



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA
DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN
GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Recursos Humanos –Personal

Autora: Rodríguez Montenegro Jessica Julia

Tutor: Ec. Ana Paredes

Quito, Octubre 2013



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.01 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El desarrollo del proyecto busca generar una unidad productiva donde se pueda obtener ingresos y rentabilidad con las actividades de tipo artesanal.

Las cuales contribuyen a satisfacer los gustos especialmente de las damas con la elaboración de accesorios de bisutería que sean innovadores, llamativos, de una alta calidad y comodidad para el estilo actual, de la misma forma se pretende demostrar la capacidad artística de sus creadores en el diseño y trabajo de este tipo de manualidades. (LUZA, 2007)

Además este proyecto desea brindar asesoría personalizada a la mujer, ofreciendo nuestro conocimiento y garantía donde ella se sienta cómoda y a gusto, resaltando su belleza femenina, con la variedad que ofrecemos a su alcance

Se debe satisfacer los gustos del cliente; teniendo en cuenta la exigencia del mercado artesanal y la competitividad empresarial a nivel nacional, la cual se logra con el apoyo de los clientes hacia esta empresa, esto a la vez genera empleo en la sociedad. (LUZA, 2007)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



Por consiguiente la bisutería se quiere dar a conocer, la importancia de los accesorios que hacen de la forma de vestir más completa y llamativa, ya que el cliente encontrara su identidad reflejada en los modelos diseñados a su gusto.

Así mismo a las personas que adquieran estos productos se sentirán totalmente a gustos y satisfechos con los accesorios diseñados y comercializados en este proyecto.

La bisutería favorece a la mayoría de mujeres , ya que les ayuda a verse radiantes y bellas , a la vez sube el autoestima , genera seguridad en cada mujer , le ayuda a desempeñarse mejor en el mundo laboral , de negocios , social , ya que sabe que luce bien ante las demás personas. (CAMARILLO, 2013)

El proyecto se basa en la creación de una microempresa productora y comercializadora de bisutería, promoviendo así el comercio equitativo, con el fin de mejorar nuestro estilo de vida y situación económica así como la de nuestros trabajadores. La empresa en proyecto, se diferenciaría de las empresas ya constituidas en este mercado en el hecho que ofrecerá una gran variedad y diversidad de bisutería realizada a mano.

La manera en que nos daremos a conocer en el país será a través de la creación de un sitio web para nuestra empresa, donde mostraremos los catálogos de nuestros productos con sus características y precios, así como información de nuestros proveedores.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



Se buscará proveedores directos de estos productos; que tengan un gran talento en la confección de la bisutería, para evitar intermediaciones y poder ofrecer un producto y un precio atractivo para el cliente nacional.

Este proyecto quiere dar a conocer la importancia de la bisutería, para las mujeres en el mundo laboral y social, ya que el uso de bisutería como accesorio es fundamental para las damas, puesto que define, nuestros gustos y nuestras preferencias. Siempre debemos utilizar accesorios porque son parte de nosotras, pero teniendo en cuenta que en la simplicidad está el secreto y la clave del buen gusto.

1.02 ANTECEDENTES

Según (LUZA, 2007) los primeros hombres se adornaron con elementos simples de la naturaleza, los que muchas veces eran amuletos. Con el tiempo aparecen las joyas, que fueron símbolo de poder y que conocemos, por la tradición funeraria o por las representaciones en esculturas y pinturas.

El origen de la bisutería es casi paralelo al de la especie humana, y que aparece con fines mágicos y de protección. Los pueblos antiguos se proveían de conchas, piedras o flores a fin de fabricar sus accesorios y así poder obtener un poder mágico que se le asignaba a estos, en la edad media las joyas se reservaban a los religiosos, a los soberanos así como a los comerciantes. Estás eran entonces un símbolo de autoridad

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

luego, se volvió el regalo ideal para la persona amada, adornando así a su enamorada y así glorificando el amor. (Codina, 2004)

La bisutería ha sido parte de la cultura durante casi 300 años, durante el 1700 la bisutería se realizaba con vidrio y comenzó a recibir importancia, pero no fue hasta casi un siglo después, en 1800 que la bisutería de materiales semi-preciosos entró en el mercado. El uso de materiales semi-preciosos en la fabricación dio acceso a la masificación de la bisutería. La bisutería se hizo aún más popular por varios diseñadores de mediados del siglo XX, como por ejemplo: Crown Trifari, Dior, Chanel, Monet, Napier, Corocraft, etc. Ellos realizaban bisutería como complementos para sus trajes. (Lovato, 2013)

Las principales estrellas de Hollywood de los años 40 y 50 a menudo llevaban producidas por diseñadores, que luego se reproducían para venderlas en las tiendas. Una de las diseñadoras más famosas y de gran prestigio que popularizó en gran medida la bisutería en sus años fue COCO CHANEL. (Bedoya, 2013)

Hoy en día, la bisutería es reconocida como un arte, del cual todos tenemos acceso. En el siglo XXI son muchos los materiales y los usos que se le da a la bisutería, su condición tan mutable le permitió abrirse a nuevas formas, colores y materiales como la resina, el cristal, la madera, el cuero, el acero o las piedras semi-preciosas,

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



materiales que han dado a la joyería de fantasía una calidad propia nuestra.

(CAMARILLO, 2013)

Bisutería en el mundo antiguo

Según (Bedoya, 2013) ; la joyería es una forma universal de adorno que se remonta a los primeros pasos de la humanidad. La bisutería hecha con conchas, piedras y huesos sobrevive desde tiempos prehistóricos. En sus comienzos eran usados como protección contra los peligrosos espíritus de sus creencias o como un símbolo de estatus dentro del clan.

Bisutería medieval

La joyería usada en la Europa medieval reflejaba una sociedad profundamente jerárquica. La realeza y la nobleza llevaban joyas de oro, plata y piedras preciosas. Las personas más humildes usaban metales básicos como el cobre o el estaño. (Bedoya, 2013)

Bisutería renacentista

El renacimiento supuso toda una revolución en el campo de la bisutería dada la pasión de esta época por el esplendor. La enorme importancia de la religión en la vida cotidiana queda patente en su joyería, como por ejemplo en el poder eclesiástico, donde espectaculares piezas de bisutería fueron usadas como una demostración de fuerza política y social. (Lovato, 2013)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



Bisutería contemporánea

Desde la década de 1960 los límites de la joyería han sido redefinidos en innumerables ocasiones. Los gremios desaparecieron en pos de sucesivas generaciones de joyeros independientes, a menudo educados en escuelas de arte que les daban una mayor libertad creativa. (Lovato, 2013)

Las nuevas tecnologías han incluido materiales nunca antes vistos en la bisutería, tales como plásticos, papel y textiles, que han anulado las nociones más tradicionales implícitas en la joyería.

Hoy día la joyería se ha convertido en un complemento indispensable a la hora de vestirse gracias a su variedad y la posibilidad de obtener bisutería en cualquier país. (Bedoya, 2013)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 AMBIENTE EXTERNO

Se analiza los factores que en un momento determinado, afectarían a la empresa como los factores económicos, sociales, tecnológicos y legales.

2.1.1 FACTOR ECONÓMICO

Se analiza todos los factores que le pueden llegar a afectar en un momento determinado a la economía de la empresa, como el patrón de compra de los consumidores y el comportamiento de la economía en el país

2.1.1.1 INFLACIÓN

Generalmente se entiende que “La inflación se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la de los bienes y servicios, cuánto mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta” (DOMÍNGUEZ, 2004)

TABLA 1

Inflación

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Año	Valor	
2008	8.83%	
2009	4.31%	
2010	3.33%	
2011	5.41 %	
2012	4.16 %	
2013	Septiembre-30-2013	1.71 %
	Agosto-31-2013	2.27 %
	Julio-31-2013	2.39 %
	Junio-30-2013	2.68 %
	Mayo-31-2013	3.01 %
	Abril-30-2013	3.03 %
	Marzo-31-2013	3.01 %
	Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %	

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICA 1

Inflación en los últimos dos años



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

ANÁLISIS:

Cabe señalar que el comportamiento de la inflación para el desarrollo de una microempresa de bisutería, representa una AMENAZA por su estado fluctuante, como podemos observar en la tabla No.-1, si la inflación se encuentra en aumento, los insumos para elaborar bisutería, así como las materias primas, suben de precio y se disminuye el poder adquisitivo del consumidor, así se vuelve difícil el poder producir y distribuir los productos de bisutería para el usuario .

2.1.1.2 PIB

“El producto interno bruto es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales, producidos dentro de un país, en un período determinado” (Gregory, 2009)

“Es un fenómeno económico que se manifiesta a través de un incremento incesante en el nivel general de los precios de los bienes y servicios de una economía”

(RUBÉN, 2005)

TABLA 2

Producto interno bruto

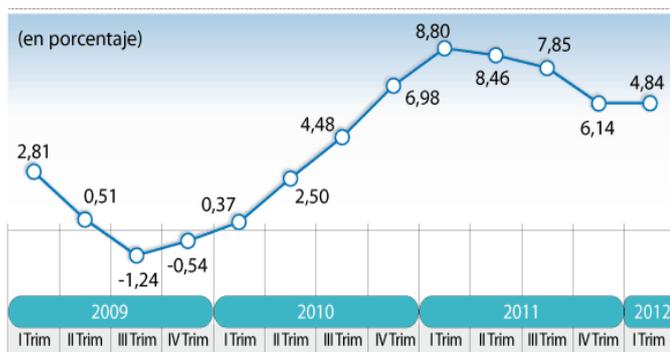
DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Año	Valor
Enero -01-2008	6,4%
Enero -01-2009	0,6%
Enero -01-2010	2,8%
Enero -01-2011	7,4%
Enero -01-2012	5,0%
Enero -01-2013	3,98 %

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICA 2

Evolución del pib



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: EL UNIVERSO

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICA 3

Crecimiento del pib por sectores

En porcentajes

Rama de Actividad / Años	2008	2009	2010	2011	2012
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,4	1,5	-0,2	4,6	5,0
B. Explotación de Minas y Canteras	1,0	-2,4	-2,5	5,4	0,4
C. Industrias Manufactureras (excluye refinación de Petróleo)	8,1	-1,5	6,7	6,2	9,4
Carnes y Pescado Elaborado	5,9	0,7	3,9	6,6	10,3
Cereales y Panadería	2,6	3,3	9,4	2,6	5,9
Elaboración de Azúcar	2,8	-10,0	24,5	5,3	7,7
Productos Alimenticios Diversos	4,7	-6,0	-2,4	4,6	5,6
Elaboración de Bebidas	16,5	6,6	17,1	14,0	22,8
Fabricación de Productos Textiles, Prendas de Vestir	2,6	3,8	6,0	7,2	9,2
Producción de Madera y Fabricación de Productos de Madera	16,0	-25,7	13,9	10,0	11,0
Papel y Productos de Papel	14,1	3,0	4,5	-0,7	5,6
Fabricación de Productos Químicos, Caucho y Plástico	16,4	10,7	10,1	4,5	8,9
Fabricación de Otros Productos Minerales no Metálicos	8,6	3,5	1,5	3,0	4,9
fabricación de Maquinarias y Equipos	21,6	-5,4	23,2	7,5	7,5
D. Suministro de Electricidad y Agua	20,2	-12,2	1,4	8,0	5,0
E. Construcción y Obras Públicas	13,8	5,4	6,7	14,0	5,5
F. Comercio al por Mayor y al por Menor	6,6	-2,3	6,3	6,6	6,0

Fuente: Banco Central Del Ecuador
Elaborado por: El Financiero Digital

ANÁLISIS:

El comportamiento del PIB es una oportunidad porque al encontrarse en crecimiento, como vemos en la tabla No.-2, da lugar a más plazas de trabajo y mayores ingresos, los mismos que son utilizados para satisfacer las necesidades básicas y suntuarias.

2.1.1.3 TASAS DE INTERÉS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

En términos generales se define a la tasa de interés como el rendimiento porcentual que se paga durante algún periodo contra un préstamo seguro, al que rinde cualquier forma de capital monetario en un mercado competitivo exento de riesgos, o en el que todos los riesgos están ya asegurados mediante primas adecuadas (SOTO, 2001)

TABLA 3

Tasas de interés

JULIO 2013 (*)			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35
4. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	4.53	Tasa Legal	8.17
Tasa Activa Referencial	8.17	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Rodríguez

2.1.1.3 .1 TASA ACTIVA

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (Torres, 2012)

GRÁFICA 2

Tasa de interés activa

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



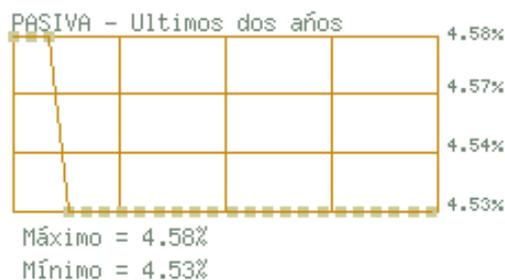
Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

2.1.1.3 .2 TASA PASIVA

Se refiere al porcentaje que una institución crediticia tiene que pagar a los clientes por el dinero que recibe en calidad de préstamo o depósito. (Torres, 2012)

GRÁFICA 3

Tasa de interés pasiva



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

ANÁLISIS:

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

El comportamiento de la tasa activa representa una oportunidad ya que ha ido disminuyendo haciendo más viable la posibilidad de solicitar un crédito en las distintas entidades financieras como son los bancos del estado , y las cooperativas de ahorro y crédito ya que generará una tasa de interés baja para microcréditos , la cual dependerá del monto de capital y del plazo requerido a la entidad financiera.

2.1.1.4 BALANZA COMERCIAL:

RUBÉN (2005) La Balanza comercial es el resultado de la diferencia entre exportaciones e importaciones .Cuando el resultado es positivo , la balanza es favorable para ese país , es decir, se exporta más de lo que se importa ; cuando el resultado es negativo, la balanza es desfavorable para ese país , es decir importa , más de lo que se exporta . (pág. 72)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA 4

Balanza Comercial

Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

	Ene - Jul 2010		Ene - Jul 2011		Ene - Jul 2012		Ene - Jul 2013		Variación 2013 - 2012	
	Vol.	Valor USD FOB	Vol.	Valor USD FOB						
Exportaciones totales	15,438	9,940.14	16,273	13,022.02	16,645	14,129.22	16,646	14,285.15	0.005%	1.1%
<i>Petroleras **</i>	77,921	5,414.79	80,910	7,617.01	84,299	8,407.74	83,014	8,096.88	-1.5%	-3.7%
<i>No petroleras</i>	4,595	4,525.34	5,026	5,405.00	4,930	5,721.48	5,069	6,188.28	2.8%	8.2%
Importaciones totales	7,855	10,559.23	8,040	12,637.53	8,163	13,829.46	8,856	14,710.76	8.5%	6.4%
<i>Bienes de consumo</i>	596	2,194.93	685	2,589.86	676	2,855.74	541	2,768.97	-20.0%	-3.0%
<i>Materias primas</i>	3,808	3,361.32	4,093	3,980.41	4,234	4,168.85	4,713	4,604.22	11.3%	10.4%
<i>Bienes de capital</i>	270	2,621.67	291	3,136.98	328	3,813.60	327	3,945.26	-0.2%	3.5%
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	3,172	2,250.40	2,970	2,871.39	2,923	2,962.43	3,271	3,326.43	11.9%	12.3%
<i>Diversos</i>	7.0	43.18	2.7	22.42	2.5	24.70	3.8	35.14	50.0%	42.3%
<i>Ajustes ***</i>		87.73		36.48		4.15		30.74		
Balanza Comercial - Total		-619.1		384.5		299.8		-425.6		-242.0%
<i>Bal. Comercial - Petrolera</i>		3,164.40		4,745.63		5,445.31		4,770.44		-12.4%
<i>Bal. Comercial - No petrolera</i>		-3,783.49		-4,361.14		-5,145.55		-5,196.05		-1.0%

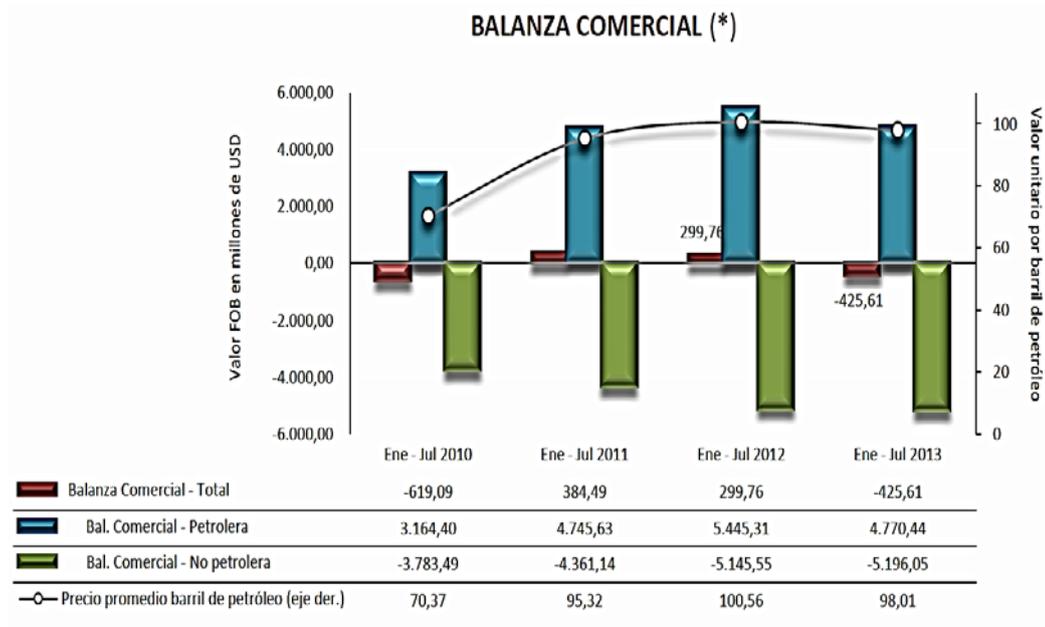
Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por : Banco Central del Ecuador

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICA No.4

Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por : Banco Central del Ecuador

ANÁLISIS

El comportamiento de la balanza comercial es una amenaza , debido a que las importaciones, han ido en aumento , aunque han sido más controladas con las barreras arancelarias, para fomentar el consumo de producción interna con la búsqueda de generar mayores plazas de trabajo y desarrollar nuevos mercados.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.1.2 FACTOR SOCIAL

2.1.2.1 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

“Es la población que se encuentra efectivamente dentro del mercado de trabajo. Población con capacidad física y legal de vender su fuerza de trabajo” (RUBÉN, 2005, pág. 38)

TABLA 5

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA %

CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	2009	2010	2010	2010	2010	2011	2011	2011	2011	2012	2012	2012	2012	2013
	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	Mar.
Población en Edad de Trabajar (PET)	82.9%	83.0%	83.6%	83.5%	84.0%	84.5%	84.6%	83.5%	83.7%	83.9%	83.9%	84.3%	84.9%	84.7%
Población Económicamente Activa (PEA)	57.1%	59.1%	56.6%	57.2%	54.6%	55.5%	54.6%	55.2%	55.4%	57.2%	56.6%	55.1%	54.7%	54.9%

Fuente : Banco Central del Ecuador.
Elaborado por : Banco Central del Ecuador

GRÁFICA 5

Principales cifras del mercado laboral



Fuente: INEC

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Elaborado por: EL COMERCIO

ANÁLISIS:

El comportamiento de la *pea*, es una oportunidad ya que ha disminuido, esto nos permite ver que el capital humano con que cuenta el país, se ha reducido. Esto genera una ventaja, que nos permite desarrollar en el país nuevas microempresas, para fomentar las actividades productivas y generar más ingresos para el país.

2.1.2.2 DESEMPLEO

“Será aquella situación en que se encuentren quienes, pudiendo y queriendo trabajar, pierdan su empleo o vean reducida su jornada ordinaria de trabajo “
(GÓMEZ, 2007)

“Situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso”. (RUBÉN, 2005)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA 6

Desempleo en el Ecuador %

FECHA	VALOR
Marzo-31-2013	4.11 %
Marzo-31-2012	3.67 %
Marzo-31-2011	5.67 %
Marzo-31-2010	7.14 %
Marzo-31-2009	7.04 %
Marzo-31-2008	6.40 %

Fuente : Banco Central del Ecuador.
Elaborado por : Banco Central del Ecuador.

