101 demostración del punto del equilibrio	128
Tabla 102 estado de resultado	128
Tabla 103 costos fijos	130
Tabla 104 demostración del punto de equilibrio	131
Tabla 105 estado de resultado	131

Índices de Ilustración

Ilustración 1 inflación	6
Ilustración 2 (PIB).....	7
Ilustración 3 Tasa Interés Activa.....	8
Ilustración 4 Tasa de Interés Pasiva	9
Ilustración 5 Balanza Comercial	10
Ilustración 6 Riesgo País.....	11
Ilustración 7 PEA.....	13

Ilustración 8 Desempleo.....	15
Ilustración 9 producto	37
Ilustración 10 logo	38
Ilustración 11 slogan	39
Ilustración 12 tríptico	39
Ilustración 13 tríptico	40
Ilustración 14 tríptico	40
Ilustración 15 tarjeta de presentación	41
Ilustración 16 rotulo	41
Ilustración 17 Fundas	42
Ilustración 18 pota ternos, armadores.....	42
Ilustración 19 macro localización.....	74
Ilustración 20 Micro Localización	75
Ilustración 21 localización optima	76
Ilustración 22 distribución de planta	79

Índices de gráficos

Grafico 1 datos generales	55
Grafico 2 Pregunta N° 1	55
Grafico 3 Pregunta N°2	57

Grafico 4 pregunta N° 3	58
Grafico 5 pregunta N° 4	59
Grafico 6 pregunta N°5	60
Grafico 7 pregunta N° 6	61
Grafico 8 pregunta N° 7	62
Grafico 9 pregunta N° 8	63
Grafico 10 pregunta N°9	64
Grafico 11 pregunta N°10	65

Índices de Figura

Figura 1 Organigrama Estructural	28
Figura 2 Flujograma de producción	35
Figura 3 Flujograma de comercialización	36
Figura 4 flujograma de producción	84
Figura 5 flujograma comercialización.....	86

Resumen Ejecutivo

COFECCIONES REA es una microempresa dedicada a la elaboración a ternos ejecutivos de damas y caballeros en la Provincia de Pichincha Parroquia Iñaquito.

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 -2016

Después de haber hecho el presente proyecto se analiza que la microempresa se encuentra factible en lugar establecido.

Busca que la microempresa preste producto de calidad a todos los consumidores que visite nuestras instalaciones y así que todos nuestros clientes se encuentre satisfecho al momento de adquirir sus prendas de vestir.

Se puede observar que las pocas empresas que se dedica a la confección de la ropa ejecutiva que no satisfacen las necesidades y exigencias del consumidor para poder penetrar en el mercado nacional

El proyecto se considera un impacto positivo en la sociedad porque brinda un producto con materia prima ecuatoriana, por lo cual genera empleo una de las fortaleza clave para el desarrollo del negocio y del país, y que adicionalmente tiene la capacidad de evolucionar en uno de los sectores más complejos como es la industria textil

ABSTRACT

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

CONFECIONESREA is a small company dedicated to the elaboration to ladies and gentlemen in the province of Pichincha parish Iñaquito Executive suits.

After you have made this project analyzes that microenterprise is feasible in place established.

Search to microenterprise provide quality product to all consumers who visit our facility and so all our clients is satisfied when purchasing their garments.

You can see that the few companies dedicated to making the Executive dress you do not satisfy the needs and demands of the consumer to be able to penetrate the market national

the project is considered a positive impact on society because it provides a product with Ecuadorian raw, which generates employment one of the strength key to the development of business and the country , and additionally has the ability to evolve into one of the most complex such as the textile industry

CAPÍTULO I

1.2 Justificación

Este proyecto está encaminado a determinar la factibilidad que existe para la elaboración y comercialización de ternos ejecutivos en el sector norte del distrito metropolitano de Quito

Se puede observar que las pocas empresas que se dedican a la confección de la ropa ejecutiva no satisfacen las necesidades y exigencias del consumidor para poder penetrar en el mercado nacional

El proyecto se considera un impacto positivo en la sociedad porque brinda un producto con materia prima ecuatoriana, por lo cual genera empleo una de las fortalezas clave para el desarrollo del negocio y del país, y que adicionalmente tiene la capacidad de evolucionar en uno de los sectores más complejos como es la industria textil.

El proyecto presenta un crecimiento comercial en el sector que se implementará y a su vez generará plaza de empleos y podrá aportar a la matriz productiva del país. La microempresa espera generar ingresos en tipo corto para poder cubrir el capital invertido y permanecer en el mercado nacional satisfaciendo las necesidades y exigencias del cliente.

La microempresa se considera un impacto positivo en el sector porque brinda una mayor crecimiento económico, por lo cual genera empleo dentro de la sociedad y así a portar al plan del buen vivir y la matriz productiva ya q se utilizara materia prima y mano de obrar Ecuatoriana

1.3 Antecedentes

Francelana S.A. es una industria textil fundada en 1956 imponiéndose desde entonces como líderes en el mercado Ecuatoriano de tejidos planos. Toda nuestra amplia gama de productos las fabricamos bajo pedido las mismas que son elaborados a base de lana y mezcla como poliéster lana y poliéster acrílico que puede ser utilizado en la confecciones de trajes masculinas, femeninos en ropa casual, uniformes institucionales, ropa de trabajo garantizado nuestra excelente calidad y durabilidad, cualidades que nos has permitido tener acogida en países vecinos como Colombia y Perú (Ecuador, 2015, pág. 67)

La producción textil en el Ecuador inicio su desarrollo con la aspiración de las primeras industrial que en un principio se dedicaron al procesamiento de lana, hasta que inicios del siglo XX se introdujo algodón material que impulso la producción hasta la década de los 50, momentos en el que se consolido la utilización de esta fibra (inversiones, 2012, pág. 3)

El crecimiento del sector textil Ecuatoriano es positivo, si bien 2015 será un año con tropiezos en materia macroeconómica por la caída del precio del petróleo, los sectores involucrados en esta actividad se muestra optimistas. Apuestas no solo por las materias primas sino por los valores agregado como el diseño, la calidad y la confección que son claves para tener una recuperación en el mercado nacional (Arauz, 2015, pág. 1)

La salvaguardia es un tributo adicional al arancel que ya venían pagando los bienes importado, una especies sobre tasa durante 15 meses, así a insumos hilo, telas y otros que se usas en la industria textil ya q se aplicaba del 15% al 20% con la nueva medida ahora será un 5% más, lo que implica que la importación de estos ítems para pagaran en total entre el 20% y 25%. (COMERCIO, 2015)

La industria textil del Ecuador en el tiempo ha ido incrementado con diferentes tipos de tela y diseños de prendas de vestir ya que esta industria más antigua y una de la que genera más empleo a nivel nacional.

Con la nueva ley que implemento el Presidente de la Republica quiere proteger la economía nacional y consumir lo nuestro ya que esta ley grava impuesto a todas las exportaciones que genera. La salvaguardia también se ve afectado a la industria textil ya que incremento el 5% en todas las exportaciones de maquinaria y repuesto para la microempresa.

CAPITULO II

1. Análisis situacional

Según: (Solano, 2015)

Un análisis de la situación incluye un examen detallados de los factores internos y externos que afectan un negocio. Crear una visión general de la organización que llevara a una mejor comprensión de los factores que influirán en su futuro (pág. 89)

2.1 Ambiente Externo

Menciona: (Solano, 2015),”La oportunidad y amenaza se miden como parte de un análisis externo. Ambas pueden ocurrir cuando las cosas suceden en el entorno externo que puede requerir un cambio en la empresa. (pág. 172)

2.1.1 Factor Económico

Según: (Solano, 2015)”Es la pérdida de poder adquisitivo económico al que le afecta las dimensiones del mercado del país donde esté ubicado la empresa” (pág. 453)

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %

Ilustración 1 inflación
(Banco Central)

El indicador muestra que para el diciembre del 2014 la tasa de inflación es de 3.67% mientras que para diciembre 2015 es de 3.38%, lo que demuestra que hay una pequeña variación, por ende esto incide en el aumento de los precios de producto y servicios, se puede decir que es una amenaza de intensidad alta ya que esto afecta al poder adquisitivo del consumidor.

2.1.1.2 Producto Interno Bruto (PIB)

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Informa: (Marcuse, 2010) "Esta variable del Producto Interno Bruto es el valor de todos los bienes y servicios finales de producidos dentro del país en un año comercial" (pág. 234)

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR INDUSTRIA		
Manufactura (excepto refinación de petróleo)		
TASAS DE VARIACIÓN ANUAL	MILES DE DÓLARES	
2010	5,1	8.601.697
2011	5,8	9.670.447
2012	3,4	10.785.495
2013	5,1	11.453.629
2014	3,9	12.484.345
2015	3,8	11.670.601

Ilustración 2 (PIB)
(Banco Central)

El indicador muestra que este año 2015 el Producto Interno Bruto es de 3.8%, mientras que para el presente año el Estado quiere aumentar lo que demuestra que hay una pequeña variación, por ende nos dificulta invertir en el sector manufactura, se puede decir que es una amenaza de intensidad baja ya afecta al proyecto.

2.1.1.3 Tasa de Interés

Menciona: (Marcuse, 2010) "La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero, cuando hay más dinero la tasa baja, cuando hay escasez la tasa sube" (pág. 87)

2.1.1.3.1 Tasa Interés Activa

Menciona: (Solana, 2010) "Es el valor porcentual que gana un banco o institución financiera por el préstamo que concede a diferentes clientes" (pág. 34)

Tasas de Interés			
diciembre-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.20	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.76	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.28	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.03	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	9.12	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.92	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.12	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.21	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	16.00	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	7.11	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.89	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.97	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	29.04	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	26.90	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	24.25	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.23	Inversión Pública	9.33

Ilustración 3 Tasa Interés Activa
(Banco Central)

En los últimos años la tasa de interés activa ha sido estable, en un 10.28% a 11.38% siendo que es oportunidad de intensidad baja desfavorable al realizar un crédito bancario y como inversionista la opción será de optimizar recursos disponibles para dichos créditos de ser requerido sea lo más bajo posible de tasa de interés.

2.1.3.2 Tasa de Interés Pasiva

Menciona: (Marcuse, 2010) “Es la tasa interés pasiva que pagan las entidades bancarias e instituciones a los ofertantes por el dinero captado, mediante cuentas de ahorros, para tal efecto existente (pág. 76)”

Tasas de Interés			
diciembre-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.20	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.76	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.28	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.03	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	9.12	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.92	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.12	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.21	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	16.00	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	7.11	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.89	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.97	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	29.04	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	26.90	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	24.25	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.23	Inversión Pública	9.33
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.14	Depósitos de Ahorro	0.87
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	1.25
Operaciones de Reporto	0.08		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.54	Plazo 121-180	5.99
Plazo 61-90	4.63	Plazo 181-360	6.15
Plazo 91-120	5.12	Plazo 361 y más	6.89

Ilustración 4 Tasa de Interés Pasiva
(Banco Central)

Considerando que la tasa de interés pasiva se ha mantenido durante estos años en el 2015 de 5.99% favorablemente que es una oportunidad de intensidad baja el dinero de la utilidad generada por la empresa que se invertirá en el banco será poco representativo pero oportuno.

2.1.1.4 Balanza Comercial

Indica (Greco, 2011) Durante un periodo y es uno de los componentes de la balanza de pago el saldo de la balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones, es decir entre el valor de los bienes que un país vende al exterior y de los que compra a otro país (pág. 234)

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL ECUADOR



Variación % Ene - Abr	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	TCPA 2007-2014
En USD	60%	-42%	55%	26%	15%	-2%	4%	11%
En TON	8%	-4.9%	-4%	4%	4%	-1%	0.4%	1%

Fuente: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Ilustración 5 Balanza Comercial
(Exterior, 2014)

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Considerando la nueva ley que implementa el Presidente de la Republica se considera esto una amenaza de intensidad media ya que las diferentes tipos de telas no se elaboran dentro del país y deben importa para la elaboración de los ternos que requiere el consumidor final.

2.1.1.5 Riesgo País

Menciona (Posso, 2006) "Es la medida del riesgo de realizar un préstamo a ciertos países, comprende la capacidad o incapacidad de cumplir con los pagos de capital o de los intereses al momento de su vencimiento" (pág. 1)



Ilustración 6 Riesgo País

Mediante el riesgo país del Ecuador ha ido incrementado por los diferentes prestamos que le Presidente de la Republica adquirido durante el año 2015 es de 1.266 estos indica amenaza media ya que el gobierno tendrá que pagar y deberá incorpora nuevas impuestos en el entorno del país uno de ellos son las salvaguardia que incorporo en mercado nacional que consiste en la protección de la economía e incremento de tasa en la importación de todo los productos extranjeros.

2.1.2 factor Social

Según (Solana, 2010) "Se refiere a los parámetros que afectan los elementos de los sistemas políticos económicos, social y cultural del entorno" (pág. 567)

2.1.2.01 Población Económicamente Activa (PEA)

Indica (Solana, 2010) "Está conformada por parte de la población total que se encuentra en edad de trabajar y que efectivamente se produce bienes y servicios o que están desempleados y busca empleo" (pág. 65)

Población económicamente activa
Economía

Administración Zonal	Parroquia	Nº per
CALDERON	Calderón	73.351
	Llano Chico	5.025
	Total CALDERON	78.376
ELOY ALFARO	Chilibulo	23.399
	Chimbacalle	20.040
	La Argelia	26.876
	La Ferroviaria	30.346
	La Magdalena	15.100
	La Mena	20.660
	Llota	846
	San Bartolo	30.780
	Solanda	38.221
	Total ELOY ALFARO	206.268
EUGENIO ESPEJO	Atahualpa	840
	Belisario Quevedo	24.008
	Chavezpamba	347
	Cochapamba	29.013
	Comité del Pueblo	22.913
	Guayllabamba	7.705
	Iñaquito	25.842
Jipijapa	19.265	
Kennedy	37.166	

Ilustración 7 PEA

El PEA de la parroquia Iñaquito determina crecimiento económico dentro de la ciudad de Quito representa una oportunidad intensidad media para la implementación del proyecto ya que en el sector será favorable por la demanda de empresarios

PEA por edades del canto Quito

Tabla 1 PEA

EDADES	POBLACIÓN
De 10 a 14 años	143.669
De 15 a 19 años	145.212
De 20 a 24 años	156.575
De 25 a 29 años	153.789
De 30 a 34 años	132.683
De 35 a 39 años	113.534
De 40 a 44 años	97.509
De 45 a 49 años	91.284
De 50 a 54 años	74.270

De 55 a 59 años	61.454
De 60 a 64 años	46.952
De 65 a 69 años	36.232
De 70 a 74 años	25.263

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Como se puede observar en la tabla 1 que se ha tomado la población del cantón de Quito que se están económicamente activos los cuales será los posibles clientes potenciales se ha tomado en cuenta desde los 20 años hasta los 74 años que viene hacer una población de 989,545y estos es una oportunidad de intensidad media para el proyecto.

2.1.2.02 Desempleo

Menciona: (Greco, 2011) "El desempleo se debe entender como un fenómeno social producto del crisis económico las medidas de ajuste, la cual ocasiona que baje la demanda los trabajadores" (pág. 23)

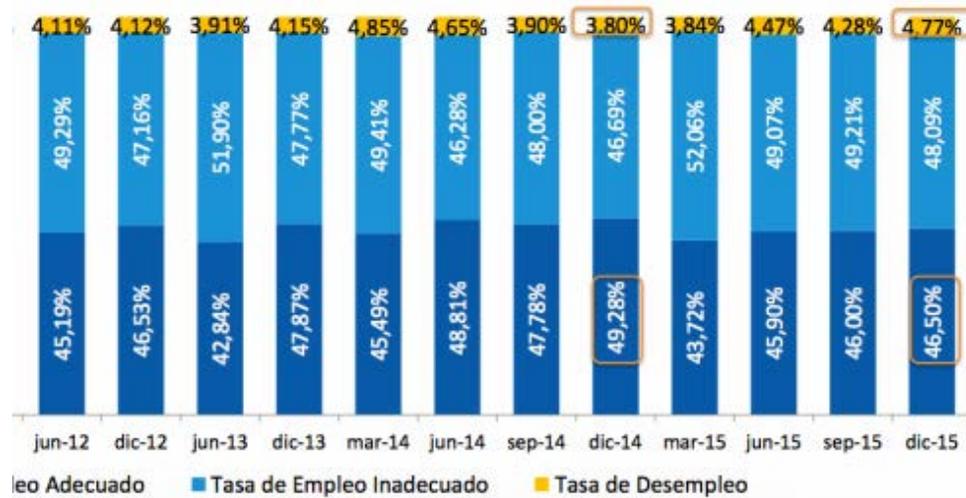


Ilustración 8 Desempleo

El desempleo ha ido incrementado en diciembre 2015 en 4.77% ya que existes factores externo como la baja de petróleo, impuestos esto obliga a ser diferentes empresa y a la reducción de empleados es una oportunidad de intensidad alta para la microempresa que beneficie a ciudadanos del sector.

2.1.3 Factor Legal

De acuerdo a las leyes Ecuatorianas y a cada uno de las instituciones que se encarga a regular, se establecen normas y reglamentos que deben ser considerados para el funcionamiento de una microempresa.

Requisitos para sacar el RUC

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

- ✓ Presentar el original y entregar una copia de la cedula de identificación, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- ✓ Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- ✓ Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Requisitos para LAUE

- ✓ Formulario único de solicitud de LUAE
- ✓ Copia de RUC
- ✓ Copia de cedula de identificación del Representante Legal
- ✓ En caso de personal jurídica, copia del nombramiento del representante legal

Requisitos de funcionamiento de bomberos

- ✓ Solicitud de inspección del local.
- ✓ Informe favorable de la inspección.
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Copia de la calificación artesanal (artesano calificado)

Requisitos para obtener la patente municipal

- ✓ Formulario de solicitud inscripción en registro de patentes municipal
- ✓ Original y copia de la cedula de ciudadanía del contribuyente
- ✓ Original y copia legible del RUC actualizado

2.1.4 Factor Tecnológico

La innovación tecnológica es una oportunidad de intensidad media ya que ayuda a optimizar el tiempo y por ende recursos por eso la microempresa cuenta con maquinarias industriales, equipos de computación y servicios de comunicación, muebles y enseres lo cual con todo estos elementos se ofrecerá un producto de calidad cumpliendo con las exigencias y expectativas del cliente.

2.2 Entorno Local

Menciona: (Trenzana, 2010) "Es donde se comprende los cambios que ofrece el mercado y se identifica la demanda espacio geográfico" (pág. 45)

2.2.1 Clientes

Según: (Trenzana, 2010) "El cliente es aquella persona natural o jurídica que realiza compra en diferentes lugares para satisfacer su necesidad" (pág. 36)

2.2.1.01 Cliente Interno

La microempresa cuenta con personal capacitado en el área de producción para poder realizar un producto de calidad, así mismo cuenta con una excelente comunicación con el área de ventas para poder cumplir con todas las exigencias que el cliente prefiere.

2.2.1.02 Cliente Externo

Esta microempresa está enfocado al cliente empresarial y público general ya que en el entorno en el que vivimos es muy importante la imagen de todas las personas que trabajan y asistan a compromisos sociales.

