



# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

## **MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

**CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS”**

Tesis previo a la obtención del  
Título de Ingeniero Comercial

**AUTOR:**

**CARLOS BALDIR VALLADARES CASTRO**

**DIRECTOR:**

**DR. LUIS ALCIVAR QUIZHPE SALINAS**

**1859**

**LOJA – ECUADOR**

**2014**

## CERTIFICACIÓN

**Dr. MAE.**

**LUIS ALCIVAR QUIZHPE SALINAS**

**DIRECTOR DE TESIS**

### **CERTIFICA:**

Que una vez revisado el trabajo de investigación denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS”**, elaborado por el señor egresado Carlos Baldir Valladares Castro, previo a la obtención del Título de **INGENIERO COMERCIAL**, se autoriza su presentación final, para la evaluación correspondiente.

Loja, Diciembre del 2014



**Dr. Luis Alcivar Quizhpe Salinas MAE.**

**DIRECTOR DE TESIS**

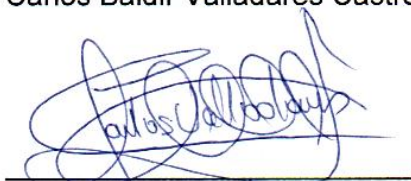
## AUTORÍA

Yo, Carlos Baldir Valladares Castro, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

**Autor:** Carlos Baldir Valladares Castro

**Firma:**



**Cédula:** 1708816408

**Fecha:** Loja, Diciembre del 2014.

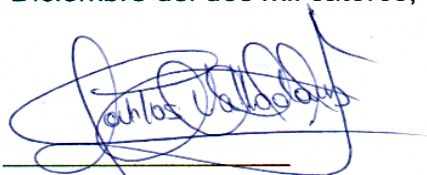
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo Carlos Baldir Valladares Castro declaro ser autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS”** como requisito para optar al título de INGENIERO COMERCIAL; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de Diciembre del dos mil catorce, firma el autor.



**Firma:** \_\_\_\_\_

**Autor:** Carlos Baldir Valladares Castro

**Cédula:** 1708816408

**Dirección:** Santo Domingo, Cooperativa Víctor Manuel López, Calles: Miguel Santiago y pasaje 8

**Correo electrónico:** cbvalladar@hotmail.com

**Teléfono:** 0994092557 / 022760400

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTOR DE TESIS:** Dr. Luis Quizhpe salinas MAE.

**TRIBUNAL DE GRADO:**

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.	Presidente
Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.	Vocal
Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.	Vocal

## AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Nacional de Loja, Carrera de Administración de Empresas, que en su Modalidad de Estudios a Distancia me dio la oportunidad de alcanzar conocimientos científicos como un profesional en Ingeniería Comercial, para aportar así al desarrollo económico, social, político, cultural y científico de una sociedad.
- Al Dr. Luis Alcívar Quizhpe Salinas  
DIRECTOR DE TESIS  
Por ser quien me ha orientado de manera oportuna y eficiente, preocupado siempre en el desarrollo del procesos investigativo de la Tesis.
- Al personal de Docentes y Administrativos de la Universidad Nacional de Loja, por impartir sus conocimientos e ilustraciones científicas como cimiento elemental en el perfeccionamiento de sus planes educativos.
- A mi familia, por saber comprender mí objetivo de estudio, dándome la suficiente fuerza de apoyo en los momentos que más los necesité.

## **DEDICATORIA**

### **A DIOS:**

Por darme la oportunidad de vivir en este mundo, siendo para mí el Señor Jesucristo, mi mayor ejemplo a seguir.

### **A MI ESPOSA:**

ESTRELLITA VELEZ, por ser la mujer idónea que Dios me ha dado en la vida, para compartir con ella la inmensa alegría de alcanzar esta meta.

### **A MIS HIJOS:**

- JONATHAN ADRIAN
- CARLOS DAVID
- ANTHONY ISSAC

Por ser el tesoro más grande que Dios ha puesto en mis manos; para disfrutar de ellos, amarlos siempre y orientarlos en las diferentes etapas o circunstancias, que ellos tengan que pasar en esta vida. Demostrándoles qué, si se puede alcanzar cualquier objetivo trazado en esta vida.

**a. TÍTULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES EN LA  
CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS”**

## **b. RESUMEN**

El presente proyecto de tesis está constituido, con los lineamientos adecuados para instaurar una empresa que produzca y comercialice ternos impermeables en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Inicialmente y con la intención de realizar el estudio de mercado, se investigó los tipos de ternos impermeables que no están siendo producidos ni comercializados en la zona, lo cual se consideró como referencia, aquellos resultados obtenidos en las 399 encuesta realizada a un sector de la población, estos datos sirvieron para determinar alternativas evidentes sobre las carencias y necesidades que frecuentemente tienen las personas al momento de enfrentar las temporadas invernales. También se formalizó una entrevista personalizada a los propietarios de 10 almacenes de esta ciudad, los mismos que actualmente son quienes comercializan y ofertan este tipo de ternos impermeables a sus habitantes, con el uso de esta técnica se obtuvo como resultado el análisis de sus datos como: La comercialización, la compra, la venta anual, el precio, la plaza, la oferta y la demanda del producto, etc., con el fin de conocer y cubrir oportunamente a los 247.845 habitantes que existen en el mercado como demanda insatisfecha.

Con relación al estudio técnico y organizacional del proyecto, se estableció: Su macro y micro localización, su tamaño, su proyección y presupuesto de materia prima directa e indirecta, equipos, maquinarias, instalaciones, capacidad productiva, tecnología, estructura física, recurso humano y materiales indispensables que son necesarios para elaborar eficientemente los 5200 ternos impermeables a un valor de \$ 51,07 con una venta anual de \$ 265.564,00 dólares americanos.

Además, se determinó por etapas el proceso de producción de los ternos impermeables; así como también, se definió estructuralmente su organización administrativa, con el fin de obtener una mejor situación en las actividades laborales;



y de igual forma se elaboró el detalle de las hojas de funciones en orden jerárquico, para que el personal cumpla de acuerdo a su nombramiento, con cada una de las actividades funcionales que exija cada cargo.

El análisis de su estudio económico se elaboró bajo un presupuesto de costos, que reflejó en el primer año de inversión un valor de \$ 196.703,61; con un financiamiento externo de \$ 15.000 y un aporte interno de los socios, de \$ 10.119,49 para cubrir la inversión inicial del proyecto, tomando en cuenta que los gastos de operación están solo considerados mensualmente.

Con el despeje de fórmulas se estableció la evaluación financiera con los siguientes resultados de cada índice: Su Punto de Equilibrio para el primer año, está dado cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 47,83 %, obteniendo unas ventas de \$ 127.023,55 dólares y llega a producir 2.487 ternos impermeables, en este punto la empresa, no pierde ni gana; Su Valor Actual Neto es positivo, de \$ 33.633,81; Su Tasa Interna de Retorno es de 19,39% mayor que su Tasa Factorial Actualizada del 15,20%; Su Relación Beneficio Costo es de \$ 1,38 centavos, obteniendo una ganancia de \$ 0, 38 centavos; Su Periodo de Recuperación de Capital es de 7 años, 2 meses y 6 días;

El proyecto no es sensible a variaciones o el incremento del 18,06 % en los costos de producción, o al decremento del 13,12 % en los ingresos anuales.

En síntesis, el éxito del presente proyecto de inversión se fundamenta en la realización bien estructurada del estudio de mercado, técnico, administrativo, organizacional y financiero; puesto a que la aplicación de estos estudios serán los que van a predominar en la ejecución del presente proyecto de inversión.

## **ABSTRACT**

The present thesis project is constituted, with the appropriate limits to establish a company that takes place and market waterproof triplets in the city of Sacred Domingo of the Tsáchilas.

Initially and with the intention of carrying out the market study, it was investigated the types of waterproof triplets that are not being produced neither marketed in the area, that which was considered like reference, those results obtained in the 399 survey carried out to the population's sector, these data were good to determine alternative evident about the lacks and necessities that frequently have people to the moment to face the winter seasons. An interview was also formalized personalized the proprietors of 10 warehouses of this city, the same ones that at the moment are who they market and they offer this type of waterproof triplets to its inhabitants, with the use of this technique it was obtained the analysis of its data as a result like: The commercialization, the purchase, the annual sale, the price, the square, the offer and the demand of the product, etc., with the purpose of to know and to cover the 247.845 inhabitants that exist in the market as unsatisfied demand appropriately.

With relationship to the technical and organizational study of the project, he/she settled down: Their macro and micro localization, their size, their projection and matter budget prevails direct and indirect, teams, machineries, facilities, productive capacity, technology, structures physics, human resource and indispensable materials that are necessary to elaborate the 5200 waterproof triplets efficiently to a value of \$ 51,07 with an annual sale of \$265.564,00 American dollars.

Also, it was determined by stages the process of production of the waterproof triplets; as well as, he/she was defined their administrative organization structurally, with the purpose of obtaining a better situation in the labor activities; and of equal he/she is formed it elaborated the detail of the leaves of functions in hierarchical order, so that

the personnel completes according to his appointment, with each one of the functional activities that demands each position.

The analysis of its economic study was elaborated under a budgets of costs that it reflected in the first year of investment a value of \$196.703,61; with an external financing of \$15.000 and an internal contribution of the partners, of \$10.119,49 to cover the initial investment of the project, taking into account that the operation expenses are considered monthly.

With the clearance of formulas The financial evaluation settled down with the following results of each index: Their Point of Balance for the first year, it is given when the company works to an installed capacity of 47,83%, obtaining some sales of \$127.023,55 dollars and it ends up producing 2.487 waterproof triplets, in this point the company, doesn't lose neither it wins; Their Net Current Value is positive, of \$33.633,81; Its Internal Rate of Return is of 19,39 bigger% that its Up-to-date Factorial Rate of 15,20%; Its Relationship Benefits Cost it is of \$1,38 cents, obtaining a gain of \$0, 38 cents; Their Period of Recovery of Capital is of 7 years, 2 months and 6 days;

The project is not sensitive to variations or the increment of 18,06% in the production costs, or to the decrement of 13,12% in the annual incomes.

In synthesis, the success of the present investment project is based in the well structured realization of the market study, technician, administrative, organizational and financial; position to that the application of these studies will be those that will prevail in the execution of the present investment project.

### **c. INTRODUCCIÓN**

La mayoría de las personas consideran oportuno, la adquisición de una o varias prendas impermeables que lo protejan de las frecuentes lluvias existentes en la ciudad; esta necesidad es frecuente y crece especialmente cuando se tiene que pasar por temporadas invernales.

Evidentemente en temporadas invernales, la población de la ciudad de Santo Domingo tiene que utilizar protectores de agua de carácter rudimentarios como; paraguas, ponchos de aguas, cubre lluvias, plásticos etc., los mismos que al ser utilizados inadecuadamente solo brindan una protección parcial, esta vulnerabilidad produce fácilmente a sus habitantes, contraer enfermedades de carácter respiratorio como gripe, tos, resfríos, etc.

Motivo por el cual, la falta de iniciativa micro empresarial, en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, permitió aprovechar mediante el presente proyecto de inversión, crear una empresa productora y comercializadora de ternos impermeables, lo cual admitiría el crecimiento empresarialmente para la ciudad, y cubriría satisfactoriamente estas y otras necesidades que exigen los habitantes de esta ciudad.