GRÁFICA 6

Desempleo

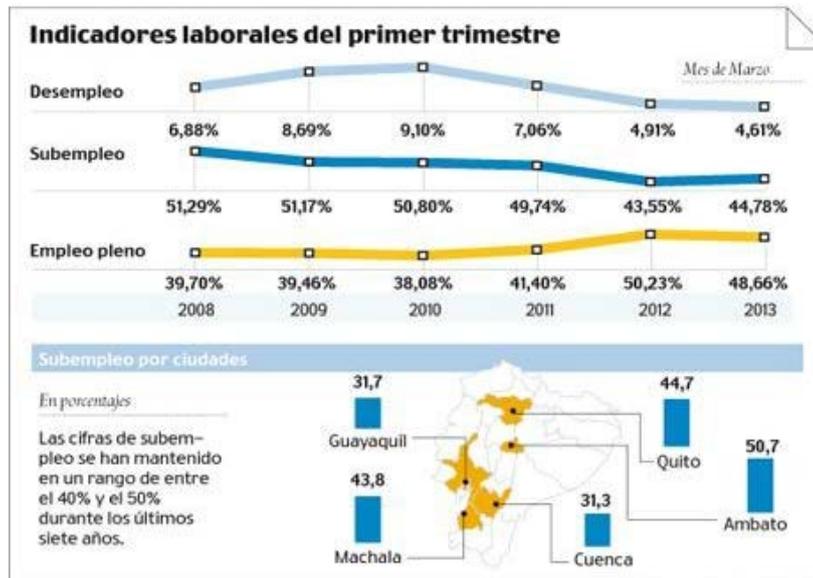


Fuente : Banco Central del Ecuador.
Elaborado por : Banco Central del Ecuador

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICA No.7

Indicadores laborales



Fuente: INEC

Elaborado por: EL COMERCIO

ANÁLISIS

El comportamiento del desempleo, es una oportunidad, ya que ha disminuido en el 2013 y con la implementación de nuevas microempresas, se dará empleo a las personas y podrán llevar ingresos a la familia, contribuyendo de esta manera con el desarrollo de las actividades económicas del país.

2.1.2.3 MIGRACIÓN

La migración es el desplazamiento de personas de un lugar a otro. La migración puede ser internacional (desplazamiento entre distintos países) o interna (el

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

desplazamiento dentro de un país, a menudo de las zonas rurales a las urbanas).

(DENNIS, 2009)

La Tasa de migración neta, incluye la cifra correspondiente a la diferencia entre el número de personas que entran y salen de un país durante el año por cada 1000 habitantes (Flacso, 2008)

TABLA 7

Tasa de migración neta por año

País	2008	2009	2010	2011	2012
Ecuador	-7,98	-0,81	-0,66	-0,52	-0,39

Fuente: Anuarios de Entradas y Salidas Internacionales

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

ANÁLISIS:

El comportamiento de la migración, ha disminuido, esto es una oportunidad, ya que las personas querrán acceder a nuevos mercados y desarrollar nuevas microempresas, o buscarán actividades que generen lucro, sin la necesidad de salir del país.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.1.3 FACTOR LEGAL

2.1.3.1 TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

Art.33. El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado. (MONTECRISTI, 2008)

Art 34.- El derecho a la seguridad social, es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del estado . La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia, y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas. (MONTECRISTI, 2008)

2.1.3.2 PATENTE MUNICIPAL

- ❖ Formulario de la declaración de patente municipal debidamente lleno.
Éste se puede obtener en la página www.quito.gob.ec
- ❖ Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- ❖ Copia del registro único de contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el ruc actualizado.
- ❖ Original y copia de la licencia de conducir, categoría profesional, en el caso de que realice actividades de transporte.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- ❖ Original y copia del carné del Conadis en el cual se verifique el grado de discapacidad que posea el administrado. (QUITO, 2013)

2.1.3.3 RUC

Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía

Presentación del certificado de votación del último proceso electoral

Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- ❖ Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- ❖ Pago del servicio de tv por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción
- ❖ Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
- ❖ Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
- ❖ Copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: junta nacional del artesano o MICIP. (SRI, 2013)

2.1.3.4 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:

- ❖ Formulario único de licencia metropolitana de funcionamiento

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- ❖ Copia del ruc
- ❖ Copia de la cédula de identidad del representante legal
- ❖ Copia de la papeleta de votación del representante legal
- ❖ Informe de compatibilidad de uso de suelo
- ❖ Para establecimientos que requieren control sanitario: carné de salud del personal que manipula alimentos
- ❖ Persona jurídica: copia de escritura de constitución (primera vez)
- ❖ Artesanos: calificación artesanal
- ❖ Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
 - ❖ Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
 - ❖ En caso de propiedad horizontal: autorización notariada de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal
 - ❖ Dimensiones y fotografía de la fachada del local (establecimientos con publicidad existente)
 - ❖ Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (publicidad nueva) (QUITO, 2013)

2.1.3.5 PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS:

- ❖ Informe de inspección
- ❖ Copia de la cédula de identidad del representante o copropietario
- ❖ Copia de ruc

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- ❖ Copia del permiso del año anterior
- ❖ Copia de la patente municipal

2.1.3.6 PERMISOS DE PUBLICIDAD

- Copia del último permiso de publicidad, si es que tengo
- Declaración jurada del cumplimiento de reglas técnicas
- Croquis de ubicación
- 4 fotografías,
- Plano de la estructura de sustentación
- Póliza de seguros.
- Registro de la empresa de publicidad
- La solicitud de publicidad exterior fija
- Finalmente se registran datos y firma del dueño del predio en donde se colocará la publicidad.
- Copia simple de la habilitación operacional de las unidades de transporte
- Copia del contrato de arrendamiento del espacio publicitario
- Copia simple del ruc de la empresa publicitaria
- Copia de la licencia única de funcionamiento de actividades económicas.
- Luego debe ser remitido a la gerencia de movilidad (QUITO, 2013)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

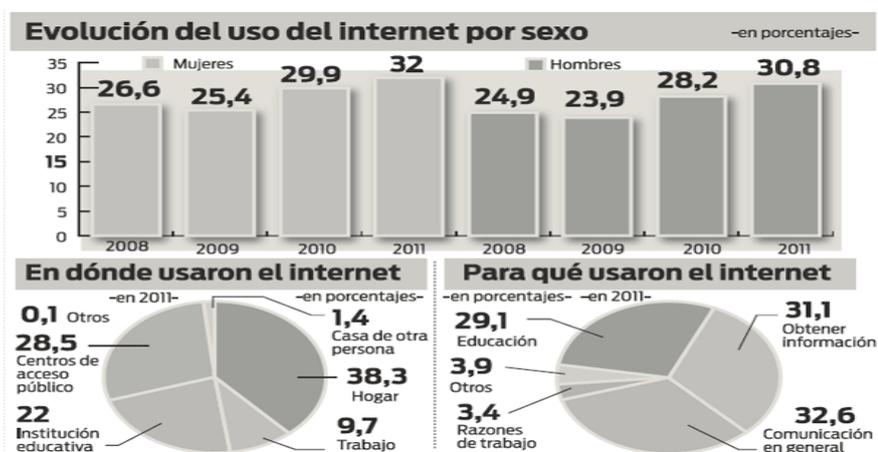
2.1.4 FACTOR TECNOLÓGICO

De acuerdo a (ADRIANI, 2003), los cambios tecnológicos suceden constantemente y a algunas empresas les afecta más que a otras, es importante analizar las nuevas tecnologías, su ritmo de evolución y las posibles aplicaciones como el avance de la electrónica y la informática, la biotecnología, los nuevos materiales, la tecnología óptica. Los permanentes avances tecnológicos pueden convertir rápidamente en obsoletos algunos productos de la empresa.

A lo largo de los años se ha adquirido tecnología de calidad, a pesar de que tenemos desventaja con otros países en el aspecto tecnológico, nuestra cultura se esmera en aprender y desarrollar nuevas capacidades que nos está llevando a importar tecnología moderna del exterior, para adaptarlas a las empresas y conseguir una ventaja competitiva, mediante innovaciones. (ADRIANI, 2003)

Gráfica 8

Evolución del Uso del Internet por Sexo



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
Elaborado por: HOY

ANÁLISIS:

Como Ecuador no fabrica tecnología, se dedica a consumir, e importar, es importante el uso de la tecnología en las empresas, es decir es una oportunidad; ya que sin el uso de la tecnología, la automatización, no sería posible, y los costos de la compañía para producir un producto o servicio serían altos, y se generaría menos lucro para la empresa.

2.2 ENTORNO LOCAL

2.2.1 CLIENTES

Persona que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa.

(Persona que acostumbra a ir a una misma tienda). (OCÉANO, 1995)

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

(THOMPSON, 2009)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA No.-8

Clientes Finales

Criterios de segmentación	Segmentos de mercado
País:	Ecuador
Región:	Sierra
Provincia :	Pichincha
Cantón	Quito
Zona :	Centro Norte de Quito
Clase social :	Media, media alta, alta
Edad:	Desde los 8 a 65 años
Sexo:	Femenino y Masculino en ocasiones especiales

Elaborado por: Jessica Rodríguez

ANÁLISIS:

Es una oportunidad, por el hecho de enfocarnos en ambos sexos, si tenemos clientes estrellas, y si logramos idealizar a los nuevos clientes, sería factible para nuestra empresa, ya que obtendríamos mayores ganancias.

2.2.2 PROVEEDORES

Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etc. (OCÉANO, 1995)

Son las personas, o instituciones, que deben suministrar o facilitar lo necesario o conveniente para un fin, así como de disponer, resolver y dar salida a un negocio.

(OCÉANO, 1995)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA 9

Lista de Proveedores

PROVEEDORES:	PRODUCTOS QUE OFRECEN	TIEMPO EN EL MERCADO
❖ Artesanías Néstor	Argollas, cierres, terminales, ganchos de aretes, etc.	5 años
❖ Accesory	Argollas de aretes, alfileres, cadenas, cubre nudos, etc.	3 años
❖ La casa de los Accesorios	Cuentas plásticas, canutillos, cuentas transparentes, etc.	2 años
❖ Hilos y algo más	Hilos encerados, hilos de acero, Etc.	2 años
❖ Fantasías I & I	Argollas, cierres, terminales, ganchos de aretes, alfileres, etc.	5 años
❖ Fantasías Núñez	Perlas plásticas, cadenas plateadas, etc.	5 años
❖ Bijouterie	Argollas de aretes, alfileres, cadenas, cubre nudos, etc.	4 años

Elaborado por : Jessica Rodríguez

ANÁLISIS:

Es una oportunidad si se posee mayores proveedores que la competencia, ya que tendríamos disponibilidad de los recursos y materias primas, que utilizaríamos, lo cual sería bueno para la empresa. Además en el caso de que uno u otro proveedor

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

falle , en el momento de entregar la materia prima , se puede inmediatamente contactar con otro proveedor .

2.2.3 COMPETIDORES

En economía es la rivalidad entre las empresas que desean obtener, mayor ganancia en un mismo mercado. (OCÉANO, 1995)

Son empresas que se dedican a vender lo mismo y están orientadas al mismo segmento de mercado es decir a los consumidores (THOMPSON, 2009)

2.2.3.1 COMPETIDORES DIRECTOS

Son los que ofrecen, productos iguales , entre los cuales se encuentran las siguientes empresas :

- Artesanías Néstor
- Artesanías Andy
- Flink Bisutería
- Luna Bisutería

2.2.3.2 COMPETIDORES INDIRECTOS

Son los que ofrecen productos similares

- Avon
- Yanbal

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- Ésika
- Cyzone
- L”bel

ANÁLISIS:

Bueno como nos podemos dar cuenta, poseemos competencia y esto es una amenaza, el proyecto no sería factible, sino aplicamos estrategias adecuadas para diferenciarnos de la competencia y sobresalir en el mercado.

2.3 ANÁLISIS INTERNO

2.3.1 PROPUESTA ESTRATÉGICA

Se quiere crear una empresa que ayude a mejorar la calidad de vida de nuevos empresarios y trabajadores y al mismo tiempo se pueda distribuir y comercializar bisutería para dama creadas a mano ayudando a la imagen personal de cada dama

2.3.1.1 MISIÓN

BISUTERIA “COCO CHANEL ” es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización, de bisutería artesanal con recursos naturales del país , para la mujer, con capacidad creativa mejorando la calidad de los procesos y los productos que hoy en día se ofrecen, atendiendo el mercado nacional con proyección internacional y global.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.3.1.2 VISION

BISUTERIA “PUSH” será en el 2018 una empresa líder en diseño de productos artesanales en la gama de joyas y bisutería mediante el proceso manufacturero, con un equipo humano calificado para lograr reconocimiento del cliente en calidad y exclusividad a nivel nacional contribuyendo así al desarrollo sostenible de nuestra empresa y de la región.

2.3.1.3 OBJETIVOS

2.3.1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Promover el desarrollo de microempresas de artículos de bisutería en general , en la ciudad de Quito

2.3.1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar mediante un estudio de mercado , la demanda de artículos de bisutería en el Centro Norte De Quito
- Determinar el accesorio de bisutería más usado por las damas en el Centro Norte de Quito
- Determinar los diseños a utilizar de preferencia por la población femenina del Centro Norte de Quito
- Determinar los costos de inversión del proyecto, mediante un plan financiero
- Implementar servicios de distinción para los clientes

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.3.1.4 PRINCIPIOS Y/O VALORES

La empresa se guiará con los siguientes valores:

2.3.1.4 .1 VALORES:

Responsabilidad: En la empresa, es una obligación ya sea moral o incluso legal de cumplir con lo que se ha comprometido.

Honestidad: Este valor es indispensable para que las relaciones humanas se desenvuelvan en un ambiente de confianza y armonía, pues garantiza respaldo, seguridad, y credibilidad de las personas

Respeto: En la empresa, hablar de respeto es hablar de los demás, es establecer hasta donde llegan mis posibilidades de hacer o no hacer, y dónde comienzan las posibilidades de los demás, el respeto es la base de toda convivencia en sociedad.

Compromiso: El hecho de aceptar formalmente un compromiso, hace suponer que se conocen todos los aspectos, alcances y obligaciones que con lleva. Casi siempre, la falta de compromiso se debe a descuidos un tanto voluntarios, pero principalmente a la pereza, la comodidad y al egoísmo.

Tolerancia: En la empresa, hablar de tolerancia , es hablar de respeto a la diferencia de ideas y posturas respecto de algún tema o de la vida misma.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.3.1.4 .2 PRINCIPIOS

Calidad

Buscar siempre el mayor nivel de calidad: La calidad siempre será factor determinante en la decisión de compra de las personas, un producto de mala calidad sufrirá de estancamiento a largo plazo y por lo tanto es necesario probar, reprobado y mejorar siempre las especificaciones de los productos .

Servicio

Búsqueda de un servicio superior: Destacarse por la calidad de los servicios que se ofrecen será siempre garantía de fidelidad en los clientes.

El servicio al cliente es la parte en donde la empresa puede mostrarse ante sus consumidores y el espacio propicio de interacción con los consumidores. Es necesario buscar siempre la máxima satisfacción del cliente como objetivo primordial.

Participación

Buscar la participación de mercado más alta: A mayor participación, mayores ganancias y mayores oportunidades de desarrollar economías a escala.

Personalización

Adaptación y personalizar: Las empresas ganadoras desarrollan productos "a la medida de los consumidores", buscando personalizar al máximo los productos con el objeto de generar exclusividad.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Se puede tener estrategias de marketing uno a uno y ampliar la mezcla de mercadeo mediante personalización.

Mejoramiento

Mejorar constantemente: En todos los procesos de la empresa, ofreciendo mejoramiento continuo del producto.

Innovación

La innovación e investigación continua: Es necesario desarrollar políticas ,que generen nuevos productos, creen nuevas necesidades, satisfagan nuevas demandas e introduzcan novedad.

2.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA



2.3.2.1 FUNCIONES:

GERENTE GENERAL:

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Será el responsable de liderar y coordinar las funciones de planeamiento estratégico. Velará por las funciones de administración, control de inventario y empaque, ventas y su adecuada distribución del producto.

ADMINISTRACIÓN:

Será el responsable de contactar a los proveedores, revisar que la materia prima llegue en buenas condiciones, controlar el inventario y dar a conocer los catálogos.

Planificar el trabajo de la organización. Direccionar al equipo de trabajo.

Describir las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe. Elaborar roles de pago. Realizar actas de finiquito.

PRODUCCIÓN:

Será el responsable de realizar el producto y de verificar que en bodega no exista mercadería en stock y que se tenga la mercadería en número exacto disponible para las ventas.

VENTAS:

Será el responsable de controlar las solicitudes de la página web de acuerdo al catálogo con sus respectivos códigos para promocionar el producto, y coger los pedidos de nuestros clientes. Además de:

- Gestión y control o participación en la concesión de créditos.
- Preocuparse de que los productos sean entregados a tiempo
- Realizar o coordinar, si es el caso, los trabajos de modificación y ajuste de los productos a las necesidades específicas de los clientes

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- Lograr, mantener y mejorar la adecuada exhibición de los productos en el punto de ventas
- Mantener un contacto permanente, fluido, sin trabas ni problemas, entre la empresa y la clientela
- Recaudación del dinero de las ventas .
- Brindar un buen servicio a los clientes

DISTRIBUCIÓN:

Se encargará de enviar el producto solicitado y controlará el cobro hacia nuestros clientes en el exterior al momento de la entrega del producto con el código correspondiente.

2.3.3 GESTIÓN OPERATIVA

Aquí se tiene que ver la cadena valor de la empresa que según: (PORTER, 1990)

Es el conjunto de actividades discretas desempeñadas internamente por la empresa (para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos) y sus interacciones, nos permite identificar y analizar actividades estratégicamente relevantes para obtener alguna ventaja competitiva.

El valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona, con el objetivo de maximizar el margen.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

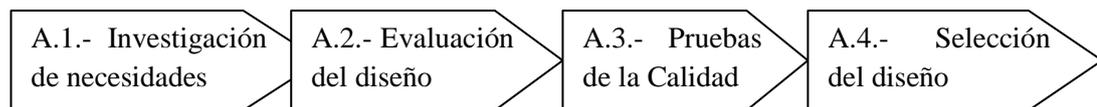
2.3.3.1 A.- DISEÑO DEL PRODUCTO

A.1.- Investigación de necesidades

A.2.- Evaluación del diseño

A.3.- Pruebas de la Calidad

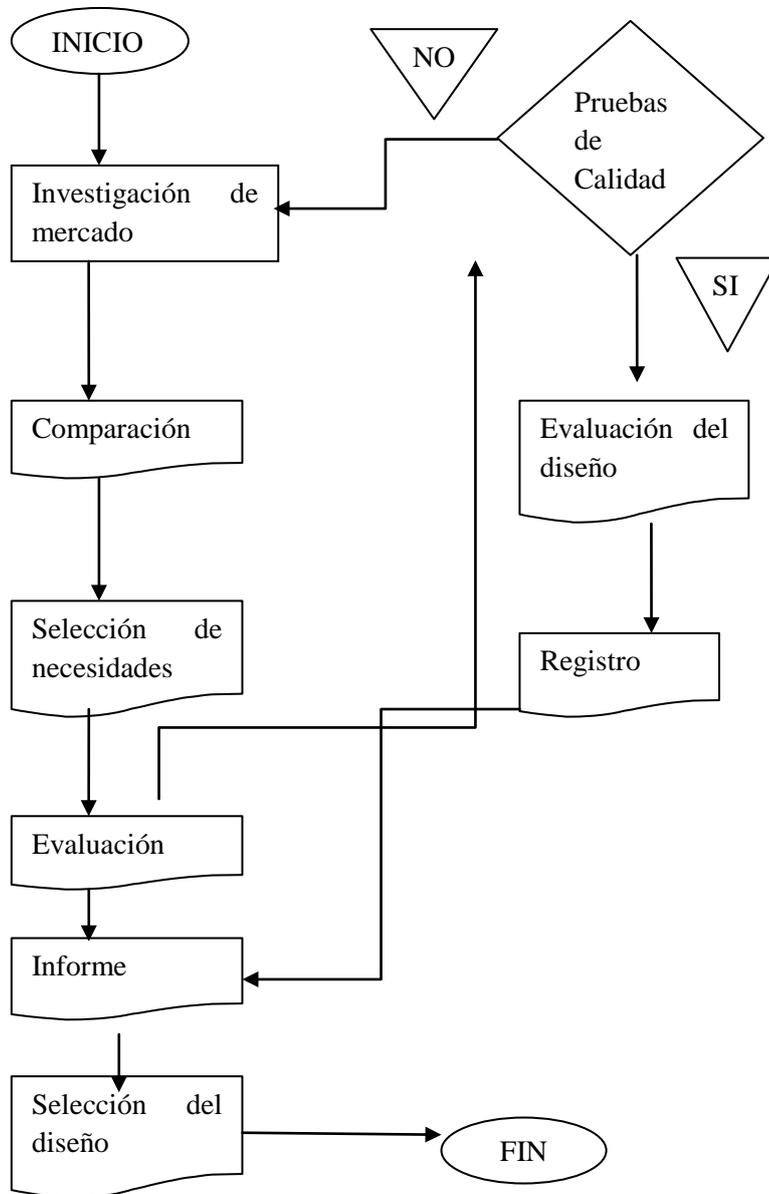
A.4.- Selección del diseño



A.1.1.- Investigación de mercado	A.2.1.- Selección de necesidades	A.3.1.- Pruebas de calidad	A.4.1.- Registro
A.1.2.- Comparación	A.2.2.- Evaluación - Encuestas	A.3.2.- Evaluación del diseño	A.4.2.- Selección del diseño
	A.2.3.- Informe		