Poder de Negociación

En la microempresa implementa estrategia y relaciones para el cliente y así cubrir las necesidades y expectativas que busca en un producto y también se proporcionara descuentos promociones para así tener un cliente fidedigno.

Análisis

Con todos los clientes es una oportunidad intensidad media ya que ellos comprometen a innovar en nuevos diseño actualizados de ternos cada vez mejorar los servicios de los clientes.

2.2.2 Proveedores

Según: (Posso, 2006) Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otra empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se comprar para su venta (pág. 135)

Tabla 2 Proveedores de Materia Prima

Proveedores de Materia Prima Directa		
Empresa	Dirección	Producto

Casa Mariana	García Moreno N2-102 y Sucre Quito, Ecuador	Tela Wilson, gabardina
Almacenes Merylan	Venezuela N3-06 y Sucre Esquina Quito, Ecuador	Tela 3001, casimir
Textiles de los Andes	Polonia N31-39 y Vancouver Quito, Ecuador	Tela teteron

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 3 Proveedores de Insumos

Proveedores de Insumos		
Empresas	Dirección	Producto
Botontagua & Accesorios	Av. 10 de Agosto entre Av. Colón y Cordero	Botones, Ganchos
Aryan S.A. “la casa del cierre”	Isla Genovesa N41-27 e Isla Floreana	Cierres de bronce y plástico
Almacenes José Puebla	Av. 6 de Diciembre N44-306 y Abdón Calderón	Hombreras, pelón hilos, aguja

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Poder de negociación

Mediante buena comunicación con los proveedores obtener beneficio mutuo al momento de adquirir las materias primas e insumos en la forma de pago que es 30-60-90 días plazo, descuentos y promociones que beneficio a la microempresa.

Análisis

Mediante la estrategia de pago es una oportunidad de intensidad media ya que con esto alcanzar a pagar a la fecha exacta sin atrasas a todos los proveedores.

2.2.3 competidores

Según: (Solano, 2015); “Podemos identificar a los competidores utilizando el planteamiento hacia el mercado los definimos satisfacen el deseo del consumidor en lugar de nuestra oferta.” (pág. 78)

Competidores Directos

La competencia ofrecen el mismo producto con similares característica para brindándole a la clientela mejores beneficios que son:

Tabla 4 competidores directos

Competidores Directos		
Empresa	Dirección	Producto

Dormel	C.C. Quicentro Shopping Local P-1147	Ternos de hombre y mujer
Caltex	Mideros OE6-74 y Cuenca	Ternos y camisas y corbatas
Jemadtex	Av. Shyris y Republica de Salvador	Ternos, correa, camisas, y alquila los ternos

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Competidores Indirectos

La competencia ofrece una prenda de vestir casual en ese momento para la satisfacción de los consumidores los cuales son:

Tabla 5 competidores indirectos

Competidores Indirectos		
Empresa	Dirrección	Producto
Lever	Comite de pueblo	Terno hombre y mujer
Trajes la Elegancia	Av. De los Shyris N42-108 y Tomas de Berlanga	Camisas, ternos , sacos de lana
Trajes Richard	Francisco Londoño 181 , y Francisco Gómez, esquina	Corbatas, chalecos, pantalones, chaquetas

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Poder de negociación

La microempresa ha tomado en cuenta la estrategia de ofrecer a al cliente diseños innovadores y poder ofrecerles asesoría al momento de adquirir sus ternos en la instalaciones, utilizar una materia prima óptimo para su elaboración.

Análisis

Mediante esta empresas competidores es una amenaza intensidad media ya que compromete a mejorar el productos con una excelente calidad, para que la microempresa obtenga una estabilidad en el mercado nacional.

2.3 Análisis Interno

Menciona: (Greco, 2011);”Consiste en la identificación y evaluación de diferentes factores o elementos que puede generar un proyecto o institución y así establecer objetivos en base a dichos recursos y capacidad” (pág. 67)

2.3.1 Propuesta Estratégica

La planeación estratégico es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos para parte de las empresas u organización, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo (Trenzana, 2010, pág. 232)

2.3.1.1 Misión

Tabla 6 formulación de la misión

Formulación de la Misión

Principios

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Calidad de producto	Cumplir la expectativas del cliente
Trabajo en equipo	Tener una Buena comunicación con todo las áreas de trabajo
Valores	
Puntualidad	Consiste en la entrega de producto a todo los pedidos a los clientes
Compromiso	Cumplir a cabalidad con las actividades u obligaciones de la empresa

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 7 elementos para determinar la misión

Elementos para determinar la Misión	
Naturaleza de Negocio	Elaboración y comercialización
Razón de ser	Brindar ternos ejecutivos de calidad y cómodos
Mercado al que sirve	Damas y caballeros
Característica del servicio	Producto elaborado con calidad para cumplir las expectativas del cliente
Principios y Valores	Puntualidad y compromiso

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Misión: “Confesiones Rea” es una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización ternos ejecutivos cómodos para damas y caballeros brindando producto de calidad para cumplir las expectativas de cliente, fundamentado en la excelencia puntualidad y compromiso.

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

2.3.1.2 Visión

Tabla 8 Visión

Formulación de la Visión	
Principios	
Calidad de producto	Mejor cada vez en la actualizado en los diseños de ternos ejecutivos
Trabajo en equipo	Durante el funcionamiento de la microempresa generar un excelente ambiente laboral
Valores	
Liderazgo	Consiste en la entrega de producto a todo los pedidos a los clientes

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 9 elementos para definir la visión

Elementos para definir la visión	
Posición deseado en el mercado	Líderes en la elaboración y distribución de ternos ejecutivos
Tiempo	5 años
Mercado de la empresa	Quito urbano
Productos o servicios	Diferente diseños actualizado
Principios y valores	Liderazgo y excelente servicio al cliente

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Visión: “confecciones REA” para el años 2020 llegar a ser una microempresa líder en la elaboración y comercialización de ternos ejecutivos dentro de Quito Urbano, aplicando diseños actualizados y poder brindar un excelente servicios al cliente.

2.3.1.3 Objetivos

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

2.3.1.3.1 Objetivos General

Proveer estrategias para generar rentabilidad en un corto plazo y largo plazo, facilitar promociones para penetrar en los consumidores, colaboración y coordinación entre los vendedores para aumenta mensualmente la venta de los ternos ejecutivos.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Establecer la microempresa como líder en el mercado nacional
- ✓ Cumplir las necesidades de los clientes
- ✓ Elaborar ternos ejecutivos de calidad y cómodo
- ✓ Utilizar materia prima de calidad para elaborar los ternos
- ✓ Obtener un precio accesible para el mercado

2.3.1.4 Principios y/o valores

Principios

- ✓ **Justa Remuneración:** la microempresa deberá pagar todas las remuneraciones y los beneficios de ley los empleados por la actividad que realizados.

- ✓ **Estabilidad:** la microempresa de tener en cuenta que la rotación de empleado es una desventaja y pérdida de costo.
- ✓ **Mejorar constantemente:** la microempresa de considerar cada vez mejora y actualizado sus diseños de ternos ejecutivos para captar clientes y mantener el cliente fijo.

Valores

- ✓ **Responsabilidad:** la microempresa incorporando reglas para que todo los empleados pueda comportarse y mantener una relación laborar efectiva.
- ✓ **Honestidad:** son valores fundamenta la relaciones entre los proveedores y cliente para poder tener una comunicación.
- ✓ **Oportunidad:** consiste en cumplir todas la necesidades del cliente que ellos mismo puedan estar satisfecho al momento de adquirí los ternos.

2.3.2 Gestión Administrativo

Es el conjunto de acciones mediante la cuales el presidente desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases de proceso.

2.3.2.01 Organización Estructural

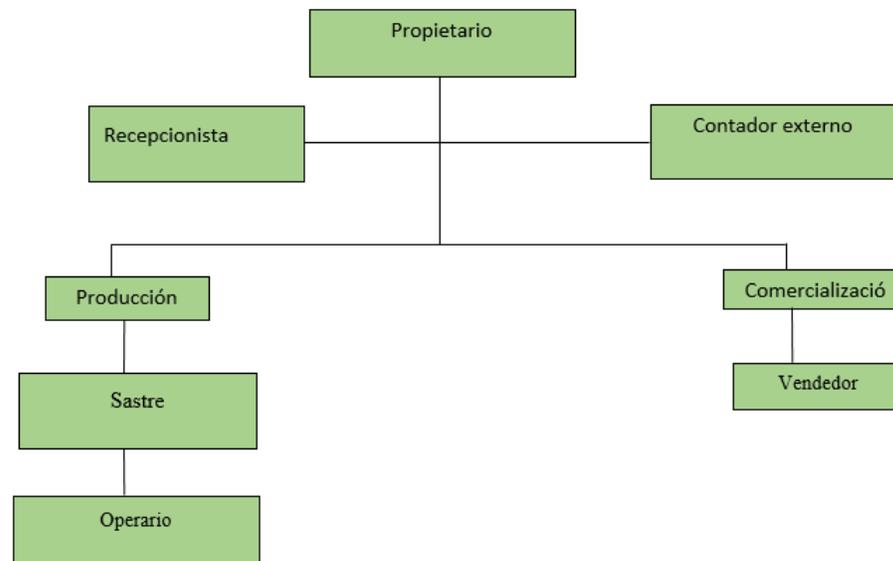


Figura 1 Organigrama Estructural

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

2.3.2.02 Perfil de Puesto o Cargo

Tabla 10 Perfil de puesto del administración

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Actúa como representante legal de la empresa, es el encargado de establecer las políticas operativas, administrativas y de calidad de la empresa.	
Cargo:	Administrador general
Jefe Inmediato:	Administrador general
Número de Personas en el Cargo:	Uno (5)
SUELDO	\$ 450
FUNCIONES	

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

<p>Función principal</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificar, coordinar, controlar y organizar las actividades de producción, venta 	
<p>Funciones secundaria</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ hacer cumplir las normas, leyes, reglamentos y políticas de la microempresa. ✓ Planificar las estrategias de la microempresa ✓ Supervisar el cumplimiento las tareas de diferentes áreas. ✓ Tomar decisiones para que la microempresa pueda superar. ✓ Buscar nuevos mercados 	
<p>Responsabilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Es responsabilidad, puntual, lealtad de todo las información de la microempresa 	
Requisitos de Educación:	Graduado en Ingeniería o Tecnología en Administración de empresas.
Requisitos de Experiencia:	Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Responsable, Trabajo en equipo, Puntual

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 11 perfil de secretaria

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Actúa como asistente del administrador, es el encargado de llevar la agenda del administrador general de la empresa.	
Cargo:	Recepcionista
Jefe Inmediato:	Administrador general
Número de Personas en el Cargo:	
SUELDO	\$ 366
FUNCIONES	

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Función principal	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificar, coordinar, controlar y organizar las actividades programadas en la agenda del administrador general. 	
Funciones secundaria	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desempeñar funciones de redacción da carta, oficios, memos etc. ✓ Supervisión de entrada y salida de empleados con la hoja de control que deben firmar todos los empleados. ✓ Funciones de recepcionista y llevar agenda del administrador. ✓ Junto con el contador externo realizar los roles de pago mensuales. ✓ Cajera 	
Requisitos de Educación:	Tecnología en secretario o asistente contable.
Requisitos de Experiencia:	Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Responsable, Trabajo en equipo, Puntual

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 12 perfil de contador externo

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Es la persona encargada de analizar los recursos físicos, financieros y humanos con los que cuenta el negocio.	
Cargo:	Contador externo
Jefe Inmediato:	Administrador general
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
SUELDO	\$ 80
FUNCIONES	

Función principal

- ✓ **Realizar las declaraciones al SRI y hacer cumplir todas las leyes tributarias ecuatorianas a la empresa presentación de estados financieros.**

Funciones secundaria

- ✓ **Recibir y clasificar todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados (comprobante de ingreso, cuentas por cobrar y otros).**
- ✓ **Examinar y analizar la información que contienen los documentos que le sean asignados.**
- ✓ **Preparar los estados financieros y balances de pérdidas y ganancias.**
- ✓ **Entregar el informe contable de la empresa al administrador.**
- ✓ **Analizar si la empresa genera utilidades.**

Responsabilidades

- ✓ **Organizar, dirigir y supervisar todas las actividades operacionales y procesos contables relacionados con la contabilidad general y de costos de la empresa.**
- ✓ **Es responsable por el proceso de preparación, análisis y emisión de balances, estados financieros, entre otros informes contables.**

Requisitos de Educación:	Licenciatura contabilidad y auditoria
Requisitos de Experiencia:	Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Trabajar en Equipo, Trabajar bajo presión, Proactivo, Honesto

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 13 perfil de sastre

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Son las personas encargadas de la producción de frutas y hortalizas orgánicas de manera eficaz y eficiente, cumpliendo con las normas de calidad	
Cargo:	Sastre (producción)
Jefe Inmediato:	Administrador general
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
SUELDO	\$400
FUNCIONES	

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de la corte de la tela • Elaboración de los productos seleccionados • Verificación de procesos de producción • Control de temperatura para un planchado 	
Requisitos de Educación:	Educación básica – Bachillerato
Requisitos de Experiencia:	Un (1) año de experiencia en cargos similares. Conocimientos en Agricultura
Otros Requisitos:	Responsable, Trabajo en equipo , Puntual

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 14 perfil de operario

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Son las personas encargadas de la producción de frutas y hortalizas orgánicas de manera eficaz y eficiente, cumpliendo con las normas de calidad	
Cargo:	Operario (asistente de producción)
Jefe Inmediato:	Administrador general
Número de Personas en el Cargo:	
SUELDO	\$366
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de la corte de la tela • Elaboración de los productos seleccionados • Verificación de procesos de producción • Control de temperatura para un planchado 	
Requisitos de Educación:	Educación básica – Bachillerato
Requisitos de Experiencia:	Un (1) año de experiencia en cargos similares. Conocimientos en Agricultura
Otros Requisitos:	Responsable, Trabajo en equipo ,Puntual

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 15 perfil de puesto vendedores

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Su función principal es ofrecer las frutas y hortalizas orgánicas, visitar a todos los clientes de acuerdo a la zona establecida.	
Cargo:	Vendedores (COMERCIALIZACION Y VENTAS)
Jefe Inmediato:	Administrador general
Número de Personas en el Cargo:	
SUELDO	\$ 366
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los clientes: acerca de los productos 	

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

- **Atender inquietudes de los clientes**
- **Comercialización de los productos**
- **Promoción del producto**
- **Visita a clientes potenciales**

Requisitos de Educación:	Estudios en comercialización y marketing
Requisitos de Experiencia:	Un (1) año de experiencia en cargos similares. Experiencia en ventas
Otros Requisitos:	Proactiva, Facilidad de palabras ,Trabajo bajo presión

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Dirección

Indica: (Gomez Mejia, 2001);”Es un curso de área de administrativa de empresas y negocios, también es la relación en la cual un persona, o se dirigente, influye en otros para que trabajen juntos voluntariamente en tareas relacionadas para lograr el objetivo”(pág. 255)

En la microempresas tiene un proceso que debe seguir todos los empleados para poder obtener el producto final de calidad y así cumplir todos las exigencias del cliente que requiere al momento de adquirir la prenda de vestir.

Control

Según: (Gomez Mejia, 2001);”Es el proceso de verificar el desempeño de distintas áreas o funciones de una organización” (pág. 67)

El control que la microempresa debe ser de calidad que todos los ternos deberán cumplir con todas estándares de exigencias que el cliente y ha subes el desempeño de cada trabajar para lograr productos de calidad.

2.3.3 Gestión Operativa

Según: (Gomez Mejia, 2001);”La gestión operativa puede definirse como un modo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y proceso enfocados a la mejora de la organización” (pág. 87)

2.3.3.01 Flujograma de producción

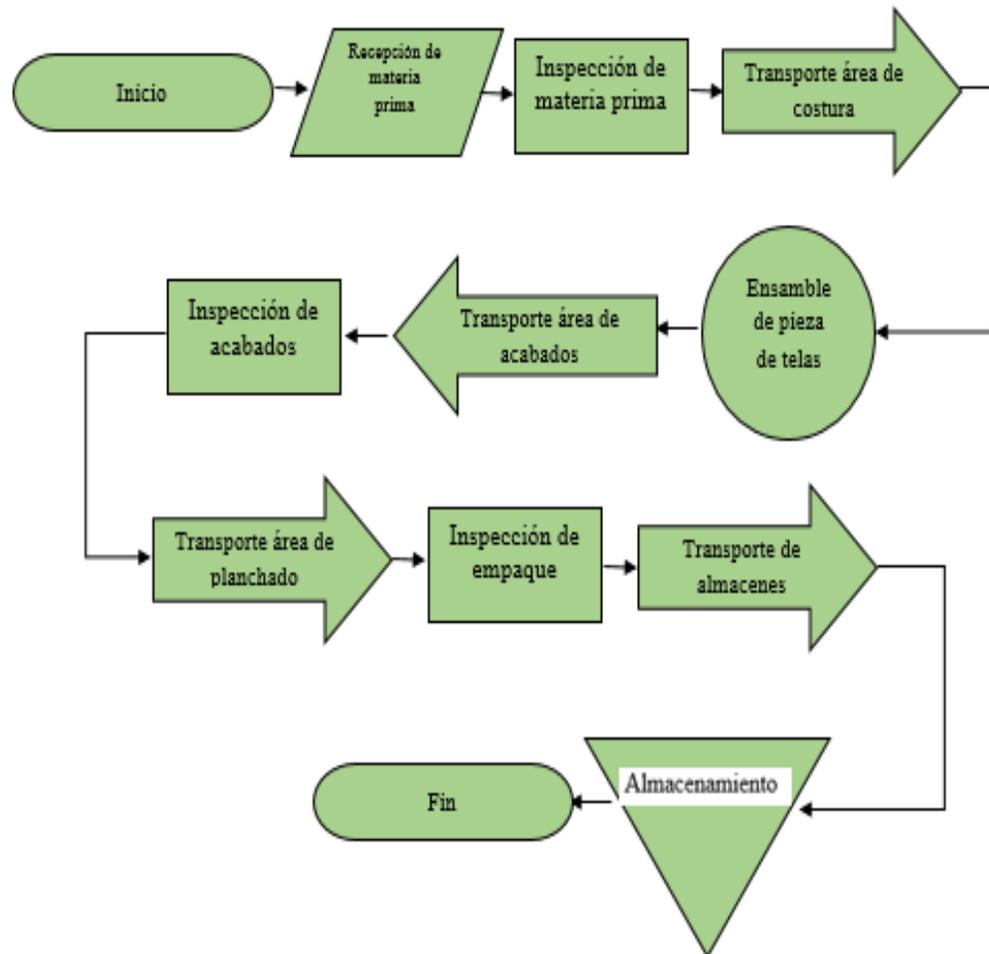


Figura 2 Flujograma de producción

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

2.3.3.02 Flujograma de Comercialización

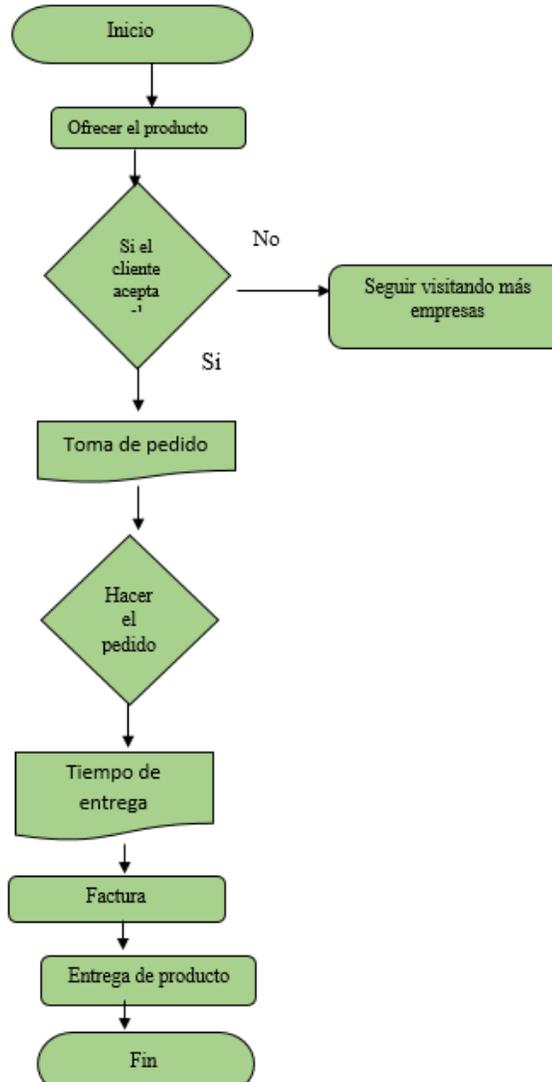


Figura 3 Flujograma de comercialización

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

2.3.4 Gestión Comercial

Según: (Soret, 2004); "También conocida como estratégica de marketing de mercado, comerciales que consiste en acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo en el mercado" (pág. 53)

2.3.4.01 Estrategias de la 4p

El marketing está compuesto por cuatro variables que permite a la microempresa ingresar en el mercado nacional cubrir todas las necesidades de los clientes.