Cabe indicar, que los beneficios que brindaría la ejecución del presente proyecto de inversión serían múltiples; puesto, a que servirá para fortalecer el crecimiento empresarial de la ciudad, impulsará el incremento de nuevas alternativas o fuentes de trabajo, mejoraría las condiciones de vida de los involucrados y facilitaría el desempeño laboral del personal, respetando todos sus derechos de Ley.

El desarrollo del presente proyecto de tesis tiene como objetivo, dar a conocer al lector las diferentes etapas que se deben considerarse, antes de iniciar con la ejecución del mismo, para luego disponer de aquellas alternativas propuestas en su evaluación, Este se encuentra dirigido a los inversionistas empresariales, debido a que son ellos los que constituyen la base primordial para ejecutar las inversiones

desarrolladas. Así también, la no aplicación de los resultados ampliados en esta investigación, puede ocasionar el quiebre de la nueva empresas, poniendo en riesgo su inversión ejecutada.

Es así como, antes de instalar la nueva empresa que produzca y comercialice ternos impermeables, se debe tener muy en cuenta que todos los resultados obtenidos en el presente estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, estén determinados bajo los estrictos procedimientos probables de estudio, los mismos que beneficiaran el proceso productivo de manera eficiente y eficaz.

En fin, es necesario considerar algunos elementos de orden cualitativo que en algunos casos adquiere mucha relevancia, como son los factores económicos, financieros, legales, administrativos, estructurales y organizacionales, que mediante su proceso administrativo y operacional busca optimizar la flexibilidad de todos sus recursos.

#### **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

#### **MARCO TEÓRICO REFERENCIAL**

Los ternos impermeables son prendas de vestir muy importantes, que sirven para protegerse de las frecuentes lluvias que se presentan en diferentes zonas del mundo.

#### **LOS TERNOS IMPERMEABLES**



Los ternos impermeables y chubasqueros tienen como principal objetivo proteger de la lluvia. Son prendas ligeras y cortas, que suelen ir acompañadas de capucha. No tienen por qué abrigar el cuerpo, pero sí están realizados con tejidos que repelen el agua e impiden que atraviese la prenda.

## **HISTORIA**

“Charles Macintosh patentó su invención para la ropa impermeable en el año 1823 y la primera prenda impermeable de vestir que denominó Mackintosh se convirtió en parte de lo que sería en el futuro su fábrica textil familiar denominada *Charles Macintosh and Co. of Glasgow*. En el año 1830 la compañía de Macintosh se fundió con otra del mismo sector textil en propiedad del científico Thomas Hancock en Mánchester. Ambos se conocieron debido a que Hancock también había experimentado con el caucho en los textiles dedicados a prendas de vestir desde el año 1819, fecha en la que creó la fábrica que se uniera a la de Macintosh. El ackintosh se empleó posteriormente en la expedición ártica de Sir John Franklin (1924)”.<sup>1</sup>

## **LOS CHUBASQUEROS HECHOS PARA EVITAR MOJARSE.**

Mucha gente piensa que estas membranas están hechas de algún producto plástico que sale del petróleo, pero no. Se fabrica a partir de capas de fluoruro en polvo que se van hilando en hilos microscópicos. Permite que la humedad salga en una dirección (para la transpiración de la ropa), pero no permite que entre (para evitar mojarnos). En números; la hueco entre el tejido de la membrana es 700 veces mayor que el de una molécula de sudor pero 20,000 veces más pequeño que una gota de agua.

Cualquier tipo de membrana transpirable no es de mucha utilidad si se anda por lugares cálidos. Básicamente, las moléculas de sudor necesitan un sitio más fresco

---

<sup>1</sup> **Charles Macintosh** FRS (29 December 1766 – 25 July 1843) was a Scottish chemist and inventor of waterproof fabrics.

donde escapar, es decir, que la temperatura exterior y nivel de humedad han de ser menores que los de la molécula para que pueda haber transpiración.

### **EL SECADO DE LOS CHUBASQUEROS.**

Secar un chubasquero al aire no es una buena idea porque con el tiempo, la capa exterior que repele el agua de un chubasquero se va deteriorando debido a muchísimos factores externos. Para ayudar, si lavamos la chaqueta, debemos meterla en la secadora para que los micro-mecanismos repelentes se re-alineen y restauren. Obviamente esto no se puede hacer con muchos chubasqueros de goma o plásticos.

### **CARACTERÍSTICAS DE LOS CHUBASQUEROS.**

- Impermeabilidad.- Hay ciertos baremos para medir las prestaciones teóricas de todos esos productos, siendo el test Schmerber o prueba de columna de agua el más popular: en general cuando se superan los 20.000 milímetros nos encontramos ante un material de calidad.
- Transpirabilidad.- En cuanto a la transpiración, si bien hay diversos test muy sofisticados, el famoso nº de litros de vapor de agua evacuados en 24 horas por cada metro cuadrado de tejido a 20°C continúa siendo muy utilizado.
- Resistencia Mecánica.- La resistencia mecánica ante el desgarró y abrasiones la aporta el tejido exterior, normalmente a base de poliamida o poliéster de diferentes espesores.
- Costuras.- Como es lógico, las costuras de las prendas van termo-soldadas, para evitar que el agua pueda colarse por las zonas en las que el hilo atraviesa la vestimenta.



## **PREPARACIÓN DE LA TELA IMPERMEABLE PARA LA CONFECCIÓN.**

Toda la tela debe ser alisada en una mesa antes de ser cortada, cuidando en igualar sus orillos para colocarlos en línea recta y evitar así desperfectos en el corte de la tela, antes de ubicar los moldes según sus tallas.

- Medidas.- Es esencial saber tomar en los moldes las medidas con perfección, ya que estas varían de acuerdo a la configuración de cada talla. No puede hablarse de un mismo molde para diversas personas, por pequeña que sea la diferencia en las medidas deben ser de acuerdo a sus tallas.
- Corte.- Es el trabajo efectuado por medio de las tijeras en las líneas de configuración.
- Confección.- Llamamos a la unión de diferentes piezas, dando la forma total de un modelo, procurando obtener un acabado satisfactorio a las necesidades de las personas.
- Moda.- Es la constante innovación en el estilo de vestir, con variantes de recortes, líneas de adornos, con el objeto de mejorar la presentación de la prenda.

## **MATERIALES Y HERRAMIENTAS NECESARIAS**

- Reflectivos.- Son cintas de indumentarias, diseñadas para reflejar luz y ser más visibles en lugares oscuros.
- Cinta métrica.- Sirve para tomar las medidas a las personas o la variación de los moldes.
- Juego de Reglas.- Sirven para tomar las medidas con precisión, al trazar con exactitud las líneas que configuran el molde y nivelar las distancias entre sí. Se componen de cinco unidades: La Escuadra, la Curva, la semi-curva, la Vara y la "S".

- Aguja.- Esta será seleccionada según la clase de tela impermeable o costura que se realice o según el tipo de máquina industrial que se emplee.
- Tiza de sastre.- Sirve para trazar las líneas de configuración de la prenda, o tela impermeable que se pretenda cortar.
- Mesa.- Es el objeto donde se desplaza la tela impermeable y puede ser regulado según su tamaño de acuerdo a su altura y longitud.
- Corta pluma.- Se usa para afilar la tiza y realizar cortes rápidos.
- Tijeras.- Es muy útil, compuesto de dos hojas cortantes aseguradas en sus extremos por anillos. Existen 3 clases: La grande para cortes, la mediana para la confección y la pequeña para deshilar la prenda terminada.
- Cortadora Industrial.- Es una maquina con cuchilla circular y afilador incorporado, que corta hasta 10 cm de grosor de tela, con base rodante y muy manejable.
- Máquina de Coser.- Tiene por objeto aligerar los trabajos en el ensamble y elaboración de la prenda impermeable, hace las puntadas más fáciles de modo que reemplaza a las manos. Existen 3 clases: Máquinas industriales, Máquinas semindustriales y Máquinas caseras<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Academia CREC, 2011 Revista de Corte y Confección, Capacitando para el trabajo, Pág. 35

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **EMPRESA**

Una empresa es una organización, institución o industria dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y servicios de los demandantes. Es un sistema que con su entorno materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica"<sup>3</sup>

### **EMPRESA PRIVADA**

Una empresa privada o corporación cerrada es una empresa dedicada a los negocios cuyos dueños pueden ser organizaciones no gubernamentales, o que están conformadas por un relativo número de dueños que no comercian públicamente en las acciones de bolsa. Sus dueños pueden ser personas jurídicas o persona física.

### **PROYECTO**

"Es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo"<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> SAMUELSON, Paul. A. (1954): "The Pure Theory of Public Expenditure", Review of Economics and Statistics", vol. XXXVI, pág 6

<sup>4</sup>Flores Uribe,2007, Escritor de temas en Economía y Finanzas

## **PROYECTO DE INVERSIÓN**

“Es una propuesta de acción técnica económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, humanos, materiales o tecnológicos.”<sup>5</sup>

## **ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD**

Es una etapa donde se perfeccionan los aspectos de mercado, técnicos, financieros, institucionales, administrativos y los ambientales, elaborados en la fase anterior y si es preciso, se acude a información primaria para algunas variables consideradas relevantes, se utilizan como instrumentos de negociación con instituciones financieras o con inversionistas potenciales. Es importante adelantar en esta etapa el análisis de sensibilidad que permita observar el comportamiento del plan de negocio ante situaciones de orden económico y social que puedan afectar su buen curso.

## **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

Es el camino que conduce a la identificación precisa del plan de negocio, a través del estudio del mercado, tamaño, localización, ingeniería del proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación

---

<sup>5</sup>Reinaldo Sapag Chain, Autor de libros sobre evaluación de proyectos.

financieros, económicos, social y ambiental, que permite obtener argumentos para la decidir la realización del proyecto.

### **PREINVERSIÓN**

Son todos los estudios que se precisan adelantar antes de tomar la decisión de canalizar recursos hacia algún objetivo particular. Esta fase incluye el proceso de identificación, selección, formulación y evaluación del proyecto.

### **INVERSIÓN**

Es la movilización de recursos humanos, financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa. Se estudia el plan de negocio, determinado su conveniencia y aprobada su inversión, se procede a su ejecución, que no es otra cosa que la utilización de los recursos humanos, técnicos, financieros y administrativos necesarios para llevar a feliz término la puesta en marcha del proyecto. En esta etapa se deben conseguir los créditos necesarios, solicitar los permisos a las autoridades, realizar la contratación de obras, compra de maquinaria y equipo de acuerdo con el proceso tecnológico definido: hacer la instalación y montaje de los equipos de acuerdo con el diagrama de flujos establecido en el proceso de producción a seguir y a la distribución en planta realizada en el proyecto.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>MARIA FERNANDA CASTILLO, (2007), Pearson Educación de México S.A primera edición, Pág.115

## **OPERACIÓN**

Es la etapa en la cual se inicia el desarrollo y cumplimiento del objeto social para la cual es creada la empresa. En esta etapa es donde se inicia el proceso administrativo: planeamiento, organización, dirección, ejecución y control. La operación es la traducción del plan contenido en el estudio de factibilidad, a hechos concretos, y el control correspondiente a verificar lo programado con lo ejecutado, con el propósito de emprender las acciones correctivas a que haya lugar.