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.3.3.2 DPTO. DE PRODUCCIÓN



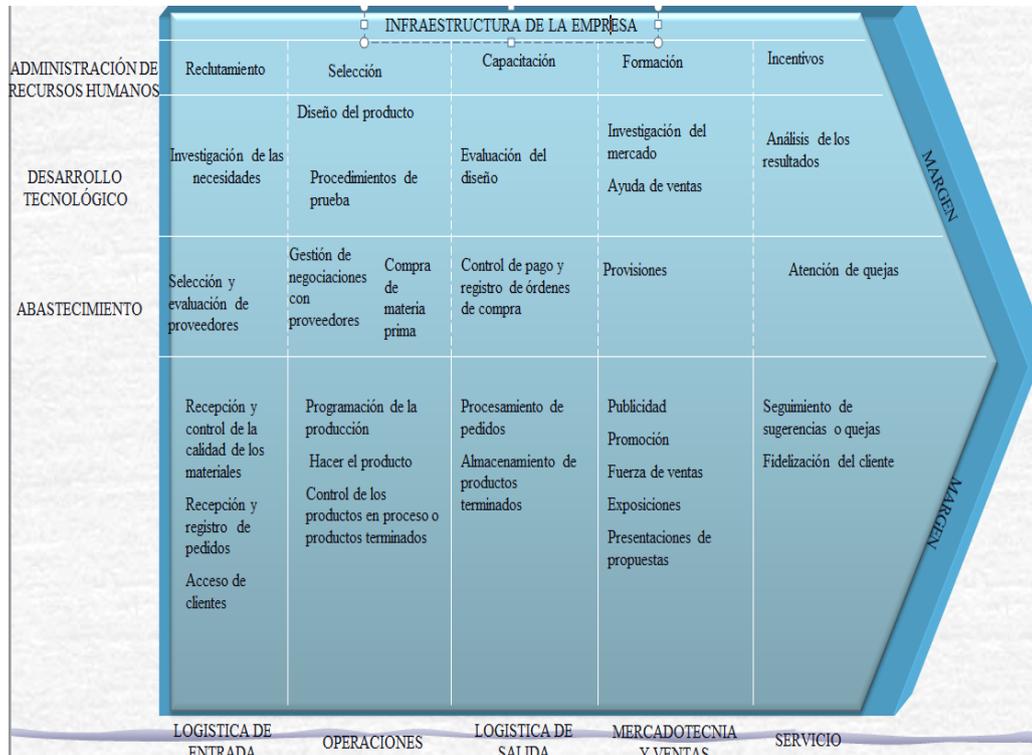
Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.3.3.3 CADENA DE VALOR

Gráfica 9

Cadena de valor de la empresa



Elaborado por : Jessica Rodríguez

2.3.4 GESTIÓN COMERCIAL

En esta parte se verá el producto en sí, la publicidad, las promociones del mismo , la plaza en la cual se venderá el producto , en sí , todo lo que esté relacionado con el marketing del producto.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.3.4.1 MIX COMERCIAL

El mix comercial es una herramienta que está compuesta por 4 conceptos (las famosas 4 pes): Producto, Precio, Promoción y Plaza

Y se le llama Mix porque juntas forman la oferta, dan forma a tu propuesta para satisfacer las necesidades del cliente. (THOMPSON, 2009)

PRODUCTO

En mercadotecnia un producto es todo aquello (tangibles o intangibles) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso y/o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Cabe decir que el producto tiene un ciclo de vida, que cambia según la respuesta del consumidor y de la competencia. (THOMPSON, 2009)

Entre los cuales tenemos:

- Aretes grandes y chicos
- Collares
- Pulseras
- Anillos

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO:

Nuestros productos son elaborados manualmente con mucha creatividad implementando variedad de materiales: fique, madera, hilos, madeja, nilón, mostacilla, canutillos, cuentas, variedad de pepas.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Empleando herramientas como: agujas, alicates, tijeras, punzón,

Descripción: nuestro producto es natural, creativo, original, y de muy buen material

Características generales: variedades artesanales y accesorias

Características técnicas: fique, palo, madera, mostacilla, cuentas, canutillos, entre otros.

Gráfica 9

PRODUCTOS DE LA EMPRESA



Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



LOGOTIPO



Elaborado por: Jessica Rodríguez

ESLOGAN

¿Guapa? No sin mis
accesorios

Elaborado por: Jessica Rodríguez

EMPAQUE



Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

ETIQUETA



Elaborado por: Jessica Rodríguez

PRECIO

Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción Sin embargo incluye:

- Forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc.).
- Crédito (directo, con documento, plazo, etc.).
- Descuentos pronto pago, volumen, recargos, etc.

Este a su vez, es el que se plantea por medio de una investigación de mercados previa, la cual, definirá el precio que se le asignará al entrar al mercado (THOMPSON, 2009)

Tabla No.10

LISTA DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS	
DETALLE	VALOR EN USD
<ul style="list-style-type: none"> • Aretes grandes 	\$3,00
<ul style="list-style-type: none"> • Aretes chicos 	\$ 2,00
<ul style="list-style-type: none"> • Pulseras 	\$2,50
<ul style="list-style-type: none"> • Collares 	\$ 5,00
<ul style="list-style-type: none"> • Anillos 	\$ 2,00
<ul style="list-style-type: none"> • Juego(collar,aretes,pulsera) 	\$10,00

Elaborado por: Jessica Rodríguez

PROMOCIÓN

La promoción consiste en comunicar, informar, dar a conocer o hacer recordar la existencia de un producto a los consumidores, así como persuadir, estimular, motivar o inducir su compra, adquisición, consumo o uso. (THOMPSON, 2009)

Tabla 11

LISTA DE PROMOCIONES

PROMOCIONES
<ul style="list-style-type: none"> • 2X1 LOS DÍAS LUNES EN PULSERAS 
<ul style="list-style-type: none"> • 10 % DE DESCUENTO, EN LA COMPRA DE TU SEGUNDO ARTÍCULO 

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- POR LA COMPRA DE \$25 DÓLARES
RECIBE UN OBSEQUIO GRATIS



- POR LA COMPRA DE UN COLLAR y
ARETES , GRATIS UNA PULSERA



Elaborado por : Jessica Rodríguez

PUBLICIDAD

INTERNET

Gracias a la WEB nos permite dar mayor información de la empresa, y los productos que ofrecemos, permitiéndonos estar disponibles a millones de personas en todo el mundo



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

VALLA MOVIL

Permite llegar a los múltiples grupos sociales de una forma masiva, cuyo objetivo es que el producto sea visualizado en los puntos de mayor tránsito.



HOJAS VOLANTES:

Es un documento importante que servirá para hacer llegar a las personas toda la información del producto



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TARJETAS DE PRESENTACIÓN



CATÁLOGO



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

PLAZA.

Aquí debemos tener presente la siguiente frase: “Lograr que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas”.

(THOMPSON, 2009)

La plaza o distribución consiste en la selección de los lugares o puntos de venta en donde se ofrecerán o venderán nuestros productos a los consumidores, así como en determinar la forma en que los productos serán trasladados hacia dichos lugares o puntos de venta. (THOMPSON, 2009)

Vamos a estar ubicados en la Av. Mariana de Jesús Oe3-168 y Av. Amazonas

Gráfico No.10

PUNTO DE VENTA



Av. Mariana de Jesús Oe3-168 y Av. Amazonas
Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2.4 ANÁLISIS FODA

2.4.1 MATRIZ FODA

AMENAZAS

VARIABLE	IMPACTO			ESTRATEGIAS
	ALTO	MEDIO	BAJO	
INFLACIÓN	X			Lanzar un nuevo producto con un precio bajo, para lograr una rápida penetración y acogida del cliente
TASA DE INTERÉS		X		
TASA ACTIVA	X			
COMPETENCIA	X			Diseñar estrategias que aprovechen sus debilidades . o basarse en estrategias , que les estén dando buenos resultados

OPORTUNIDADES

VARIABLE	IMPACTO			
	ALTO	MEDIO	BAJO	
PIB		X		
TASA PASIVA			X	

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

PEA		X		
DESEMPLEO		X		Fomentar, a los microempresarios a incursionar en el mercado
MIGRACIÓN			X	
CLIENTES	X			Lanzar nueva línea de productos, ampliar la línea de productos, incluir servicios adicionales
PROVEEDORES	X			No hacer uso de intermediarios , utilizar proveedores directos

Elaborado por: Jessica Rodríguez

2.5 ESTRATEGIAS:

- Incluir nuevos atributos al producto, por ejemplo, darle un nuevo diseño, nuevo empaque, nuevos colores, nuevo logo.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- Incluir nuevos servicios adicionales que les brinden al cliente un mayor disfrute del producto, como , incluir la entrega a domicilio, , nuevas facilidades de pago, una mayor asesoría en la compra.
- Reducir los precios por debajo de los de la competencia, para que, de ese modo, podamos bloquearla y ganarle mercado.
- Ofrecer nuestros productos vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, vistas a domicilio.
- Ubicar nuestros productos en todos los puntos de venta habidos y por haber (estrategia de distribución intensiva).
- Ofrecer cupones o vales de descuentos. Obsequiar regalos por la compra de determinados productos. Ofrecer descuentos por cantidad o descuentos por temporadas.
- Organizar sorteos o concursos entre nuestros clientes. Publicar anuncios en diarios, revistas o Internet. Participar en ferias.
- Colocar anuncios publicitarios en vehículos de la empresa, o en vehículos de transporte público.
- Crear letreros, paneles, carteles, afiches, folletos, catálogos, volantes o tarjetas de presentación.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Un consumidor es una persona que identifica una necesidad o deseo, realiza la compra y luego desecha el producto. (SCHIFFMAN, 2005).

En este estudio de mercado queremos conocer las necesidades que tienen las mujeres actuales al momento de comprar bisutería, el accesorio más utilizado por ellas, el material que más les agrada, con qué frecuencia compran y en qué se fijan al momento de adquirir bisutería

3.1.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

3.1.1.1 POBLACIÓN

El total de todos los individuos que comparten un conjunto de características comunes y comprenden el universo del propósito del problema de investigación de mercado. (NARESH, 2004)

La población que tomaremos en cuenta serán las mujeres de la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, que según el censo del 2010 del INEC son **1.150.380** mujeres que habitan en Quito. (INEC, 2010)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Como el proyecto se va a desarrollar en Quito , debemos tomar en cuenta a las mujeres de Quito, se ha decidido hacer aquí ya que la mayoría de mujeres de Quito , son mujeres modernas , actuales que les gusta andar a la moda y lucir bellas a cada momento, utilizando diferentes accesorios

3.1.1.2 MUESTRA:

La muestra es un subgrupo de elementos de la población seleccionada para participar en el estudio que bajo, la asunción de un error, estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. (NARESH, 2004)

La muestra es una parte seleccionada de la población , que deberá ser representativa, es decir reflejar adecuadamente las características que se desea analizar del conjunto en estudio .Nuestra muestra serán las mujeres del Cantón Quito, específicamente de la Administración Zonal Eugenio Espejo que son **204.241** mujeres, que comprende las parroquias: Belisario Quevedo, Mariscal Sucre; Ñaquito, Rumipamba, Jipijapa, Cochabamba, Concepción, Kennedy, San Isidro del Inca, aquí, se encuentran, niñas, adolescentes, jóvenes, y adultos. (QUITO, 2013)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

3.1.1.3 MUESTREO:

Provincia Pichincha; Cantón Quito, Mujeres de la Administración Zonal Eugenio Espejo

TABLA No.12

MUJERES DE LA ADMINISTRACIÓN ZONAL EUGENIO ESPEJO

	Total Mujeres	204.241
Mujeres	Menos de 5 años	13.832
	Niños (5-11)	19.957
	Adolescentes (12-18)	20.828
	Jovenes (19-35)	62.365
	Adultos (36-64)	67.406
	Tercera edad (65 y más)	19.853

Fuente: Municipio de Quito

Elaborado por: Jessica Rodríguez

Se pueden realizar diferentes tipos de muestreo, en el proyecto se utilizará el muestreo probabilístico, en el cual todos los individuos de la población tienen la misma probabilidad de ser incluidos en la muestra extraída, asegurándonos la representatividad de la misma. El muestreo probabilístico puede ser aleatorio simple, aleatorio sistemático y por zonas (Torres, 2012)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

3.1.1.4 TIPO DE MUESTREO:

En el proyecto se utilizará, el muestreo aleatorio simple, es cuando todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionados en la muestra y esta probabilidad es conocida. La ventaja de utilizar este método es que es sencillo y de fácil comprensión, además se puede hacer un cálculo rápido de medias y varianzas (Torres, 2012)

TABLA No.13

POBLACIÓN DE QUITO

Población :	# de Habitantes
Población de Pichincha, Cantón	1.150.380
Quito, Mujeres	
Administración Zonal de Quito,	204.241
Eugenio Espejo, Mujeres	

Fuente: INEC

Fuente: Municipio de Quito

3.1.1.4 CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

La fórmula para la determinación del tamaño de la muestra es la siguiente según

(Bernal, 2008)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{E^2(N - 1) + Z^2 PQ} =$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra = 383

Z = Nivel de confianza = 1.96

N = Población = 204.241

P = Probabilidad de éxito = 0.50

Q = Probabilidad de no éxito = 0.50

E = Error muestral máximo 0.05

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{E^2 (N - 1) + Z^2 PQ} =$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * (204.241) * 0.50 * 0.50}{(0.05)^2 * (204.241 - 1) + (1,96)^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{196153.05}{511,56}$$

$$n = 383$$

ANÁLISIS:

De la muestra que son 204.241 mujeres, de la administración zonal Eugenio Espejo, se utilizó el método probabilístico aleatorio simple, que luego de aplicar la fórmula se obtuvo como resultado que se debe efectuar 383 encuestas, por medio de éstas vamos a obtener información, la cual servirá para ver el grado de aceptación que tendrá nuestro producto de bisutería, en el Centro Norte de Quito, así también para determinar el accesorio más utilizado por las mujeres.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



3.1.2 TÉCNICAS DE OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ENCUESTA:

Objetivo de la encuesta

Obtener información estadística respecto a la producción y comercialización de Bisutería para dama, en la ciudad de Quito, esto es con fines académicos

Marque con una X a sus respuestas

1.- ¿Entre qué valor está comprendida su edad?

a) Menos de 18 años () b) De 18-24 años () c) De 25 – 34 años () d) De 35

en adelante ()

2.-Sexo: a) Hombre () b) Mujer ()

3.- ¿Cuál es su nivel de ingresos?

a) \$ 0-318 () b) \$-319-500 () c) \$501-700 () d) \$701 – 1000 ()

e) \$1001 en Adelante ()

4. ¿Compra usted bisutería?

a) Si () b) No ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

5.- ¿Cuáles son los lugares donde usted compra Bisutería?

- a) Joyerías () b) Ferias artesanales () c) Catálogos y Revistas ()
d) Centros comerciales ()

6.- ¿Cuántos juegos de bisutería (collar y aretes) compra o comercializa al mes?

- a) 0 () b) 1 a 5 () c) 6 a 10 () d) 11 a 15 () e) 16 a 20 () f) 21 o más ()

7.- ¿Qué accesorio de bisutería, prefiere usted?

- a) Aretes () b) Anillos () c) Collares () d) Pulseras ()

8.- Entre los siguientes materiales de fabricación de bisutería, señala los dos que más le guste

- a) Oro y Plata b) Tagua c) Mullos y piedras d) Semillas

9. ¿En que se fija usted a la hora de comprar Bisutería?

- a) Presentación () b) Calidad () c) Precio () d) Atención ()

10.- ¿Con qué frecuencia compra bisutería?

- a) A diario () b) Semanal () c) Quincenal () d) Mensual () e) Semestral ()
f) Anual ()

11.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un juego de bisutería (collar y aretes)?

- a) \$ 1 - 7 () b) \$8- 14() c) \$15-21 () d) \$ 22 en Adelante ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

12.- ¿Por qué medio le gustaría recibir publicidad acerca de bisutería?

- a) Hojas volantes () b) Internet () c) Vallas publicitarias () d) Radio()
e) Catálogos()

13.- ¿Estaría usted de acuerdo con la producción y comercialización de bisutería en el Centro Norte de Quito?

- a) Si () b) No ()

¡Gracias por su colaboración!

3.1.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Consideré que la encuesta era el medio más adecuado para obtener la información deseada, pues buscaba conocer la opinión y forma de consumo de bisutería de nuestro mercado meta. Lo que me interesaba conocer era el tipo de bisutería que consumían, el material con el que está hecho y en qué se fijaban al momento de adquirirla. Pude haber optado por recurrir a una entrevista grupal, pero el procedimiento hubiera sido más lento y hubiera obtenido resultados menores en cuanto a cantidad, más no en calidad. Indagué a los consumidores ciertas preguntas con el fin de hallar datos referentes a sus preferencias, opiniones, satisfacción, comportamientos, deseos, etc. con el fin de cumplir con sus necesidades y demandas con los productos de bisutería.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Hay diferentes métodos de contacto con los consumidores para obtener la información que se busca, los principales son: telefónico, por correo y personal. Yo llevé a cabo encuestas personales y anónimas, pues por tratarse de bisutería llegué a la conclusión que personalmente se podía obtener resultados más confiables, pues por medio de la observación a los encuestados constaté que realmente son consumidores de bisutería.

3.1.3.1 TABULACIÓN DE DATOS

A los 383 encuestados, se les realizó las 13 preguntas de la encuesta, las encuestas fueron aplicadas en la Universidad Central del Ecuador y en la Universidad Iberoamericana, a mujeres de estado civil indistinto, en un rango indistinto de edad, se decidió que fueran encuestas, puesto que para este estudio de mercado era la mejor opción, más verídico y más eficaz, se obtuvo lo siguiente:

Pregunta 1.- ¿Entre qué valor está comprendida su edad?

a) Menos de 18 años () b) De 18-24 años () c) De 25 – 34 años () d) De 35 en adelante ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

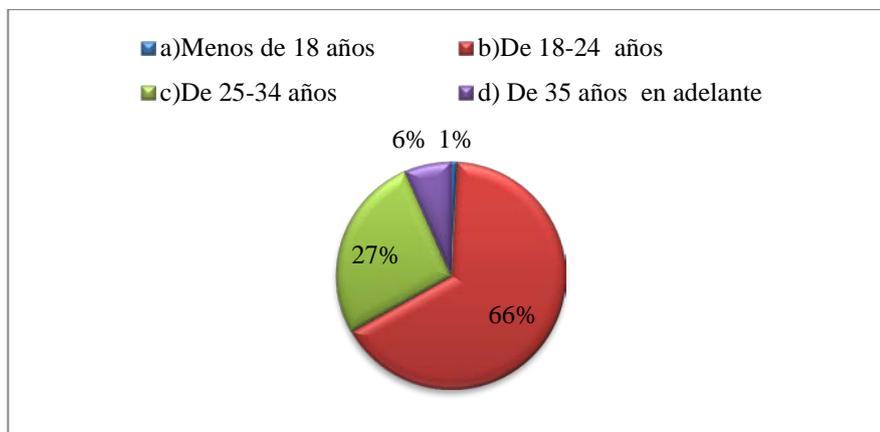
TABLA No.15

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Menos de 18 años	3	1 %
b) De 18-24 años	253	66 %
c) De 25 – 34 años	102	27%
d) De 35 en adelante	25	6 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.10



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

De acuerdo a las encuestas y los datos que nos arrojan las gráficas se dice que el 66 % de las mujeres que adquiere bisutería, comprende una edad de 18 a 24 años , el 27 % comprende una edad de 25 a 34 años , el 6 % comprende una edad de 35 en adelante y el 1 % tiene menos de 18 años

Pregunta 2.-Sexo:

a) Hombre () b) Mujer ()

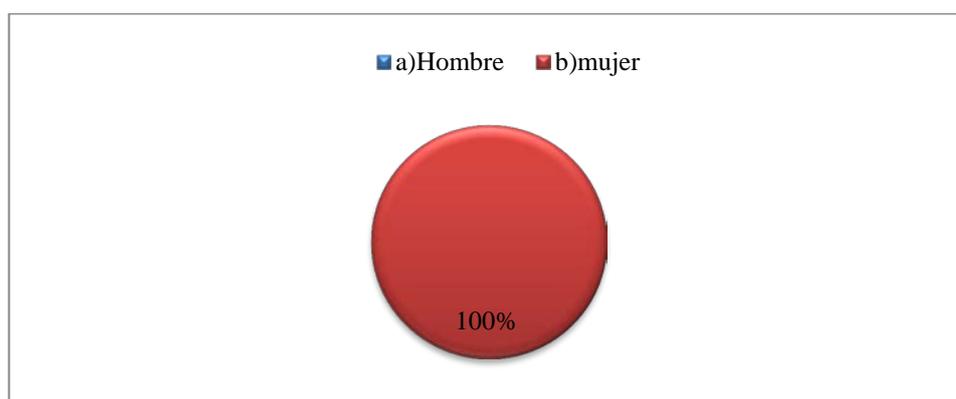
TABLA No.16

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Hombre	0	0 %
b) Mujer	383	100 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.11



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta el 100 % de las personas encuestadas fueron mujeres, ya que los hombres no adquieren bisutería, salvo que sea para una ocasión especial como un aniversario, cumpleaños, o regalo. El 99 % de mujeres va de 18 a 35 años en adelante, y el 1 % es menor a los 18 años .

Pregunta 3.- ¿Cuál es su nivel de ingresos?