Producto

El producto es un bien o servicio que sirve para satisfacer las necesidades del consumidor final puede ser a corto o largo plazo.

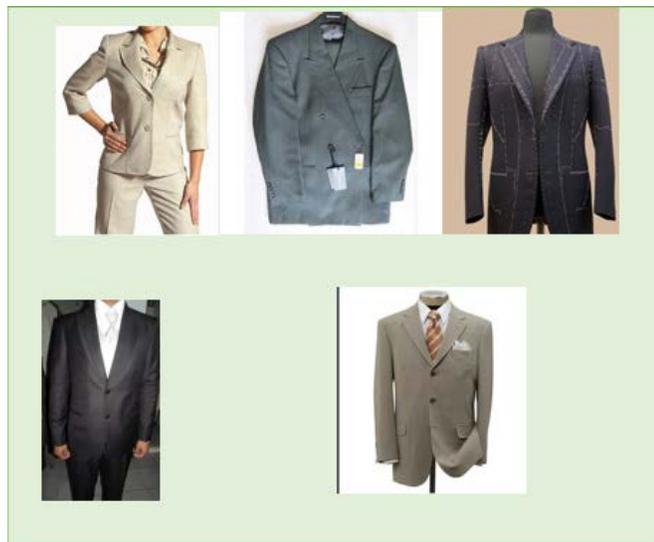


Ilustración 9 producto

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Precios

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 -2016

El precio dependería de acuerdo a la calidad y marca de la tela el diseño que se elabora los ternos esto es una oportunidad intensidad media ya los clientes tendrá una variación de precios al momento de adquirir el producto final.

Plaza

La plaza o mercado fue seleccionado en el sector la carolina que en es Av. de los shyris y Republica de Salvador ya que este lugar existe la demanda de empresa privada y pública y una mayor cantidad de persona porque es un sector comercial.

Promociones



Ilustración 10 logo

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Significado de los colores

Marón: la estabilidad

Verde: el crecimiento y rejuvenecimiento

Ternos: la elegancia



Ilustración 11 slogan

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Material de Promociones



Ilustración 12 tríptico

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

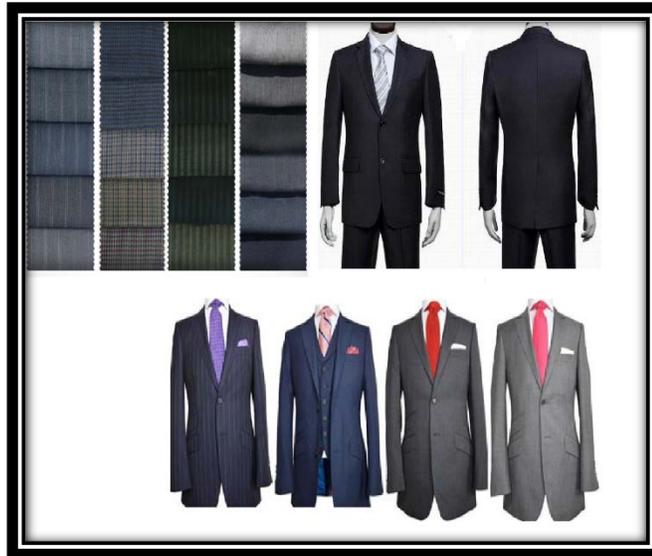


Ilustración 13 trípico

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea



Ilustración 14 trípico

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea



Ilustración 15 tarjeta de presentación

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea



Ilustración 16 rotulo

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea



Ilustración 17 Fundas

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea



Ilustración 18 pota ternos, armadores

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

2.4 Análisis FODA

Tabla 16 FODA

INDICADORES	OPORTUNIDADES			AMENAZAS		
	ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA
Inflación					x	
Pib					x	
balanza comercial					x	
Pea		x				
Desempleo					x	
Tasa activa			X			
Tasa pasiva			x			
Factor legal		x				
Clientes		x				
Proveedores		x				
Competencia					x	
TOTAL		5	2		5	

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

Fortaleza	Oportunidad
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precios variable ✓ Promociones ✓ Tecnología ✓ Conocimiento ✓ Maquinaria 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumento de población ✓ Ubicación ✓ Prestamos ✓ Proveedores

Mediante la fortaleza podremos competir en el mercado nacional y ser una microempresa diferente a las otras, todas las oportunidades son situaciones que encontramos disponible en el medio para poder aprovechar para el crecimiento de la microempresa.

Tabla 17 FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016</p>	

INDICADORES	ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA
Gestión Administrativa		x				
Gestión Operativa		x				
Producto/Servicio		x				
Precio			x			
Plaza		x				
Promoción		x				
TOTAL		5			1	

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Debilidad	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser una nueva microempresa en el mercado ✓ No contar con infraestructura ✓ No contar con software contable 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aparición de nuevos competidores en el mercado ✓ Crisis en país ✓ Cambios de gobiernos ✓ Cambio gubernamental y tributos

Mediante la información de la fortaleza y oportunidades del entorno local la microempresa propone realizar estrategia ya que en la parroquia existe la demanda de clientes se establece que el proyectos es factible para su funcionamiento, las amenazas son situación que la microempresa no podrá controlar pero tiene deferentes estrategias.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 análisis de consumidor

Indica: (Bencario, 2010); "Consumidor es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios, es decir, es un agente económico con una serie de necesidades" (pág. 87)

Objetivo del Estudio de Mercado

Mediante este estudio permite identificar las potencialidades y el comportamiento del mercado y sus consumidores, considerar los grupos y medios con los cuales se desarrollará el presente estudio.

Objetivos Especifico del Estudio de Mercado

- ✓ Determinar el mercado objetivo
- ✓ Analizar y proyectar la oferta, demanda insatisfecha
- ✓ Determinar la proyección de la oferta y demanda
- ✓ Establecer la inversión requerida para el proyecto

Segmentación de Mercado

Es aquella que trata de ampliar y profundizar el conocimiento de los mercados y sus segmentos con el objetivo de adaptar sus oferta de productos y su estrategias de marketing a las necesidades y preferencias de cada de la empresas (Bencardina, 2010, pág. 89)

Segmentación de mercado

Tabla 18 Segmentación de Mercado

CARACTERÍSTICAS GEOGRAFICAS	CARACTERÍSTICAS DEMOGRAFICAS	CARACTERÍSTICAS CONDUCTUALES
Provincia: pichincha, Cantón: quito Sector: la carolina	Género indistinto	Actividades laborable Necesidades de adquirir por trabajo o compromiso
Av. de los shyris y Republica de Salvador	Población económicamente activa	
	Nacionalidad: indistinta	
	Socio económica: alta media alta, media baja	

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

3.1.1. Determinación de la Población y Muestra

3.1.1.01 Población

Según: (Solana, 2010); "Es la colección de datos que corresponde a las características de la totalidad de individuos, objetivos, cosas o valores en un proceso de investigación" (pág. 234)

3.1.1.02 Tamaño de Universo

Tabla 19 tamaño de universo

Universo	No.
POBLACION DE QUITO	1.919,146
POBLACIÓN DE LA PARROQUIAS DE IÑAQUITO	25,842
POBLACIÓN DEL PEA DE 25-69 AÑOS	8,675

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

3.1.1.03 Muestra

Menciona: (Solano, 2015); "Es una parte representante de la población que es seleccionada para ser estudiada, ya que la población es demasiado grande para ser estudiada en su totalidad" (pág. 301)

Nomenclatura: n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

P= Posibilidad de éxito (50%)

Q= Posibilidad de Fracaso (50%)

E= Margen de error (5%)

Z²= Nivel de confianza (1.96)²

N.P.Q.Z²

$$N = \frac{N.P.Q.Z^2}{(N-1)E^2 + P.Q.Z^2}$$

$$N = \frac{25,842 * 0.50 * 0.50 * 1.96^2}{(25,842 - 1) * 0.05^2 + 0.50 * 0.50 * 1.96^2}$$

$$N = \frac{24818.6568}{64.6025 + 0.9604}$$

$$N = \frac{24818.6568}{65.5629}$$

$$N = 379$$

3.1.2 Técnicas de Obtención de la Información

Existen diferentes técnicas de información que son observación, entrevista y encuesta en este proyecto la que utilizaremos es la siguiente:

- ✓ Encuestas
- ✓ Entrevista
- ✓ Cuestionario

3.1.2.01 Encuesta

El presente proyecto para determinar en la investigación del mercado, obtener una amplia información a través de preguntas estructuradas. Las preguntas de la encuesta se dirigen a población del sector la carolina sus alrededores, con el fin de conocer las opciones, necesidades específicas que el consumidor prefiere al momento adquirir sus prendas de vestir.

Modelos de encuestas

Buenos días/tardes

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Soy estudiante del ITSCO, la cual me encuentro elaborando mi tesis de titulación, lo cual necesito su cooperación para realizarle unas sencillas preguntas que me ayudaran a tomar las mejores decisiones para poder realizar el proyecto que pueda beneficiar a diferentes clientes.

Aspectos Generales

Ciudad _____

Fecha _____

Nombre y Apellido _____ Edad ____ Genero M__ F__

Actividad Económica SI__ NO__

ENCUESTA DE FACTIBILIDAD

1) ¿Usted usa ropa formal?

SI		NO	
----	--	----	--

2) ¿Le gustaría a usted que se implemente una microempresa de ropa formal para damas y caballeros en sector la carolina?

SI		NO	
----	--	----	--

3) ¿Con que frecuencia usted compra la ropa formal?

Mensual	
Bimestral	
Trimestral	
Anual	

4) ¿Por general usted qué tipo de diseño utiliza al momento de adquirir?

Ternos completos	
Pantalón y saco de lana	
Pantalón y camisas	
Pantalón y chaqueta	

5) ¿Qué tipo de tela usted prefiriere que utilicemos en la elaboración de los ternos?

Tela Wilson	
Tela gabardina	
Tela 3001	

Tela casimir	
Tela tetoron	

6) ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un terno de buena calidad?

\$50 -80	
\$80 - 100	
\$100- 150	
\$150 -200	

7) ¿Al momento de seleccionar un terno que característica diferenciadora busca usted al momento de adquirir su prenda de vestir?

La marca	
El modelo	
El precio	

La calidad	
La comodidad	

8) ¿Qué factores considera usted más importantes en un establecimiento?

Espacio acoger	
Servicio al cliente	
Seguridad	
Parqueaderos	
Todas las anteriores	

9) ¿A usted qué tipo de valor agregado le gustaría tener al momento de elegir su prenda de vestir?

Sugerir su propio diseño	
Agilidad en la creación	
garantizar la calidad de la tela que ofrecen	

garantizar la Elaboración	
---------------------------	--

10) ¿Está usted satisfecho con el producto, precio y servicio que le ofrecen las cadenas y almacenes de ropa formal?

SI	
NO	

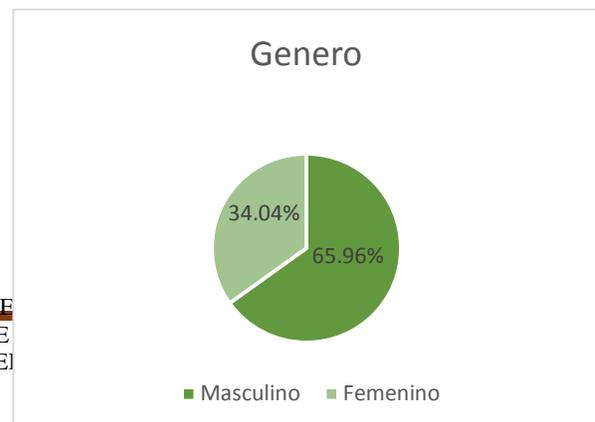
3.1.3 Análisis de Información

Datos generales

Tabla 20 datos generales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
---------	------------	------------

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016



Masculino	250	65.96%
Femenino	129	34.04%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 1 datos generales
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

La información presentada en la tabla de género da a conocer que en la encuesta realizada el mayor porcentaje tiene el género masculino con un total del 65,96% y un 34,04% corresponde al género femenino.

Pregunta N° 1 ¿usted usa ropa formal?

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTI
IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELAI
TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, U
METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

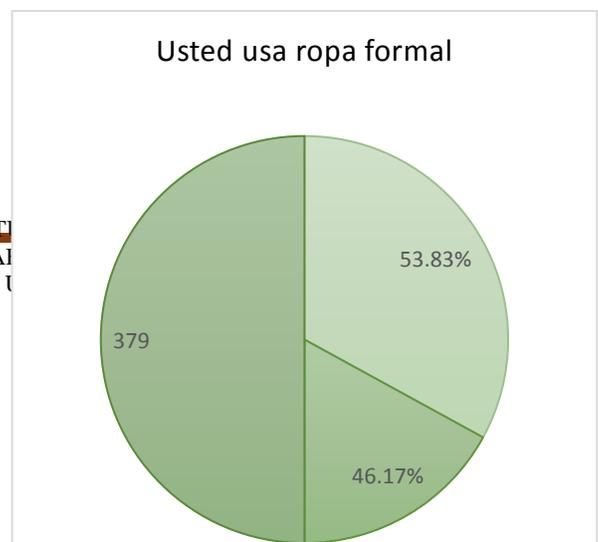


Tabla 21 pregunta N° 1

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	204	53.83%
NO	175	46.17%
TOTAL	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

De acuerdo a la pregunta N° 1 si al momento utiliza ropa formal contestaron el si el 53,83% y no 46,17% estos indica que la microempresa puede implementar en el sector porque existe demanda de personas que adquieren trajes formales.

Pregunta N° 2 ¿Le gustaría a usted que se implemente una microempresa de ropa formal para damas y caballeros en sector la carolina?

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLE METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Legustaria que se implemente una nueva microempresa

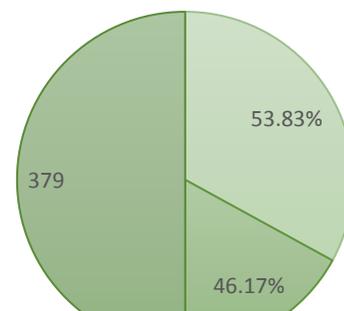


Tabla 22 pregunta N° 2

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	204	53.83%
NO	175	46.17%
TOTAL	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 3 Pregunta N°2
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

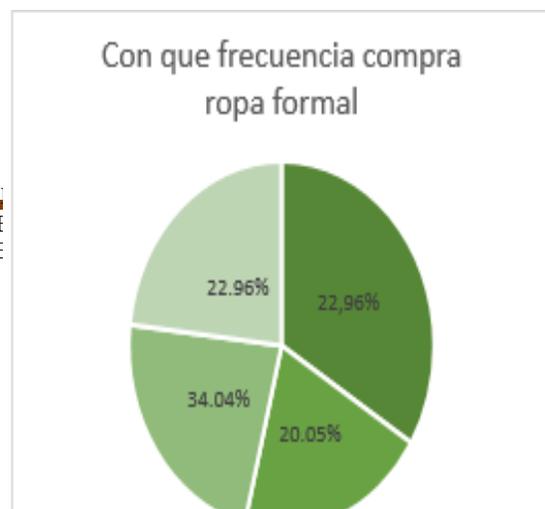
De acuerdo a la pregunta N° 2 a las encuesta realizada a diferentes cliente indica que el 53,83% desean una microempresa en el sector y el 46,17% no desean, estos señala que existe una inconformidad de las empresas que están establecidos en el sector por los cual es necesario renovar el mercado.

Pregunta N° 3 ¿Con que frecuencia usted compra la ropa formal?

Tabla 23 pregunta N° 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
---------	------------	------------

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016



Mensual	87	22.96%
Bimestrial	76	20.05%
Trimestral	129	34.04%
Anual	87	22.96%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 4 pregunta N° 3
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante la pregunta N° 3 a las encuestas a los consumidores realizan sus compras el 22.96% mensual, bimestrial 20.05%, trimestral 34,04% anual 22,96%, estos nos indica que los consumidores adquieren los ternos en diferentes fechas y motivos personal compra.

Pregunta N° 4 ¿Por general usted qué tipo de diseño utiliza al momento de adquirir?

Tabla 24 pregunta N°4

Detalle	Frecuencias	Porcentajes
Ternos completos	99	26.12%
Pantalón y saco de lana	77	20.32%
Pantalón y camisas	98	25.86%
Pantalón y chaqueta	105	27.70%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

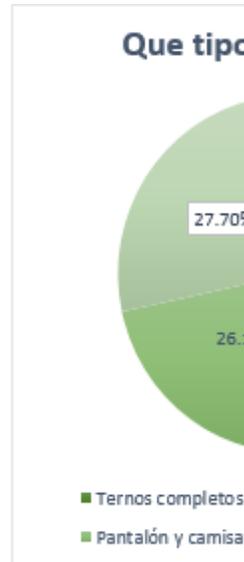


Grafico 5 pregunta N° 4
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante la pregunta N° 4 la información obtenida indica que los consumidores tienen a adquirir ternos completos el 25,86%, pantalón y saco de lana 20,32% pantalón y camisas 26,12% y pantalón chaqueta 27,70% se puede concluir que los consumidores tiene diferentes diseños al momento de comprar la ropa formal.