## **EVALUACIÓN**

Es la confrontación de los resultados obtenidos con lo presupuestado en el proyecto, esperando que estos sean los mejores tanto para los inversionistas en el plan de negocio, como para la comunidad y el país en general.<sup>7</sup>

## **ESTUDIO DE MERCADO**

Es la parte fundamental del proyecto, en donde se permite alcanzar mayor eficiencia en sus etapas como: la técnica, la financiera y la de su evaluación. Este es el eje fundamental en la elaboración de un proyecto y trata de responder a las siguientes preguntas: ¿Quién compra? ¿Cuánto compra? ¿A qué precios compra? Su base fundamental, es tener una visión amplia sobre la oferta y demanda del producto, para así determinar la factibilidad del proyecto, siendo necesario analizar cuatro variables fundamentales: oferta, demanda, precios y comercialización.

---

<sup>7</sup> MARÍA FERNANDA CASTILLO, Pearson Educación De México S.A., primera edición, México 2007, Pág.142

## **MERCADO**

Es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

## **OFERTA**

Es el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor final de un determinado producto. La oferta está en función directa de los precios del producto y de los costos en condiciones de que los otros factores se mantengan constantes como la tecnología, el precio de los factores de la producción, las expectativas del mercado y fenómenos climáticos.

## **LEY DE LA OFERTA**

La Ley de la oferta establece que: Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida de dicho bien; y mientras menor sea el precio de un bien, menor será la cantidad ofrecida.

## **COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA**

Mientras la demanda del mercado estudia el comportamiento de los consumidores, la oferta del mercado corresponde a la conducta de los empresarios. Los principales elementos que condicionan la oferta son el costo de producción del bien o servicio, el grado de flexibilidad en la producción que tenga la tecnología, las expectativas de los productores, la cantidad de empresas en el sector y el nivel de barreras a la entrada de nuevos consumidores, el precio del bienes relacionados y la capacidad adquisitiva de

los consumidores, entre otros. Una forma de medir el comportamiento de la oferta en el mercado es la elasticidad de la oferta. La elasticidad precio de la oferta mide cuánto cambia la cantidad ofrecida ante una variación en los precios de ventas, si el resto de las variables permanece constante, correspondiendo a desplazamientos en la misma curva de oferta.<sup>8</sup>

## **DEMANDA**

La demanda es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del comprador y los estímulos de marketing recibidos.

## **LEY DE LA DEMANDA**

La ley de la demanda establece que: Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, menor es la cantidad demandada; y mientras menor sea el precio de un bien, mayor es la cantidad demandada.<sup>8</sup>

## **COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA**

Es el mercado donde se vincula la oferta y demanda para determinar un equilibrio de mercado, representado por una relación entre un precio y una cantidad acordada para cada producto o servicio. La satisfacción de las necesidades de los clientes debe tener en cuenta la existencia de los ingresos como un recurso escaso. Al subir el precio, los

---

<sup>8</sup> FERRÉ TRENZANO José María y FERRÉ NADAL Jordi, Los Estudios de mercado, ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1997, pág. 524



consumidores tienden a disminuir la cantidad demandada de ese producto, si el resto de las variables permanece constante.<sup>9</sup>

### **ELASTICIDAD DE LA DEMANDA**

Cuanto más grande sea la elasticidad de la demanda del bien, mayor será la elasticidad de la demanda del trabajo utilizado para producirlo. Un aumento en la tasa salarial incrementa el costo marginal de producir el bien y disminuye su oferta. La disminución de la oferta del bien aumenta el precio del bien y disminuye la cantidad demandada del mismo y de la cantidad de factores de producción utilizados para producirlo. Cuanto más grande sea la elasticidad de la demanda del bien, más grande será la disminución en la cantidad demandada del mismo, y también la disminución en las cantidades de los factores de producción utilizados para producirlo.<sup>10</sup>

### **DEMANDA REAL**

Es bastante grande para mantener una oferta constante, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios.

### **DEMANDA SATISFECHA**

Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él.

---

<sup>9</sup> NASSIR SAPAG CHAIN ,**Proyectos de inversión**, formulación y evaluación, pág. 46

<sup>10</sup> GERARDO ESQUIVEL, Michael Parkin, **Microeconomía**: versión para Latinoamérica, PAG 61

## **DEMANDA INSATISFECHA**

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

## **DEMANDA POTENCIAL**

Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.<sup>11</sup>

## **BIENES DE CONSUMO**

Son bienes que no buscan producir otros bienes o servicios. Un bien de consumo es aquel que se usa para satisfacer directamente las necesidades específicas del último consumidor que lo demanda y lo adquiere. Ejemplos de bienes de consumo son la vivienda (bien de consumo durable) y la comida (bien de consumo no perdurable).

## **BIENES DE CAPITAL**

Son los factores de producción constituidos por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destinan a la producción de bienes de consumo.

## **PRODUCTO**

Un producto es cualquier cosa que puede ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer un deseo o necesidad.

---

<sup>11</sup> MAX WEBER,(1996), Economía y Sociedad: Embozo de Sociología Comprensiva , Pág. 157

## **LÍNEA DE PRODUCTOS**

Conjunto de productos que se encuentran estrechamente relacionados por su función, segmento de mercado al cual están dirigidos, punto de ventas y su rango de precios.

## **PRECIO**

Es la extensión monetaria del valor, la cantidad de dinero que se cobra por un bien o un servicio o la suma de valores que el consumidor intercambia por el beneficio de tener o usar un determinado producto o servicio.

## **PLAZA**

Son las diferentes maneras por las que puede circular los productos, desde los proveedores hasta los consumidores finales.

## **CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

Conjunto de empresas e individuos que adquieren la propiedad o participan la transferencia de un bien o servicio a medida que este se desplaza del productor al consumidor o usuario final.

## **PROMOCIÓN**

Es la comunicación de las características de un determinado producto a su público meta, a fin de inducirlo a su uso o consumo.

## **COMERCIALIZACIÓN**

Es el conjunto de funciones que tienen lugar desde que el producto sale desde el establecimiento del productor, hasta que arriba al consumidor. Comprendida por una serie de funciones tales como la clasificación, acopio, almacenaje, tipificación, empaque, venta, etc.

## **DISTRIBUCIÓN**

Es el desempeño de muchas funciones claves, como son: Investigación, Promoción, Contactos, Correspondencias, Negociación, Distribución física, Financiamiento y Riesgos.

## **NIVELES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago o transacción, además de un intercambio de información, el productor siempre tratara de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

FABRICANTE-----CLIENTE

FABRICANTE-----DETALLISTA----CLIENTE

FABRICANTE----MAYORISTA----DETALLISTA----CLIENTE

FABRICANTE---MAYORISTA—REVENDEDOR-DETALLISTA-CLIENTE.

La comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Es el núcleo del proyecto de inversión puesto a que todos los demás estudios derivados dependen de él, y en cualquier fase del proyecto es importante saber si es técnicamente factible y en qué forma se lo pondrá en funcionamiento.

Además, con toda la información recopilada en el Estudio de Mercado, se pudo determinar que una gran parte del sector de los motociclistas de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, tienen una gran necesidad de adquirir ternos impermeables de buena calidad con la suficiente garantía, para no mojarse al momento de utilizar estas prendas de vestir.

Datos porcentuales que permiten valorar la factibilidad del proyecto

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Es el conjunto de escritos, dibujos y cálculos realizados para dar la idea de cómo ha de ser y cuanto ha de costar el estudio completo de un objetivo debidamente definido, adecuadamente planteado y determinado con exactitud. Debe incluir la descripción gráfica de todos los elementos necesarios para su cumplimiento, los requisitos y las condiciones que debe exigirse y su coste total previstos.<sup>12</sup>

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

En el mundo empresarial encontramos micro, pequeña, mediana y gran empresa. En donde uno de los aspectos que debemos considerar es la magnitud de nuestro

---

12 RODRÍGUEZ, M., FERNÁNDEZ, R. ,El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores , pag.122

proyecto ¿hacia dónde va? Una micro, pequeña, mediana o gran empresa, todo ello va a depender del objetivo del productor y de su capacidad de inversión.

### **TAMAÑO**

Se define por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un periodo de producción normal; esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidades de tiempo, tales como: volumen, peso, valor o número de unidades de producto elaboradas por ciclo de operación; puede plantearse por indicadores indirectos, como el monto de inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o la generación de ventas o valor agregado.

### **CAPACIDAD INSTALADA**

Es la cantidad máxima de Bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.

### **CAPACIDAD UTILIZADA**

Es la máxima tasa de producción que puede obtenerse de un proceso, se mide en unidades de salida por unidad de tiempo.

## **LOCALIZACIÓN**

Toda empresa formalmente constituida tiene un domicilio fiscal de conocimiento público o fácil de identificar, lo cual le permitiría a la empresa que sus clientes puedan llegar a ella fácilmente a adquirir el producto que está ofreciendo.<sup>13</sup>

## **MACRO LOCALIZACIÓN**

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación, basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto, determina una zona geográfica donde se ubicará el proyecto.

## **MICRO LOCALIZACIÓN**

Abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa, se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará.<sup>14</sup>








## **FLUJOGRAMA DE PROCESOS**

Es un método que describir gráficamente un proceso, utilizando símbolos, líneas y palabras similares. Permite conocer y comprender los procesos a través de los diferentes pasos, documentos y unidades administrativas comprendidas.

---

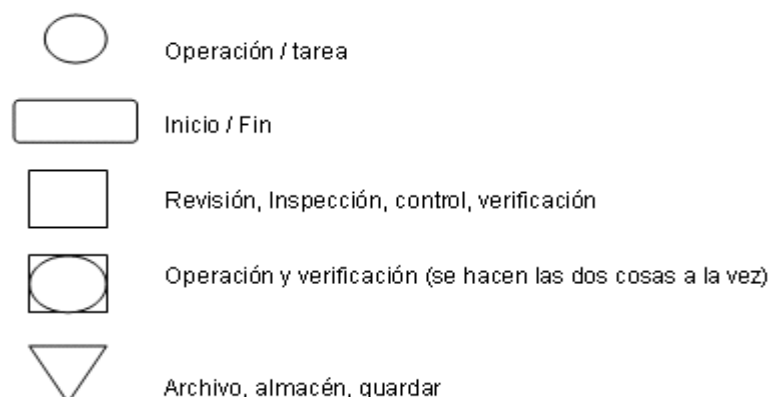
<sup>13</sup> HERNÁNDEZ VILLALOBOS ABRAHAM, Hernández Suárez Alejandro, Ediciones Thomson, quinta edición, pág.37

<sup>14</sup> GABRIELA BACA URBINA, Evaluación de Proyectos 4 a. Edición, pág. 43

Nombre	Símbolo	Función
Terminal		Representa el inicio y fin de un programa. También puede representar una parada o interrupción programada que sea necesaria realizar en un programa.
Entrada / salida		Cualquier tipo de introducción de datos en la memoria desde los periféricos o registro de información procesada en un periférico.
Proceso		Cualquier tipo de operación que pueda originar cambio de valor, formato o posición de la información almacenada en memoria, operaciones aritméticas, de transformaciones, etc.
Decisión		Indica operaciones lógicas o de comparación entre datos (normalmente dos) y en función del resultado de la misma determina (normalmente si y no) cual de los distintos caminos alternativos del programa se debe seguir
Conector Misma Página		Sirve para enlazar dos partes cualesquiera de un diagrama a través de un conector en la salida y otro conector en la entrada. Se refiere a la conexión en la misma página del diagrama
Indicador de dirección o línea de flujo		Indica el sentido de la ejecución de las operaciones
Salida		Se utiliza en ocasiones en lugar del símbolo de salida. El dibujo

## DIAGRAMA DE ENSAMBLE

Es una representación gráfica de los pasos que se siguen en toda una secuencia de actividades, dentro de un proceso o un procedimiento, identificándolos mediante símbolos de acuerdo con su naturaleza; incluye, además, toda la información que se considera necesaria para el análisis, tal como distancias recorridas, cantidad considerada y tiempo requerido. Estas se conocen bajo los términos de operaciones, transportes, inspecciones, retrasos o demoras y almacenajes.