- a) \$ 0-318 () b) \$-319-500 () c) \$501-700 () d) \$701 – 1000 ()
e) \$1001 en Adelante ()

TABLA No.17

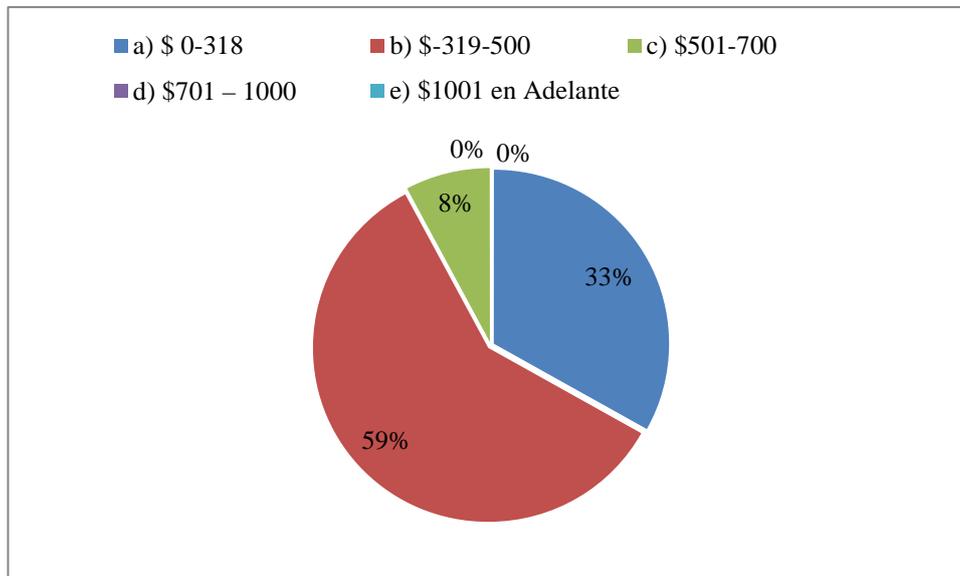
Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) \$ 0-318	127	33 %
b) \$-319-500	226	59 %
c) \$501-700	30	8 %
d) \$701 – 1000	0	0 %
e) \$1001 en Adelante	0	0%
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICO No.12



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta el 59 % de las mujeres tienen un ingreso que va de los \$319 a los \$500, el 33 % tiene un ingreso que es \$318 , y el 8 % tiene un ingreso que va desde los \$501 a los \$700 dólares, es decir que la mayoría de mujeres tienen buenos ingresos económicos

Pregunta 5. ¿Compra usted bisutería?

a) Si () b) No ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

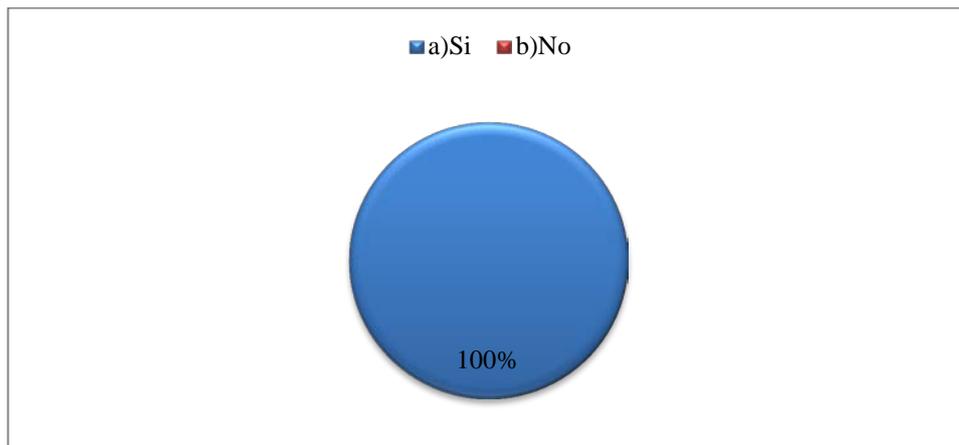
TABLA No.18

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Si	383	100 %
b) No	0	0 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.13



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

De acuerdo a la encuesta se puede decir que de las 383 personas encuestadas, el 100 % si compra o adquiere bisutería en algún momento de su vida cotidiana , ya que a las mujeres nos gusta vernos y sentirnos bien

Pregunta 6.- ¿Cuáles son los lugares donde usted compra Bisutería?

- a) Joyerías () b) Ferias artesanales () c) Catálogos y Revistas ()
d) Centros comerciales ()

TABLA No.19

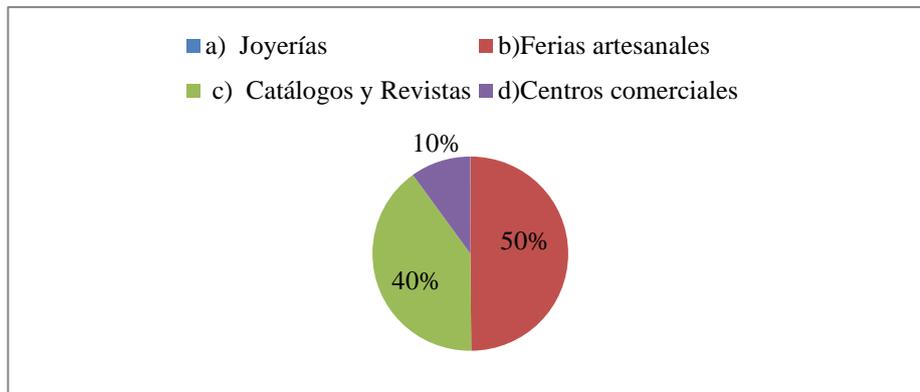
Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Joyerías	0	0 %
b) Ferias artesanales	190	50 %
c) Catálogos y Revistas	153	40 %
d) Centros comerciales	38	10 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICO No.14



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta , el 50 % de las mujeres adquiere bisutería en las ferias artesanales, el 40 % lo adquiere por medio de catálogos y revistas , el 10 % lo compra en centros comerciales .

Pregunta 7.-. ¿Cuántos juegos de bisutería (collar y aretes) compra o comercializa al mes?

a) 0 () b) 1 a 5 () c) 6 a 10 () d) 11 a 15 () e) 16 a 20 () f) 21 o más ()

TABLA No.20

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) 0	0	0 %
b) 1 a 5	306	80 %

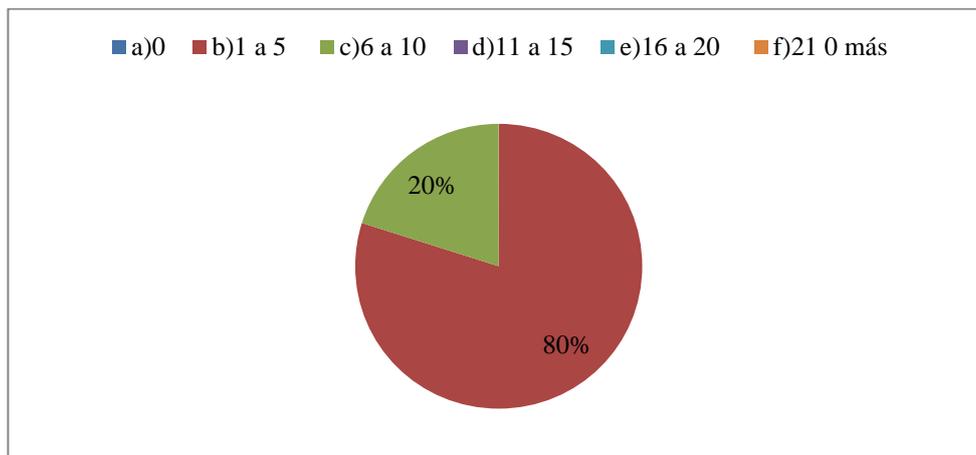
DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

c) 6 a 10	77	20 %
d) 11 a 15	0	0 %
e) 16 a 20	0	0 %
f) 21 o más	0	0 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.15



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta, el 80 % de las mujeres compra de 1 a 5 artículos de bisutería al mes, mientras que el 20 % de las mujeres adquiere de 6 a 10 artículos de

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

bisutería al mes , es decir que las mujeres no sólo adquieren bisutería para ellas, sino también para sus familiares como hijas y madres

Pregunta 8.- ¿Qué accesorio de bisutería, prefiere usted?

a) Aretes () b) Anillos () c) Collares () d) Pulseras ()

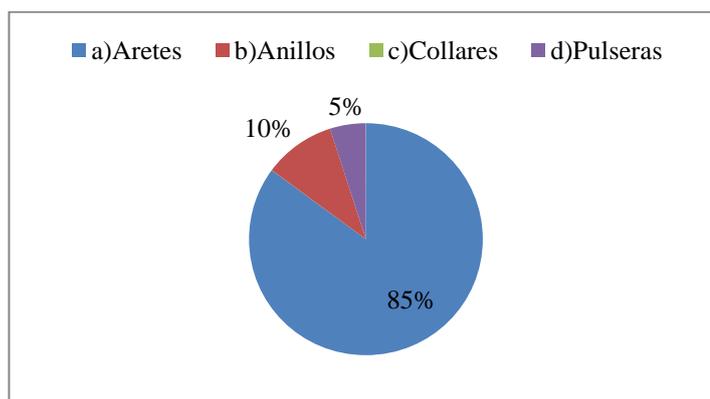
TABLA No.21

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Aretes	326	85 %
b) Anillos	38	10 %
c) Collares	0	0%
d) Pulseras	19	5 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.16



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta el accesorio de bisutería que prefieren las mujeres son los aretes con un 85 % , los anillos como accesorio preferido con un 10 % y de ahí las pulseras con un 5 % como accesorio de bisutería preferido

Pregunta 9.-Entre los siguientes materiales de fabricación de bisutería, señala los dos que más le guste

a) Oro y Plata b) Tagua c) Mullos y piedras d) Semillas

TABLA No.22

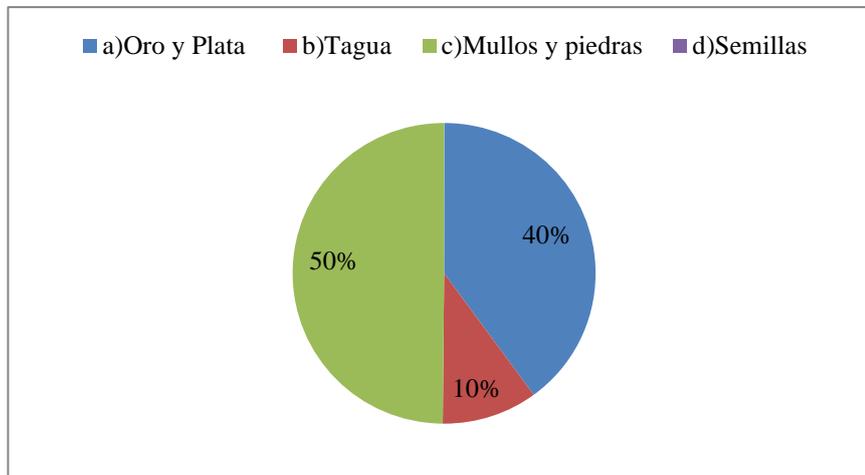
Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Oro y Plata	153	40 %
b) Tagua	39	10 %
c) Mullos y piedras	191	50%
d) Semillas	0	0 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICO No.17



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta las mujeres prefieren la bisutería fabricada con mullos y piedras con un 50 % , de ahí un % 40 de las mujeres prefieren de Oro y Plata , y un 10 % de las mujeres prefieren que su bisutería sea de tagua .

Pregunta 10. ¿En que se fija usted a la hora de comprar Bisutería?

a) Presentación () b) Calidad () c) Precio () d) Atención ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

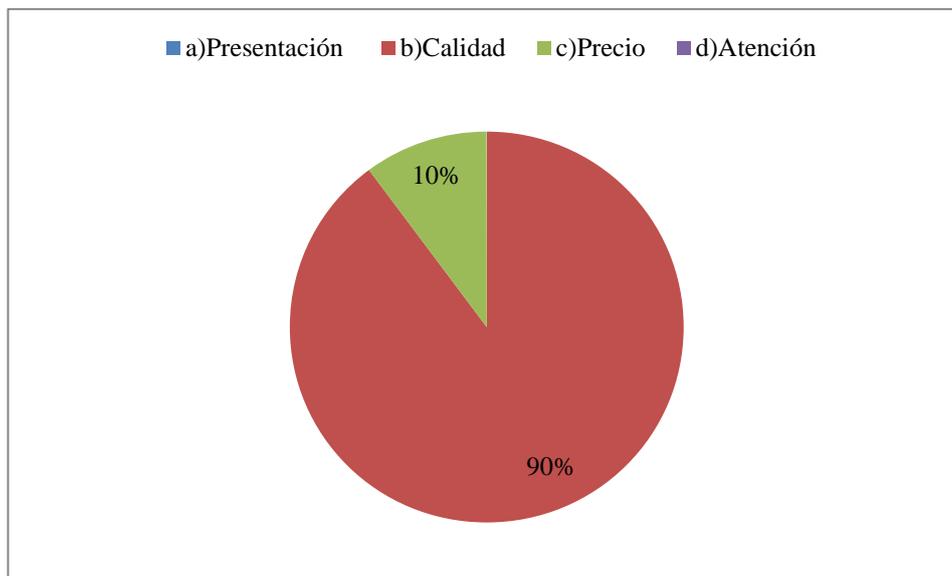
TABLA No.23

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Presentación	0	0 %
b) Calidad	344	90 %
c) Precio	39	10 %
d) Atención	0	0 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.18



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

De acuerdo a la encuesta , las mujeres se fijan en un 90 % en la calidad a la hora de comprar bisutería , y en un 10 % en el precio al momento de adquirir la bisutería , es decir que se fijan más en la calidad del producto que en otros factores como el precio, la presentación y la atención

Pregunta 11.- ¿Con qué frecuencia compra bisutería?

a) A diario () b) Semanal () c) Quincenal () d) Mensual () e) Semestral ()

f) Anual ()

TABLA No.24

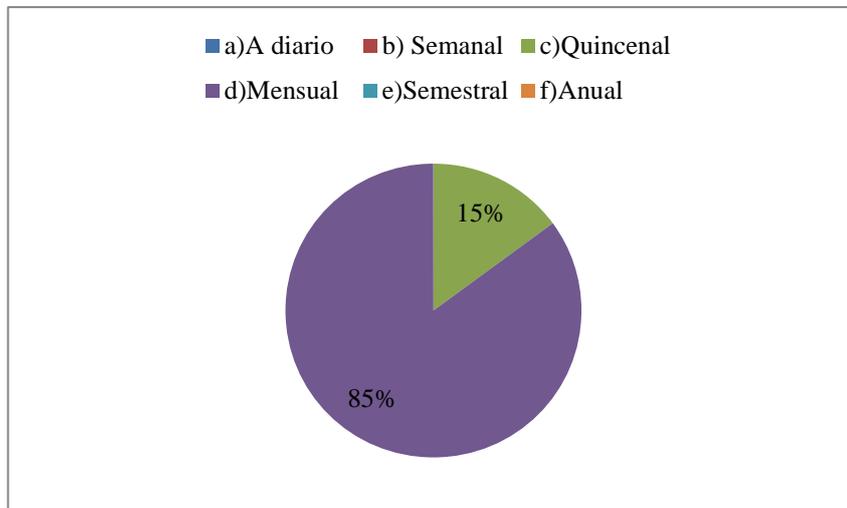
Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) A diario	0	0 %
b) Semanal	0	0 %
c) Quincenal	57	15 %
d) Mensual	326	85 %
e) Semestral	0	0 %
f) Anual	0	0 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICO No.19



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta el 85 % de las mujeres dice que adquiere bisutería mensualmente, y un 15 % dice que adquiere bisutería quincenalmente, es decir que los accesorios no pasan desapercibidos por las damas

Pregunta 12.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un juego de bisutería (collar y aretes)?

- a) \$ 1 - 7 () b) \$8- 14 () c) \$15-21 () d) \$ 22 en Adelante ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

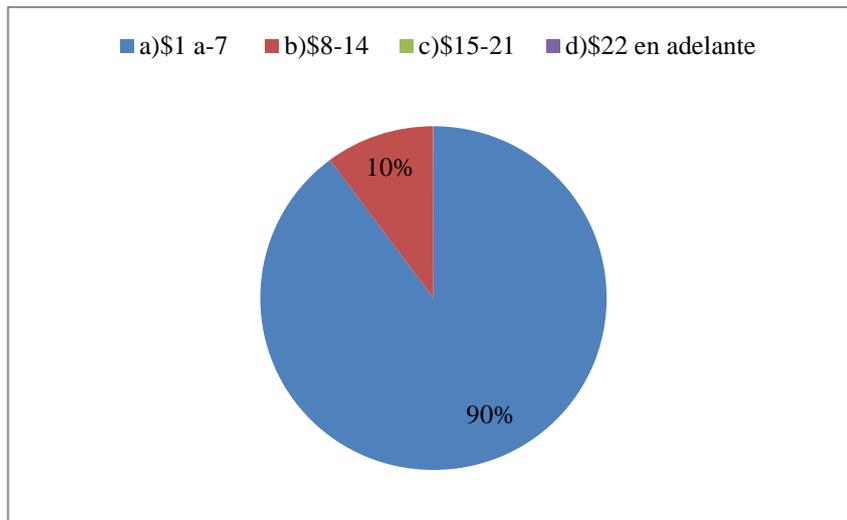
TABLA No.25

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) \$ 1 - 7	344	90 %
b) \$8- 14	39	10 %
c) \$15-21	0	0%
d) \$ 22 en Adelante	0	0%
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.20



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

De acuerdo a la encuesta el 90 % de las mujeres dijo que estarían dispuestas a pagar de \$1 a \$7 por un juego de bisutería es decir collar y aretes , mientras que el 10 % dijo que estarían dispuestas a pagar de 8 \$ a 14 \$ dólares .

Pregunta 13.- ¿Por qué medio le gustaría recibir publicidad acerca de bisutería?

- a) Hojas volantes () b) Internet () c) Vallas publicitarias () d) Radio ()
e) Catálogos ()

TABLA No.26

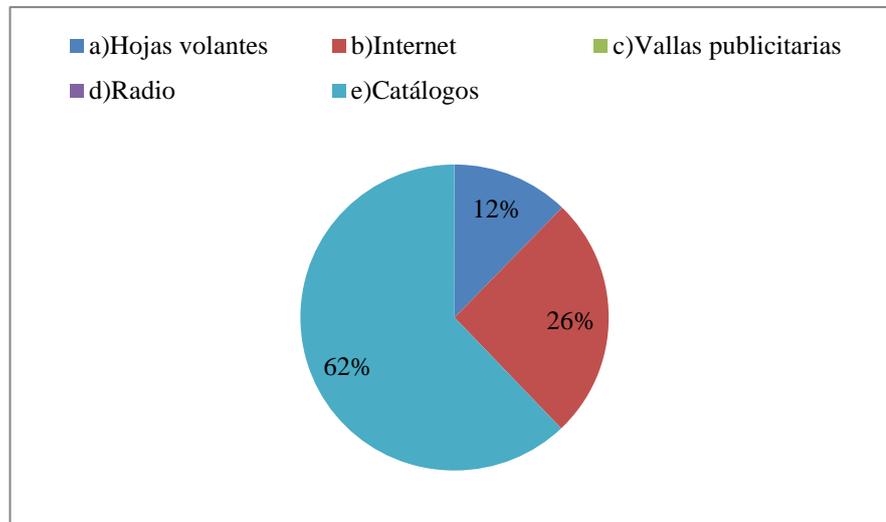
Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Hojas volantes	47	12 %
b) Internet	98	26 %
c) Vallas publicitarias	0	0%
d) Radio	0	0 %
e) Catálogos	238	62 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICO No.21



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta a el 62 % de mujeres , les gustaría recibir publicidad a través de catálogos , a el 26 % le gustaría la publicidad por internet y mientras que el 12 % le gustaría recibirlos por medio de hojas volantes

Pregunta 13.- ¿Estaría usted de acuerdo con la producción y comercialización de bisutería en el Centro Norte de Quito?

a) Si () b) No ()

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

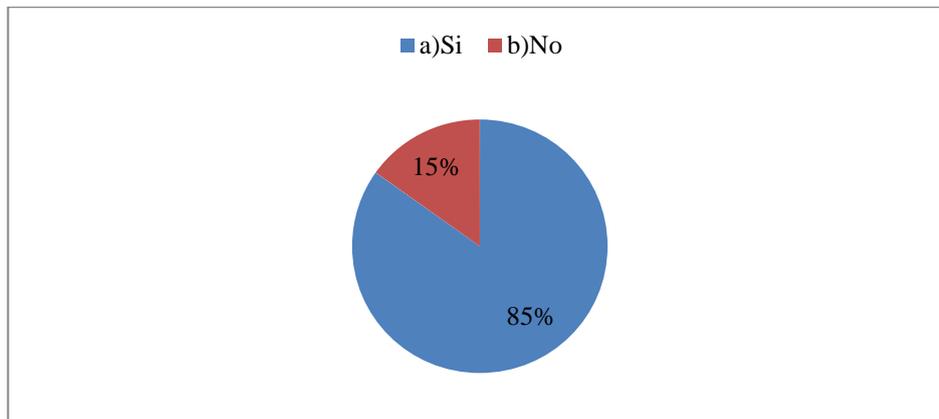
TABLA No.27

Opción	No. de personas	Porcentaje %
a) Si	325	85 %
b) No	58	15 %
TOTAL	383	100 %

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

GRÁFICO No.22



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la encuesta el 85 % de la urbe encuestada, respondió que sí estaría de acuerdo con la producción y comercialización de bisutería en el Centro Norte de

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Quito, mientras que el 15 % dijo que no estaría de acuerdo, esto corresponde ya que la localización del proyecto les quedaría lejos del lugar de residencia

En conclusión puedo decir que el punto de venta deberá ser en ferias o centros artesanales, que son los lugares a donde este tipo de mercado acude a comprar estos productos.