Pregunta N° 5 ¿Qué tipo de tela usted prefiriere al momento de la elaboración de los ternos?

Tabla 25 pregunta N° 5

Detalle	Frecuencias	Porcentaje
Tela Wilson	80	21.11%
Tela gabardina	77	20.32%
Tela casimir	138	36.41%
Tela 3001	45	11.87%
Tela teteron	39	10.29%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

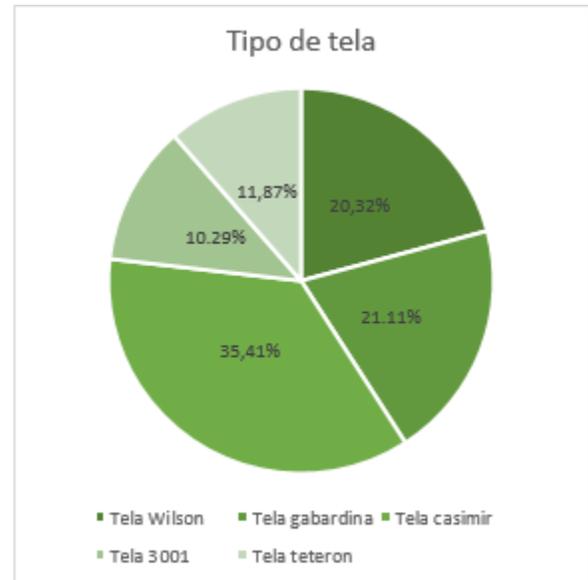


Gráfico 6 pregunta N°5
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Considerando la pregunta N°5 la información obtenidas los clientes prefieren el 21,11% de la tela Wilson 20,32%, tela gabardina 36,41%, tela casimir 11,87%, tela 3001 10,29% tela teteron pudieron manifestar que la tela gabardina es una excelente calidad y muy cómoda al momento de vestir.

Pregunta N° 6 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un terno de buena calidad?

Tabla 26 pregunta N° 6

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
\$50 -80	145	38.26%
\$80 - 100	74	19.53%
\$100- 150	95	25.07%
\$150 - 200	65	17.15%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 7 pregunta N° 6

Considerando a la pregunta N°6 que las personas encuestadas tienen ingresos flexibles para adquirir sus prendas de vestir, la microempresa deberá realizar productos con diferentes calidades para vender a los precios proyectados que son \$50-80 el 38,26%, \$80-100 el 19,53%, 100-150 el 25,07% , 150- 200 el 17,15%.

Pregunta N° 7 ¿Al momento de seleccionar un terno que característica diferenciadora busca usted al momento de adquirir su prenda de vestir?

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE E
IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE E
TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLERO
METROPOLITANO DE QUITO 2015 -2016

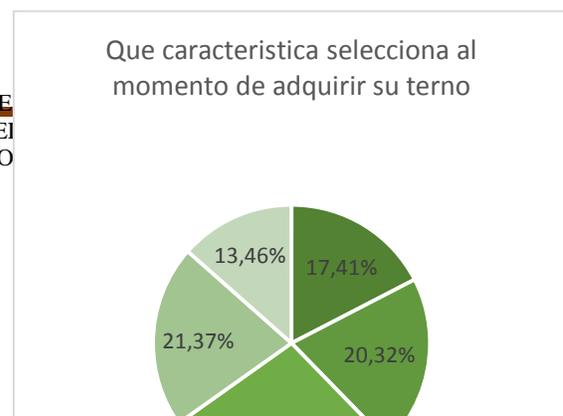


Tabla 27 pregunta N° 7

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
La marca	66	17.41%
El modelo	77	20.32%
El precio	104	27.44%
La calidad	81	21.37%
La comodidad	51	13.46%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 8 pregunta

Mediante la pregunta N°7 determina el 21,37% de los consumidores adquiere sus productos por calidad 27,44%, el precio 17,41%, marca 2032%, el modelo 13,46% la comodidad, con esta información la microempresa deberá tener un producto con todo los aspectos indicado para que al momento de adquirir el producto se encuentra satisfechos.

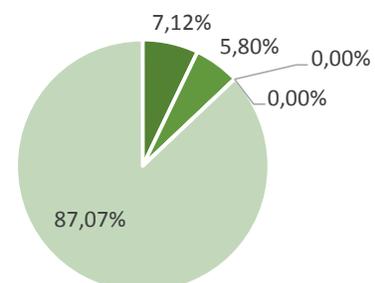
Pregunta N° 8 ¿Qué factores considera usted más importantes en un establecimiento?

Tabla 28 pregunta N° 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
---------	------------	------------

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE E IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE E TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLERO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Que factores considera mas importante en un establecimiento



Espacio acoger	27	7.12%
Servicio al cliente	22	5.80%
Seguridad	0	0.00%
Parqueaderos	0	0.00%
Todas las anteriores	330	87.07%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 9 pregunta N° 8
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

De acuerdo a la pregunta N° 8 obtenida a diferentes encuestados el 87,07% requiere que todas las instalaciones anteriores 7,12% espacio acogedor 5,80% servicio al cliente 0, 00% seguridad 0,00% parqueaderos, todo estos factores se deben considera al momento instalar la microempresa.

Pregunta N° 9 ¿A usted qué tipo de valor agregado le gustaría tener al momento de elegir su prenda de vestir?

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLE METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016



Tabla 29 pregunta N° 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Sugerir su propio diseño	34	8.97%
Agilidad en la creación	56	14.78%
garantizar la calidad de la tela que ofrecen	115	30.34%
garantizar la Elaboración	174	45.91%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Grafico 10 pregunta N°

Mediante la pregunta N°9 en la encuesta realizada que el 45,91% que garantizar la elaboración 8,97% diseños propios 14,78%, agilidad en la creación 45,91%, garantizar la calidad de tela, se deberá tomar en cuenta para la elaboración del producto final todo los factores para que cada vez poder tener complicitad a los consumidores finales.

Pregunta N° 10 ¿Está usted satisfecho con el producto, preció y servicio que le ofrecen las cadenas y almacenes de ropa formal?

Tabla 30 pregunta N° 10

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	111	29.29%
NO	268	70.71%
Total	379	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea



Grafico 11 pregunta N°10

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante la pregunta N° 10 de la encuestas obtenidas el 70,71% de la población informa que la empresa competidoras no cumple y son insatisfecha al momento de adquirir el producto 29,29% se encuentra satisfecha de las empresas.

3.2 Oferta

Argumenta: (Trenzana, 2010);”La oferta es la cantidad de producto o servicio ofrecidos en el mercado, en la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida”(pág. 389)

3.2. Oferta Actual

Para determinar la oferta actual deberemos primo calcular la demanda que existe en el sector la carolina, la oferta se obtiene por la aceptación de la competencia y de esta manera determina la oferta proyectada.

Tabla 31 oferta actual

Oferta Actual			
Año	Demanda proyectada	Aceptación de la competencia (%)	Oferta proyectada
2016	\$ 21,740.34	0.2929	\$ 6,367.74

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

3.2.3 Oferta Proyectada

Tabla 32 oferta proyectada

Proyección de la Oferta

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Año	Demanda Proyectada	Aceptación de la Competencia (%)	Oferta Proyectada
2017	\$ 22,040.35	0.2929	6,455.62
2018	\$ 22,344.51	0.2929	6,544.71
2019	\$ 22,652.86	0.2929	6,635.02
2020	\$ 22,965.47	0.2929	6,726.59
2021	\$ 23,282.40	0.2929	6,819.41

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Determina que existe mayor cantidad en la proyección de la oferta para lo cual la microempresa tiene un mayor posibilidad establecer en el mercado y dar a conocer el producto que se ofrecerá en su instalaciones para que los consumidores finales pueden adquirir y cumplir sus expectativas.

3.3 Demanda

Menciona: (Trenzana, 2010);”La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado” (pág. 276)

3.2.2 Demanda Actual

Para determinar la demanda actual se debe realizar 3 cuadros principales el cual se encuentra aceptación bien o servicio, frecuencias comprar, demanda en dólares estos datos debemos obtener de las encuestas realizados en el sector la carolina.

Tabla 33 elementos demanda

Compras del producto			4,735
Porcentaje más alto			38.26%
Pago por producto \$ 50 a \$ 80			
<u>50 + 80</u>	=	65	
2			
4,735*38,26		1,811.69	Vtas, mensual
1,811,69*12		21,740.34	Vtas. Anual
21,740,34/52		418.08	Vtas. Semanales

Fuente

: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

3.2.2.01 Elementos para Determinar la Demanda Actual

Tabla 34 elementos para determinar la demanda

Población (PEA) Parroquia			25,842
Porcentaje de Aceptación			53.83%
25,842.00	*	53.83%	13,911

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 35 elementos para determinar la demanda

Población que acepta el servicio			13,911
Frecuencia trimestral de consumo (% más alto)			34.04%
13,910.75	*	34.04%	4,735

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

3.2.2.01 Determinación de la Demanda Actual

Tabla 36 demanda actual

Demanda Actual			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2016	\$ 21,740.34	1	\$ 21,740.34

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

3.3.3 Demanda proyectada

Tabla 37 demanda proyectada

Proyección de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2017	\$ 21,740.34	1.0138	\$ 22,040.35
2018	\$ 22,040.35	1.0138	\$ 22,344.51
2019	\$ 22,344.51	1.0138	\$ 22,652.86
2020	\$ 22,652.86	1.0138	\$ 22,965.47
2021	\$ 22,965.47	1.0138	\$ 23,282.40

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante la información obtenida visualiza que la microempresa deberá realizar diferentes cantidad de producto para el mercado cada año que solicitas los consumidores finales para que necesidad comprendiendo que un precio accesible.

3.5.1 Balance Actual

En este proyecto se empleó la información proporcionada mediante encuesta realizadas en el sector, desglosada por las preguntas más relevantes sobre la necesidad del mercado al pretender ingresar y los resultados son los siguientes

Tabla 38 balance actual

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2016	\$ 21,740.34	\$ 6,367.74	\$ 15,372.59

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

3.5.2 Balance Proyectada

Con el propósito de poder establecer la población inconforme del producto ofertado en el mercado, se requiere de un cálculo similar a los empleados anteriormente. en este se requiere de los años determinados para las proyecciones de presente proyecto, valores obtenidos en la demanda proyectada, así como también los obtenidos de la oferta proyectada, para finalizar realizados una operación matemática simple determinar la diferencia entre ambas proyecciones.

Tabla 39 demanda insatisfecha

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (DP-OP)
2017	22040.35	6455.62	15584.73
2018	22344.51	6544.71	15799.80
2019	22652.86	6635.02	16017.84
2020	22965.47	6726.59	16238.89
2021	23282.40	6819.41	16462.98

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Santiago Rea

Es considerable conocer que la demanda insatisfecha se debe provechar de manera correcta, oportuna y hasta agresiva para poder penetrar en el mercado del sector y su alrededores, las proyecciones se pueden convertir en un riesgo a futuro para la microempresa, ya que los valores obtenidos demuestran la inconformidad a los consumidores finales, la microempresa deberá plantear nuevas estrategias que permitan enfrentar estas oportunidades a posteriori.

CAPITULO IV

Estudio Técnico

Menciona: (Greco, 2011); "Es estudio técnico consiste simplemente en hacer un análisis de localización óptimo para el próximo proyecto" (pág. 189)

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 -2016

4.1 Tamaño de Proyecto

El presente proyecto tiene $130m^2$ que será distribuido de manera adecuada para tener una distribución necesaria para la elaboración del producto y a su vez la distribución del mismo.

4.1.1 Capacidad Instalada

Tabla 40 capacidad instalada

Distribución por áreas			
Áreas	Dimensión	Total	
1	Áreas Administrativa	$5 \times 6 m^2$	$30m^2$
2	Recepción	$5 \times 2 m^2$	$10 m^2$
3	Baños de Administración	$2 \times 2 m^2$	$4 m^2$
4	Áreas producción	$6 \times 6 m^2$	$36 m^2$
5	Baños de producción	$2 \times 2 m^2$	$4 m^2$
7	Áreas de venta	$6 \times 6m^2$	$36m^2$
8	Vestidores	$5 \times 2m^2$	$10 m^2$
	Totales	$130m^2$	$130m^2$

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Santiago Rea

Con esta distribución obtendremos una mejor organización de las instalaciones de la microempresa en donde cada área se encuentra definido para permitir funcionar correctamente la microempresa.

4.1.2 Capacidad Óptima

Tabla 41 capacidad optima

Distribución por áreas		
Áreas	Dimensión	Total
Áreas Administrativa	$5 \times 6 m^2$	$30m^2$
Recepción	$5 \times 2 m^2$	$10 m^2$

Áreas producción	6 x 6 m ²	36 m ²
Áreas de venta	6 x 6m ²	36m ²
Vestidores	5 x 2m ²	10 m ²
Totales	122m²	122m²

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Santiago Rea

4.2 Localización

Determina: (Greco, 2011); "Es la determinación de lugar en cual se halla una persona o un objeto" (pág. 90)

La microempresa se ubica en el sector la carolina en el cual ejercerá sus actividades de producción, administración, comerciales y brindándole mejores beneficios al consumidor final.

4.2.1 Macro Localización

El proyecto se desarrolla en la parroquia Iñaquito, provincia de Pichincha, la macro localización corresponde sector la carolina debido a su ubicación estratégicas, el fácil acceso de transporte, servicios básicos y un sector comercial.

Tabla 42 marco localización

Macro Localización	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Iñaquito

Dirección	Av. de los shyris y Republica de Salvador
------------------	---

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea



Ilustración 19 macro localización

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

4.2.2 Micro Localización

El proyecto se realiza: Provincia Pichincha, Parroquia Ñaquito, La microempresa desarrollara sus actividades de producción de producción y distribución será: Av. De los shyris y Republica de Salvador.

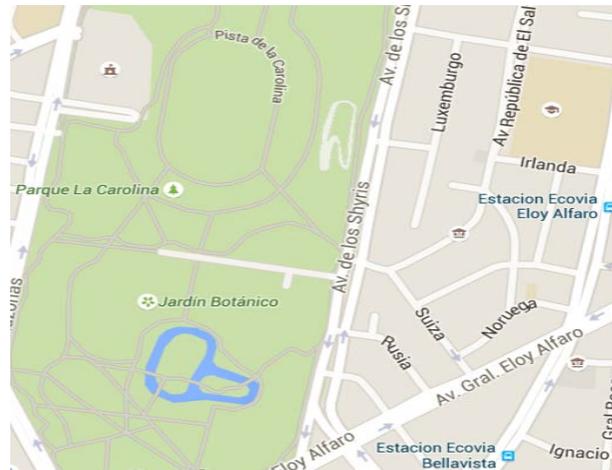


Ilustración 20 Micro Localización

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

4.2.3 Localización Óptimo

La microempresa para su producción y comercialización funcionara en las Av. De los Shyris Y republica de Salvador, existe un gran demanda de empresarios ya que existe empresas públicas y privadas, es un sitio para que se ubique la microempresa este sector es de fácil accesibilidad para los consumidores finales.

Tabla 43 localización optima

Factor Relevante	Promedio	AV. Los shyris y republica de salvador		AV. El inca y 6 diciembre	
		calificación	promedio	calificación	promedio
Mercado de Clientes	0,20	9	1.8	6	1.2
accesibilidad	0,10	9	0.8	7	0.7
Servicios básicos	0,20	9	1.8	7	1.4
Costo de arriendo	0,10	7	1.4	6	1.2
Servicios de transporte	0,15	10	1.2	6	0.9
competencia	0,10	7	0.7	6	0.6

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Parqueaderos	0,15	9	1.2	4	0.6
Total	1	9.1		6.6	

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

Localización Óptima

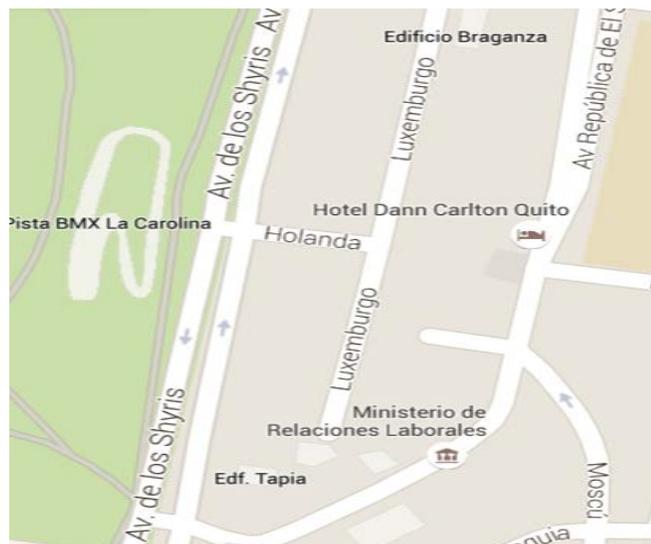


Ilustración 21 localización optima

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

4.3 Ingeniero del Producto

Menciona: (Marcuse, 2010);”La ingeniería del proyecto es resolver todo lo conocimiento a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la ingeniería básica, descripción del producto y proceso producto, adquisición de equipos y maquinaria y de materia prima, la localización” (pág. 345)

4.3.1 Definición del Bienes Servicios

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Bienes

Según: (Greco, 2011); "Es un artículo tangible producción por los bienes de empresa, lo que incluye el envase, la marca y articulo" (pág. 45)

Servicios

Indica: (Marcuse, 2010); "Mientras las mercaderías y los productos son bienes materiales que se compra y vende los servicios incluyendo toda la ayuda, cooperación o atención que nos proveen, Orta gramos u otras personas o empresa" (pág. 199)

4.3.2 Distribución de Planta

Tabla de distribución de la empresa o proyecto

Tabla 44 distribución de la empresa o proyecto

Distribución por aéreas			
Áreas	Dimensión	Total	
1	Áreas Administrativa	5 x 6 m ²	30m ²
2	Recepción	5x 2 m ²	10 m ²
3	Baños de Administración	2 x 2 m ²	4 m ²
4	Áreas producción	6 x 6 m ²	36 m ²
5	Baños de producción	2 x 2 m ²	4 m ²

7	Áreas de venta	6 x 6m ²	36m ²
8	Vestidores	5 x 2m ²	10 m ²
	Totales	130m²	130m²