## **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

Consiste en la ordenación física de los factores y elementos industriales que participan en el proceso productivo de la empresa, en la distribución del área, en la determinación de las figuras, formas relativas y ubicaciones de los distintos departamentos.

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

Consiste en dar información para la identificación de necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal, licitaciones, adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas, y cobranzas, entre otras; Genera la información sobre las necesidades de infraestructura para el normal desarrollo de las labores en las áreas mencionadas y en él también se señalan los requerimientos de equipos y dotación de insumos para el adecuado funcionamiento administrativo.

## **BASE LEGAL**

Se refiere a la Ley, Orden Ejecutiva, o Resoluciones que dispongan la creación de un Organismo, programa o la asignación de recursos.<sup>15</sup>

## **RAZÓN SOCIAL**

Atributo legal que figura en la escritura o documento de constitución que permite identificar a una persona jurídica y demostrar su constitución legal.

---

<sup>15</sup> BRAULIO MEJÍA GARCÍA, (2006), Gerencia de Procesos para la organización, Pág. 51

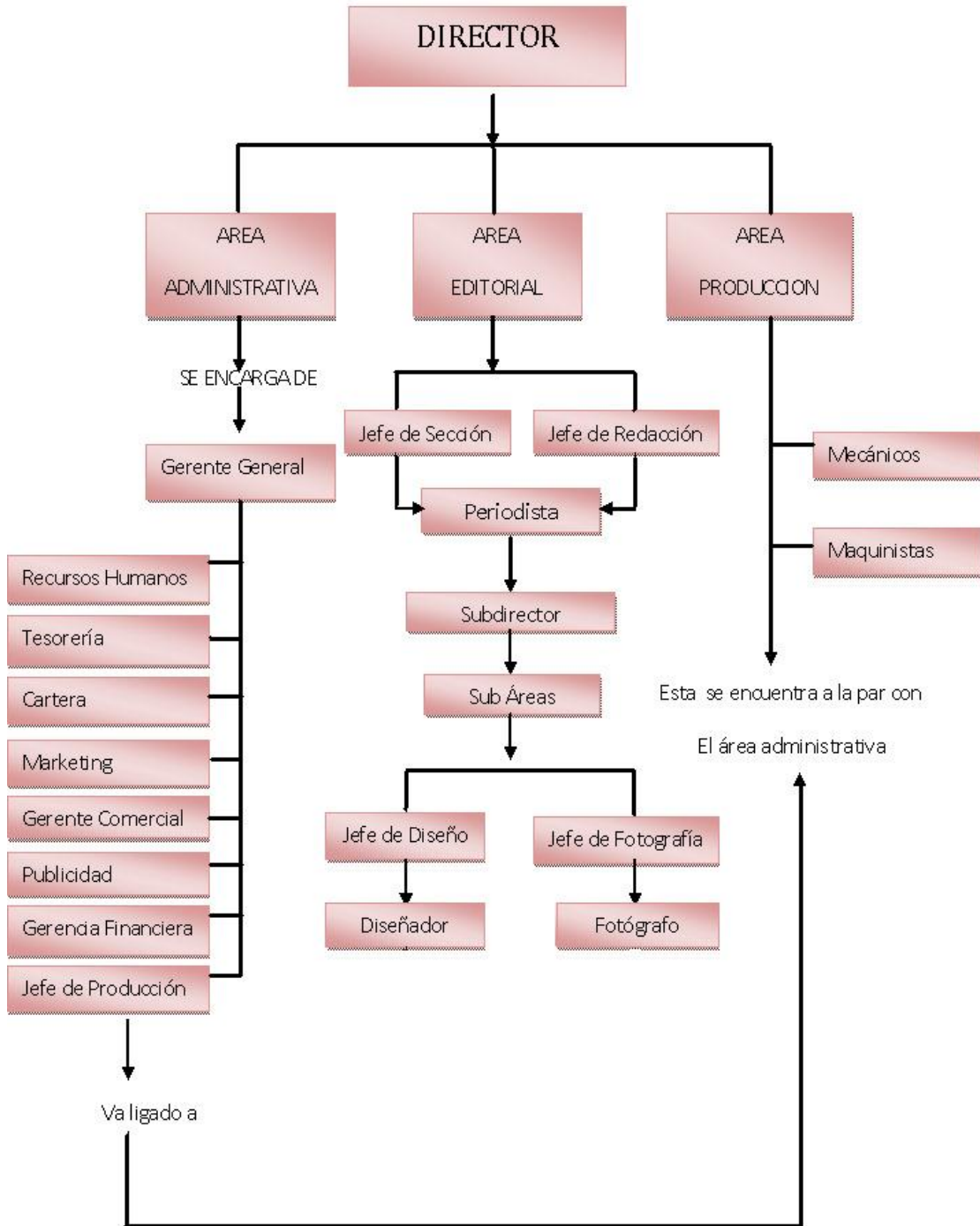
## **CAPITAL.**

Conjunto de bienes, derechos, habilidades y conocimientos que constituyen el patrimonio de un país, una empresa o una persona. Incluido dentro de la acepción capital, tanto a bienes tangibles como intangibles. El capital sería por tanto el conjunto de dinero, instalaciones, maquinarias, inmuebles, valores de inversión en renta, derechos económicos, etc., pero también el saber hacer, los conocimientos estudios, experiencia, etc., que corresponden al capital humano y que también se puede considerar un elemento productivo.

## **NIVELES JERÁRQUICOS**

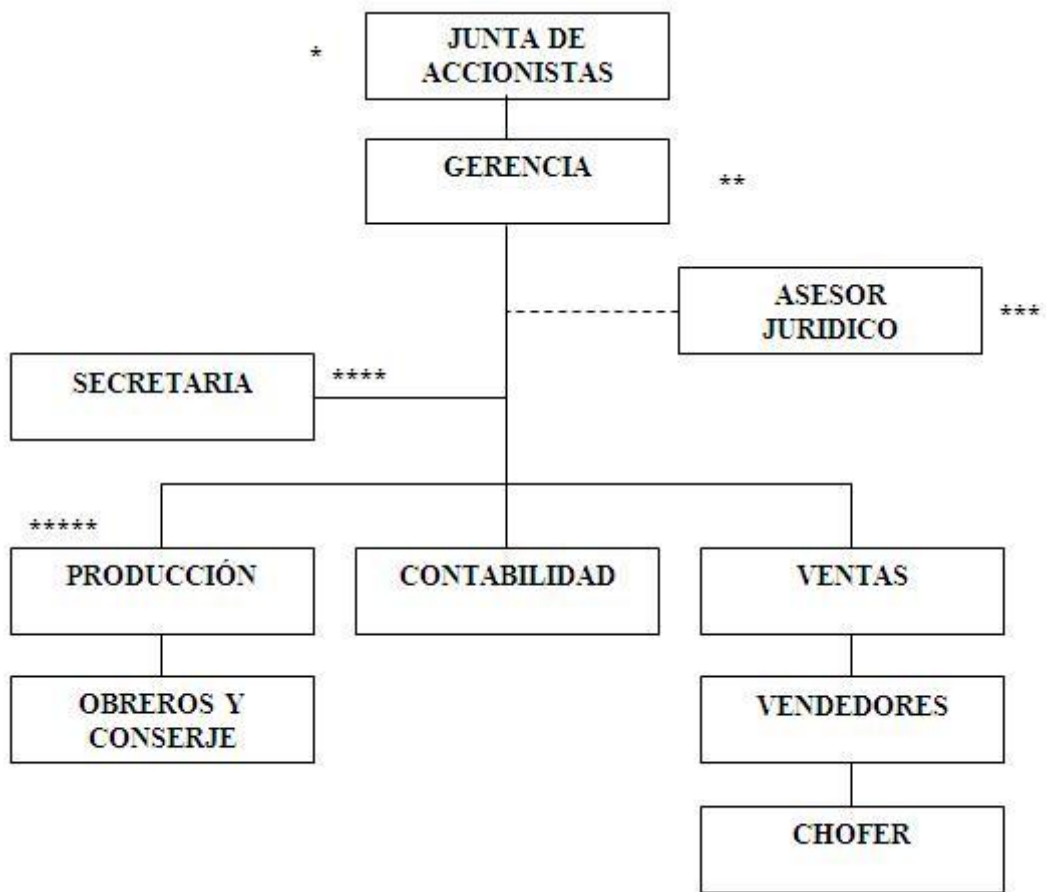
Son los diversos escalones o posiciones que ocupan en la estructura organizacional los cargos o las personas que los ejercen y que tienen suficiente autoridad y responsabilidad para dirigir o controlar una o más unidades administrativas.

## ORGANIGRAMA



Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestran las relaciones que se guardan entre sí los órganos que la componen.