La compra por internet no está recomendada, las encuestas arrojan que en su mayoría no sería un buen mercado pues el hecho de que sea internet lo hace hasta cierto punto dudoso.

Se encuestó a las personas para determinar el artículo más vendido y fue en primer lugar aretes, en segundo lugar anillos y en tercero los collares, en su gran mayoría los accesorios lo compran para el uso personal.

3.2 OFERTA

La oferta es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes. (RUIZ, 2010)

La oferta en bisutería sería la cantidad de empresas y negocios que se dedican a la comercialización y producción de bisutería en el país, específicamente en la ciudad de Quito, se puede decir que la oferta en la ciudad ha ido creciendo de acuerdo al desarrollo de éste sector como es la orfebrería, bisutería y joyería.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

3.2.1 OFERTA HISTÓRICA

Aquí se trata de ver la oferta de bisutería de años anteriores, de las principales empresas y negocios de la ciudad de Quito, que se dedican a la comercialización y producción de accesorios de bisutería.

TABLA No.- 28

MONTOS VENDIDOS AL AÑO (EN DÓLARES)

Empresas	2008	2009	2010	2011	2012
Artesanías Néstor	27207,00	27751,14	28306,16	28872,29	29449,73
Luna bisutería	25400,00	25908,00	26426,16	26954,68	27493,78
Flink Bisutería	22950,00	23409,00	23877,18	24354,72	24841,82
Artesanías Andy	18675,00	19048,50	19429,47	19818,06	20214,42
TOTAL	94232,00	96116,64	98038,97	99999,75	101999,75

Fuente: Eko Negocios

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

3.2.2 OFERTA ACTUAL

La oferta actual de bisutería, lo ofrecen las empresas: Artesanías Néstor, Luna Bisutería, Artesanías Andy, Flink Bisutería, cuyas empresas se dedican a la producción y comercialización del producto en la actualidad

TABLA NO.-29

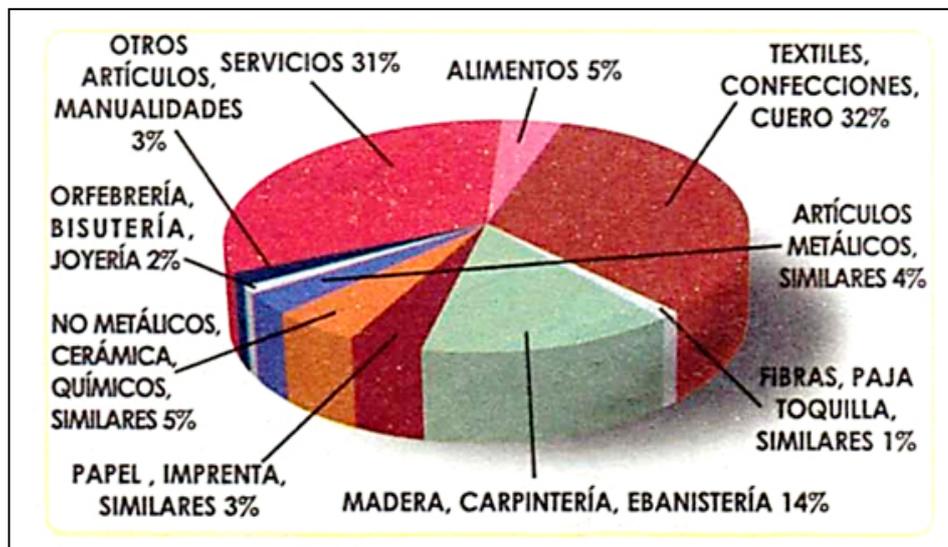
OFERTA ACTUAL AÑO 2013

EMPRESAS	MONTOS VENDIDOS AL AÑO DEL PRODUCTO
Artesanías Néstor	\$ 30.230 ventas anuales
Luna Bisutería	\$ 28.100 ventas anuales
Flink Bisutería	\$ 25.500 ventas anuales
Artesanías Andy	\$ 20.750 ventas anuales
TOTAL	\$ 104.580 Dólares

Fuente: Eko Negocios

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



Fuente: Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías

Elaborado por: Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías

TABLA N.- 30

OFERTA PROYECTADA	
AÑO	CLIENTES
2013	18562
2014	18933
2015	19312
2016	19698
2017	20092
2018	20494

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Fuente: Ekos

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Los productos sustitutos, limitan el potencial de una empresa, ya que la política de productos sustitutos consiste en buscar otros que puedan realizar la misma función que el que fabrica la empresa líder. Este concepto es el que hace que entre en competencia directa con el producto al que se le presenta como sustituto, ya que cumple la misma función dentro del mercado y satisface la misma necesidad en el consumidor. (CAMARILLO, 2013)

En el caso de la bisutería tenemos sustitutos del material, el proyecto utilizará material de mullos y piedras, es decir de fantasía, los sustitutos serían, la tagua, el oro, plata y semillas, entre otros.

3.3.1 OFERTA HISTÓRICA PRODUCTOS SUSTITUTOS

Aquí se trata de ver la oferta de bisutería de años anteriores de los productos sustitutos, la empresa utilizará material de mullos y piedras, los sustitutos serían, la tagua, el oro y plata, semillas, entre otros. La oferta en Quito abarca algunas empresas que trabajan con materiales sustitutos como Joyería Bauer, Vanitex Joyería, Joyería Vals, entre otras.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA No.- 31

MONTOS VENDIDOS AL AÑO EN DÓLARES

Empresas	2008	2009	2010	2011
JOYERÍA VALS	24.000	25500	27000	28500
JOYERÍA TANAI	23.000	24500	26000	27500
VANITEX JOYERÍA	22.300	23800	25300	26800
JOYERÍA BAUER	22.300	23800	25300	26800
TOTAL	91. 600	97.600	104.600	107.600

Fuente: Eko Negocios

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.3.2 OFERTA ACTUAL PRODUCTOS SUSTITUTOS

La oferta actual de bisutería de los productos sustitutos abarca algunas empresas que trabajan con materiales sustitutos como Joyería Bauer, Vanitex Joyería, Joyería

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Vals entre otras , las cuales contribuyen al desarrollo del sector artesanal según la Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías

TABLA NO.-32

OFERTA ACTUAL AÑO 2013

EMPRESAS	MONTOS VENDIDOS AL AÑO DEL PRODUCTO
JOYERÍA VALS	\$ 35.799 VENTAS ANUALES
JOYERÍA TANAI	\$ 30.110 VENTAS ANUALES
VANITEX JOYERÍA	\$ 35.550 VENTAS ANUALES
JOYERÍA BAUER	\$ 30.340 VENTAS ANUALES
TOTAL	\$ 132.799 Dólares

Fuente: Eko Negocios

Elaborado por: Jessica Rodríguez

132.799 / 5 productos vendidos por persona

= 26559.8

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Usuarías mujeres Administración Zonal Eugenio Espejo = 204.241

Habitantes mujeres de Quito = / 1150.380

$$0,177542203 * 100 = 17.75 \%$$

132799* 17.75 % = **23.571 clientes atendidos**

3.3.3 OFERTA PROYECTADA PRODUCTOS SUSTITUTOS

Para la oferta proyectada de productos sustitutos , debo tomar en cuenta el porcentaje del crecimiento del sector de la Orfebrería, Bisutería y Joyería que es del 2 % según lo dice la Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías , debe estar proyectada para 5 años .

TABLA N.- 33

OFERTA PROYECTADA PRODUCTOS SUSTITUTOS	
AÑO	CLIENTES
2013	23.571
2014	24.042
2015	24.523
2016	25.014

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2017	25.514
2018	26.024

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.4 DEMANDA

La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. (RUIZ, 2010)

En la demanda se puede determinar la cantidad de compradores que va a tener la empresa de bisutería, en el año actual, así como la cantidad de compradores de los años futuros, lo cual nos servirá para proyectarnos hacia el futuro

3.1 DEMANDA HISTÓRICA

La demanda histórica, nos sirve para conocer las ventas de los años anteriores, así también para saber el número de productos adquiridos de los años anteriores. Y para distinguir el número de compradores o consumidores de los años posteriores.

La demanda histórica del proyecto la realizaremos de cinco años atrás

TABLA N.- 34

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

DEMANDA HISTÓRICA

DEMANDA HISTÓRICA	
Año	Clientes
2008	28106
2009	28709
2010	29325
2011	29954
2012	30597

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.2. DEMANDA ACTUAL

La demanda actual es la cuantía de bien o servicio que la población consumiría en el momento del análisis (CAMARILLO, 2013)

Son los consumidores, clientes o compradores que adquieren la bisutería en la actualidad, para hacer uso de ella

TABLA N.-35

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

DEMANDA ACTUAL

EMPRESA	NÚMERO DE CLIENTES ATENDIDOS POR EL PRODUCTO 2013	
Joyería Coco Chanel		383
Por el % de Aceptación del producto	*	85 %
Por el precio	*	8,00
Por 12 meses	*	12
TOTAL :	=	31.253

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.3 DEMANDA PROYECTADA

La demanda proyectada es aquella cantidad de bien o servicio que la Población podría consumir en el futuro. Estimar lo que sucederá a futuro con la población objetivo del proyecto (CAMARILLO, 2013)

Son los clientes o compradores que obtendrán en un futuro la bisutería, como son los anillos, collares y aretes , se la debe realizar de 5 años. Para la demanda

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

proyectada se debe tomar en cuenta el índice de crecimiento poblacional de la ciudad de Quito que es del 2.1 % según el INEC

TABLA N.-36

DEMANDA PROYECTADA

DEMANDA PROYECTADA	
AÑO	CLIENTES
2013	31253
2014	31909
2015	32579
2016	33264
2017	33962
2018	34675

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.5 BALANCE OFERTA DEMANDA

La cuantificación de una necesidad no atendida corresponde a un Déficit, el que está dado por la diferencia entre la oferta existente y la demanda por el producto para satisfacer dicha necesidad (Déficit=Oferta–Demanda)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

3.5.1 BALANCE ACTUAL

Lo sacamos de la oferta actual, y la demanda actual

TABLA NO.-37

BALANCE ACTUAL AÑO 2013

OFERTA ACTUAL		DEMANDA ACTUAL		
AÑO	CLIENTES	AÑO	CLIENTES	TOTAL
2013	18562	2013	31253	12691

Elaborado por: Jessica Rodríguez

3.5.2 BALANCE PROYECTADO

Lo sacamos de la oferta proyectada menos la demanda proyectada

TABLA N.38

BALANCE PROYECTADO

OFERTA PROYECTADA		DEMANDA PROYECTADA		DEMANDA INSATISFECHA O SATISFECHA
AÑO	CLIENTES	AÑO	CLIENTES	TOTAL

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

2014	18933	2014	31909	12976
2015	19312	2015	32579	13267
2016	19698	2016	33264	13566
2017	20092	2017	33962	13870
2018	20494	2018	34675	14181

Elaborado por: Jessica Rodríguez

De acuerdo a la tabla de arriba podemos darnos cuenta que tendríamos una demanda insatisfecha, para el sector de la bisutería, orfebrería y joyería, lo cual sería importante centrarse en estrategias de comercialización para dar a conocer nuestra empresa y poder satisfacer la demanda insatisfecha con la que cuenta este mercado .

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico sirve para hacer un análisis del proceso de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación. (GARCÍA, 2012)

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será la capacidad de producción de la empresa. (GARCÍA, 2012)

El tamaño del proyecto estará en base a la capacidad diaria de productos de bisutería, con el fin de cubrir una parte de la demanda insatisfecha. La capacidad diaria de la microempresa se considera en base a los días laborales por semana (6 días o 288 al año) de acuerdo al nivel de rentabilidad que tiene este tipo de actividad económica.

Para establecer el tamaño, se ha tomado en cuenta el volumen aproximado de productos diarios, siendo un promedio de 20 unidades diarias dentro de las cuales estarían collares, aretes y pulseras, es decir al año se estaría ofreciendo 5.760 unidades, en un área de 6,20m de ancho por 7m de largo.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

El proyecto estima colocar su infraestructura en un área amplia, siendo su capacidad total de 6.050 unidades de los cuales, se espera cubrir el 50 % para aretes, el 25 % para collares , y el otro 25 % para pulseras y anillos .

4.1.1 CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia, etc. (FINANZAS, 2013)

El equipo que se requerirá para la microempresa de producción y comercialización de bisutería serán los siguientes:

Equipos de Computación y de Oficina

TABLA No. 39

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador	1
Impresora	1
Calculadora	1

Elaborado por : Jessica Rodríguez

Materiales y Suministros de Oficina

TABLA No. 40

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Factureros	2
Carpetas	8
Libro de Registro	2

Elaborado por : Jessica Rodríguez

Muebles y Enseres

TABLA No. 41

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Caja registradora	1
Escritorio	1
Sillas Giratorias	3
Extintor de incendios	1
Estanterías	3

Elaborado por : Jessica Rodríguez

TABLA No. 42

EQUIPO Y MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

EQUIPOS	CARACTERÍSTICA	CANTIDAD
Pinza de punta plana	Se lo utiliza para estirar, flexionar o enderezar los alambres	2
Pinza de punta plana alargada	Funciona mejor para alambres muy finos	2
Pinza	Se lo utiliza para doblar argollas y alfileres	2
Hilos encerados	De grosor intermedio, sirve para enhebrar abalorios y anudarlos, dejando espacio	2

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

	entre uno y otro	
Tijeras	Sirve para cortar algunos materiales como los hilos encerados y de algodón	3
Alicates	Sirven para hacer nudos de alambre , tienen una punta estrecha y afilada	1
Hilo de acero	Es similar al de nylon , pero es más reforzado, sirve para terminaciones	2
Escalachines	Sirve para terminaciones de los abalorios , y canutillos	3
Agujas	Se lo utiliza para enhebrar abalorios	5
Cajas de plástico transparentes	Sirve para guardar diferentes materiales ,como: agujas ,alfileres,argollas,canutillos, hilos, etc.	2

Elaborado por : Jessica Rodríguez

TABLA No.4

CAPACIDAD INSTALADA

OPCIÓN :	VOLUMEN MÁXIMO DE PRODUCCIÓN MENSUAL
Aretes grandes	192
Aretes chicos	48
Anillos	48
Pulseras	72
Collares	120
TOTAL :	480

Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

4.1.2 CAPACIDAD ÓPTIMA

La capacidad óptima del proyecto es lo que se espera vender

TABLA No.44

CAPACIDAD ÓPTIMA					
PRODUCTO	Q(CANTIDAD)	P.U. EN USD	V.DIARIO	VALOR SEMANAL	VALOR MENSUAL
Aretes grandes	8	\$ 3,00	\$ 24,00	\$ 144,00	\$ 4.320,00
Aretes chicos	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 24,00	\$ 720,00
Pulseras	3	\$ 2,50	\$ 7,50	\$ 45,00	\$ 1.350,00
Collares	5	\$ 5,00	\$ 25,00	\$ 150,00	\$ 4.500,00
Anillos	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 24,00	\$ 720,00
TOTAL :	20	\$ 14,50	\$ 64,50	\$ 387,00	\$ 11.610,00

Elaborado por : Jessica Rodríguez

La capacidad óptima que espera vender la empresa “Coco Chanel “ será dependiendo de los gustos de cada persona, los cuales nos ayudarán a determinar qué cantidades se debe elaborar, para que no haya mucha producción en la empresa .

4.2 LOCALIZACIÓN

La localización adecuada de la empresa que se daría con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión de donde

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, e incluso, de preferencias emocionales. (GARCÍA, 2012)

TABLA No.45

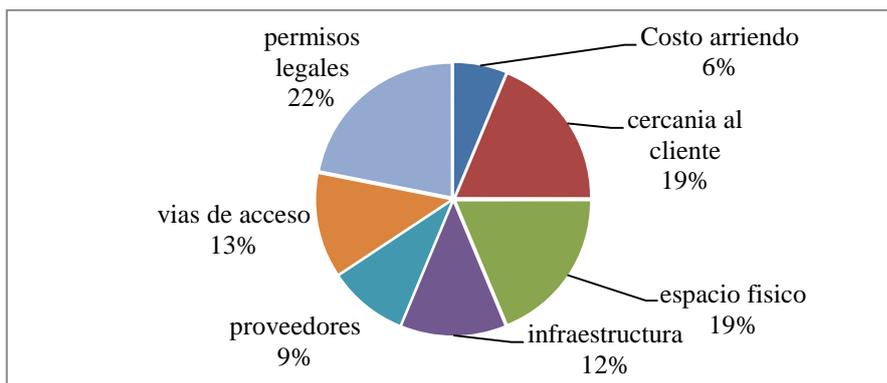
4.2.1 FACTORES DE LOCALIZACIÓN

FACTOR	CALIFICACIÓN
Costo arriendo	6%
Cercanía al cliente	19%
Espacio físico	19%
Infraestructura	12%
Proveedores	9%
Vías de acceso	13%
Permisos legales	22%
TOTAL	100%

Elaborado por : Jessica Rodríguez

Gráfico No. 23

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

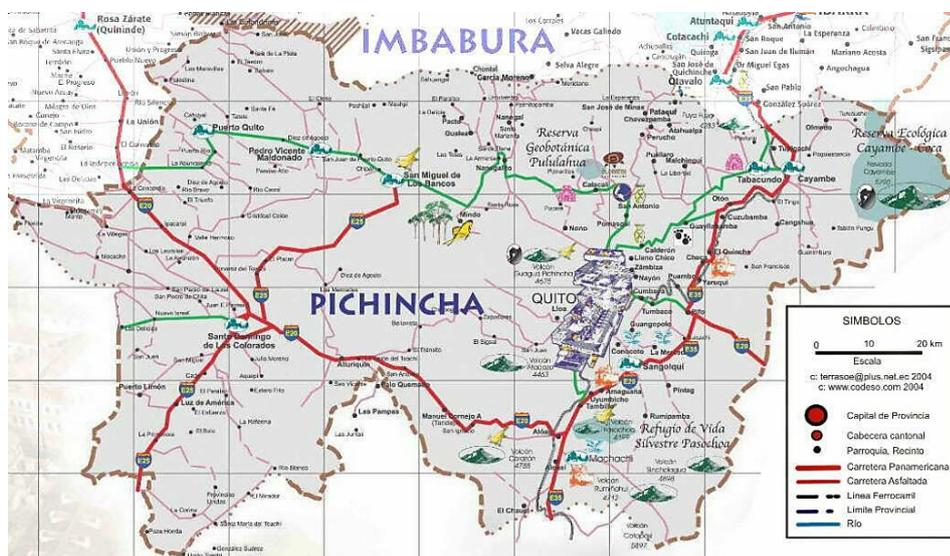


Elaborado por : Jessica Rodríguez

4.2.1 MACRO

Se ubicará en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia Ñaquito

GRÁFICA No .24



Fuente : (MAPS, 2013)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Elaborado por : Jessica Rodríguez

4.2.2 MICRO –LOCALIZACIÓN

La localización del proyecto sería que está ubicado en el, Cantón Quito, Parroquia Ñaquito, cerca del Mall el Jardín , estaría ubicado en la Av. Mariana de Jesús Oe3 – 168 y Av. Amazonas

Gráfica 25



Fuente : (MAPS, 2013)

Elaborado por : Jessica Rodríguez

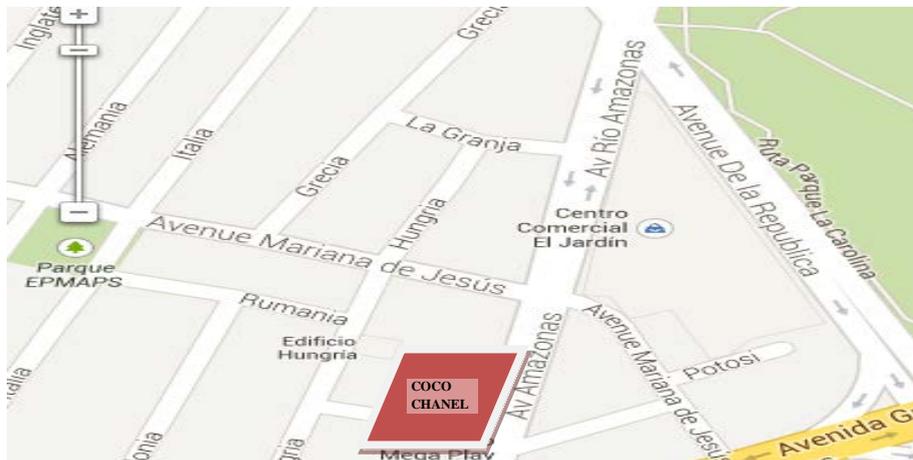
DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

4.2.3 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo (Baca, 2006)

En este punto, es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc.