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

Distribución de la planta

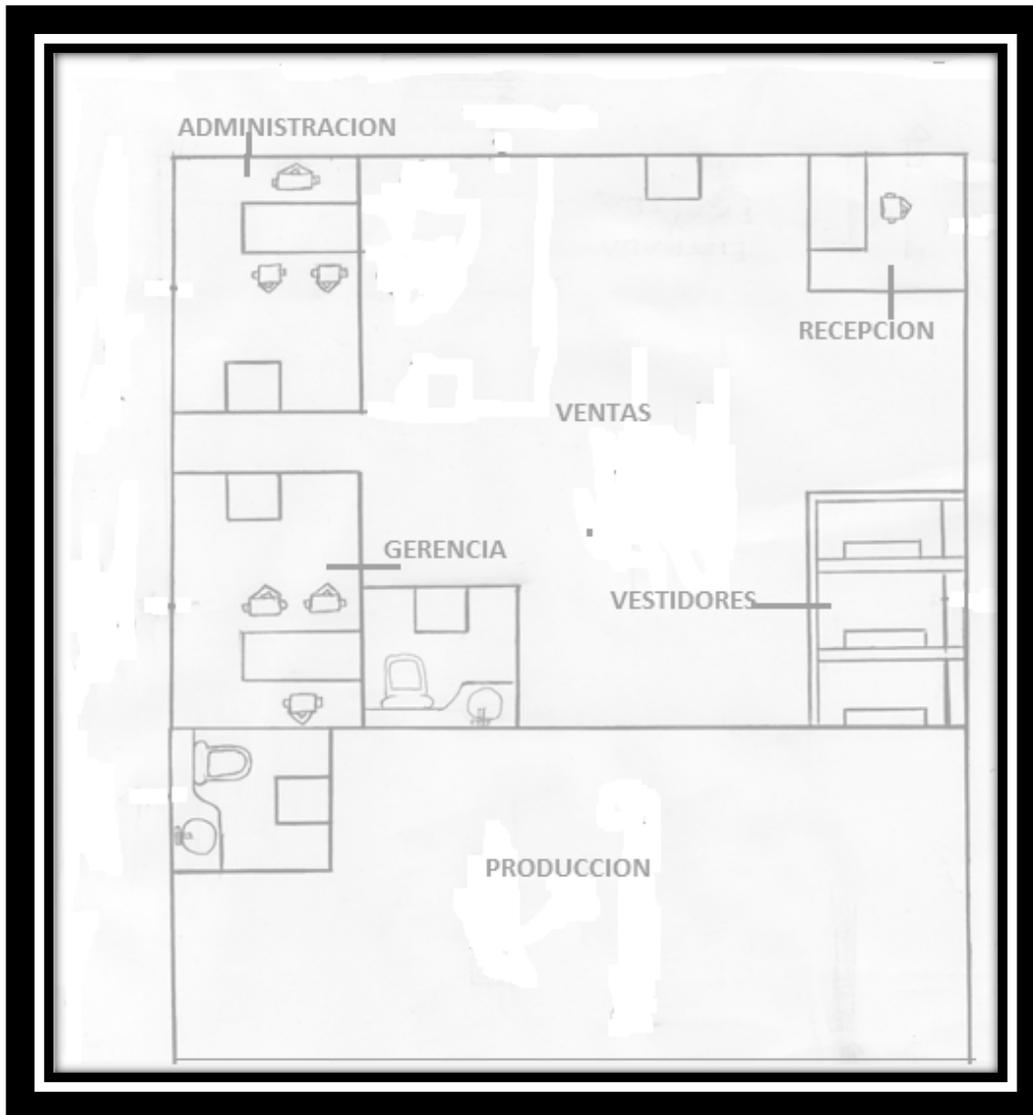


Ilustración 22 distribución de planta

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

Razones de Cercanía

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Tabla 45 razones de cercanía

E Especialmente necesario que este cerca	
I	Importante que este cerca
O	Cercanía Ordinaria
U	Cercanía Indiferente
X	Cercanía Indeseable

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Santiago Rea

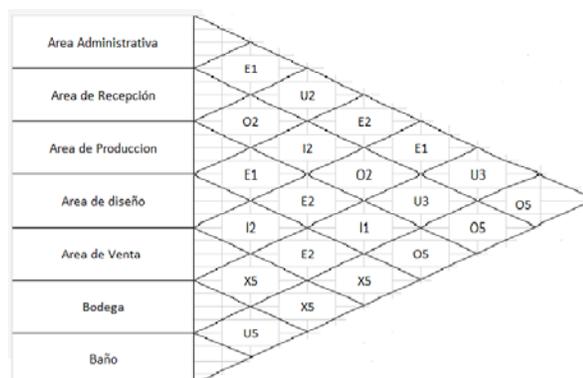
Tabla 46 razones de cercanía

CODIGO DE CERCANIA	
1	Por procesos
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Segurida

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Santiago Rea

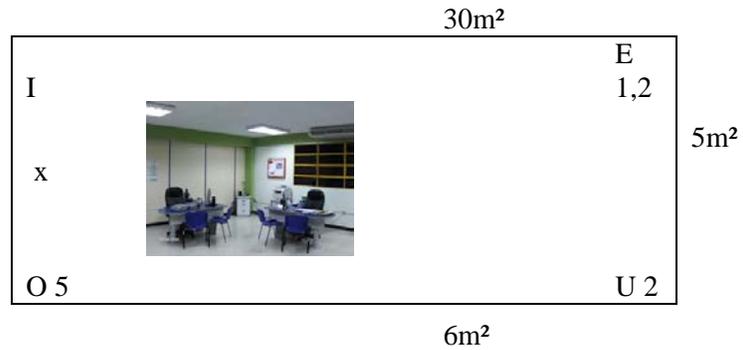
Descripción de grados o códigos de cercanías



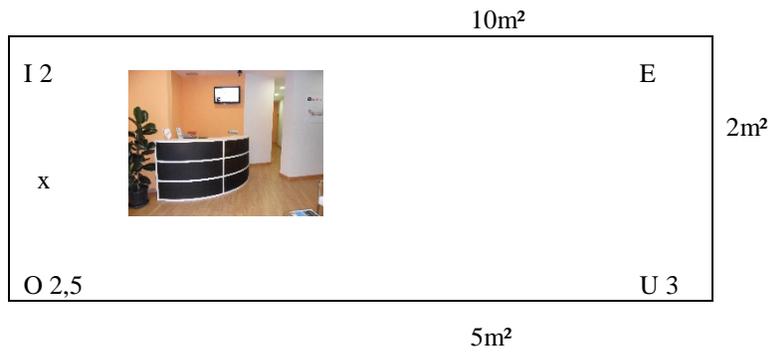
Matriz triangular

Área Administrativa: $5 \times 6m^2=30m^2$

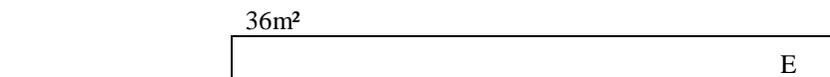
FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016



Área Recepción : $2 \times 5\text{m}^2 = 10\text{m}^2$



Área Producción: $6 \times 6\text{m}^2 = 36\text{m}^2$

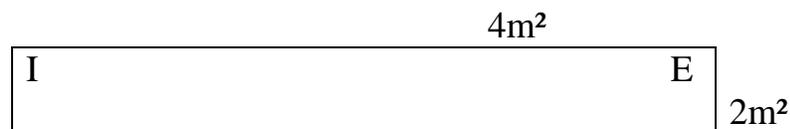




Área Venta : $6 \times 6m^2 = 36m^2$



Baño: $2 \times 2m^2 = 4m^2$





4.3.3 Proceso Producto

Menciona: (Solano, 2015); "Se determina en desarrolla por etapas sucesivas que constan de una serie de operaciones interrelacionadas que deben desembocar en la consecuencia de un producto final cuyo valor, como resultado, se ha incrementado y está apto para su venta y consumo" (pág. 67)

Flujograma de producción

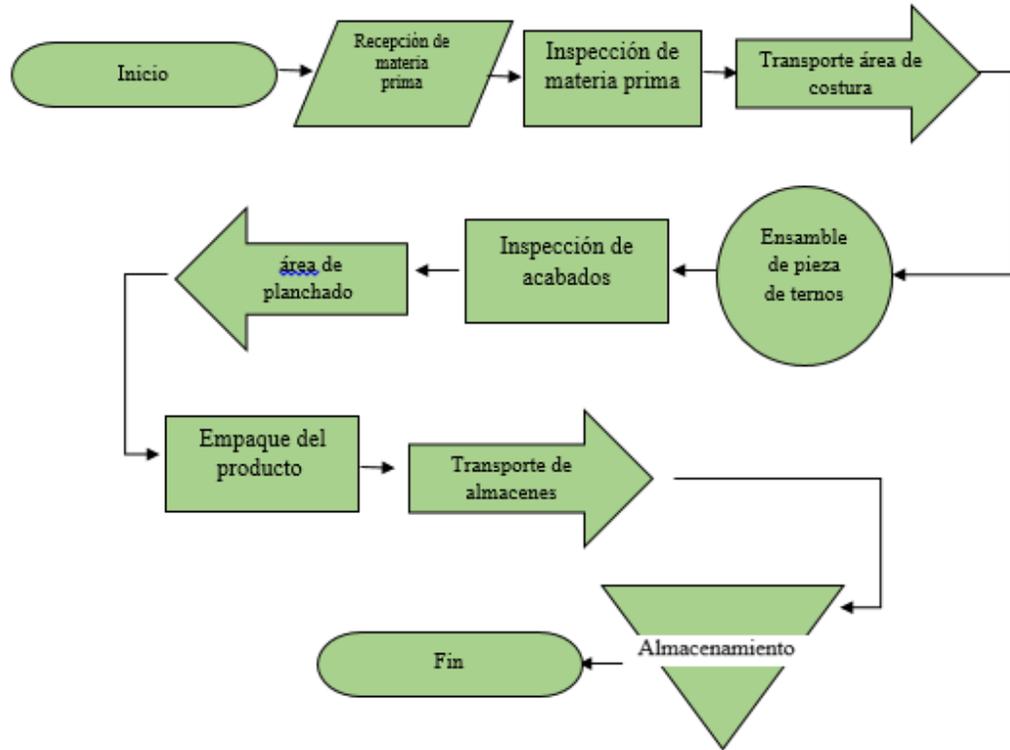


Figura 4 flujograma de producción

Fuente: Estudio Técnico
 Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 47 flujograma de producción

Flujograma de producción	
Recepción de material prima	en esta área los empleados deberán revisar todo los

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

	pedidos que se realizó a los proveedores en 10 minutos.
Inspección de material prima	Al momento de su ingreso se realiza una inspección de la materia prima microempresa en 10 minutos
Transporte área de costura	En esta área se encarga en transporta la materia prima en 10 minutos a producción para que ellos pueda elaborar
Ensamble de pieza de Ternos	Aquí finamente se encarga la producción en elaborar el producto final durante 4 horas
Inspección de acabados	Aquí en esta área se realiza las inspección de todos los ternos que encuentren terminados durante 30 minutos
área de planchado	Aquí se realiza el plancha de todo los ternos para que se encuentre en perfecta condición para su venta durante 2 horas
Empaque del producto	Aquí se realiza los empaques de los ternos en su fundas respectivas
Transporte de almacenes	Los empleados deberán transporta el producto final hasta el almacenamiento
Almacenamiento	Aquí se encuentra en el área de venta para que el cliente pueda conseguir los ternos y pueda cumplir sus necesidad

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Santiago Rea

Flujograma comercialización

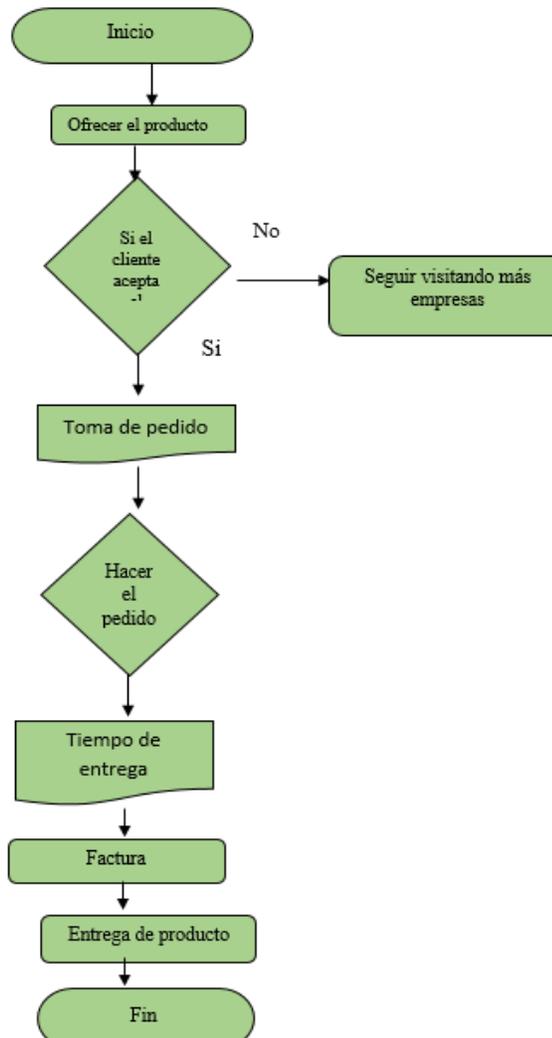


Figura 5 flujograma comercialización

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 48 flujograma comercialización

Flujograma Comercialización

Ofrecer el Producto	Aquí se realiza la bienvenida al cliente y se pregunta el tipo de prenda que desee adquirir
Si el cliente acepta el producto	En este momento el cliente escoge el producto que cumple sus expectativas para su uso personal
Toma de pedido	Aquí el vendedor realiza su venta al cliente
Hacer el pedido almacén	El vendedor realiza el pedido a la área de almacenamiento de las instalaciones de la microempresa
Tiempo de entrega	Aquí el cliente puede espera en la sala la instalación para que se encuentre cómodo
Factura	Aquí el cliente se realiza la factura de todo su compra
Entrega de producto	Finamente aquí al cliente se le entrega el producto adquirido y se agradece al cliente por su comprar

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Santiago Rea

4.3.4 Maquinaria y Equipo

La microempresa para realizar sus actividades cuenta con los siguientes maquinaria y equipo en sus instalaciones.

Tabla 49 maquinaria y equipo

Activos fijos para el Funcionamiento de la Microempresa
Maquinaria y Equipo

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Detalle	cantidad	PVU	Total Precio
Maquina Overlok	1	\$ 700	\$ 700
Maquina Recta	1	\$ 700	\$ 700
Plancha Industrial	1	\$ 200	\$ 200
Maquina Cortadora de Tela	1	\$ 200	\$ 200
Tijera	3	\$ 30	\$ 90
Tisas	12	\$ 0,40	\$ 4,80
Escritorios	3	\$ 200	\$ 600
juego Reglas de Costura	1	\$ 9	\$ 9
Total de Maquinaria Y Equipo	4	\$ 2039,40	\$ 2503,80
Muebles y Enseres			
Detalle	cantidad	PVU	Total Precio
Exhibidores	2	\$ 90	\$ 180
Maniqui	3	\$ 70	\$ 210
Mesa de Dibujo	1	\$ 80	\$ 80
Sofa	3	\$ 80	\$ 240
Armadores	50	\$ 0,50	\$ 25
Total de Muebles Y Enseres	74	\$ 320,50	\$ 734
Equipo de Oficina			
Detalle	cantidad	PVU	Total Precio
Archivadores de Oficina	8	\$ 50	\$ 400
Telefono	3	\$ 20	\$ 60
Suministro de Oficna	20	\$ 5	\$ 100
Total Equipo de Oficina	35	\$ 75	\$560
Equipos de Computacion			
Detalle	cantidad	PVU	Total Precio
Computadora Hp	2	\$ 700	\$ 1.400
Impresora Multifucion Cannon	1	\$ 120	\$ 120
Caja Registradora	1	\$ 350	\$ 350
Total Equipo de Computacion	4	\$ 1170	\$ 1870
Total de Activos	82	\$ 3604,90	\$ 5667,80

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Santiago Rea

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Ingresos Operacionales y no Operacionales

Menciona: (Marcuse, 2010); "Un ingreso operacional tiene relación directa con la producción de un bien o servicio que constituye el objetivo social de la empresa" (pág. 23)

Para poder realizar el cálculo del ingreso operacional, es necesario identificar los 3 costos fundamentales que se requiere:

- ✓ Mano de Obra Directa (MOD)
- ✓ Materia Prima Directa (MPD)
- ✓ Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Materia Prima Directa (MPD)

Indica: (Haupt, 2010); "La materia prima es todo aquel elementó que se transforma e incorporar en un producto final" (pág. 77)

Tabla 50 materia prima

Tela Casimir				
Materia Prima Directa				
Materia Prima	Cantidad	Valor unitario	Costo mensual	Costo Anual
Tela Casimir (metros c/u)	3	\$ 10.00	\$ 30.00	\$ 360.00
Botones	10	\$ 0.02	\$ 0.20	\$ 2.40
Ganchos	10	\$ 0.05	\$ 0.50	\$ 6.00
Cierres (bronce , plástico	3	\$ 0.20	\$ 0.60	\$ 7.20
Hilo	1	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 12.00
Pelón	4	\$ 0.50	\$ 2.00	\$ 24.00
Rusela	3	\$ 1.50	\$ 4.50	\$ 54.00
Hombreras	2	\$ 0.18	\$ 0.36	\$ 4.32
Aguja mano	3	\$ 0.02	\$ 0.06	\$ 0.72
Total de Materia Prima		\$ 13.47	\$ 39.22	\$ 470.64

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

De acuerdo a cuadro realizado podremos verificar los costó que se necesita de materia prima que utilizara para la elaboración del producto final.

Tabla 51 materia prima

Tela Gabardina				
Materia Prima Directa				
Materia Prima	Cantidad	Valor unitario	Costo mensual	Costo Anual
Tela Gabardina (metros c/u)	3	\$ 20.00	\$ 60.00	\$ 720.00
Botones	10	\$ 0.02	\$ 0.20	\$ 2.40

Ganchos	10	\$ 0.05	\$ 0.50	\$ 6.00
Cierres (bronce , plástico)	3	\$ 0.20	\$ 0.60	\$ 7.20
Hilo	1	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 12.00
Rusela	4	\$ 0.50	\$ 2.00	\$ 24.00
Pelón	3	\$ 1.50	\$ 4.50	\$ 54.00
Hombreras	2	\$ 0.18	\$ 0.36	\$ 4.32
Aguja mano	3	\$ 0.02	\$ 0.06	\$ 0.72
Total de Materia Prima		\$ 23.47	\$ 69.22	\$ 830.64

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

De acuerdo a cuadro realizado podremos verificar los costó que se necesita de materia prima que utilizara para la elaboración del producto final.

Tabla 52 materia prima

Tela 3001				
Materia Prima Directa				
Materia Prima	Cantidad	Valor unitario	Costo mensual	Costo Anual
Tela 3001 (metros c/u)	3	\$ 11.00	\$ 33.00	\$ 396.00
Botones	10	\$ 0.02	\$ 0.20	\$ 2.40
Ganchos	10	\$ 0.05	\$ 0.50	\$ 6.00
Cierres (bronce , plástico)	10	\$ 0.20	\$ 2.00	\$ 24.00
Hilo	1	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 12.00
Rusela	4	\$ 0.50	\$ 2.00	\$ 24.00
Pelon	3	\$ 1.50	\$ 4.50	\$ 54.00
Hombreras	2	\$ 0.18	\$ 0.36	\$ 4.32
Aguja mano	3	\$ 0.02	\$ 0.06	\$ 0.72
Total de Materia Prima		\$ 14.47	\$ 43.62	\$ 523.44

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

De acuerdo a cuadro realizado podremos verificar los costó que se necesita de materia prima que utilizara para la elaboración del producto final.