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

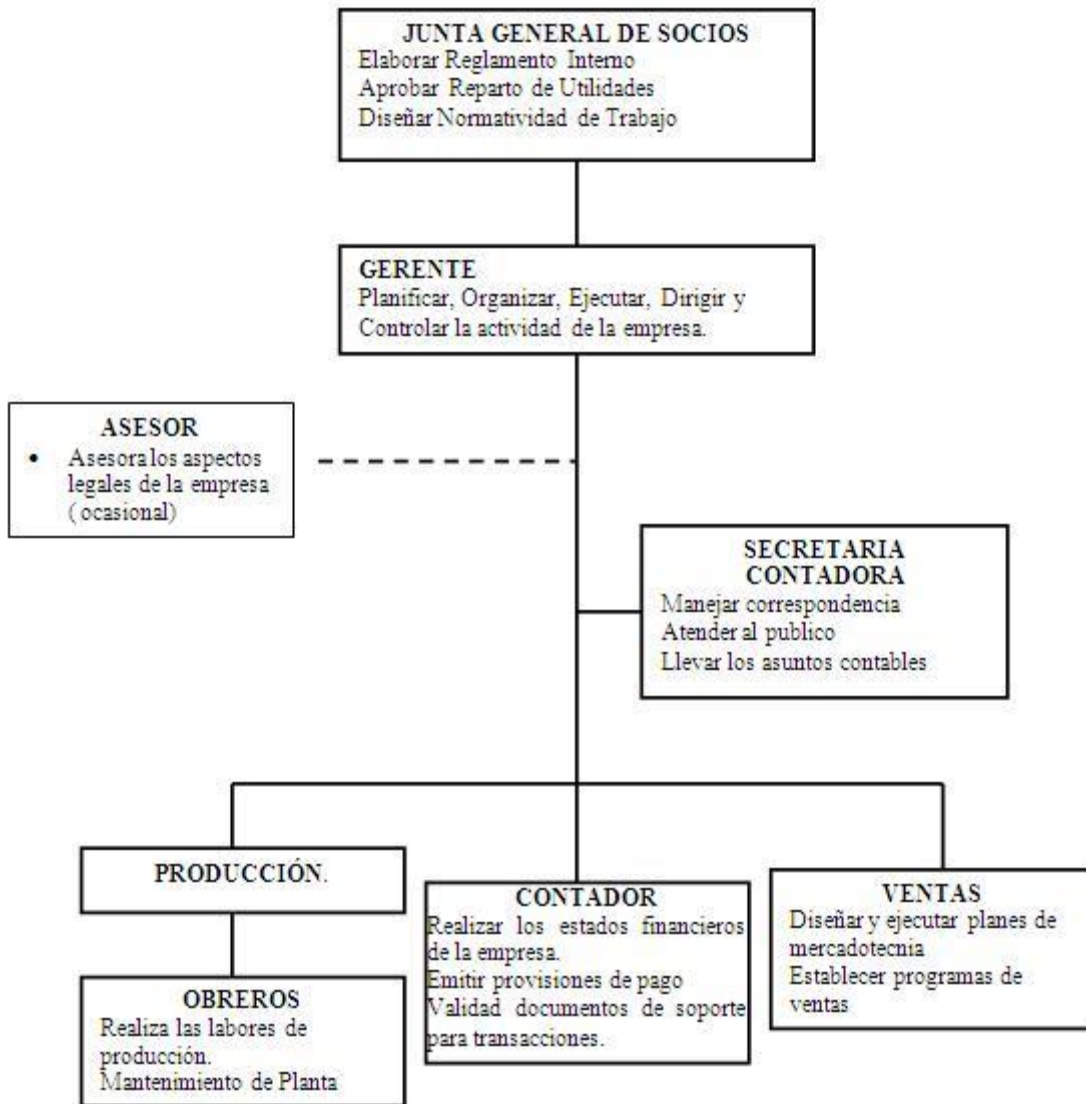


### NIVELES JERARQUICOS

- ☆ LEGISLATIVO
- ☆☆ DIRECTIVO - EJECUTIVO
- ☆☆☆ ASESOR - APOYO
- ☆☆☆☆ OPERATIVO

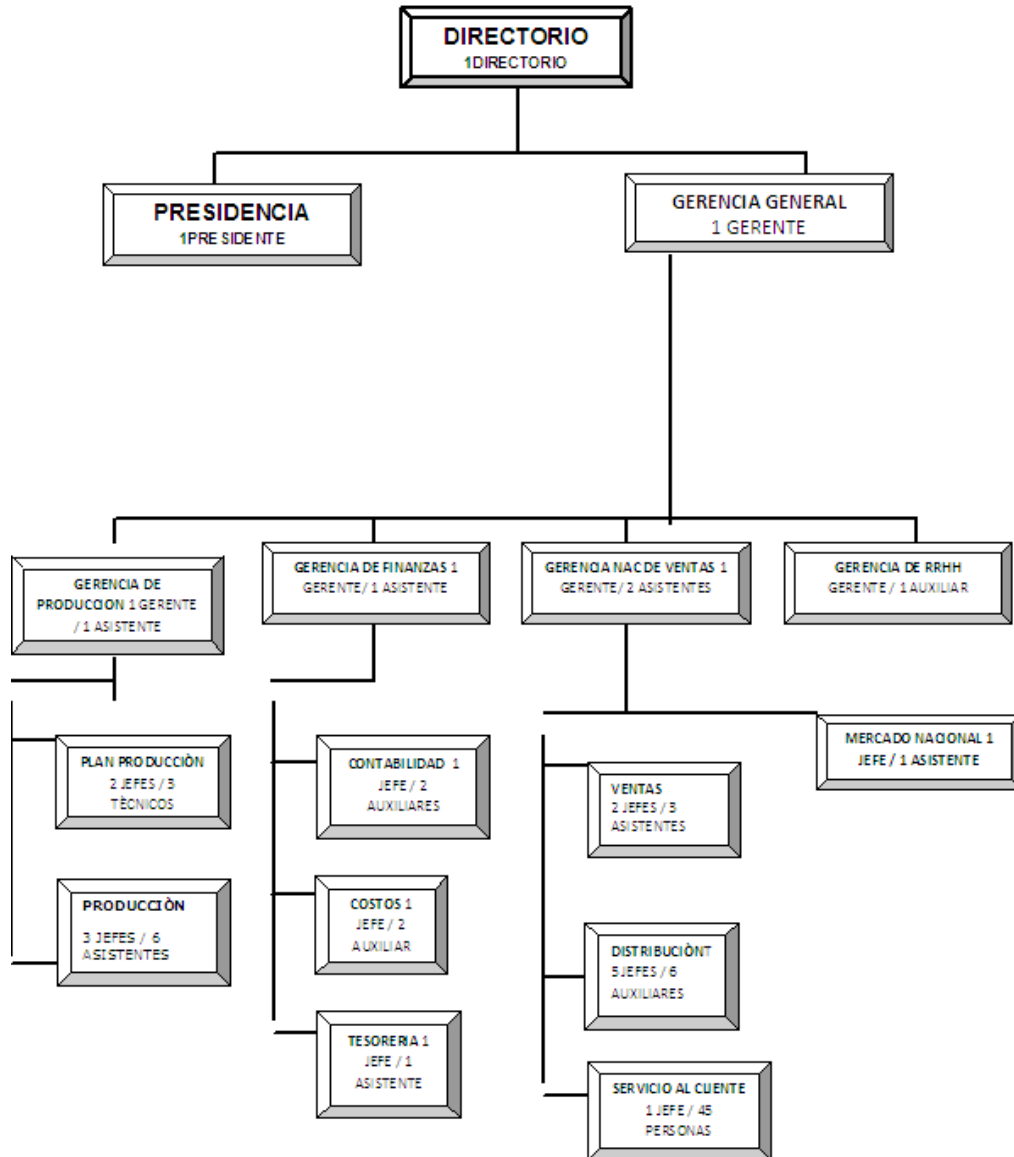
Consiste en cierto número de rectángulos que representan personas, puestos u otras unidades, los que están colocados y conectados por líneas, las cuáles indican la cadena de mando en la jerarquía de los empleados; de tal manera que pueden expresar grados de autoridad y responsabilidad y clase de la relación que los liga.

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL.



Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.

## ORGANIGRAMA POSICIONAL



Es la distribución específica de las jerarquías o categorías de puestos desempeñados por el personal directivo, ejecutivo u operacional de una Empresa o Entidad como, Jefe de Personal de Contabilidad, Técnico en Servicios de Producción, Director Administrativo, Financiero, etc.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> DAVID DE LA FUENTE GARCÍA, 2005, Ingeniería de Organización en la Empresa, Pág. 3

## **MANUAL DE FUNCIONES**

Son elementos esenciales para el conocimiento de las tareas asignadas a cada puesto de trabajo, la determinación del grado de responsabilidad del trabajador; útiles para el conocimiento interno de la organización, la toma de decisiones y el análisis de sus procesos administrativos.<sup>17</sup>

## **ESTUDIO FINANCIERO.**

Es una inversión representada por el monto de recursos para iniciar el negocio antes de obtener los primeros ingresos. Estas inversiones pueden provenir de varias fuentes como: personas físicas o inversionistas, personas naturales u otras empresas, inversionistas e instituciones de crédito o de una mezcla de inversionistas y bancos, cualquiera de las alternativas de inversión tiene un costo asociado al capital que aporta y la nueva empresa constituida tendrá un costo de capital propio.

## **INVERSIONES DEL PROYECTO**

Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

## **ACTIVOS**

Los activos son aquellos bienes que tienen valor sujetos a depreciación y son de propiedad de la empresa.

---

<sup>17</sup> MC GRAW HILL, FRANKLIN B. ENRIQUE, (2004), Organización de Empresas, Segunda Edición. Pág. 78

### **ACTIVOS CORRIENTES**

Son aperturas de cuentas corriente en las entidades financieras, con el valores de los aportes en forma proporcional, de acuerdo a las aportaciones iniciales de los socios.

### **ACTIVOS FIJOS**

Las inversiones en activos fijos serán todas aquellas que se realizan en bienes tangibles y que se utilizarán en el proyecto.

### **ACTIVOS DIFERIDOS**

Se definen al conjunto de bienes de la empresa necesario para su funcionamiento. Los activos diferidos son susceptibles de amortizar.

### **CAPITAL DE TRABAJO**

El capital de trabajo o de operación comprende los recursos necesarios para afrontar los gastos de administración y cubrir los costos de operación durante el proceso productivo.<sup>18</sup>

### **COSTOS**

Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente o en el futuro. En la evaluación de proyectos es una técnica de planeación, y la forma de tratar el aspecto contable no es tan rigurosa, lo cual se demuestra cuando por simplicidad, las cifras se redondean al millar más cercano.

---

<sup>18</sup> VICTORIA EUGENIA EROSSA, MARTÍN, Proyectos de inversión en ingeniería, limusa Noriega editores, México 2004, pág. 381



## **COSTOS DE PRODUCCIÓN**

A estos pertenecen el costo de materia prima, el costo de mano de obra, el costo de envases, de energía eléctrica, de agua, combustible, control de calidad, mantenimiento, cargos de depreciación y amortización, costos para combatir la contaminación y otros.

## **COSTOS DE ADMINISTRACIÓN**

Son los que provienen para realizar la función de administración en la empresa, a estos costos pertenecen sueldos del personal administrativo, gastos de oficina, depreciación de activos utilizados en estas funciones, amortización, servicios básicos y otros.

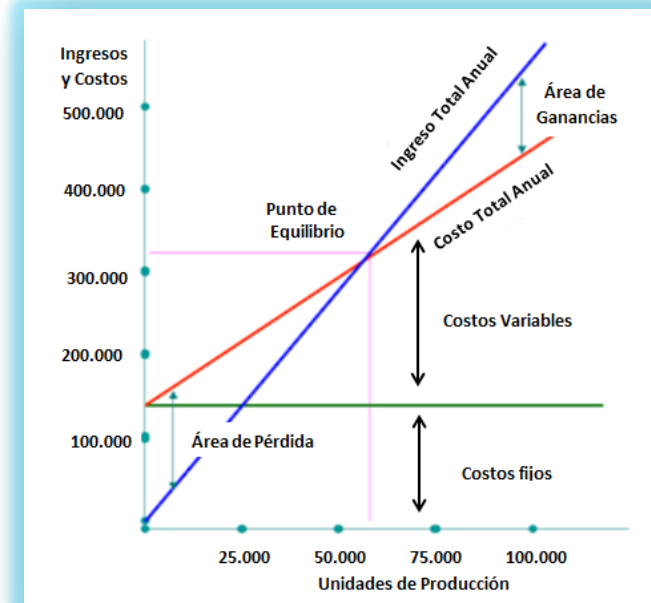
Se originan en las funciones de vender el producto al consumidor final o al cliente (intermediario), están: sueldos del personal del departamento o función de marketing o ventas, gastos de oficina (útiles de oficina, suministro de limpieza), servicios básicos, publicidad, investigación, capacitación, pruebas de mercado, depreciación y amortización de activos utilizados y otros.