GRÁFICA No .26



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Fuente : (MAPS, 2013)

Elaborado por : Jessica Rodríguez

Estará localizado en la Av. Mariana de Jesús Oe3 – 168 y Av. Amazonas frente al Centro comercial el Mall el Jardín, esta localización es muy buena tratándose de una empresa que se va a dedicar a la elaboración de artículos de bisutería , porque es un lugar muy transitado y comercial.

4.3 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

La ingeniería del producto nos ayuda a resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la organización que habrá de tener la planta productiva (GARCÍA, 2012)

4.3.1 DEFINICIÓN DEL BIEN Y SERVICIO

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Los productos a ofertar se presentan: Bisutería: pulseras, collares, pendientes, anillos. En cada uno de los productos del negocio se trabajará con diseños adquiridos a proveedores externos y con diseños propios. (GARCÍA, 2012)

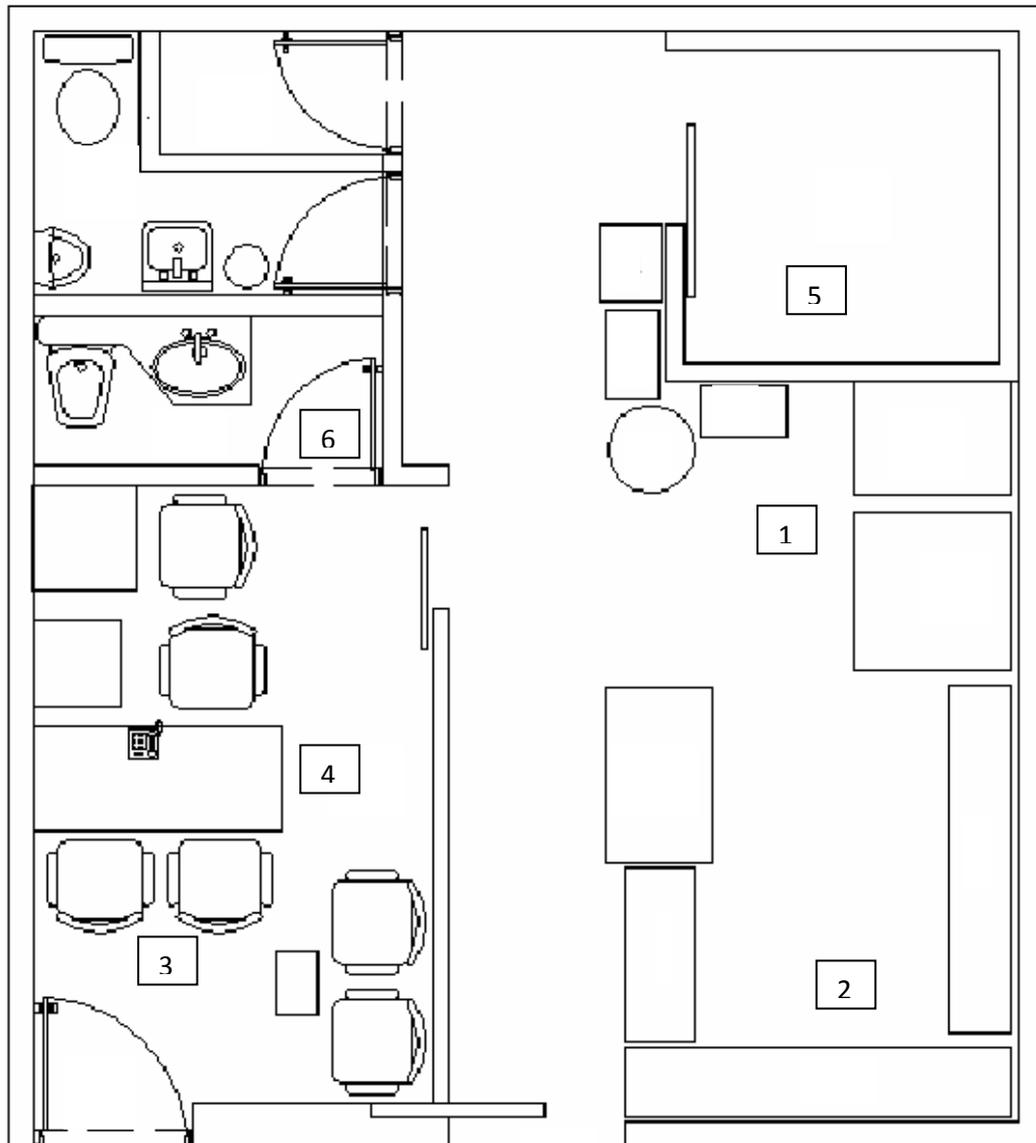
Los productos (tanto los adquiridos como los diseños propios) se caracterizarán por los siguientes atributos:

- Diseño cuidado y de calidad.
- Artículos que reflejen un simbolismo.
- Artículos que puedan verse adaptados a diferentes personalidades o estilos de vida de nuestros clientes.
- Joyas y complementos de varios usos: pulseras reversibles, broches que pueden ser colgantes, colgantes intercambiables, etc.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

4.3.2 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

GRÁFICA No .27



Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA No.46

Número	Opción
2	Producción Y enseñanza
6	Baños
3	Almacén
4	Caja
7	Entrada

Elaborado por : Jessica Rodríguez

VARIABLES DE OPTIMIZACIÓN

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

- 1) Bodega
- 2) Departamento de Producción
- 3) Área de almacenamiento y comercialización
- 4) Caja
- 5) Departamento Administrativo
- 6) Baño

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

ESTRATEGIA LAYOUT

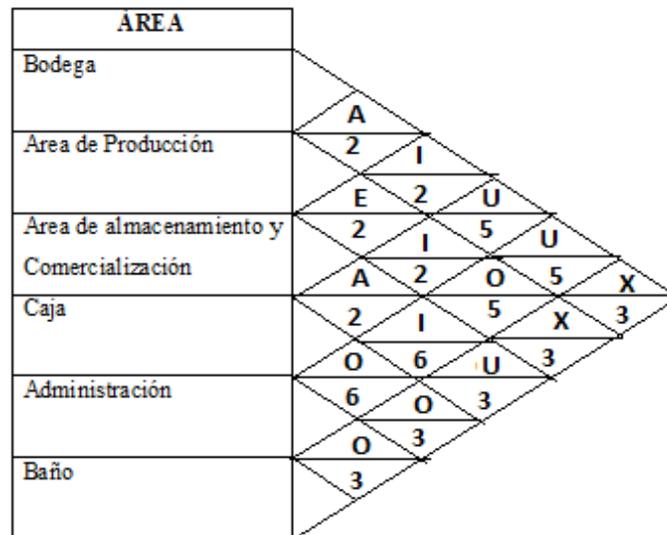
TABLA No.47

GRADOS DE CERCANIA		RAZONES DE CERCANIA	
A	Absolutamente importante	1	Por peligro.
E	Especialmente importante	2	Cercanía del proceso
I	Importante	3	Por higiene
O	Cercanía ordinaria	4	Por contaminación
U	No importante	5	Por ruido
X	Indeseable	6	Por cuestiones administrativas

Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICA No .28



Elaborado por : Jessica Rodríguez

DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES

1) Bodega

Tamaño:

2,50 m. de largo por 4m de ancho

Función: En esta área se almacenaran toda la materia prima e insumos requeridos para el proceso productivo de bisutería.

2) Departamento de Producción

Tamaño:

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



4m. de ancho por 5,50m. de largo

Función: Aquí se procederá a la elaboración de cada uno de los productos destinados para la venta.

3) Área de almacenamiento y comercialización

Tamaño:

4,00 de ancho por 4,60 de largo

Función: Aquí estarán los productos terminados ,para que los clientes puedan elegir el producto de su preferencia y será es el lugar donde se comercialice el producto.

4) Caja

Tamaño:

1,20 de ancho por 1,20 de largo

Función: Aquí se receptorá el pago del consumo por parte de los clientes.

5) Departamento Administrativo

Tamaño:

3,50 de ancho por 3,20 de largo

Función: En este departamento se realizará todos los documentos y contabilidad necesaria para el correcto funcionamiento de la empresa.

6) Baño

Tamaño:

1.30 de ancho por 1,50 de largo.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Función: Estará a disposición de los clientes que lo puedan llegar a necesitar en un determinado momento.

4.3.3 PROCESO PRODUCTIVO

Fases del proceso productivo

Dadas las características de nuestro negocio partimos del un sistema de producción tradicional no automatizado. Nos decantamos por este sistema dado que nos ofrece mayor flexibilidad, tiradas cortas, y una inversión más reducida.

GRÁFICO No. 29

SIMBOLOGÍA

	<p>Operación</p> <p>Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o Químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.</p>
	<p>Transporte</p> <p>Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.</p>
	<p>Demora</p>

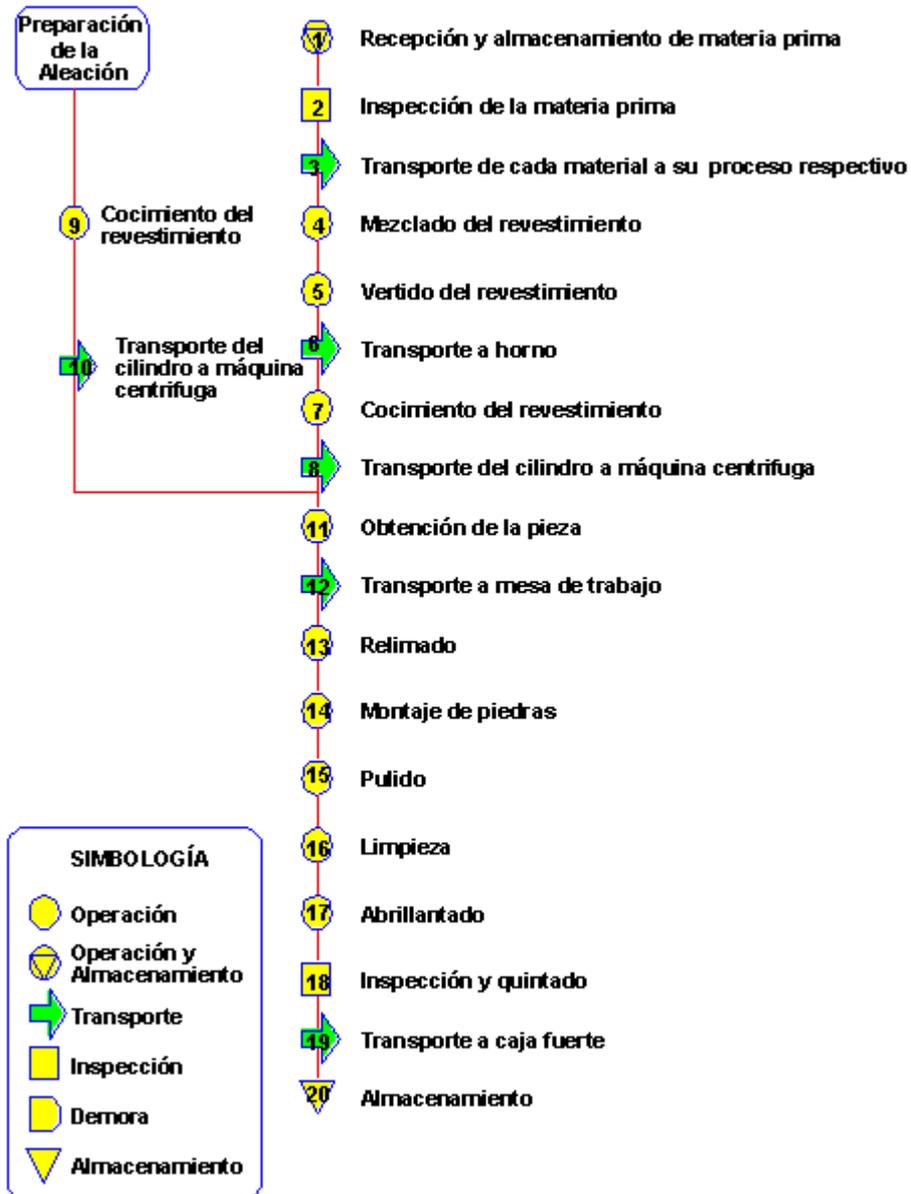
DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

	<p>Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora.</p>
	<p>Almacenamiento</p> <p>Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.</p>
	<p>Inspección</p> <p>Es la acción de controlar que se efectuó correctamente una Operación. Un transporte o verificar la calidad del producto.</p>
	<p>Operación Combinada</p> <p>Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.</p>

Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

GRÁFICO No. 30



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

A continuación, se presenta una explicación del proceso productivo a nivel

1. Recepción y almacenamiento de materia prima.- Se recibe la materia y los materiales indirectos. La materia prima oro, plata, cobre, piedras preciosas (diamante, zafiro, rubí, esmeralda y circonio sintética); se guarda o almacena en una caja fuerte, mientras que los materiales indirectos (yeso, papel lija, medias para desbastado, prelustrado, desbastador, cáscara de nogal, crema para lustrado, líquido limpiador, cloruro de sodio, peróxido de hidrógeno (agua oxigenada), oxígeno y acetileno) se almacenan en el almacén. Además se recibe un modelo de cera, sobre el cuál se realizará el anillo que se va a producir.

2. Inspección de materia prima.- Los metales no requieren de inspección ya que son distribuidos por los bancos y sometidos a rigurosos controles antes de ser distribuidos. En referencia a las piedras preciosas, se verifica que cumplan con ciertas características como son: conteniendo de impurezas provocadas por una deficiente cristalización, transparencia, coloración y refracción de la luz.

3. Transporte de cada material a su proceso.- Los materiales se transportan al proceso donde van a intervenir; el transporte se realiza manualmente.

4. Mezclado del revestimiento.- Se realiza una mezcla, en una vasija de plástico, de yeso y agua. Al yeso se le agregará agua hasta que se forme una mezcla homogénea y no muy espesa, para que ésta pueda fluir en un cilindro y tome la forma del modelo de cera.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

5. Vertido del revestimiento.- El modelo de cera se coloca en una base de un cilindro (en la tapa) vertiendo en el cilindro, por el lado que queda abierto, la mezcla de yeso, este debe vaciarse inmediatamente después del mezclado para que el yeso no se endurezca, es decir que tenga la suficiente fluidez para tomar la forma del modelo de cera.

6. Transporte a horno.- El cilindro de yeso se transporta manualmente a un horno.

7. Cocimiento del revestimiento.- Con esta operación se elimina la cera del cilindro, dejando así la cavidad que servirá de molde para el vaciado del metal, también se elimina la humedad del cilindro y al mismo tiempo se le da un tratamiento para que resista el choque térmico del metal fundido. La temperatura del horno debe alcanzar los 150°C para que la cera fluya completamente .

8. Transporte del cilindro a una máquina centrífuga.- El cilindro se transporta manualmente a una máquina centrífuga.

9. Obtención de la aleación.- La aleaciones de oro se obtienen al fundir oro puro con un metal de liga (plata o cobre) en la proporción adecuada para obtener la calidad deseada. Estas aleaciones se hacen en un horno eléctrico que cuenta con un crisol de grafito.

En el horno se depositan en el crisol el oro y el metal de liga, se eleva la temperatura del horno hasta los 1085 a 1090 °C, en este intervalo todos los metales de la aleación

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

han alcanzado su punto de fusión. El metal fundido se vierte en una vasija que contenga agua obteniéndose así granalla de la aleación deseada, esta granalla queda lista para utilizarse posteriormente en fundiciones para vaciarse en los cilindros.

Como ya se mencionó el metal de liga consiste en una mezcla de plata y cobre; se utiliza la plata ya que sus características físicas se asemejan mucho a las del oro y su costo es mucho más bajo; el cobre se utiliza para dar dureza a la aleación además de conferir color a la misma, a mayor cantidad de cobre el color de la aleación va tornando del amarillo al rojizo.

Los cilindros de yeso deben estar a cierta temperatura para recibir el metal fundido, por tal razón, mientras el cilindro se encuentra en la última fase del proceso de quemado, habrá que preparar la fundición para el vaciado.

La granalla del quilataje necesario, previamente preparada, se coloca dentro del crisol del horno eléctrico para fundición y se lleva hasta la temperatura de colada, ésta puede variar según la aleación que se utilice. Es conveniente hacer pruebas hasta lograr la temperatura óptima. Se puede tomar como parámetro los 1150° C como la temperatura de colada de la aleación oro- plata-cobre.

La calidad de una aleación depende de la calidad de oro puro que ésta contenga, las escalas utilizadas con más frecuencia son la escala de milésimas y la escala de quilates. La escala de milésimas, mide la proporción de contenido de oro en una aleación en parte por millar. La escala de quilates, asigna al oro puro un valor de 24

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

y es también proporcional (una aleación que contenga 50 % de oro puro le corresponde de un valor de 12 en esta escala). El símbolo del quilate es la letra "K". La calidad del oro se expresa anteponiendo la palabra "LEY" al valor de la aleación.

10. Transporte a la máquina centrífuga.- El crisol con la aleación fundida se transporta a la máquina centrífuga usando unas piezas o tenazas.

11. Obtención de la pieza.- La aleación se deposita en un compartimiento de la máquina centrífuga depositado en el otro extremo el cilindro con el molde de yeso; al accionar la máquina centrifugadora la aleación, por medio de la fuerza centrífuga, se introduce en el molde ocupando el espacio que dejó el modelo de cera. El tiempo de centrifugado varía de 1 a 3 minutos dependiendo del modelo de anillo a producir y de la cantidad de metal que éste vaya a contener. Después de este tiempo se apaga la máquina y se destruye el molde de yeso, obteniendo el anillo en metal.

12. Transporte a mesa de trabajo.- El anillo se transporta manualmente a una mesa de trabajo.

13. Relimado.- La primera operación de terminado de las piezas consiste en limarlas, lo que se realiza con una lima gruesa con la que se eliminan de las piezas y las rebabas de la fundición.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Las piezas limadas y libres ya de cualquier prominencia no deseada se lijan con papel lija del número 1. Esta es un tratamiento previo al proceso de pulido que tiene por objeto eliminar las rayas dejadas por la lima y los defectos gruesos de fundición.

Las operaciones de limado producen arranque de material, este material es reciclable, es entonces es necesario llevarla a cabo sobre charolas recolectoras de limalla.

14. Montaje de piedras.- Después del relimado se montan las piedras en las piezas que así lo requieren, esta operación es manual. La persona encargada de esta tarea utiliza pinzas, pinzones y buriles para sujetar las piedras al modelo. A grandes rasgos se pueden identificar dos tipos de montadura: las montaduras que sujetan la piedra por medio de pequeños pernos llamados "uñas", y las montaduras en las que las piedras quedan incrustadas en orificios del modelo, en estos casos el montador se vale de las herramientas con que cuenta para desplazar metal y formar un borde que sujete la gema.

15. Pulido.- El pulido tiene lugar en una tina vibradora en las que se introducen los modelos, el proceso se divide en tres fases.

La primera fase del proceso es el desbastado, esta operación elimina las rayas de las piezas dejadas por la lija, aquí se presenta arranque de material. Las piezas se introducen en una tina vibradora revueltas en una media de carburo de silicio, el proceso es lubricado con liquido mediante una bomba de recirculación. En un

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

vibrador con capacidad para 10 Kg., se pueden desbastar aproximadamente 250 piezas con un peso promedio de 4 grs. cada una. Esta fase toma 5 horas aproximadamente.

La segunda fase es un prelustrado y aquí se comienza a dar brillo a la pieza, también se lleva a cabo en una tina vibradora pero con una media más fina.

la lubricación es igual que la de la fase anterior y toma aproximadamente 5 horas el proceso.

La fase final es el lustrado, el cual se lleva a cabo en un tiempo de 12 horas. En la misma tina vibradora se revuelven las piezas con cáscara de nogal impregnadas de una cera limpiadora, en caso de que la cáscara de nogal esté seca, antes de introducir las piezas se agrega crema lustradora a razón de 10 grs. por Kg. de cáscara. En este proceso no es necesario utilizar ningún líquido lubricante.

16. Limpieza.- Las piezas pulidas suelen acumular en cavidades inaccesibles restos de material utilizados durante el proceso, esto provoca opacidad. El tratamiento de limpieza remueve las impurezas de las piezas, este tratamiento tiene lugar en una tina en la que las piezas se sumergen en una solución limpiadora que generalmente se compone de jabón de sosa, agua y amoníaco. La limpieza de las piezas además de eliminar impurezas, prepara la superficie de las mismas para la operación del abrillantado final, el proceso toma aproximadamente 30 minutos.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

17. Abrillantado.- Este tratamiento tiene lugar en una cuba que contiene agua destilada y una solución de cianuro de sodio, la proporción utilizada es dos partes de la solución de cianuro por una parte de agua destilada. Se eleva la temperatura del líquido contenido en la cuba hasta el punto de ebullición.

Las piezas que se van a abrillantar se sumergen en la solución cianurada y se añade peróxido de hidrógeno al 30% a razón de 30 ml. por litro de solución.