Tiempos de producción

Tabla 53 tiempos de producción

PRODUCCIÓN ANUAL			
TIEMPO POR UNIDAD HORAS	PRODUCCIÓN DIARIA	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN ANUAL
8	1	20	240
total		20	240

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mano de Obra Directa (MOD)

Menciona: (Haupt, 2010); "Es el esfuerzo físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien" (pág. 355)

Tabla 54 mano de obra directa

n°	cargo	sueldo	fondo reserva	décimo tercero	décimo cuarto	11.15% ap. patro.	total mensual	total anual
1	sastres	\$ 380.00	\$ 31.67	\$ 31.67	\$ 30.50	\$ 42.37	\$ 516.20	\$ 6,194.44
2	operario	\$ 366.00	\$ 30.50	\$ 30.50	\$ 30.50	\$ 40.81	\$ 498.31	\$ 5,979.71
Total							\$1,014.51	\$ 12,174.15

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El empleado que para tener derecho al fondo de reserva se tiene que haber trabajado en la empresa por el lapso de 13 meses fecha se tendrá derecho al fondo de reserva.

Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Refiere: (Gomez Mejia, 2001); "Son todos los asociados con la fabricación, excepto de la mano de obrar y materia prima, incluyendo suministro, mantenimiento que

no estas relacionado directamente con la elaboración de producto pero es parte esencial de ello” (pág. 45)

Tabla 55 CIF

Servicios Básicos			producción 70%	administración 20%	ventas 10%
concepto	costo mensual	costo anual			
agua	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 126.00	\$ 36.00	\$ 18.00
luz	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 252.00	\$ 72.00	\$ 36.00
teléfono	\$ 18.00	\$ 216.00		\$ 151.20	\$ 64.80
internet	\$ 20.00	\$ 240.00		\$ 168.00	\$ 72.00
total	\$ 83.00	\$ 996.00	\$ 378.00	\$ 427.20	\$ 190.80

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 56 materia de seguridad

material de seguridad					
concepto	costo	cantidad	costo mensual	costo semestral	costo anual
maskarilla	\$ 0.30	3	\$ 0.90		\$ 10.80
mandil	\$ 6.00	3		\$ 18.00	\$ 36.00
total	\$ 6.30	6	\$ 0.90	\$ 18.00	\$ 46.80

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 57 material de almacenamiento

material de almacenamiento				
concepto	costo	cantidad	costo mensual	costo anual
fundas	\$ 0.40	300	\$ 120.00	\$ 1,440.00
etiquetas	\$ 0.50	300	\$ 150.00	\$ 1,800.00
armadores	\$ 0.25	300	\$ 75.00	\$ 900.00
total	\$ 1.15	900	\$ 345.00	\$ 4,140.00

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 58 útiles de aseo

MATERIAL DE ASEO Y LIMPIEZA (PRODUCCION)			
Descripción	Cant anual	Costo unitario	Costo anual
Escoba	4	\$ 2.00	\$ 8.00
Recogedor	4	\$ 1.50	\$ 6.00
Trapeador	4	\$ 2.00	\$ 8.00
Desinfectante	4	\$ 3.00	\$ 12.00
Cloro	4	\$ 2.00	\$ 8.00
Ambiental	4	\$ 3.00	\$ 12.00
TOTAL		\$ 13.50	\$ 54.00

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 59 suministro de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA (PRODUCCION)			
Descripción	Cant anual	Costo unitario	Costo anual
Reglas de sastre	5	\$ 6.00	\$ 30.00
tizas	20	\$ 0.10	\$ 2.00
Lápices	30	\$ 0.20	\$ 6.00
Bolígrafos	30	\$ 0.27	\$ 8.10
Grapas	3	\$ 1.50	\$ 4.50
Clips	3	\$ 1.50	\$ 4.50
TOTAL		\$ 9.57	\$ 55.10

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 60 costos indirectos de fabricación

costos indirectos de fabricación			
Conceptos	costo mensual	costo semestral	costo anual
servicios básicos	\$ 31.50		\$ 378.00
material de seguridad	\$ 0.90	\$ 18.00	\$ 46.80
material de aseo y limpieza (producción)	\$ 4.50		\$ 54.00

suministros de oficina (producción)	\$ 4.59		\$ 55.10
depreciación			\$ 250.38
material de almacenamiento	\$ 345.00		\$ 4,140.00
Total	\$ 386.49	\$ 18.00	\$ 4,924.28

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Calculo de Ingresos Operacionales

Para obtener esta información se deberá obtener de los tres principales costo, se realiza el respectivo cálculo tomando en cuenta una utilidad de 38%

Tabla 61 ingreso operacionales

TELA CASIMIR	
INGRESOS OPERACIONALES	
Concepto	Valor
Costo de producción unitario	\$ 39.22
Utilidad del 38%	\$ 14.90
P.V.P.	\$ 54.12
Producción Mensual	\$ 20.00
Ingresos Mensuales	\$ 1,082.47
Ingresos Anuales	\$ 12,989.66

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 62 ingreso operacionales

TELA GABARDINA	
INGRESOS OPERACIONALES	
Concepto	Valor
Costo de producción unitario	\$ 69.22
Utilidad del 38%	\$ 26.30
P.V.P.	\$ 95.52
Producción Mensual	\$ 20.00

Ingresos Mensuales	\$ 1,910.47
Ingresos Anuales	\$ 22,925.66

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 63 ingreso operacional

TELA 3001	
INGRESOS OPERACIONALES	
Concepto	Valor
Costo de producción unitario	\$ 43.62
Utilidad del 38%	\$ 16.58
P.V.P.	\$ 60.20
Producción Mensual	\$ 20.00
Ingresos Mensuales	\$ 1,203.91
Ingresos Anuales	\$ 14,446.94

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Operacionales Proyectados

Tabla 64 ingresos proyectado

INGRESOS PROYECTADOS			
Año	Ingreso Actual	inflación 5.2%	Ingreso Proyectado
año base 2016	\$ 50,362.27	1.052	\$ 52,981.11
2017	\$ 52,981.11	1.052	\$ 55,736.13
2018	\$ 55,736.13	1.052	\$ 58,634.41

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

2019	\$ 58,634.41	1.052	\$ 61,683.40
2020	\$ 61,683.40	1.052	\$ 64,890.93
2021	\$ 64,890.93	1.052	\$ 68,265.26

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante el cuadro podrá visualizar ingresos que tendrá la microempresa cada año

5.1.01 Ingresos No Operacionales

Menciona: (Marcuse, 2010); "No existen ingresos no operacionales, pues al ser una empresa que recién empieza su actividad que se adquieren" (pág. 67)

5.2 Costos

Indica: (Greco, 2011); "Es el valor monetario de los recursos que se entregan, a cambio de los bienes o servicios que se adquieren" (pág. 563)

5.2.1 Costo Directo

Es todo el costo que se puede asociar directamente a la producción de un solo producto.

Tabla 65 costo directo

COSTO DIRECTO	
MPD (Materia prima directa)	\$ 1,824.72
MOD (Mano de obra directa)	\$ 12,174.15
TOTAL	\$ 13,998.87

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante el cuadro se podrá visualizar los valores que se utiliza en la elaboración directo del producto.

5.2.2 Costos Indirectos

Refiere: (Print, 2010);”Son los recursos que son necesario para desarrollar las actividades de producción, comercialización o apoyo pero no se puede identificar o medir exactamente cuánto de ello contiene cada producción” (pág. 35)

Tabla 66 costo indirecto

COSTO INDIRECTO		
Descripción	cantidad mensual	cantidad anual
Servicios básicos	\$ 31.50	\$ 378.00
material de seguridad	\$ 3.90	\$ 46.80
material de almacenamiento	\$ 345.00	\$ 4,140.00
TOTAL	\$ 380.40	\$ 4,564.80

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

En cuadro se podrá obtener el costo indirecto que se utilizara en área de producción

5.2.3 Gastos Administrativos

Menciona: (Haupt, 2010); "Son los proviene de la realización de la funciones administrativas de la empresa se toma en consideración las remuneración materiales de aseo y suministro" (pág. 64)

Gasto personales

Tabla 67 gasto personales

N°	cargo	sueldo	fondo reserva	décimo tercero	décimo cuarto	aport. patro. 11.15%	total mensual	total anual
1	repcionista	\$366	\$30.50	\$30.50	\$ 30.50	40.81	498.31	\$5,979.71
3	administrador	\$400	\$33.33	\$33.33	\$ 30.50	44.60	541.77	\$6,501.20
	Total						\$1,040.08	\$12,480.91

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

El empleado que para tener derecho al fondo de reserva se tiene que haber trabajado en la empresa por el lapso de 13 meses esa fecha se tendrá derecho al fondo de reserva.

Tabla 68 materiales de aseo y limpieza

MATERIAL DE ASEO Y LIMPIEZA			
Descripción	Cant. anual	Costo unitario	Costo anual
Escoba	3	\$ 1.00	\$ 3.00
Recogedor	3	\$ 1.00	\$ 3.00
Trapeador	3	\$ 1.00	\$ 3.00
Desinfectante	4	\$ 2.00	\$ 8.00

Cloro	4	\$ 2.00	\$ 8.00
Ambiental	4	\$ 2.00	\$ 8.00
TOTAL		\$ 9.00	\$ 33.00

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Estos son los valores que se utilizara en el aseo y limpieza de toda área administrativa para poder tener la microempresa perfecta presentación.

Tabla 69 suministro de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
Descripción	Cant anual	Costo unitario	Costo anual
Resma de papel	5	\$ 2.50	\$ 12.50
Block de facturas	5	\$ 15.00	\$ 75.00
Lápices	30	\$ 0.20	\$ 6.00
Bolígrafos	30	\$ 0.35	\$ 10.50
Grapas	3	\$ 1.50	\$ 4.50
Clips	3	\$ 1.50	\$ 4.50
TOTAL		\$ 21.05	\$ 113.00

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante el cuadro realizado se podrá obtener el gasto de suministro de oficina que se utilizara para el funcionamiento del área administrativa.

Otros gasto administrativo

Tabla 70 otro gasto administración

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Descripción	Costo mensual	Costo anual
servicios básico	\$ 35.60	\$ 427.20
contador externo	\$ 50.00	\$ 600.00
Arriendo	\$ 500.00	\$ 6,000.00
TOTAL	\$ 585.60	\$ 7,027.20

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 71 gasto administrativos

Gatos Administrativo		
conceptos	costo mensual	costo anual
servicios básicos	\$ 35.60	\$ 427.20
Suministro de Oficina	\$ 9.42	
material de aseo y limpieza	\$ 2.75	\$ 33.00
otros gasto administrativo	\$ 550.00	\$ 6,600.00
Depreciación Equipo de Oficina		\$ 56.00
Depreciación Equipo de Computación		\$ 623.33
Depreciación Muebles y Enseres		\$ 73.40
Total	\$ 597.77	\$ 7,812.93

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante el cuadro de gasto administrativo se determina en que \$ 7812.93 el costo de funcionamiento del área administrativa y cubrir los diferentes gastos que cubre a la microempresa.

5.2.4 Costo de Venta

Refiere: (Haupt, 2010); "Son el desembolso hecho para realizar la comercialización de un producto o servicio que abarcan varias actividades: mercadotecnia, investigación y desarrollo, promotores entre otros" (pág. 67)

Tabla 72 gasto de ventas

GASTOS DE VENTAS			
Descripción	Cantidad	Valor mensual	Valor anual
Servicios básicos		\$ 15.90	\$ 190.80
Publicidad	100	\$ 0.25	\$ 25.00
Material pop	600	\$ 0.30	\$ 180.00
Tarjeta de Presentación	1000	\$ 0.15	\$ 150.00
Rotulación	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Total		\$ 166.60	\$ 695.80

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Este es el cuadro que se puede ver los gastos venta que se utilizara para el marketing de la microempresa para atraer más clientes.

Tabla 73 gasto de ventas

N°	cargo	sueldo	fondo reserva	décimo tercero	décimo cuarto	Aport. Patro. 11.15%	total mensual	total anual
1	vendedor	\$366	\$30.50	\$30.50	\$ 30.50	40.81	498.31	\$5,979.71

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante cuadro se podrá verificar el gasto de sueldo de vendedor que se utilizara para poder vender en nuestras instalaciones los ternos.

5.2.4.01 Proyecciones de costo y gasto

Proyecciones de costos de producción

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 -2016

Tabla 74 proyección de los costo de producción

proyecciones de los costo de producción							
concepto	2016 Años Base	inflación 5.2%	2017	2018	2019	2020	2021
MPD	\$ 1,824.72	1.052	\$ 1,919.61	\$ 2,019.42	\$ 2,124.44	\$ 2,234.91	\$ 2,351.12
MOD	\$ 12,174.15	1.052	\$ 12,807.20	\$ 13,473.18	\$ 14,173.78	\$ 14,910.82	\$ 15,686.18
CIF	\$ 4,924.28	1.052	\$ 5,180.34	\$ 5,449.72	\$ 5,733.11	\$ 6,031.23	\$ 6,344.85
Total			\$ 19,907.15	\$ 20,942.32	\$ 22,031.32	\$ 23,176.95	\$ 24,382.15

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro permite visualizar los valores de cada año que utilizar para las operaciones área de producción de la microempresa y poder seguir elaborando el producto de calidad.

Proyecciones de los Gastos Administrativo

Tabla 75 proyecciones de los gastos administrativos

Proyecciones de los Gasto Administrativo							
concepto	2016 Años Base	inflación 5.2%	2017	2018	2019	2020	2021
Gasto Personales	\$ 12,480.91	1.052	\$ 13,129.92	\$ 13,812.67	\$ 14,530.93	\$ 15,286.54	\$ 16,081.44
Materiales de limpieza y aseo	33.00	1.052	\$ 34.72	\$ 36.52	\$ 38.42	\$ 40.42	\$ 42.52
Suministro de Oficina	\$ 113.00	1.052	\$ 118.88	\$ 125.06	\$ 131.56	\$ 138.40	\$ 145.60

Otros Gasto Administrativo	\$ 7,027.20	1.052	\$ 7,392.61	\$ 7,777.03	\$ 8,181.44	\$ 8,606.87	\$ 9,054.43
Total			\$ 20,676.12	\$ 21,751.28	\$ 22,882.35	\$ 24,072.23	\$ 25,323.98

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro permite visualizar los valores de cada año que utilizar en la área administrativa para el funcionamiento del microempresa.

Proyecciones de los Gasto Venta

Tabla 76 proyecciones de los gastos venta

Proyecciones de los Gasto Venta							
concepto	2016 Años Base	inflación 5.2%	2017	2018	2019	2020	2021
sueldo Vendedor	5979.708	1.052	\$ 6,290.65	\$ 6,617.77	\$ 6,961.89	\$ 7,323.91	\$ 7,704.75
Gasto de Venta	\$ 695.80	1.052	\$ 731.98	\$ 770.04	\$ 810.09	\$ 852.21	\$ 896.53
Total	6675.508		\$ 7,022.63	\$ 7,387.81	\$ 7,771.98	\$ 8,176.12	\$ 8,601.28

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro permite visualizar los valores de cada año que utilizar en la área de venta para poder obtener un clientes fijo y satisfecho de producto.

5.2.5 Costos Financieros

Menciona: (Greco, 2011);”Son los intereses que se deben pagar debido a los capitales obtenidos en préstamos” (pág. 45)

Tabla 77 costos financieros

Detalle	Valor
Inversión	\$ 9.823,62
Cap. Propio	\$ 1.500,00
Financiamiento	\$ 8.323,62
Plazo	24
Interés	11,20%

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 78 interés del proyecto

AÑO	INTERES DEL PROYECTO
1	363,33
2	130

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

5.2.6 Costos Fijos y Variables

Estos costos son valores que se desembolsan ya sea para fines administrativos o comerciales.

Tabla 79 proyecciones de costos anuales

PROYECCION DE COSTOS ANUALES						
CONCEPTO	2016 Año Base	2017	2018	2019	2020	2021
Costos Fijos						
Depreciación	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 306.38	\$ 306.38
Amortización de la Inversión Diferida	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Sueldos Administrativos	\$ 12,480.91	\$ 13,129.92	\$ 13,812.67	\$ 14,530.93	\$ 15,286.54	\$ 16,081.44
Servicios Básicos	\$ 618.00	\$ 650.14	\$ 683.94	\$ 719.51	\$ 756.92	\$ 796.28
Otros Gastos Administrativos	\$ 7,027.20	\$ 7,392.61	\$ 7,777.03	\$ 8,181.44	\$ 8,606.87	\$ 9,054.43
Total Costos Fijos	\$ 21,429.22	\$ 22,475.78	\$ 23,576.76	\$ 24,734.99	\$ 25,256.71	\$ 26,538.53
Costos Variables						
MPD	\$ 1,824.72	\$ 1,919.61	\$ 2,019.42	\$ 2,124.44	\$ 2,234.91	\$ 2,351.12
MOD	\$ 12,174.15	\$ 12,807.20	\$ 13,473.18	\$ 14,173.78	\$ 14,910.82	\$ 15,686.18
CIF	\$ 4,186.80	\$ 4,404.51	\$ 4,633.55	\$ 4,874.49	\$ 5,127.97	\$ 5,394.62
Gasto de Ventas	\$ 6,675.51	\$ 7,022.63	\$ 7,387.81	\$ 7,771.98	\$ 8,176.12	\$ 8,601.28
Total Costos Variables	\$ 24,861.18	\$ 26,153.96	\$ 27,513.96	\$ 28,944.69	\$ 30,449.81	\$ 32,033.20
Total Costos Anuales	\$ 46,290.40	\$ 48,629.74	\$ 51,090.72	\$ 53,679.68	\$ 55,706.52	\$ 58,571.73

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

Mediante el cuadro realizar se podrá verificar los valores que se van a utilizar

durante los 5 años que se proyecta para fines administrativos y comerciales.

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

5.2 Inversiones

La inversión fija es el conjunto de recursos tangibles necesarios para la realización del proyecto, Se llama fija porque el proyecto no puede desprenderse fácilmente de el sin que se perjudique la empresa. Estos recursos tiene un vida útil mayor a un año y se deprecian estos recursos son: maquinaria, equipo muebles, vehículo, edificios y entre otro (Print, 2010, pág. 89)

5.2.1.1 Activos Fijos

Indica: (Print, 2010);”Dice que el activo fijo es el conjunto de bienes que son propiedad de la empresa es llamado fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de el sin que ello ocasiona problemas a sus actividades productivos” (pág. 45)

Tabla 80 activos fijos

activos fijos	
Maquinaria y Equipo	\$ 2,503.80
Equipo de Oficina	\$ 560.00
Equipo de Computación	\$ 1,870.00
Muebles y Enseres	\$ 734.00
Total de Activos Fijos	\$ 5,667.80

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro se puede distinguir los activos fijos que la empresa deberá tener antes de su funcionamiento.