## **COSTOS FINANCIEROS**

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo. Algunas veces estos costos incluyen en los generales de administración, pero lo correcto es registrarlos por separado, ya que un capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay por qué cargarlo a un área específica.

## PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios, es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.



Matemáticamente se aplican las siguientes fórmulas:

**Dónde:**

PE = Punto de equilibrio

CF = Costos Fijos

VT = Ventas Totales

CVu = Costo de Valor Unitario

PVu = Precio de Venta Unitaria

PE en función de su Capacidad Instalada.

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

### PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

### PE en función de las Unidades Producidas

$$CVu = \frac{CV}{UP}$$

$$PE = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

Costos de Producción o Costo Unitario = Costos Totales / Unidades Producidas

Margen de Utilidad = Costo Unitario x % Margen de Utilidad

Precio de Venta Unitario = Costo Unitario + Margen de Utilidad

Ingresos Totales = Unidades Producidas x Precio de Venta Unitario

### **COSTOS FIJOS**

Son costos, que son constantes en total dentro de los límites relevantes, en la medida en que varía el nivel del impulsor de la actividad.<sup>21</sup>

### **COSTOS VARIABLES**

Son los que varían directamente con el volumen de producción.<sup>19</sup>

### **EVALUACIÓN FINANCIERA**

Es medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes del estudio del proyecto y combinarlo en operaciones matemáticas, asistidas por computador, a fin de obtener los indicadores de evaluación que permitan ver la marcha y progreso del proyecto.

---

<sup>19</sup> J.M. ROSENBERG, (1999), DICCIONARIO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS, Pág. 290

La evaluación se la realiza con dos fines posibles: a) tomar una decisión de aceptación o rechazo, cuando se estudia un proyecto específico; o b) decidir el ordenamiento de varios proyectos en función de su rentabilidad, cuando estos son mutuamente excluyentes o existe racionamiento de capitales.

### **FLUJO NETO DE CAJA (FNC)**

Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura.

Flujo Neto de Caja (FNC)

$$\text{FNC} = \text{Utilidad Neta} + \text{Depreciación}$$

### **VALOR ACTUAL NETO (VAN).**

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

Fórmula:

$$\text{FA} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$\text{VA} = \text{FNC} * \text{FA}$$

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

Dónde:

FA = Factor Actualizado

i = Interés

n = Periodo de años

FNC = Flujo Neto Caja

$\sum$  FNA = Sumatoria de Flujo Neto Anual

#### Regla de decisión del VAN

Para proyectos mutuamente excluyentes se escoge el proyecto con el mayor VAN.

Para proyectos independientes rige la siguiente regla:

- Si el VAN es positivo, y mayor a 1, el proyecto de inversión se lo acepta.
- Si el VAN es igual a 1, el proyecto de inversión es indiferente.
- Si el VAN es negativo, y menor a 1, el proyecto de inversión no se acepta.

¿Qué implica que el VAN sea positivo?

Si el VAN es positivo se garantiza:

- Recuperar la inversión.
- Pagar los costos de financiamiento.
- Generar un excedente que proporcione una mayor riqueza.
- Se relaciona con el objetivo final de la empresa (maximizar la ganancia de la empresa).

## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es un método de evaluación que toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto.

Fórmula:

$$TIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

- Si la TIR es mayor que el costo del capital, se debe aceptar el proyecto.
- Si la TIR es igual al costo del capital, es indiferente llevarlo a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor al costo del capital, se debe rechazar el proyecto.

### Ventajas del TIR

- Toma en cuenta todos los flujos y su distribución en el tiempo.
- Sí pondera intrínsecamente la importancia de la inversión inicial.
- Si el TIR es mayor que costo del capital, se garantiza cubrir la inversión, el costo financiero y generar un excedente que incrementa la riqueza de la empresa.

### Desventajas del TIR

- No maximiza la ganancia, que es el objetivo de la empresa.
- No conduce a decisiones óptimas ante proyectos con vidas económicamente desiguales, por lo que no se recomienda usarlo.
- Es posible que se presenten varios TIR en un solo proyecto.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl, Proyecto de inversión: evaluación financiera, (pág. 133)

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

Es un indicador que se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido.

Fórmula:

$$RBC = \frac{\Sigma \text{ INGRESO ACTUALIZADO}}{\Sigma \text{ COSTO ACTUALIZADO}}$$

- Si la RBC es mayor a 1, se debe aceptar el proyecto de inversión.
- Si la RBC es igual a 1, es indiferente realizar el proyecto.
- Si la RBC es menor a 1, se debe rechazar el proyecto.

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Fórmula:

$$PRC = \text{AÑO A RECUPERAR LA INVERSIÓN} + \frac{\text{INVERSIÓN - PRIMEROS FLUJOS ACUM.}}{\text{FLUJO DEL AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Consiste en permitir establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan, el aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> SAÚL FERNÁNDEZ ESPINOZA, (2007), Los proyectos de inversión: evaluación financiera, ed. Tecnológica de Costa Rica, pág. 249.

Fórmula:

DIFERENCIA DE TIR

$$\text{DIF. TIR} = \text{TIR PROJ.} - \text{NUEVA TIR}$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\% \text{ VAR.} = (\text{DIF. TIR.} / \text{TIR PROJ.}) * 100$$

SENSIBILIDAD

$$\text{SE} = \% \text{ VAR.} / \text{NUEVA TIR}$$

- Si el coeficiente de SE es mayor a 1, el proyecto es sensible a estos cambios.
- Si el coeficiente de SE es menor a 1, el proyecto no es sensible al efecto de estas variaciones.
- Si el coeficiente de SE es igual a 1, el proyecto no tiene efectos.

**Pesimista**

Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

**Probable**

Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

**Optimista**

Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario



optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

Así podremos darnos cuenta que en dos inversiones donde estaríamos dispuestos a invertir una misma cantidad, el grado de riesgo y las utilidades se pueden comportar de manera muy diferente, por lo que debemos analizarlas por su nivel de incertidumbre, pero también por la posible ganancia que representan.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> DOUGLAS R. EMERY, Fundamento de Administración Financiera, Pág. 114

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

Los materiales y métodos utilizados para desarrollar la presente investigación fueron los siguientes:

### **RECURSOS HUMANOS**

- Director
- Autor

### **RECURSOS MATERIALES**

Impresora, Computadora, copiadora, cámara fotográfica, hojas de papel boom A4, flash memory de 4 G., CD, resaltadores, esferos, folder, tarjetas, etc.

### **MÉTODO CIENTÍFICO**

Sirvió para el compendio de exploración macro de la elaboración de ternos impermeables, revisando instrumentos que permitieron visualizar sus circunstancias, para lograr una mejor comprensión de lo obtenido.

### **MÉTODO INDUCTIVO**

Se utilizó en la observación de los procesos de producción experimental propia y de otras empresas, de las cuales se aprendió los procesos de elaboración de ternos impermeables.

### **MÉTODO DEDUCTIVO**

Fue fundamental para particularizar el estudio de mercado, técnico y financiero de la investigación, permitiéndome formular las respectivas conclusiones y recomendaciones del proyecto de investigación.

### **MÉTODO ANALÍTICO**

Se lo utilizó en el análisis e interpretaciones de los resultados, del estudio de mercado, y evaluación financiera, tal como: Punto de Equilibrio, VAN, TIR, RBC, PRC, y Sensibilidad Económica. Este método permitió comprender mejor el comportamiento de los resultados, llegando así al establecimiento de nuevas teorías.

### **MÉTODO MATEMÁTICO**

Sirvió para elaborar los cálculos matemáticos de la investigación, presupuestos, proyecciones, al igual que su financiamiento y análisis financiero, permitiéndome determinar si el proyecto de investigación fue viable o no.

### **MÉTODO ESTADÍSTICO**

Se lo utilizó en la tabulación de los datos estadísticos y gráficos de los resultados obtenidos en la encuesta ejecutada a los posibles clientes.

### **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

Estas técnicas fueron utilizadas en la investigación del estudio de mercado, para así determinar con mayor exactitud las necesidades existentes que tiene el mercado objetivo y conocer también, su sentir referente al tema propuesto.

## ENTREVISTA

Se aplicó esta técnica a los competidores de la zona que actualmente producen, comercializan e importan ternos impermeables, para conocer más profundamente sus procesos de importación, comercialización y elaboración de estos productos ofertados.

## LA ENCUESTA

Sirvió para obtener información representativa de un grupo de personas, mediante un test de preguntas, a un determinado grupo de individuos que tuvieron la necesidad de protegerse de las lluvias con ternos impermeables. Enfatizando qué, ¿Si estarían dispuestos a comprar ternos impermeables en una empresa nueva?

## POBLACIÓN

La ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas tiene población total de 294.375 habitantes, de esta población solo **162.554** son hombres y mujeres que constituyen la PEA de esta ciudad y tienen entre los 18 a 65 años de edad, resultado que se consideró de las fuentes del INEC, según el Censo estadístico poblacional realizado en el 2010.

**CUADRO Nº 1**

<b>CIUDAD</b>	<b>POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA</b>
Santo Domingo de los Tsáchilas	162.554
<b>TOTAL</b>	<b>162.554</b>

FUENTE: INEC (CENSO 2010).  
ELABORACIÓN: El Autor

Para ejecutar la proyección de la población se consideró la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, que según la fuente del INEC (Censo 2010) esta ciudad tiene una Tasa de Crecimiento Anual del 1,44 %.

### PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN PARA EL AÑO 2013

$$PF = Po (1 + i)^n$$

**Ejercicio:**

$$PF = 162.554 (1 + 0,0144)^3$$

$$PF = 162.554 (1,0144)^3$$

$$PF = 162.554 (1,04383)$$

$$PF = 169.679 \text{ habitantes}$$

Para el año 2013 existiría en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, una población de **169.679** habitantes que conforman la PEA y que tienen entre 18 a 65 años de edad.

### DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

**Dónde:**

N = Población total

n = Tamaño de la muestra

e = Margen de error experimental

Para realizar su cálculo se utilizó los siguientes datos:

N = 169.679

e = 5 %

**FÓRMULA:**

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

$$n = \frac{169.679}{1 + 169.679 * (0.05)^2}$$

$$n = \frac{169.679}{1 + 169.679 * 0.0025}$$

$$n = \frac{169.679}{425,20}$$

**n = 399 Encuestas**

En la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, se aplicaron 399 encuestas, para realizar el Estudio de Mercado.

## DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

Se distribuye la muestra de acuerdo a la cantidad de habitantes de la ciudad.

**CUADRO Nº 2**

<b>CIUDAD</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>%</b>	<b>ENCUESTAS</b>
Santo Domingo de los Tsáchilas	169.679	100	399
<b>TOTAL</b>	<b>169.679</b>	<b>100</b>	<b>399</b>

FUENTE: INEC (CENSO 2010)

ELABORACIÓN: El Autor

## ALMACENES QUE PRODUCEN Y COMERCIALIZAN TERNOS IMPERMEABLES

En la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, existen los siguientes almacenes que producen y comercializan ternos impermeables:

- ZURIMPORTSA
- PROMACOFI
- DECONFECSA
- DIANITEX
- DITEX
- CORTEX
- PUBLITEX
- SHIRT SPORT
- IMPORTADORA MENDOZA Y
- SPECIAL FORCES.