Después de añadir el peróxido de hidrógeno la solución reacciona violentamente, esta operación se hace dentro de una cabina que se cierra antes de que la reacción tenga lugar, de esta manera se evita que los vapores desprendidos contaminen el ambiente y que la solución se riegue. Cuando la reacción termina, las piezas se sacan de la cuba y se enjuagan con agua abundante.

Al finalizar el proceso las piezas se pueden secar normalmente teniendo cuidado de no utilizar fibras que las puedan rayar, en este momento las joyas quedan completamente terminadas, siendo colocadas en un cajón de acero.

18. Inspección.- Se verifica, visualmente, que las joyas no contengan rayones o defectos y que su brillo sea el adecuado. Si las piezas aprueban la inspección, se quintan con una máquina quintadora.

19. Transporte a caja fuerte.- El cajón de acero con las joyas se transporta manualmente a una caja fuerte.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

20. Almacenamiento.- El cajón con las joyas se introduce en la caja fuerte quedando listas las joyas para su venta.

4.3.4 MAQUINARIA

Las máquinas son conjuntos de piezas (fijas y móviles) que realizan un trabajo determinado. Son inventadas por el hombre buscando reducir el esfuerzo necesario para realizar una actividad, y llegan a realizar cosas que serían imposibles para las capacidades humanas.

Las máquinas por definición dirigen, regulan o transforman la energía para aprovecharla según las necesidades. (FINANZAS, 2013)

En el proyecto, no se utilizará maquinas que ayuden en el proceso productivo, l o que si se utilizará , son equipos y muebles de oficina

4.3.5 EQUIPOS

Todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes y servicios como: máquina de planta, carretillas de hierro y otros vehículos empleados para movilizar materia primas y artículos terminados dentro del edificio (no incluye herramientas). (FINANZAS, 2013)

Equipo de Computación y de Oficina

TABLA N.48

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador	1
Impresora	1
Calculadora	1

Elaborado por : Jessica Rodríguez

Materiales y Suministros de Oficina

TABLA N.49

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Factureros	2
Carpetas	8
Libro de Registro	2

Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Muebles y Enseres

TABLA N.50

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Caja registradora	1
Escritorio	1
Sillas Giratorias	3
Extintores de incendios	1

Elaborado por : Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

5.1.1 INGRESOS OPERACIONALES

Tienen relación directa con la producción de un bien o servicio que constituye el objeto social de la empresa, son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. (GUZMÁN, 2005) (GARCÍA, 2012)

El objeto social de la empresa, es a lo que ésta se dedica. Una empresa se forma para desarrollar una o más actividades específicas, actividades que se enuncian en la escritura de constitución y/o en el registro mercantil. (GUZMÁN, 2005)

La empresa se dedica a la venta de accesorios de bisutería para dama, para los ingresos operacionales debemos tomar en cuenta las ventas que se tendrá a futuro en cinco años de los anillos, collares, pulseras y aretes. Se debe tomar en cuenta el índice de crecimiento poblacional de la ciudad de Quito que es del 2.1 % según el INEC , para la cantidad , y la inflación que es de 2.27% , Agosto 2013 , para el precio. (Banco Central del Ecuador, 2013)

Tabla 51

INGRESOS OPERACIONALES

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

DETALLE	CANTIDAD (UNIDADES)	PRECIO (DÓLARES)	CANTIDAD (unidades)				
			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
ARETES	2880	3,00	2880	2940	3002	3065	3130
COLLARES	1440	5,00	1440	1470	1501	1533	1565
PULSERAS	864	2,50	864	882	901	920	939
ANILLOS	576	2,00	576	588	600	613	626

DETALLE	CANTIDAD (UNIDADES)	PRECIO (DÓLARES)	PRECIO (dólares)				
			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
ARETES	2880	3,00	3,00	3,07	3,14	3,21	3,28
COLLARES	1440	5,00	5,00	5,11	5,23	5,35	5,47
PULSERAS	864	2,50	2,50	2,56	2,61	2,67	2,73
ANILLOS	576	2,00	2,00	2,05	2,09	2,14	2,19

Elaborado por: Jessica Rodríguez

Tabla 52

TOTAL INGRESOS OPERACIONALES

DETALLE	INGRESOS (PRECIO *CANTIDAD) DÓLARES				
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
ARETES	8640,00	9055,20	9486,32	9961,25	10422,90
COLLARES	7200,00	7541,10	7910,27	8293,53	8701,40
PULSERAS	2160,00	2266,74	2378,64	2493,20	2610,42
ANILLOS	1152,00	1205,40	1266,00	1330,21	1389,72
TOTAL	19152,00	20068,44	21041,23	22078,19	23124,44

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

5.1.2 INGRESOS NO OPERACIONALES

Son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal. (GUZMÁN, 2005)

Para la empresa los ingresos no operacionales serían los servicios adicionales como los cursos, que se ofrecerán al público en general.

Tabla 53

INGRESOS NO OPERACIONALES

DETALLE	AÑOS	PRECIO	CANTIDAD	INGRESOS (P*Q)
CURSO DE CAPACITACIÓN APRENDIZ	1 AÑO	10,00	20	200,00
	2 AÑO	10,23	20	208,84
	3 AÑO	10,46	21	218,06
	4 AÑO	10,70	21	227,69
	5 AÑO	10,94	22	237,75

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.2 COSTOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Es indispensable determinar la inversión real del proyecto a realizar , para tener idea de los insumos necesarios a utilizar , al principio de las operaciones .El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios. (ACOSTA, 2011)

5.2.1 COSTO DIRECTO

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa, cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta (ACOSTA, 2011)

MATERIA PRIMA DIRECTA

Son aquellas materias primas que intervienen directamente en la elaboración de un producto y cumplen las siguientes características: Se pueden identificar fácilmente con el producto, su valor es significativo, su uso es relevante dentro del producto. (BOLAÑOS, 2008)

TABLA 54

MATERIA PRIMA DIRECTA

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Cuentas plásticas	250 g	3,00	3,00
Canutillos o chaquirones	250 g	2,00	2,00
Hilo encerado	1	0,75	0,75
Hilo de acero	1	0,85	0,85
Cierres o terminales	2	0,10	0,20
Ganchos de aretes	2	0,10	0,20
Total :			7,00

Elaborado por: Jessica Rodríguez

Para calcular el total de la materia prima utilizada en un mes utilizo la siguiente fórmula: Total materia prima * número de unidades a producir por día * número de días a trabajar en la semana * 4 semanas

Total = $7,00 * 7 * 6 * 4 = 1.176$: (Dólares)

MANO DE OBRA DIRECTA

Está constituida por los salarios, prestaciones sociales y aportes patronales que devengan los trabajadores que transforman realmente el producto. La suma de los dos primeros elementos, o sea de los materiales directos y la mano de obra directa, es conocida generalmente en los medios industriales como costo primo. (BOLAÑOS, 2008)

TABLA 55

MANO DE OBRA DIRECTA

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Concepto	Valor mensual
Sueldos y salarios	718,00
Prestaciones sociales	229,49
Total	947,49

Elaborado por: Jessica Rodríguez

TABLA 56

COSTO DIRECTO

Costo directo	valor
Materia prima	1176,00
Mano de obra directa	718,00
Prestaciones Sociales	229,49
TOTAL	2123,49

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.2.2 COSTOS INDIRECTOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Son aquellos que se requieren para poder producir, los cuales pueden ser costos generales de fábrica, mano de obra indirecta y materiales indirectos. Son aquellos que están relacionados con la producción. (LUZA, 2008)

TABLA 57

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Concepto	Valor mensual
Mano de Obra Indirecta	918,00
Materiales Indirectos	4,75
Servicios básicos	35,00
TOTAL	957,75

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.2.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTO: Es un desembolso, egreso o erogación que se consume corrientemente, es decir en el mismo período en el cual se causa, o un costo que ha rendido su beneficio. Los gastos se confrontan con los ingresos para determinar la utilidad o la pérdida neta de un período. (BOLAÑOS, 2008)

TABLA 58

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Concepto	Valor mensual
Sueldos y salario	600,00
Prestaciones sociales	197,90
Suministros	20
Arriendo	400

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Depreciación muebles y enseres	0,43
Depreciación equipo de computo	6,42
Otros gastos administrativos	30
Gastos de constitución	300
Capacitaciones	100
TOTAL	1654,75

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.2.4 COSTO DE VENTAS

TABLA 59

GASTOS DE VENTAS

Concepto	Valor mensual
Sueldos y salarios	318,00
Publicidad	250,00
Transporte y fletes	30,00
Útiles de oficina	20,00
Otros gastos de ventas	30,00
Prestaciones sociales	104,89
TOTAL	752,89

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.2.5 GASTOS FINANCIEROS

TABLA 60

GASTOS FINANCIEROS

Concepto	Valor mensual
----------	---------------

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Intereses bancarios	6,10
TOTAL	6,10

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.2.6 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

5.2.6.1 COSTOS FIJOS

Los costos fijos agrupan todos los costos en los que incurre la empresa, independientemente del nivel de producción, como por ejemplo el sueldo fijo del gerente, el arrendamiento del local, los pagos de servicios básicos. (ACOSTA, 2011)

Los Costos Fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo cuando no haya alguna actividad de producción. (BACKER, 2008)

5.2.6.2 COSTOS VARIABLES

Los costos variables agrupa todos los costos que están relacionados directamente con las ventas del bien como por ejemplo gastos de materiales y viáticos, alquiler de transporte, alquiler de equipos, empaques, etc. (GARCÍA, 2012)

TABLA 61

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

COSTOS FIJOS	
Costos indirectos	Valor mensual
Mano de Obra Indirecta	918,00
Servicios básicos	35,00
Gastos administrativos	
Sueldos y salarios	600,00
Prestaciones sociales	197,90
Suministros	20
Arriendo	400
Depreciación muebles y enseres	0,43
Depreciación equipo de computo	6,42
Capacitaciones	100
Gastos de ventas	
Sueldos y salarios	318,00
Útiles de oficina	20,00
Prestaciones sociales	104,89
Gastos financieros	
Intereses bancarios	6,10
Total	2726,74

COSTOS VARIABLES	
Costo directo	Valor mensual
Materiales e insumos	2486,40
Mano de obra directa	718,00
Costos indirectos	

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Materiales indirectos	4,75
Publicidad	250
Transporte y fletes	30
Total	1002,75
Total costos fijos y variables	3729,49

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3 INVERSIONES

El inicio de operaciones del negocio requiere de inversiones financieras, es evidente que la empresa al principio genera ingresos que no son suficientes para cubrir todos sus gastos, razón por la cual es necesario de disponer de recursos para cubrir los déficits. (GARCÍA, 2012)

5.3.1 INVERSIÓN FIJA

La componen los bienes que sirven para elaborar los bienes del proyecto, se utilizan hasta su extinción o hasta la liquidación de la empresa .

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA 63

INVERSIONES FIJAS

Cuadro de inversiones fija						
						Vs
Descripción	0	1	2	3	4	5
Vehículos	(6.000,00)					
Muebles y enseres	(1.500,00)					750,00
Equipo de computación	(1.200,00)			(1.200,00)		400,00
Equipo de oficina	(1.000,00)					500,00
TOTAL	(9.700,00)			(1.200,00)		1.650,00

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3.1.1 ACTIVOS FIJOS

En términos generales, el activo fijo es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para explotarlo por la empresa y están sujetos a la depreciación. (ACOSTA, 2011)

TABLA 64

ACTIVOS FIJOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Descripción	valor
• Vehículo	(6.000,00)
• Muebles y enseres	(1.500,00)
• Equipo de computación	(1.200,00)
• Equipo de oficina	(1.000,00)
TOTAL	(9.700,00)

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3.1.2 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS)

Los Activos Nominales corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se distinguen: gastos de organización, patentes y licencias, gastos de la puesta en marcha, capacitación y preparación del personal para la puesta en marcha, operación, (ACOSTA, 2011)

TABLA 65

ACTIVOS DIFERIDOS

Descripción	valor
Gastos de Organización	50,00
Gastos de Instalación	1.000,00
Gastos de publicidad	1.000,00
Capacitación de personal	50,00
TOTAL :	2.100,00

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Elaborado por: Jessica Rodríguez

TABLA 66

5.3.2 CAPITAL DE TRABAJO

Aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar.

CAPITAL DE TRABAJO				
DESCRIPCION	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
Sueldos y salarios	1.636,00	1.636,00	1.636,00	4.908,00
Arriendo	400,00	400,00	400,00	1.200,00
Inventarios	700,00	-	-	700,00
TOTAL	2.736,00			6.808,00

Elaborado por: Jessica Rodríguez

TABLA 67

TOTAL INVERSION :

Descripción	valor
• Fija	9.700,00
• Diferidos	2.100,00
• Capital de trabajo	2.736,00
Total inversión	14.536,00
Capital propio	55%

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

		7.994,80
Capital financiado	45%	6.541,20

Elaborado por: Jessica Rodríguez

TABLA 68

5.3.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USOS DE FONDOS

DETALLE	USO DE FONDOS/ TOTAL	RECURSOS PROPIOS 55 %	BANCOS 45 %
A. INVERSIÓN (a+b)	11.800,00	5.258,80	6.541,20
1.- Activos fijos (a)	9.700,00	3.158,80	6.541,20
Vehículo	6.000,00		6.000,00
Muebles y enseres	1.500,00	958,80	541,20
Equipo de computación	1.200,00	1.200,00	
Equipo de oficina	1.000,00	1.000,00	
2.- Activos Diferidos (b)	2.100,00	2.100,00	
Gastos de Organización	50	50	
Gastos de Instalación	1.000,00	1.000,00	
Gastos de publicidad	1.000,00	1.000,00	
Capacitación de personal	50	50	
B. CAPITAL DE TRABAJO	2.736,00	2.736,00	
Sueldos y salarios	1.636,00	1.636,00	
Arriendo	400,00	400,00	
Inventarios	700,00	700,00	
INVERSIÓN TOTAL (A+B)	14.536,00	7.994,80	6.541,20

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

El total de la inversión requerida es de USD 14,536; de lo cual se cuenta con el capital propio del 55 %, mientras que el capital financiado será el 45 % se lo va a costear mediante un Crédito para 2 años , en la cooperativa de ahorro y crédito “ANDALUCÍA” que serán pagados de acuerdo a las políticas de esta cooperativa

5.3.4 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

Amortización .- Es la cuota fija que se establece por periodo contable, como consecuencia de inversión o gastos anticipados , los que son imputables en un solo año(periodo contable), permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización o prorrateo del gasto en función del tiempo estipulado por la ley. (ACOSTA, 2011)

El Crédito se lo obtendrá en la cooperativa de ahorro y crédito “ANDALUCÍA, con los siguientes datos:

TABLA 69

DETALLE DEL FINANCIAMIENTO

DETALLE	VALOR	TASA DE INTERÉS / 100	(TASA DE INTERÉS / 100) / 24
Monto de Financiamiento o Crédito	6.541,20		
Tasa de interés	15,00%	0,15000	0,00625
Tiempo		2 años	
Forma de pago		Mensual	
Periodos		24	

Elaborado por: Jessica Rodríguez

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA 70

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERÍODO	INTERÉS	CUOTA FIJA	CAPITAL	SALDO INSOLUTO
0	0	0	0	6.541,20
1	40,8825	294,3513355	253,4688355	6.287,73
2	39,29831978	294,3513355	255,0530157	6.032,68
3	37,70423843	294,3513355	256,647097	5.776,03
4	36,10019407	294,3513355	258,2511414	5.517,78
5	34,48612444	294,3513355	259,865211	5.257,91
6	32,86196687	294,3513355	261,4893686	4.996,43
7	31,22765832	294,3513355	263,1236771	4.733,30
8	29,58313534	294,3513355	264,7682001	4.468,53
9	27,92833409	294,3513355	266,4230014	4.202,11
10	26,26319033	294,3513355	268,0881451	3.934,02
11	24,58763942	294,3513355	269,763696	3.664,26
12	22,90161632	294,3513355	271,4497191	3.392,81
13	21,20505557	294,3513355	273,1462799	3.119,66
14	19,49789133	294,3513355	274,8534441	2.844,81
15	17,7800573	294,3513355	276,5712782	2.568,24
16	16,05148681	294,3513355	278,2998486	2.289,94
17	14,31211276	294,3513355	280,0392227	2.009,90

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

18	12,56186762	294,3513355	281,7894678	1.728,11
19	10,80068344	294,3513355	283,550652	1.444,56
20	9,028491866	294,3513355	285,3228436	1.159,24
21	7,245224094	294,3513355	287,1061114	872,13
22	5,450810898	294,3513355	288,9005246	583,23
23	3,64518262	294,3513355	290,7061528	292,52
24	1,828269164	294,3513355	292,5230663	0,00

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3.5 DEPRECIACIONES

Depreciación: Es considerada, como la pérdida paulatina del valor por desgaste de los activos fijos. El método que se va a utilizar es el método lineal o de la línea recta que se basa en la determinación de cuotas proporcionales iguales, fijas o constantes en función de la vida útil estimada, o de los porcentajes establecidos en la Ley. La depreciación lineal = costo de adquisición / años de vida útil = valor depreciación.

(BOLAÑOS, 2008)

TABLA 71

DEPRECIACIONES

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Descripción	Año 0	Vida útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	6.000,00	5 Años	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Muebles y enseres	1.500,00	10 Años	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Equipo de computación	1.200,00	3 Años	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Equipo de oficina	1.000,00	10 Años	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total	9.700,00		1.850,00	1.850,00	1.850,00	1.850,00	1.850,00

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3.6 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

TABLA 72

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS	VALOR	PASIVO	VALOR
ACTIVOS FIJOS	9700		
Vehículo	6000	Préstamo Bancario	6541,2
Muebles y enseres	1500	TOTAL PASIVO	6541,2
Equipo de computación	1200		
Equipo de oficina	1000		
ACTIVOS DIFERIDOS	2100		
Gastos de Constitución	2100	PATRIMONIO	
CAPITAL DE TRABAJO	2736		
Sueldos y salarios	1636	Capital propio	7994,8

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Arriendo		400		
Inventarios		700		
TOTAL ACTIVOS		14536	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	14536

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Para el estado de resultados proyectado, proyectamos las ventas para 5 años, con el pib del sector , que es el 2 % de la Orfebrería, bisutería y joyería, para los gastos , los proyectamos con la inflación , que es de 1,7 % la de Septiembre del 2013

TABLA 73

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	DESCRIPCION	1	2	3	4	5
	VENTAS	23.220,00	23.684,40	24.158,09	24.641,25	25.134,07
-	CP	2.486,40	2.536,13	2.586,85	2.638,59	2.691,36
=	UBV	20.733,60	21.148,27	21.571,24	22.002,66	22.442,72
-	GASTOS OPERACIONALES					
	ADMINISTRATIVO	1.654,75	1.682,88	1.711,49	1.740,59	1.770,17
	VENTAS	612,89	623,31	649,43	676,64	704,99
	FINANCIERO	73,20	-			
=	UTILIDAD OPERACIONAL	18.392,76	18.842,08	19.210,32	19.585,44	19.967,55
-	15% PARTICIPACION LABORAL	2.758,91	2.826,31	2.881,55	2.937,82	2.995,13
=	UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	15.633,85	16.015,77	16.328,77	16.647,62	16.972,42
-	22% IMPUESTO A LA RENTA	3.439,45	3.523,47	3.592,33	3.662,48	3.733,93
=	UTILIDAD NETA	12.194,40	12.492,30	12.736,44	12.985,15	13.238,49
+	DEPRECIACION	1.850,00	1.850,00	1.850,00	1.850,00	1.850,00
=	EXCEDENTE OPERACIONAL	14.044,40	14.342,30	14.586,44	14.835,15	15.088,49

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.3.8 FLUJO DE CAJA

TABLA 74

ESTADO DE FLUJOS DE CAJA

	ESTADO DE FLUJOS DE CAJA	1	2	3	4	5
=	UTILIDAD NETA	12.194,40	12.492,30	12.736,44	12.985,15	13.238,49
+	DEPRECIACION	1.850,00	1.850,00	1.850,00	1.850,00	1.850,00
=	EXCEDENTE OPERACIONAL	14.044,40	14.342,30	14.586,44	14.835,15	15.088,49

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.4 EVALUACIÓN

5.4.1 TASA DE DESCUENTO

Tasa de descuento: Tasa de interés utilizada para calcular el valor presente de un flujo futuro. La tasa de descuento o tipo de descuento es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.

La tasa de descuento se diferencia de la tasa de interés en que esta se aplica a una cantidad original para obtener el incremento que sumado a ella da la cantidad final, mientras que el descuento se resta de una cantidad esperada para obtener una cantidad en el presente. En el tipo de descuento el divisor en la fórmula del tipo de interés es la inversión original. (GUZMÁN, 2005)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

TABLA 75

TASA DE DESCUENTO
TMAR =TASA ACTIVA +TASA PASIVA
TASA ACTIVA = 15 %
TASA PASIVA = 4,53 %
TMAR = 15 +4,53
TMAR = 19,53 %

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.4.2 VAN

Valor actual neto (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. (GARCÍA, 2012)

$VAN = BNA - Inversión$. Donde el beneficio neto actualizado (BNA) es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, el cual ha sido actualizado a

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

través de una tasa de descuento. Entonces para hallar el VAN se necesitan: tamaño de la inversión, flujo de caja neto proyectado, tasa de descuento.