5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)

Menciona: (Haupt, 2010);”Es el conjunto de bienes intangibles de propiedad de la empresas necesario para su funcionamiento son aquellos inversiones que son utilizadas para la documentación de los requisitos de constitución permisos de funcionamientos” (pág. 76)

Tabla 81 activo diferido

Activos diferidos	
Gasto de constitución	\$ 300.00
Total de Activos Diferidos	\$ 300.00

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El cuadro se puede presentar el gasto constitución que deberá tener para poder abrir sus puertas al cliente.

5.2.2 Capital de Trabajo

Indica: (Greco, 2011); "El capital de trabajo es el monto económico con el cual las empresas cubren la brecha existente entre el arranque de las operaciones y el inicio de las captaciones de las ganancias que estas generan" (pág. 232)

Tabla 82 capital de trabajo

Capital de trabajo	
Costos de producción	\$ 1,553.06
Gasto Administrativo	\$ 1,637.84
Gasto de Venta	\$ 664.91
Total Capital de Trabajo	\$ 3,855.82

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro podrá visualizar los valores que debe cubrir la brecha entre el arranque de las operaciones de la microempresa.

5.2.2.01 Cuadro de Inversiones

Tabla 83 inversión

conceptos	uso de fondo	recursos propio	recursos financiero
activos fijos			
Maquinaria y Equipo	\$ 2,503.80	\$ 1,000.00	\$ 1,503.80
Equipo de Oficina	\$ 560.00		\$ 560.00
Equipo de Computación	\$ 1,870.00		\$ 1,870.00
Muebles y Enseres	\$ 734.00	\$ 500.00	\$ 234.00
Total de Activos Fijos	\$ 5,667.80	\$ 1,500.00	\$ 4,167.80
Activos diferidos			

Gasto de constitución	\$ 300.00		\$ 300.00
Total de Activos Diferidos	\$ 300.00		\$ 300.00
Capital de trabajo			
Costos de producción	\$ 1,553.06		\$ 1,553.06
Gasto Administrativo	\$ 1,637.84		\$ 1,637.84
Gasto de Venta	\$ 664.91		\$ 664.91
Total Capital de Trabajo	\$ 3,855.82		\$ 3,855.82
Total de Inversión	\$ 9,823.62	\$ 1,500.00	\$ 8,323.62
Participación	100%	15.27%	84.73%

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

La inversión total será de \$ 9823.62 de lo cual el 15.27% provendrá de recursos propios mientras que el 84.73% será financiado a través de un préstamo.

5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

La empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir sus necesidades económicas.

5.2.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

Es el pago mensual total que se hace para saldar la deuda, el abono incluye la amortización, es decir el pago que se va al capital más los intereses generados por el periodo.

Tabla 84 tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Inversión		100%	\$		
			9,823.62		
Cap. Propio		21%	\$		
			1,500.00		
Financiamiento		79%	\$		
			8,323.62		
Plazo			24	MESES	
Interés			11.20%	0.47%	
Pagos			MENSUAL		
Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo insoluto
0	\$ 8,323.62	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8,323.62
1	\$ 8,323.62	\$ 38.84	\$ 367.41	\$ 328.57	\$ 7,995.05
2	\$ 7,995.05	\$ 37.31	\$ 367.41	\$ 330.10	\$ 7,664.95
3	\$ 7,664.95	\$ 35.77	\$ 367.41	\$ 331.64	\$ 7,333.31
4	\$ 7,333.31	\$ 34.22	\$ 367.41	\$ 333.19	\$ 7,000.12
5	\$ 7,000.12	\$ 32.67	\$ 367.41	\$ 334.74	\$ 6,665.38
6	\$ 6,665.38	\$ 31.11	\$ 367.41	\$ 336.30	\$ 6,329.08
7	\$ 6,329.08	\$ 29.54	\$ 367.41	\$ 337.87	\$ 5,991.20
8	\$ 5,991.20	\$ 27.96	\$ 367.41	\$ 339.45	\$ 5,651.75
9	\$	\$	\$	\$	\$

	5,651.75	26.37	367.41	341.03	5,310.72
10	\$ 5,310.72	\$ 24.78	\$ 367.41	\$ 342.63	\$ 4,968.09
11	\$ 4,968.09	\$ 23.18	\$ 367.41	\$ 344.22	\$ 4,623.87
12	\$ 4,623.87	\$ 21.58	\$ 367.41	\$ 345.83	\$ 4,278.04
13	\$ 4,278.04	\$ 19.96	\$ 367.41	\$ 347.45	\$ 3,930.59
14	\$ 3,930.59	\$ 18.34	\$ 367.41	\$ 349.07	\$ 3,581.53
15	\$ 3,581.53	\$ 16.71	\$ 367.41	\$ 350.70	\$ 3,230.83
16	\$ 3,230.83	\$ 15.08	\$ 367.41	\$ 352.33	\$ 2,878.50
17	\$ 2,878.50	\$ 13.43	\$ 367.41	\$ 353.98	\$ 2,524.52
18	\$ 2,524.52	\$ 11.78	\$ 367.41	\$ 355.63	\$ 2,168.89
19	\$ 2,168.89	\$ 10.12	\$ 367.41	\$ 357.29	\$ 1,811.61
20	\$ 1,811.61	\$ 8.45	\$ 367.41	\$ 358.96	\$ 1,452.65
21	\$ 1,452.65	\$ 6.78	\$ 367.41	\$ 360.63	\$ 1,092.02
22	\$ 1,092.02	\$ 5.10	\$ 367.41	\$ 362.31	\$ 729.71
23	\$ 729.71	\$ 3.41	\$ 367.41	\$ 364.00	\$ 365.70
24	\$ 365.70	\$ 1.71	\$ 367.41	\$ 365.70	-\$ 0.00

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Menciona: (Greco, 2011);”Se refiere a una disminución periódica de valor de un bien material o inmaterial, esta depreciación puede derivarse de 3 tazonos: el desgaste debido al uso, el paso de tiempo y la viejez M” (pág. 289)

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Tabla 85 depreciación

Depreciación							
Concepto	Valor	Vida útil	2017	2018	2019	2020	2021
Maquinaria y Equipo	\$ 2,503.80	10	\$ 250.38	\$ 250.38	\$ 250.38	\$ 250.38	\$ 250.38
Equipo de Oficina	\$ 560.00	10	\$ 56.00	\$ 56.00	\$ 56.00	\$ 56.00	\$ 56.00
Equipo de Computación	\$ 1,870.00	3	\$ 623.33	\$ 623.33	\$ 623.33		\$ -
Muebles y Enseres	\$ 734.00	10	\$ 73.40	\$ 73.40	\$ 73.40	\$ 73.40	\$ 73.40
Total			\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 379.78	\$ 379.78

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Mediante el cuadro presenta los valores depreciación de cada activo fijo de acuerdo al a su vida útil.

5.2.6 Estado de Situación Inicial

Indica: (Haupt, 2010);”También llamado balance general o balance de situación es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado Indica” (pág. 76)

Tabla 86 estado situación inicial

Al 31 de Diciembre de 2016				
Activos			Pasivo	
Activo Corriente			Pasivo Corriente	
Caja Bancos	\$ 3,855.82		Cuentas Por Pagar	\$ -
Cuentas por Cobrar	\$ -		Documentos Por Pagar	\$ -
Inventarios	\$ -		Total Pasivo Corriente	\$ -
Total Activo Corriente	\$ 3,855.82		Pasivo Largo Plazo	
Activo no Corriente			Préstamo L/P	\$ 8,323.62
Terreno	\$ -		Total Pasivo Largo Plazo	\$ 8,323.62
Construcción	\$ -		Total Pasivo	\$ 8,323.62
Maquinaria y Equipo	\$ 2,503.80			
Equipo de Oficina	\$ 560.00		Capital Contable	
Equipo de Computación	\$ 1,870.00		Capital Contable	\$ 1,500.00
Muebles y Enseres	\$ 734.00		Total Capital Contable	\$ 1,500.00
Total Activo Fijo	\$ 5,667.80			
Otros Activo				
Gasto Constitución	\$ 300.00			
Total de Otros Activos	\$ 300.00			
Total Activo	<u>\$ 9,823.62</u>		Total Pasivo y Capit. Cont.	<u>\$ 9,823.62</u>

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro demuestra los que posee la microempresa y las obligaciones con tercera personas.

5.2.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Es estado de resultado es un estado financiero básico que presenta información relevante acerca de la operaciones desarrolladas por la empresa en un periodo determinado

Tabla 87 estado de resultado proyectado

Empresa " Confecciones Rea" CIA. LTDA.						
Estado de Resultado Proyectado						
Del 2016 Al 2021						
Concepto	2016 Año Base	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	\$ 50,362.27	\$ 55,736.13	\$ 58,634.41	\$ 61,683.40	\$ 64,890.93	\$ 68,265.26
(-) Costo de Producción		\$ 19,907.15	\$ 20,942.32	\$ 22,031.32	\$ 23,176.95	\$ 24,382.15
(-) Gasto Administración		\$ 20,676.12	\$ 21,751.28	\$ 22,882.35	\$ 24,072.23	\$ 25,323.98
(-) Gasto de Venta		\$ 7,022.63	\$ 7,387.81	\$ 7,771.98	\$ 8,176.12	\$ 8,601.28
(-) Amortización Diferida		\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
(-) Depreciaciones		\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 306.38	\$ 306.38
(=) Utilidad Bruta		\$ 6,827.11	\$ 7,249.88	\$ 7,694.63	\$ 8,859.25	\$ 9,351.46
(+/-) Otros Ingreso o Gasto		-	-	-	-	-
(=) Utilidad Operacional		\$ 6,827.11	\$ 7,249.88	\$ 7,694.63	\$ 8,859.25	\$ 9,351.46
(-) 15% Participación de los Trabajadores		\$ 1,024.07	\$ 1,087.48	\$ 1,154.20	\$ 1,328.89	\$ 1,402.72

(=) Utilidad Antes de Impuesto	\$ 5,803.04	\$ 6,162.40	\$ 6,540.44	\$ 7,530.36	\$ 7,948.74
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 1,276.67	\$ 1,355.73	\$ 1,438.90	\$ 1,656.68	\$ 1,748.72
(=) Utilidad Neta	<u>\$ 4,526.37</u>	<u>\$ 4,806.67</u>	<u>\$ 5,101.54</u>	<u>\$ 5,873.68</u>	<u>\$ 6,200.02</u>

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

5.2.8 Flujo Caja

Permite determinar los fondos disponibles del efectivo que cubren el costo del proyecto.

Tabla 88flujo de caja

Empresa " Confecciones Rea" CIA. LTDA.						
Flujo de caja						
Del 2016 Al 2021						
Concepto	2016 Año Base	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	\$ 50,362.27	\$ 55,736.13	\$ 58,634.41	\$ 61,683.40	\$ 64,890.93	\$ 68,265.26
(-) Costo de Producción		\$ 19,907.15	\$ 20,942.32	\$ 22,031.32	\$ 23,176.95	\$ 24,382.15
(-) Gasto Administración		\$ 20,676.12	\$ 21,751.28	\$ 22,882.35	\$ 24,072.23	\$ 25,323.98
(-) Gasto de Venta		\$ 7,022.63	\$ 7,387.81	\$ 7,771.98	\$ 8,176.12	\$ 8,601.28
(-) Depreciaciones		\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 306.38	\$ 306.38
(=) Utilidad Bruta		\$ 7,127.11	\$ 7,549.88	\$ 7,994.63	\$ 9,159.25	\$ 9,651.46
(+/-) Otros Ingreso o Gasto		-	-	-	-	-
(=) Utilidad Operacional		\$ 7,127.11	\$ 7,549.88	\$ 7,994.63	\$ 9,159.25	\$ 9,651.46
(-) 15% Participación de los Trabajadores		\$ 1,069.07	\$ 1,132.48	\$ 1,199.20	\$ 1,373.89	\$ 1,447.72

(=) Utilidad Antes de Impuesto		\$ 6,058.04	\$ 6,417.40	\$ 6,795.44	\$ 7,785.36	\$ 8,203.74
(-) 22% Impuesto a la Renta		\$ 1,332.77	\$ 1,411.83	\$ 1,495.00	\$ 1,712.78	\$ 1,804.82
(=) Utilidad Neta		\$ 4,725.27	\$ 5,005.57	\$ 5,300.44	\$ 6,072.58	\$ 6,398.92
(+) Depreciaciones		\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 1,003.11	\$ 306.38	\$ 306.38
(+) Amortizaciones del Diferido		\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
(-) Amortización de la Deuda		\$ 363.33	\$ 130.87			
(-) Compra de Activo Fijo						
(-) Inversión	\$ 9,823.62					
(-) Capital de Trabajo	\$ 1,500.00					
Deuda	\$ 8,323.62					
Depósito de Garantía						
(+) Valor de Desecho						
(=) Flujo de Caja de Periodo	\$ 19,647.23	\$ 5,665.05	\$ 6,177.81	\$ 6,603.56	\$ 6,678.96	\$ 7,005.30

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El presente cuadro se podrá visualizar los fondos disponibles del efectivo que cubren el costo administrativo y comercial.

5.3 EVALUACION

La evaluación es una investigación profunda de una información de los flujos de fondos y los riesgos existentes, dicho estudio nos va a permitir determinar una rentabilidad, demostrando que la inversión propuesta será económicamente viable.

5.3.1 Tasa de descuento

Menciona: (Haupt, 2010);”La tasa de descuento o tipo de descuento o costo de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro” (pág. 56)

Tabla 89 TMAR

TMAR o Tasa de descuento	
Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	11.20%
(+) Tasa Pasiva	5.95%
TMAR	17.15%

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

5.3.2 VAN

Menciona: (Haupt, 2010);”El valor actual neto es un método de valoración de inversión que se puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión” (pág. 456)

Tabla 90 VAN

Calculo de Valor Anual Neto (VAN) 17.15%	
Inversión	-\$ 9,823.62
Año 2017	\$ 5,665.05
2018	\$ 6,177.81
2019	\$ 6,603.56
2020	\$ 6,678.96
2021	\$ 7,005.30
VAN	\$ 8,827.64

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

5.3.4 TIR

Indica: (Print, 2010);”La tasa interna de retorno es una tasa de rendimiento utilizado en el presupuesto de capital para medir y comprar la rentabilidad de la inversiones” (pág. 43)

Tabla 91 TIR

Tasa Interna de Retorno	
Inversión	-\$ 9,823.62
Inversión	\$ 5,665.05
Año 2017	\$ 6,177.81
2018	\$ 6,603.56
2019	\$ 6,678.96
2020	\$ 7,005.30
2021	55.80%

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Los resultados obtenidos arrojan una TRI del 55.80% lo cual determina que el proyecto es rentable de acuerdo a los criterios de decisión.

5.3.5 PRI (Período de recuperación de la inversión)

Determina el tiempo en años, meses y días en el que el valor de inversión del proyecto será recuperado.

Tabla 92 periodo de recuperación de la inversión

Período de recuperación de la inversión				
Años	flujos Actuales	Factor de Actualización	flujos Actualizados	Flujos Acumulados
2016	\$ 5,665.05	0.854	\$ 4,835.72	\$ 4,835.72
2017	\$ 6,177.81	0.729	\$ 4,501.42	\$ 9,337.15
2018	\$ 6,603.56	0.622	\$ 4,107.25	\$ 13,444.40
2019	\$ 6,678.96	0.531	\$ 3,546.01	\$ 16,990.41
2020	\$ 7,005.30	0.453	\$ 3,174.79	\$ 20,165.20
		2 Años		
		486.47	el valor de la inversión - el ultimo flujo	
		1.42	el resultado anterior por 12 meses dividido para 3 año	
		12.6	como ya utilizamos los 1 meses solo se toma el 0.42 *30 para los días	
		PRI= 2 años 1meses 12días		

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

El tiempo que se recuperar la inversión será de 2 años, 1 meses y 12 días lo que indica que el proyecto es rentable.

5.3.6 RBC (Relación costo beneficio)

Mide la relación entre los costo y los beneficio asociados de un proyecto, tomando la sumatoria de los flujos actualizados de esta manera determina la ganancias que el inversionista adquiere por cada acciones comprada.

Tabla 93 RBC

Relación costo beneficio	
Años	
2016	\$ 4,835.72
2017	\$ 4,501.42
2018	\$ 4,107.25
2019	\$ 3,546.01
2020	\$ 3,174.79
	\$ 20,165.20
RC/B	2.05

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Se puede observar que por cada dólar que se invierte en el proyecto se obtiene \$2.05 de ganancia.