## f. RESULTADOS

### ESTUDIO DE MERCADO

CUESTIONARIO APLICADO A LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, QUE HABITAN EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

#### PREGUNTAS:

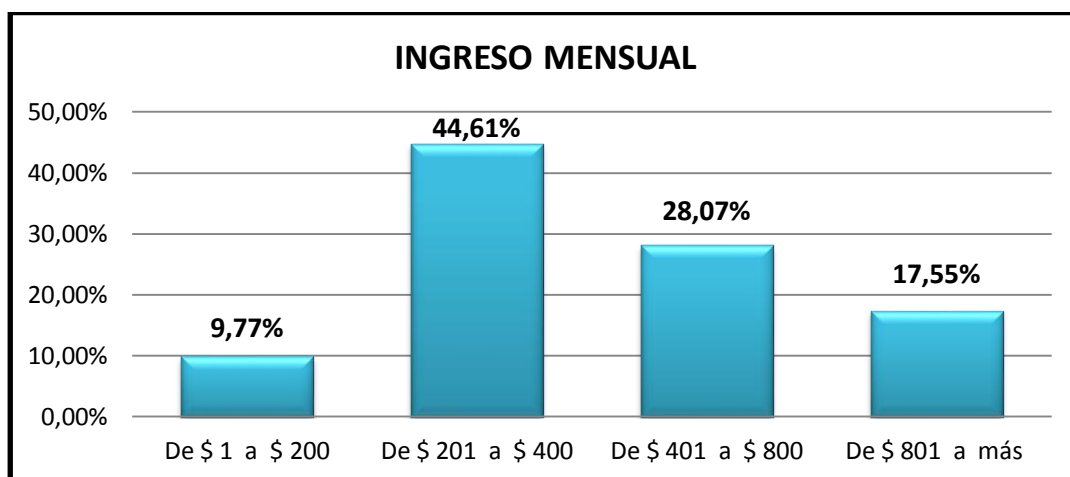
P.1 ¿Cuál es su nivel de ingreso mensual?

CUADRO Nº 3

INGRESO MENSUAL		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$ 1 a \$ 200	39	9,77 %
De \$ 201 a \$ 400	178	44,61 %
De \$ 401 a \$ 800	112	28,07 %
De \$ 801 a más	70	17,55 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO Nº 1



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

#### ➤ INTERPRETACIÓN

Se estima que, la mayor parte de la población encuestada si poseen más de un sueldo básico mensual establecido. Es decir más de \$ 340,00 dólares mensuales.



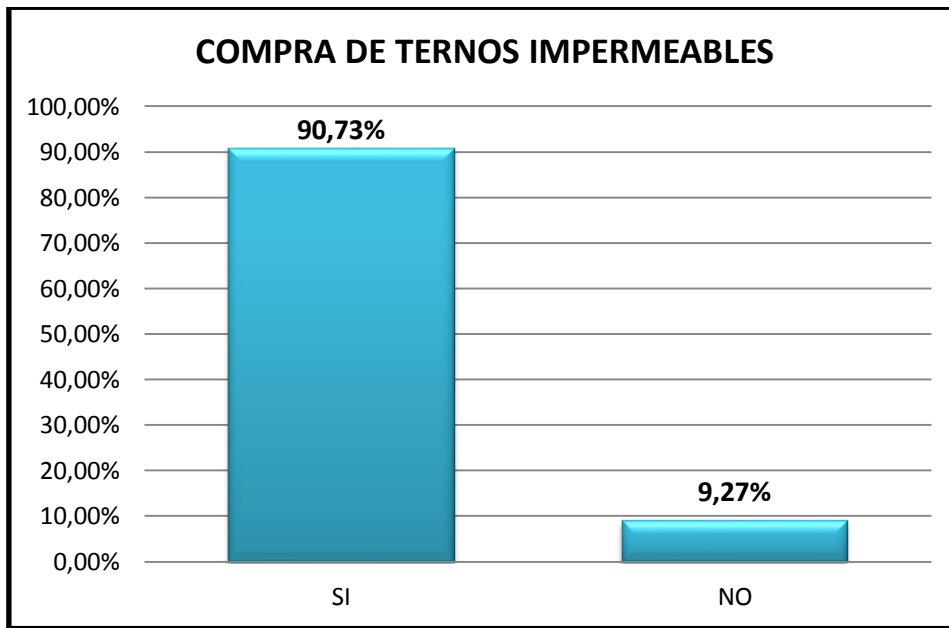
**P.2 ¿Debido a las frecuentes lluvias en la ciudad, compra usted ternos impermeables?**

**CUADRO N° 4**

<b>COMPRA USTED TERNOS IMPERMEABLES</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	362	90,73 %
NO	37	9,27 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO N° 2**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Los resultados reflejan, que potencialmente un 90,73 % de la población si tiene la necesidad de comprar ternos impermeables, para protegerse de las temporadas invernales.

**P.3 ¿Utiliza usted ternos impermeables cuando llueve frecuentemente en la ciudad?**

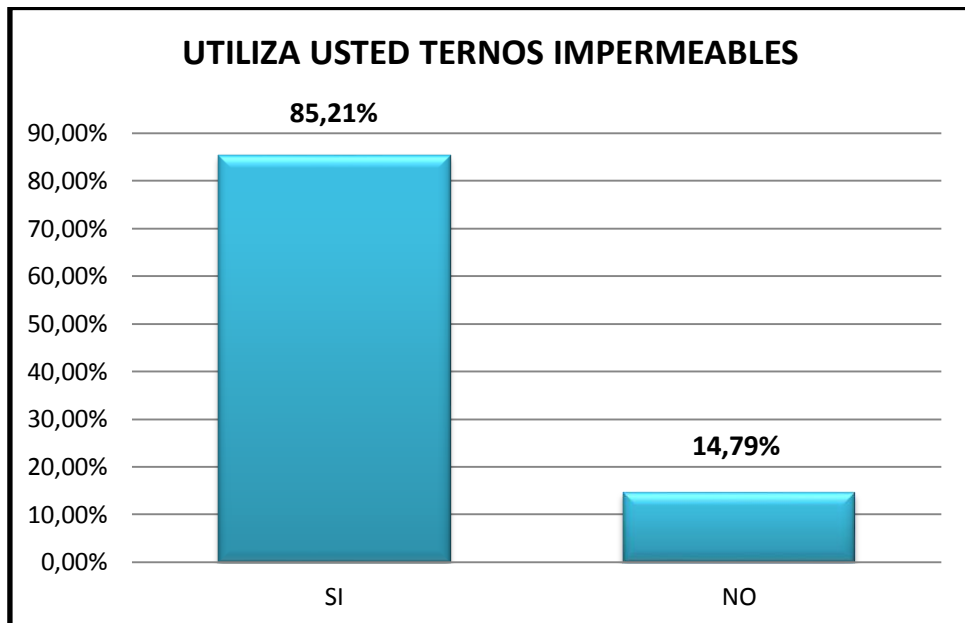
**CUADRO Nº 5**

<b>UTILIZA USTED TERNOS IMPERMEABLES</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	340	85,21 %
NO	59	14,79 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 3**



FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Se puede apreciar que realmente el 85,21% de la población, si utilizan ternos impermeables cuando llueve frecuentemente en la ciudad y en especial cuando existen cambios climáticos o temporadas invernales.

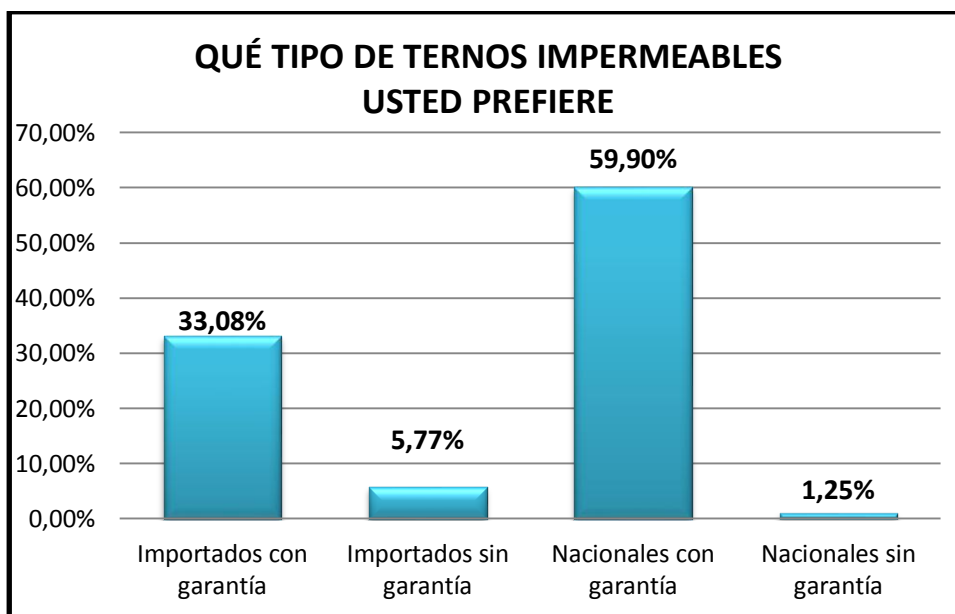
**P.4 ¿Qué tipo de ternos impermeables usted prefiere para protegerse de las lluvias?**

**CUADRO N° 6**

<b>QUÉ TIPO DE TERNO IMPERMEABLE USTED PREFERE</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Importados con garantía	132	33,08 %
Importados sin garantía	23	5,77 %
Nacionales con garantía	239	59,90 %
Nacionales sin garantía	5	1,25%
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO N° 4**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

El impacto de las personas es positivo al preferir lo nuestro, puesto a que el 59,90% de los ciudadanos encuestados eligen ternos impermeables de origen nacional y con garantía en su uso, mientras que un grupo menor representado por el 1,25%, escoge a los nacionales sin garantía.

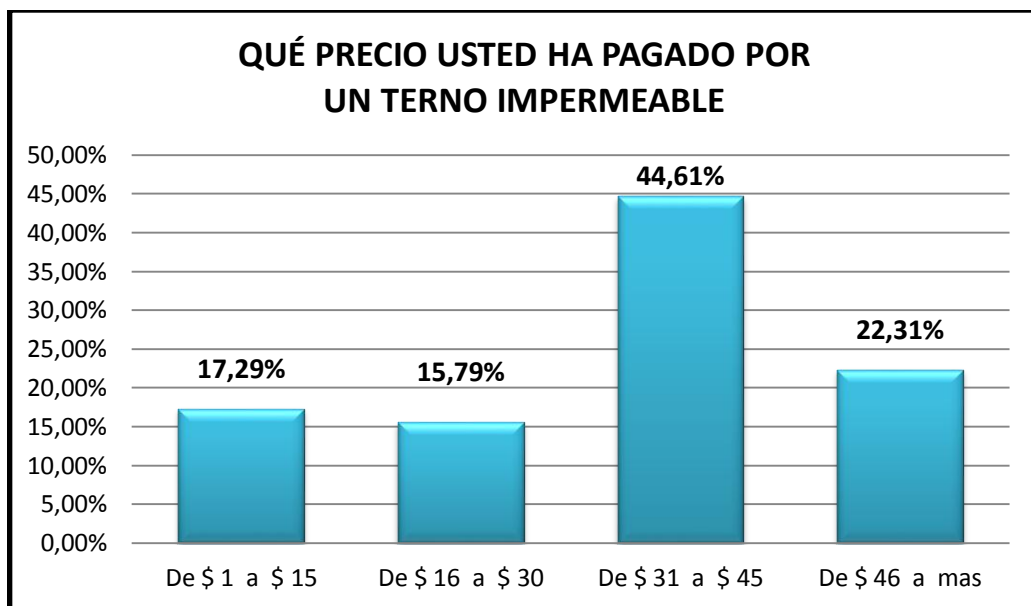
P.5 ¿Cuál es el precio que usted ha pagado en la compra de un terno impermeable?