Algunas situaciones que se pueden presentar en el análisis del VAN:

- Si resulta que el **VAN es positivo (VAN>0)**, la rentabilidad de la inversión es mayor que la tasa actualizada o de rechazo. En consecuencia, el proyecto se acepta.
- Si el **VAN es cero (VAN=0)**, entonces la rentabilidad es igual a la tasa de rechazo, por lo que el proyecto puede considerarse aceptable. (GARCÍA, 2012)

TABLA 76

CÁLCULO DEL VAN

VAN =	-INVERSION	FNE1	FNE2	FNE3	FNE4	FNE5	
		(1+i)	(1+i) ²	(1+i) ³	(1+i) ⁴	(1+i) ⁵	
VAN =	(14.536,00)	14.044,40	14.342,30	14.586,44	14.835,15	15.088,49	FNE
		1,20	1,43	1,71	2,04	2,44	
VAN =	(14.536,00)	11.749,69	10.038,41	8.541,20	7.267,49	6.183,88	FNED
VAN =	(14.536,00)	43.780,66					
VAN =	29.244,66						

Elaborado por: Jessica Rodríguez

5.4.3 TIR

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0). (GARCÍA, 2012)

Criterios de aceptación o rechazo de proyectos con base a TIR:

- La TIR, al igual que otros indicadores tiene dos criterios a seguir para aceptar o rechazar proyectos de inversión:
 - Si la TIR es mayor o igual que la Tasa Mínima Atractiva, el proyecto se acepta. (TIR = TMA).
 - Si la TIR es menor que la Tasa Mínima Atractiva, el proyecto se rechaza. (TIR < TMA).

TIRE

Para encontrar el Van (-), debemos probar con diferentes tasas hasta encontrar la tasa para el primer VAN (-)
Deben ir reemplazando las tasas en el siguiente casillero

38,99%

VANE(-) = -0,5178396

$$TIR = i + (i - i) \left[\frac{VAN^+}{VAN^+ + VAN^-} \right]$$

TIRE = 0,3899037
38,99%

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

5.4.4 PRI (PERIÓDO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN)

Periodo de Recuperación de la inversión (PRI):

Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días, para calcularlo se utiliza la siguiente Fórmula: (GUZMÁN, 2005)

$$PRI = \frac{a + (b - c)}{d}$$

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

PERIODO	FNE	SUMATOR.	PERIODO	FNE	SUMATOR.
0	14.342,30	(491,60)	0	9.903,82	(2.865,35)
1	1195,1917	703,59	1	825,318396	(2.040,03)
2	1195,1917	1.898,78	2	825,318396	(1.214,71)
3	1195,1917	3.093,97	3	825,318396	(389,39)
4	1195,1917		4	825,318396	

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

		4.289,17			435,93
5	1195,1917	5.484,36	5	825,318396	1.261,25
6	1195,1917	6.679,55	6	825,318396	2.086,56
7	1195,1917	7.874,74	7	825,318396	2.911,88
8	1195,1917	9.069,93	8	825,318396	3.737,20
9	1195,1917	10.265,13	9	825,318396	4.562,52
10	1195,1917	11.460,32	10	825,318396	5.387,84
11	1195,1917	12.655,51	11	825,318396	6.213,16
12	1195,1917	13.850,70	12	825,318396	7.038,47
13	1195,1917	15.045,89	13	825,318396	7.863,79
14	1195,1917	16.241,08	14	825,318396	8.689,11
15	1195,1917	17.436,28	15	825,318396	9.514,43

En el primer año y un mes recupero \$ 15.045,89, dólares de lo que mi inversión inicial fue de 14.536 dólares

5.4.5 RBC (RELACIÓN COSTO BENEFICIO)

Relación de Beneficio Costo: Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "euro" ó "dólar" que se ha invertido. (GUZMÁN, 2005)

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

En la relación de beneficio/costo, se establecen por separado los valores actuales de los ingresos y los egresos, luego se divide la suma de los valores actuales de los costos e ingresos. Situaciones que se pueden presentar en la Relación Beneficio Costo:

- **Relación B/C > 0**

Índice que por cada dólar de costos se obtiene más de un dólar de beneficio. En consecuencia, si el índice es positivo o cero, el proyecto debe aceptarse.

- **Relación B/C < 0**

Índice que por cada dólar de costos se obtiene menos de un dólar de beneficio. Entonces, si el índice es negativo, el proyecto debe rechazarse. El valor de la Relación Beneficio/Costo cambiará según la tasa de actualización seleccionada, o sea, que cuanto más elevada sea dicha tasa, menor será la relación en el índice resultante.

RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

$$RBC = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+r)^n}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+r)^n}}$$

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- * El dividendo hace referencia a los ingresos brutos actualizados (beneficios), el divisor en cambio muestra los costos actualizados, desde el momento cero
- * La tasa de actualización \otimes será igual a la inflación

Ingresos actualizados = 109968,24

Costos actualizados = 41813,01

RBC = 2,63

Se denominó un costo beneficio de 2.63 a lo que se interpreta de la siguiente manera , que por cada dólar invertido , se recupera \$ 1.63 centavos, y se puede apreciar que es mayor a uno por lo que se demuestra que el proyecto es viable y beneficioso a la inversión

5.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará perdidas.

(ACOSTA, 2011)

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

$$Pe = CF / (PVU - CVU)$$

Dónde: Pe: punto de equilibrio (unidades a vender de tal modo que los ingresos sean iguales a los costos).CF: costos fijos. PVU: precio de venta unitario.CVU: costo variable unitario

TABLA

PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLE	VALOR
Costos Fijos	
Administrativo	1.654,75
Ventas	752,89
Financiero	6,10
TOTAL	2.413,74

Precio	10,00
Cvu	7,00
MC	3,00

$$PE = \frac{CF}{Pv u - Cvu}$$

$$PE = \frac{2.413,74}{3,00} = 804,58 \text{ unidades}$$

Tabla

Punto de equilibrio

Precio de venta	10
Coste unitario	7

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Gastos fijos mensuales	2.413,74
Pto. Equilibrio	804,58
\$ Ventas Equilibrio	8.045

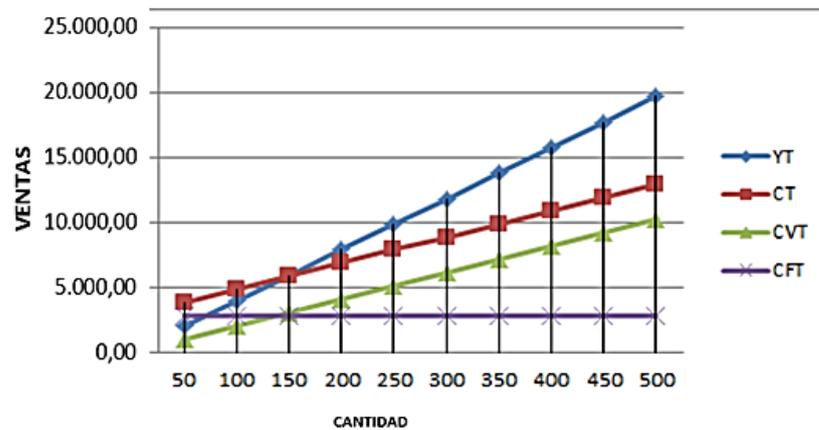
Tabla

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	COSTOS VARIABLES TOTALES	COSTOS FIJOS TOTALES	COSTO TOTAL	INGRESO O VENTA
0	0	2.413,74	2.413,74	0
500	3500	2.413,74	5.913,74	5000
804,58	5632,06	2.413,74	8.045,80	8045,8
1000	7000	2.413,74	9.413,74	10000
1500	10500	2.413,74	12.913,74	15000
2000	14000	2.413,74	16.413,74	20000

GRÁFICA

PUNTO DE EQUILIBRIO

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



6. 11. INDICES FINANCIEROS

Los indicadores financieros permiten evaluar diferentes aspectos del negocio en su proyección a 5 años, como es la capacidad de generar recursos de corto plazo para cubrir las obligaciones y realizar la operación, medir la rotación de sus activos, determinar niveles y riesgos de endeudamiento, evaluar la rentabilidad de la inversión y medir si la empresa generará valor en el tiempo. (GUZMÁN, 2005)

LIQUIDEZ: Relaciona y mide la capacidad de la empresa para atender los compromisos de corto plazo, permiten establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con la realización de sus activos corrientes.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

ENDEUDAMIENTO: Relaciona y mide la forma como la empresa combina las fuentes internas y externas de financiación de la empresa, es decir, en qué medida están relacionados los acreedores con la propiedad de la Empresa.

RENTABILIDAD: Relaciona y mide la productividad de los fondos de la Empresa provenientes de las ventas y el control de los gastos y costos, midiendo su efectividad.

ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

$$\text{Roe} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{12,194,20}{7,994,80} = 1,52$$

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = \frac{12.194,20}{23.220} = 0,53$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} = \frac{12.194,20}{14536} = 0,84$$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{700}{6541,2} = 0,11$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Ac-inventario}}{\text{Pasivo corriente}} =$$

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

En el análisis de los ratios financieros podemos ver el de liquidez corriente , que quiere decir que por cada \$ dólar de deuda , tenemos \$ 0.11 para cubrirlo, el activo corriente son los recursos que tiene la empresa y el pasivo corriente son las deudas de la empresa

En la rentabilidad sobre ventas o margen neto , quiere decir que tenemos el 53 % de rentabilidad de ventas , eso quiere decir que hay efectividad en la administración

La rentabilidad sobre activos tenemos el 84 % , nos señala que la empresa tiene un alto grado de rentabilidad sobre los activos .

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

6.1 IMPACTO AMBIENTAL

Este producto no alterará el ecosistema ya que la obtención de las materias primas no generará deterioro del mismo.

Podremos encontrar que cada modelo creado artesanalmente es único, debido a la forma y colores que las cuentas plásticas poseen; además de no producir ningún tipo de daño ambiental en su creación o desecho sumándose a su nulo mantenimiento e inexistente toxicidad hacia el cuerpo donde se utilice.

La empresa se basará en el eco diseño, que se distingue por incorporar criterios medioambientales a todos los procesos que intervienen en el desarrollo del producto. (ESPINOZA, 2009)

Puede ser el ahorro de energía, agua y de recursos en general, la minimización de residuos y emisiones externas. Todo esto contribuye a la reducción de desechos para facilitar su separación y clasificación .

El proyecto es de bajo impacto ambiental, amigable al ambiente en su manufactura, para que de esta manera los objetos de diseño sean contemporáneos, atractivos, innovadores y de vanguardia.

Para minimizar el impacto ambiental en la empresa se debe usar eficientemente la energía, consumir agua de forma responsable, buscar nuevas oportunidades para valorizar los desechos, sensibilizar y ofrecer formación ambiental a los

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

trabajadores, potenciar el eco diseño. Debemos tomar en consideración el medio ambiente y hacer que sea una parte importante de la gestión de la empresa.

6.2 IMPACTO ECONÓMICO

El impacto económico que tendrá será alto, si las personas aprenden a realizar bisutería, ya que tendrán empleo lo cual sería una fuente fija de ingresos para solventarse económicamente.

También aportará , al desarrollo del sector de la manufactura, , el proyecto aportará a generar impuestos , lo cual es importante para el país , ya que ayuda a la creación de escuelas, hospitales, parques, vías ,y seguridad , de esa manera participamos en el desarrollo del país.

Tendrá un impacto alto puesto que la empresa podrá obtener ganancias dependiendo de la efectividad en la fuerza de ventas y la comercialización del producto.

6.3 IMPACTO PRODUCTIVO

Una matriz productiva está determinada por la estructura de los sectores de la producción de bienes y servicios, organizada en función de la importancia relativa

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

que cada sector tiene en el desarrollo nacional, para generar: inversión, producción, empleo, invención, innovación y exportaciones de bienes, servicios y tecnología.

El proyecto tiene un alto impacto productivo, ya que ayuda al desarrollo de la matriz productiva del país, ya que genera productividad, inversiones y empleo, esto aporta al crecimiento del producto interno bruto, esto es bueno ya que aumenta la calidad de vida de sus habitantes.

Además, tendrá un alto impacto ya que en la nueva matriz productiva del Ecuador, están los emprendimientos, cuyo objetivo es aprovechar las nuevas iniciativas de producción, competitividad y empleo que se puedan generar en el país, con el uso de tecnologías de punta, el talento humano empresarial y la capacitación. (Solórzano, 2013)

6.4 IMPACTO SOCIAL

El impacto social de la empresa (ISE) se concentra en identificar y potenciar el papel social de la empresa desde su quehacer propio. (Luna, 2013)

El proyecto reducirá el desempleo, ya que por medio de la bisutería se puede ser un empresario desde casa, además de que se invierte muy poco y no se necesita una infraestructura grande para hacerlo.

Desde el punto de vista social se ve que las madres cabeza de familia y las personas discapacitadas cada día son más excluidas laboralmente por su condición, lo que está

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

generando un problema económico, allí es donde Coco Chanel quiere hacer presencia en estas personas y en su grupo familiar, generando empleo y mejorando la calidad de vida de las personas.

Se disminuirá la pobreza en hogares, ya que las cabezas de familia, tendrán un sustento para vivir y mantener a sus familias.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

En cuanto a diagnosticar el sector importador, se nota claramente según información estadística del Banco Central del Ecuador que la tendencia del negocio de vender bisutería está creciendo y esto es una oportunidad indiscutible para no desaprovechar la oportunidad de lanzar este proyecto de emprendimiento empresarial.

La demanda actualmente está marcada en el segmento de clase socio-económica media que se establece en la parroquia Ñaquito

Los aretes son los accesorios más utilizados entre las mujeres

Con un VAN positivo y TIR muy se invita a los inversionistas a formar parte de este plan de negocios. El tiempo de recuperación de inversión está considerado para aproximadamente en el segundo año.

Con sólo una inversión de alrededor de USD 14.536 en el año 0, termina siendo duplicada, según se muestra en la tabla de evaluación del proyecto, realmente constituye un atractivo sin precedente.

Como atractivos, no sólo se puede recuperar la inversión en los dos primeros años, sino que también se puede generar una tasa de retorno por encima del costo de oportunidad del capital, de esta manera la TIR es del 38.99%.

No se descarta la posibilidad de iniciar actividades de inclusión social y de trabajo comunitarios ya que Coco Chanel puede brindar una alternativa de negocio que no requiere una gran inversión.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

7.2 RECOMENDACIONES

Como recomendación, se sugiere iniciar cuanto antes campañas de promoción vía redes sociales, y se propone iniciar conversaciones con las autoridades del Centro Comercial .Mall el Jardín y analizar la factibilidad de abrir a futuro una tienda allí.

Catálogos online, membrecías, premios a vendedores estrellas, jerarquía de vendedores por catálogos, también se siguieren para fortalecer la presencia de Coco Chanel en el mercado.

Participación en ferias especializadas, suscripciones a revistas y folletería especializada en bisutería también se recomiendan para no perder el sentido de innovación y modernidad en las prendas de bisuterías importadas y comercializadas.

o Se recomienda analizar la factibilidad de abrir nuestras tiendas en el resto de la Ciudad de Quito y por qué no, en el resto del territorio nacional.

Al seleccionar proveedores, es necesario verificar que éstos puedan suministrar los productos requeridos en la fecha, calidad, cantidad y condiciones necesarias para que el local opere al 100% diariamente.

Es importante no adquirir las materias primas con un solo proveedor, pues se corre el riesgo de tener que detener la producción si en algún momento falla.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



ANEXOS :

MANO DE OBRA DIRECTA

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Concepto	Valor mensual	Valor total
❖ Trabajador/a	400,00	400,00
❖ Ayudante	318,00	318,00
Total :		718,00

MANO DE OBRA INDIRECTA

Concepto	Valor mensual	Valor total
❖ Administrador	600,00	600,00
❖ Cajero / vendedor	318,00	318,00
Total :		918,00

MATERIALES INDIRECTOS

Concepto	Cantidad	Precio	
		Unitario	Total
❖ Argollas	1 funda	0,75	0,75
❖ Cubre nudos	1 funda	0,50	0,50
❖ Alfileres	2 fundas	0,75	1,50

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

❖ Cadenas	2 m	1,00	2,00
Total :			4,75

SERVICIOS BÁSICOS

Concepto	Valor mensual	Valor total
❖ Agua	5,00	5,00
❖ Luz	20,00	20,00
❖ Teléfono	10,00	10,00
Total :		35,00

REMUNERACIONES E INCENTIVOS

NÓMINA	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	IESS 12,15%	TOTAL
Trabajador/a	400,00	33,33	26,50	16,17	48,60	124,60
Ayudante	318,00	26,50	26,50	13,25	38,64	104,89
Administrador	600,00	50,00	50,00	25,00	72,90	197,90

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Cajero	318,0	26,50	26,50	13,25	38,64	104,89
/vendedor	0					

**REQUISITOS PARA UN PRÉSTAMO EN LA COOPERATIVA DE
AHORRO Y CRÉDITO "ANDALUCÍA"**

- Solicitud de Crédito debidamente llena y firmada por el representante legal
- Copia de cedula y papeleta de votación

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

- Planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono) actualizada
- Copia del RUC o RISE
- Poseer una microempresa durante 1 año mínimo
- Justificar ingresos y patrimonio

Interés: Auto cooperativo: 15%

Plazo Máximo: Auto cooperativo: 60 meses

Crear: 17 meses

Fondos propios si el destino del crédito es para adquisición de activo fijo y sobrepasa los USD 5000: 48 meses

Multisectorial CFN: 42 meses

Montos Máximos: Auto cooperativo: 20000 USD.

Auto cooperativo: 20000 USD.

Crear de acuerdo al número de préstamos de la caja comunal: 0 USD.

Fondos Propios: 20000 USD.

Fondos Propios desde USD 10001 hasta USD 20000: 20000 USD.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

Fondos Propios desde USD 3001 hasta USD 10000: 20000 USD.

Fondos Propios hasta USD 3000: 20000 USD.

Multisectorial CFN: 20000 USD.

Amortización: Fondos propios: quincenales, mensuales, trimestrales, semestrales /
redescuento: mensuales.

PUBLICIDAD

INTERNET



VALLA MOVIL

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



HOJAS VOLANTES:



TARJETAS DE PRESENTACIÓN



CATÁLOGO

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

CATÁLOGO : ARETES, PULSERAS, COLLARES Y ANILLOS



RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

✓ Requerimiento

El requerimiento del personal estará a cargo de todos los socios que conforman la empresa para ponerla en marcha y desarrollar correctamente todas de sus actividades.

✓ Convocatoria

Se realizará la convocatoria del personal mediante anuncios en el comercio o mediante recomendaciones personales o acudirémos a agencias de empleos.

✓ Recepción de Documentos

La recepción de documentos de cada uno de los aspirantes al cargo se la realizará en las instalaciones de la empresa en los horarios de 9:00 a 12:00 y de 13:00 a 16:00.

✓ Preselección

El proceso de preselección del personal se lo hará verificando los aspirantes que más se ajusten con el perfil del cargo o cumplan con por lo menos el 80% de los requerimientos establecidos.

SELECCIÓN DEL PUESTO

✓ Factores de Evaluación

Los factores que se evaluarán principalmente son:

- Experiencia en el puesto para los puestos que así lo requieran.
- Estudios Académicos relacionados con los puestos requeridos.

✓ Entrevista

Se proporcionara toda información básica sobre la organización y la vacante, además acerca del sitio de trabajo, las horas de trabajo, el sueldo, prestaciones y otros aspectos.

Algunas de las preguntas que se realizarán:

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO

¿Por qué desea obtener este puesto?

¿Por qué quiere trabajar en esta empresa?

¿Está empleado actualmente? Si la respuesta es no

¿Cuánto tiempo tiene desempleado?

✓ Evaluación

Posteriormente se procederá a evaluar cada una de las respuestas de los aspirantes al puesto para determinar el mejor personal para la empresa.

✓ Selección

Se seleccionará a las personas que además de cumplir con los requerimientos establecidos tengan un criterio personal de porque es importante pertenecer a la empresa y tengan a la misma como parte de su vida y se pongan la camiseta.

✓ Verificación de Datos

Una vez Seleccionado el personal que pertenecerá a la empresa y formará parte de ella se procederá a verificar los datos receptados en el proceso de reclutamiento para obtener información verídica de cada uno de los empleados.

✓ Contratación

Se realizará un contrato de prueba, con el fin de evaluar directamente su desempeño en su nuevo puesto, además de su capacidad para relacionarse con sus nuevos jefes, una vez aprobado automáticamente se creará un contrato por tiempo indefinido.

✓ Inducción

El empleado tendrá una semana de inducción para darle a conocer todo lo relacionado con la empresa y lo que se relaciona con su puesto de trabajo, así como los deberes y obligaciones dentro de la empresa.

Plan de capacitación

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO



DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA OFRECER PRODUCTOS PARA DAMAS , MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE ARTÍCULOS DE BISUTERÍA EN GENERAL UBICADO EN EL CENTRO NORTE DE QUITO