5.3.6 Punto de equilibrio

Mención: (Haupt, 2010);”Es aquel en el que los ingresos son iguales a los costos, esto es, en el que se obtiene un beneficio igual a cero la empresa no tiene beneficio ni perdida “(pág. 432)

Punto de Equilibrio del Producto 1

Formula del (PE)

Tabla 94 costo fijos

gastos administrativo	\$	19,654.11
gasto venta	\$	6,675.51
gasto financieros	\$	494.21
costos fijos	\$	26,823.82
Precio de venta	\$	69.95
costo variable unitario	\$	17.14

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

$$PE = \frac{\text{costo fijos}}{\text{precio} - \text{costo variable unitario}}$$

$$PE = \frac{26823,82}{54.12 - 13,47}$$

$$PE = \frac{26823.82}{40.65}$$

$$PE = \underline{\underline{660}}$$

Demostración del punto del equilibrio

Tabla 95 demostración del punto de equilibrio

660 unidades			
PE =	660*54.12	\$ 35,711.52	Ventas
PE =	660*13.47	\$ 8,887.70	costo variable unitario

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

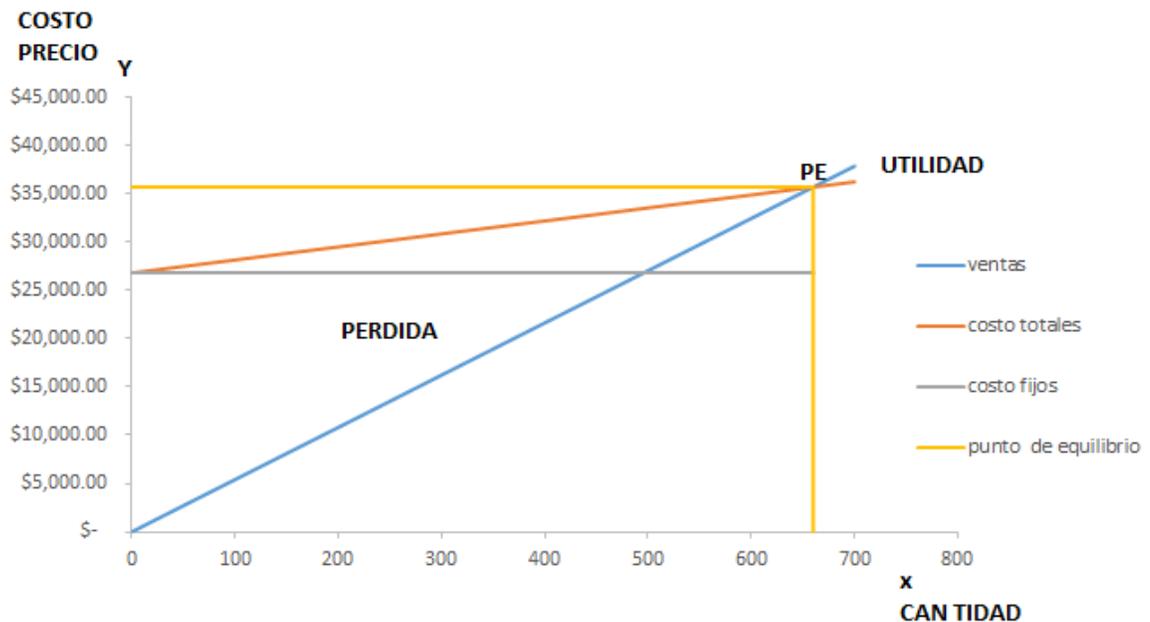
Tabla 96 estado de resultado

estado de resultado	
Ventas	\$ 35,711.52
costo variable unitario	<u>\$ 8,887.70</u>
Margen de contribucion	\$ 26,823.82
costo fijos	\$ 26,823.82
utilidad/perdida	<u><u>\$ -</u></u>

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

Se puede notar, al multiplicar las unidades por el precio, nos proporciona el valor de la venta, que a la resta el costo variable, nos da el margen de contribución que es igual a los costos fijos llegando a establecer el punto de equilibrio



Punto de Equilibrio del Producto 2

Formula del (PE)

Tabla 97 costo fijos

gastos administrativo	\$	19,654.11
gasto venta	\$	6,675.51
gasto financieros	\$	494.21
costos fijos	\$	26,823.82
Precio de venta	\$	95.52
costo variable unitario	\$	23.47

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

$$PE = \frac{\text{costo fijos}}{\text{precio} - \text{costo variable unitario}}$$

$$PE = \frac{26823,82}{95,52 - 23,47}$$

$$PE = \frac{26823,83}{72,05}$$

$$PE = 372$$

Demostración del punto equilibrio

Tabla 98 demostración del punto equilibrio

372 unidades				
PE =	372*95.52	\$	35,561.14	Ventas
PE =	372*23.47	\$	8,737.32	costo variable unitario

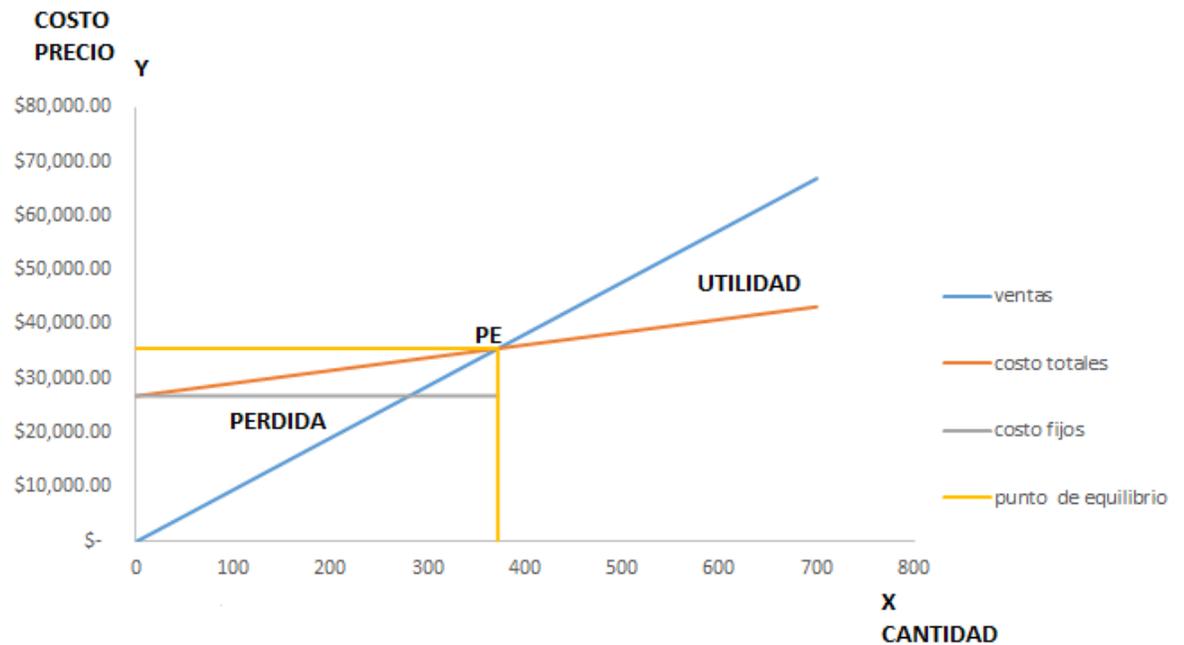
Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Tabla 99 estado de resultado

estado de resultado	
Ventas	\$ 35,561.14
costo variable unitario	\$ 8,737.32
Margen de contribucion	\$ 26,823.82
costo fijos	\$ 26,823.82
utilidad/perdida	\$ -

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

Se puede notar, al multiplicar las unidades por el precio, nos proporciona el valor de la venta, que a la resta el costo variable, nos da el margen de contribución que es igual a los costos fijos llegando a establecer el punto de equilibrio.



Punto de Equilibrio del Producto 3

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Formula del (PE)

Tabla 100 costo fijos

gastos administrativo	\$ 19,654.11
gasto venta	\$ 6,675.51
gasto financieros	\$ 494.21
costos fijos	\$ 26,823.82
Precio de venta	\$ 60.20
costo variable unitario	\$ 14.47

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

$$PE = \frac{\text{costo fijos}}{\text{precio} - \text{costo variable unitario}}$$

$$PE = \frac{26823,82}{60.20 - 14.47}$$

$$PE = \frac{26823.83}{45.73}$$

$$PE = 587$$

Demostración del punto del equilibrio

Tabla 101 demostración del punto del equilibrio

587 unidades				
PE	578* 60.20	\$	35,312.30	Ventas
=				
PE	14.47*14.47	\$	8,488.48	costo variable unitario
=				

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

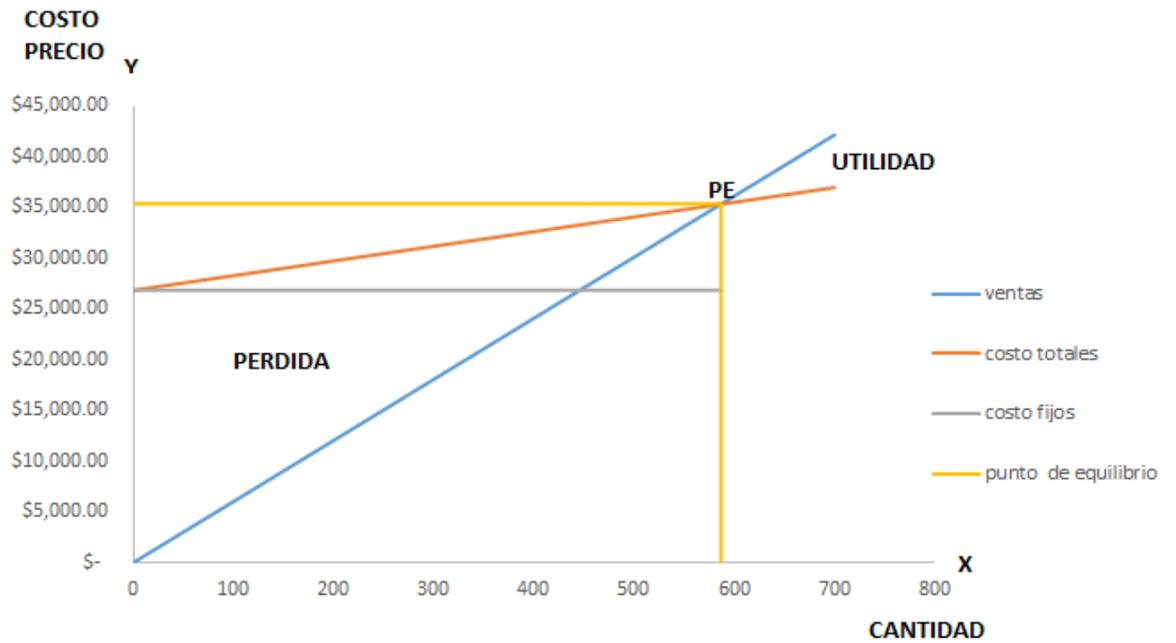
Tabla 102 estado de resultado

estado de resultado	
Ventas	\$ 35,312.30
costo variable unitario	\$ <u>8,488.48</u>
Margen de contribución	\$ 26,823.82
costo fijos	\$ 26,823.82
utilidad/perdida	\$ <u><u>-</u></u>

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

Se puede notar, al multiplicar las unidades por el precio, nos proporciona el valor de la venta, que a la resta el costo variable, nos da el margen de contribución que es igual a los costos fijos llegando a establecer el punto de equilibrio.



Punto de Equilibrio del Producto

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

Formula del (PE)

Tabla 103 costos fijos

gastos administrativo	\$	19,654.11
gasto venta	\$	6,675.51
gasto financieros	\$	494.21
costos fijos	\$	26,823.82
Precio de venta	\$	69.95
costo variable unitario	\$	17.14

Fuente: investigación propia
Elaborado por: Santiago Rea

$$PE = \frac{\text{costo fijos}}{\text{precio} - \text{costo variable unitario}}$$

$$PE = \frac{26823,82}{69.95 - 17.14}$$

$$PE = \frac{26823.83}{52.81}$$

$$PE = 508$$

Demostración del punto de equilibrio

FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 -2016

Tabla 104 demostración del punto de equilibrio

508 unidades			
PE	508 * 69.95	\$ 35,527.91	Ventas
=			
PE	508 * 17.14	\$ 8,704.09	costo variable unitario
=			

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

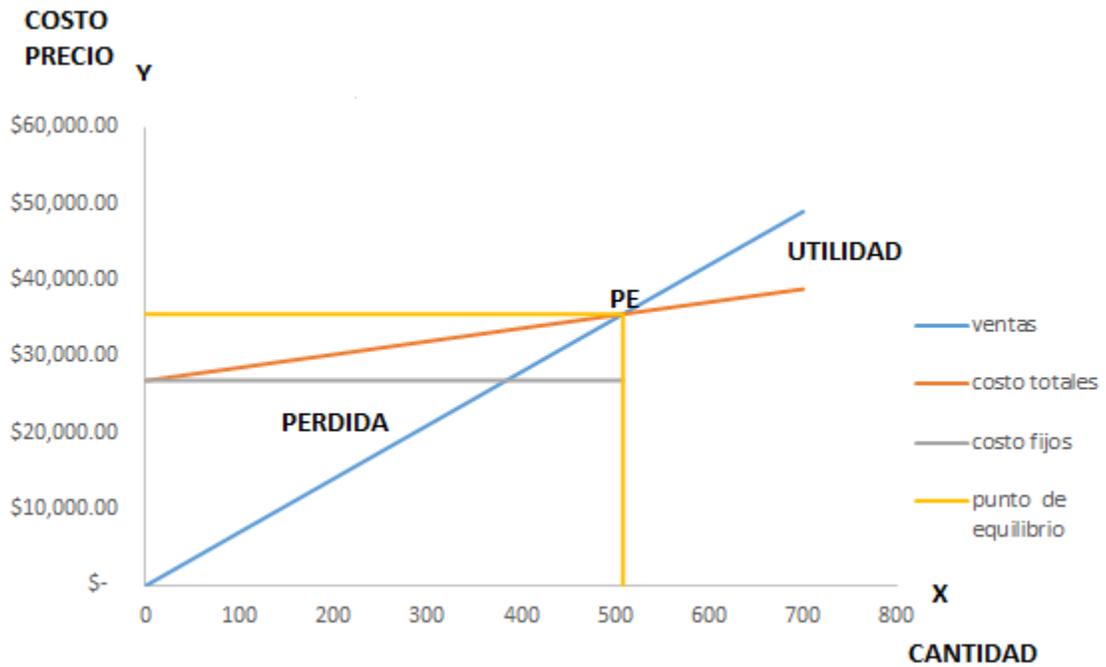
Tabla 105 estado de resultado

estado de resultado	
Ventas	\$ 35,527.91
costo variable unitario	\$ <u>8,704.09</u>
Margen de contribucion	\$ 26,823.82
costo fijos	\$ 26,823.82
utilidad/perdida	\$ <u><u>-</u></u>

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Santiago Rea

Se puede notar, al multiplicar las unidades por el precio, nos proporciona el valor de la venta, que a la resta el costo variable, nos da el margen de contribución que es igual a los costos fijos llegando a establecer el punto de equilibrio.



FOMENTAR A LA INDUSTRIA TEXTIL MEDIANTE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACION DE TERNOS EJECUTIVOS PARA DAMAS Y CABALLEROS, UBICADO EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015 –2016

5.3.7 Análisis de índices financieros

Menciona: (Marcuse, 2010); "Esta técnica no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y no se relacionan de forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera de la empresa" (pág. 55)

Rentabilidad sobre Patrimonio

Mide la rentabilidad que obtienen sobre el patrimonio de la empresa.

$$\text{R.O.E.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E.} = \frac{4526.37}{1500}$$

$$\text{R.O.E.} = 3.02$$

La rentabilidad sobre la inversión es de 3.02% lo cual indica dentro los parámetros establecidos.

Rentabilidad sobre Activos

Este indicador mide el rendimiento que se obtiene sobre la inversión.

$$\text{R.O.A.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{R.O.E.} = \frac{4526.37}{9823.62}$$

$$\mathbf{R.O.E. = 0.46}$$

El rendimiento que obtiene la microempresa sobre los activos es de 46% lo que significa que el activo genera una buena rentabilidad

Índice de Liquidez

Este indicador mide el rendimiento la capacidad que tiene una empresa para enfrentar las obligaciones contraídas

$$\mathbf{R.L. = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Costo de Ventas}}}$$

$$\mathbf{R.L. = \frac{50362.27}{19907.15}}$$

$$\mathbf{R.L. = 0.80}$$

La microempresa tiene una capacidad de enfrentar a las obligaciones contraídas a tercero es de 80% lo que significa los créditos a corto y largo plazo.

CAPÍTULO VI

6. ANALISIS DE IMPACTO

6.1 Impacto Ambiental

La microempresa tiene 3 impacto que son auditivo, respiratorio, desechos materia prima, la cual producirá una contaminación de bajo impacto, por este motivo se ha realizado una estrategia para reducir la contaminación que es tener diferentes tachos de basura con su respectiva señalización, la materia prima sobrante se entrega a personas que realizan reciclaje, proteger a personal que laborar en el negocio con mascarilla y tapones auditivo para conserva salud.

6.2 Impacto Económico

El presente proyecto tiene el objetivo dar a conocer el producto que se elaborara con materia prima ecuatoriana, por este motivo el impacto será positivo para el sector la cual aumentara la economía de Ecuador, así a aportando en de impuesto, generando fuentes de empleo en el mismo sector y de esta manera se aporta al crecimiento de área textil del país.

6.3 Impacto Productivo

La microempresa mantendrá un lineamiento de producción con la adecuada mano de obra con tecnología para la elaboración del producto y a su vez se podrá contribuir al crecimiento de la matriz productiva e incentivando de esta manera a consumir el producto nacional.

6.4 Impacto Social

La microempresa se considera un impacto positivo en el sector porque brindara un mayor crecimiento económico, por lo cual general empleo dentro de la sociedad y así a porta al Plan de Buen Vivir y la Matriz Productiva ya que se utilizara materia prima y mano de obra ecuatoriana.

CAPÍTULO VII

7.1 Conclusiones

- ✓ El presente proyecto tiene la aceptación de un 100% de consumidores potenciales lo cual es positivo para abrir la puerta de la microempresas.
- ✓ De acuerdo a la investigas de mercado realizado en concluido que mi demanda insatisfecha es de 15,372.59 con estos se demuestra que microempresa tendrá ganancias futuras.
- ✓ El estudio del proyecto también permitió conocer los competidores indirectos como son las empresas dedicadas al giro del negocio lo que se demostró que es un mercado competitivo y con estos la microempresa tienes estratégicas de venta del producto que puede alcanzar mayor rentabilidad.
- ✓ De acuerdo a los impactos analizados: ambiental, económico, social y productivo la microempresa es favorable para la sociedad, el desarrollo de país y mejoramiento del sector y crecimiento de la Matriz Productiva.
- ✓ Se puede observar índice de RBC se demuestra que por cada dólar que se invierte en el proyecto se obtiene \$1.05 de ganancia.

- ✓ Después de determinar el estudio financiero concluyo que el VAN es de \$ 8827.64 y una inversión de \$ 9823.62 y una tasa interna de retorno de 55.80% por lo cual si considera que el proyecto es viable porque la recuperación de la inversión en 2 años, 1 mes y 12 días.

7.2 Recomendaciones

- ✓ Realizar una vez al año los seguimientos de los indicadores financieros para determinar la rentabilidad que genera cada año la microempresa.
- ✓ Realizar planes estratégicos de marketing para seguir promocionando el producto en los nuevos clientes.
- ✓ Realizar capacitación al personal para tener buena atención al cliente y para mejorar la fabricación de producto textil.
- ✓ La microempresa debe cumplir con las normas legales y calidad para que los consumidores sientan seguro y satisfechos al adquirir el producto final.

Bibliografía

- Arauz, M. F. (10 de 8 de 2015). *Nuestro Mundo* . Obtenido de www.nuestromundo.com.ec/content/article/1156/los_textiles_ecuatorianos_repuntan_en_la_regi%C3%B3n
- Bencardina, M. (2010). *Estadística Básica Aplicada*. Bogotá: Kimpre Ltda.
- Bencario, M. (2010). *Estadística Básica Aplicada* . Bogotá: Kimpres LTDA.
- COMERCIO. (18 de 3 de 2015). *Actualidad*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/inversion-textil-sobretasas-arancel-ecuador.html>
- Ecuador, A. d. (12 de 8 de 2015). *Ecuador, Asociación de Industria Textil del Ecuador*. Obtenido de www.aite.com.ec/tejidos/item/18-francelana-s-a.html
- Gomez Mejia, L. R. (2001). *Dirección y Gestión de Recursos Humanos* . Madrid (España): Pearson Educación S.A.
- Greco, o. (2011). *Diccionario Finanzas*. Buenos Aires: Valletas Ediciones .
- Haupt, A. (2010). *Arthur Haupt*. Quito: Kane.
- Inversiones, D. d. (23 de 12 de 2012). *Proecuador*. Obtenido de www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2012_TEXTILES.pdf
- Marcuse, R. (2010). *Diccionario Económico* . Bogotá: Adrina Gutierrez.
- Posso, Z. D. (27 de 01 de 2006). *derechoecuador*. Obtenido de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechoeconomico/2006/01/27/coacutemo-se-mide-el-riesgo-paiacutes>
- Print, M. (2010). *Gran Diccionario Económico*. Bogotá: Internacional Rimex S.A.
- Solana, H. L. (2010). *Estadística Descriptiva y distribuciones de probabilidad*. Bogotá : cargraphis.
- Solano, H. L. (2015). *Física*. Bogotá: Uninorte.
- Soret, I. (2004). *Logística Comercial y Empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Trenzana, J. M. (2010). *Marketing y Ventas* . España: Oceano .