CUADRO N° 7

QUÉ PRECIO USTED HA PAGADO POR UN TERNO IMPERMEABLE		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$ 1 a \$ 15	69	17,29 %
De \$ 16 a \$ 30	63	15,79 %
De \$ 31 a \$ 45	178	44,61 %
De \$ 46 a mas	89	22,31 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO N° 5



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Al momento de comprar un terno impermeable los encuestados pagan una cantidad apropiada a sus ingresos mensuales, por cuanto, el 44,61% ha pagado entre \$ 31 a \$ 45 y una mínima parte de encuestados, con un 15,79% ha pagado entre \$ 16 a 30 dólares.

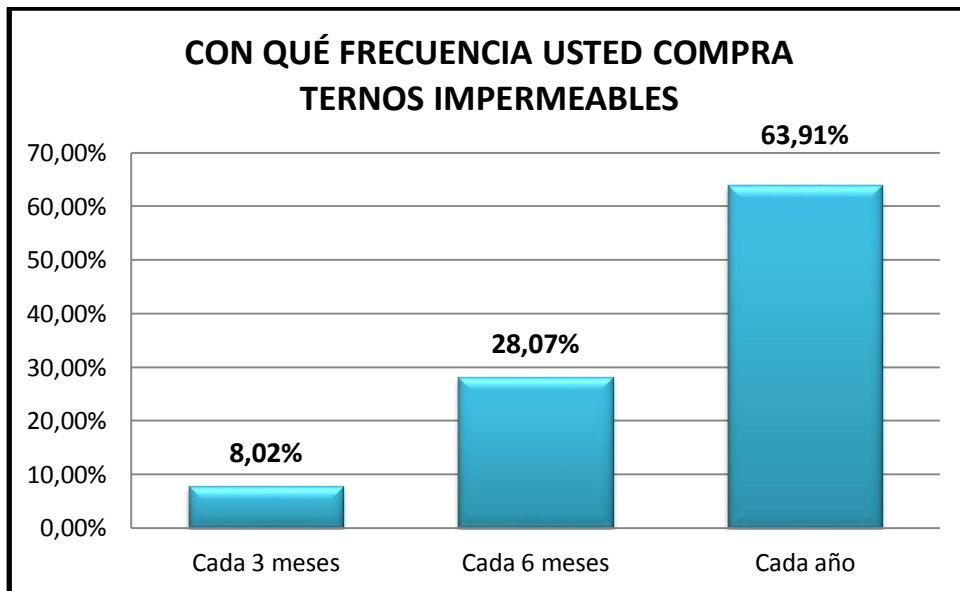
P.6 ¿Para protegerse de las lluvias, con qué frecuencia usted compra ternos impermeables?

CUADRO N° 8

CON QUÉ FRECUENCIA USTED COMPRA TERNOS IMPERMEABLES		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cada 3 meses	32	8,02 %
Cada 6 meses	112	28,07 %
Cada año	255	63,91 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO N° 6



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Se considera que el tiempo y el clima son factores preponderantes que influyen a los ciudadanos a comprar obligatoriamente ternos impermeables, por tal motivo el 63,91% de los encuestados compran cada año este producto, mientras que el 8,02% lo hace cada 3 meses.

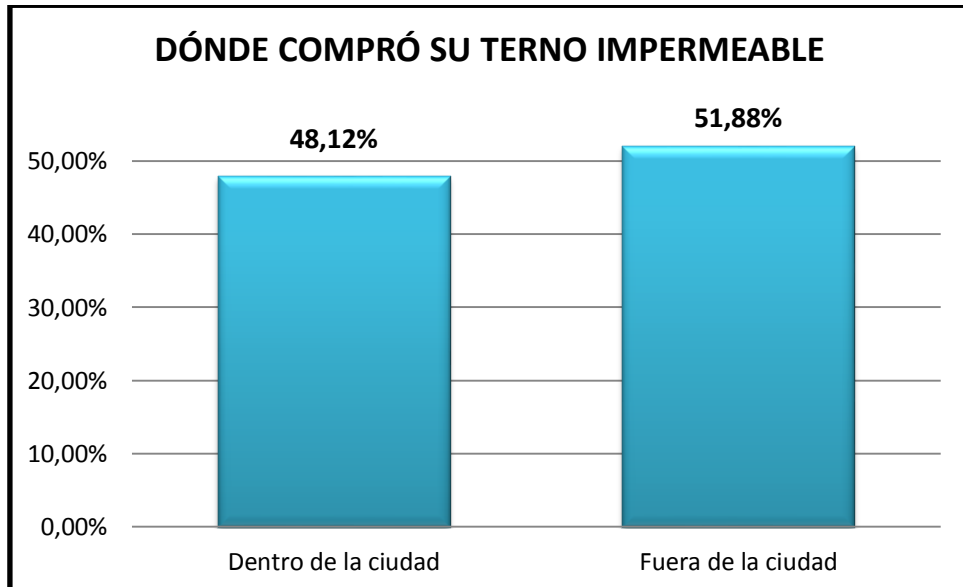
**P.7 ¿En dónde compró su terno impermeable la última vez?**

**CUADRO Nº 9**

<b>DÓNDE COMPRÓ SU TERNO IMPERMEABLE</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Dentro de la ciudad	192	48,12 %
Fuera de la ciudad	207	51,88 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 7**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**INTERPRETACIÓN**

Se considera que el 51,88% de los encuestados, han comprado ternos impermeables fuera de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, y el 48,12% lo ha hecho dentro de la ciudad.

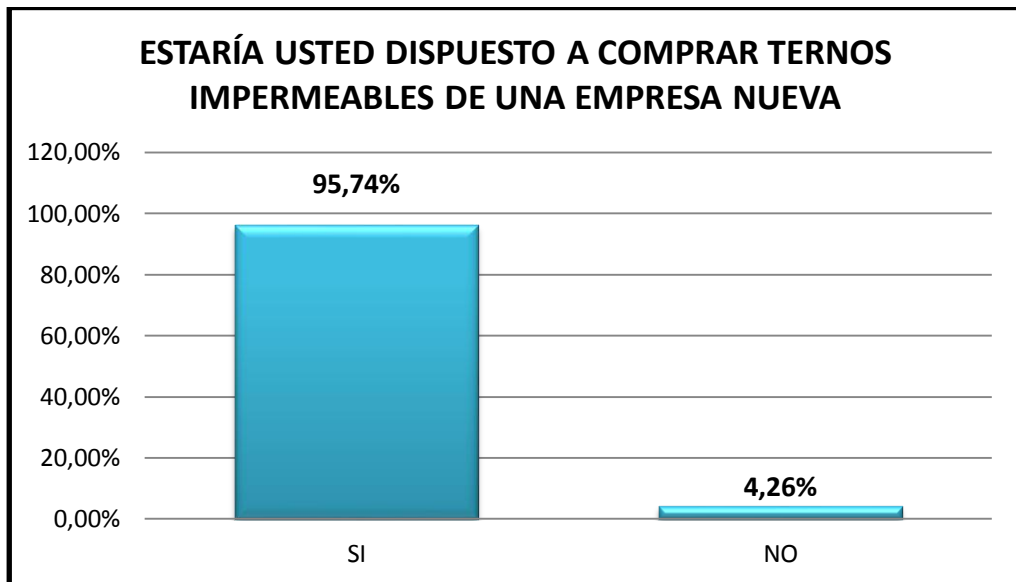
**P.8 ¿De crearse una empresa productora y comercializadora de ternos impermeables, usted estaría dispuesto a comprar ternos impermeables?**

**CUADRO N° 10**

<b>ESTARÍA USTED DISPUESTO A COMPRAR TERNOS IMPERMEABLES DE UNA EMPRESA NUEVA</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	382	95,74 %
NO	17	4,26 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO N° 8**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

El 95,74% de los encuestados, **si** están dispuestos a comprar ternos impermeables en una empresa recién creada. No obstante, el 4,26% se opone, lo que determina que la mayor parte de los encuestados si aceptan el nuevo producto ofertado por la nueva empresa.

**P.9 ¿Cuántos ternos impermeables estaría usted dispuesto a comprar al año?**

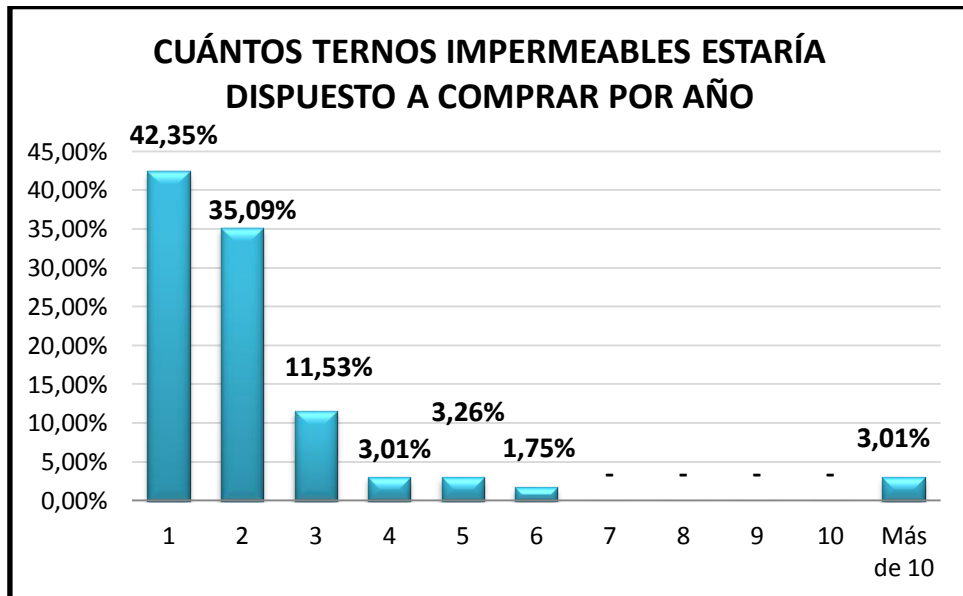
**CUADRO N° 11**

<b>CUÁNTOS TERNOS IMPERMEABLES ESTARÍA DISPUESTO A COMPRAR POR AÑO</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Uno	169	42,35 %
Dos	140	35,09 %
Tres	46	11,53 %
Cuatro	12	3,01 %
Cinco	13	3,26 %
Seis	7	1,75 %
Siete	-	-
Ocho	-	-
Nueve	-	-
Diez	-	-
Más de 10	12	3,01 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO N° 9**



FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

El 42,35% de los encuestados, se ven en la obligación de comprar como mínimo un terno impermeable por año, para poder protegerse de las frecuentes lluvias de la zona.



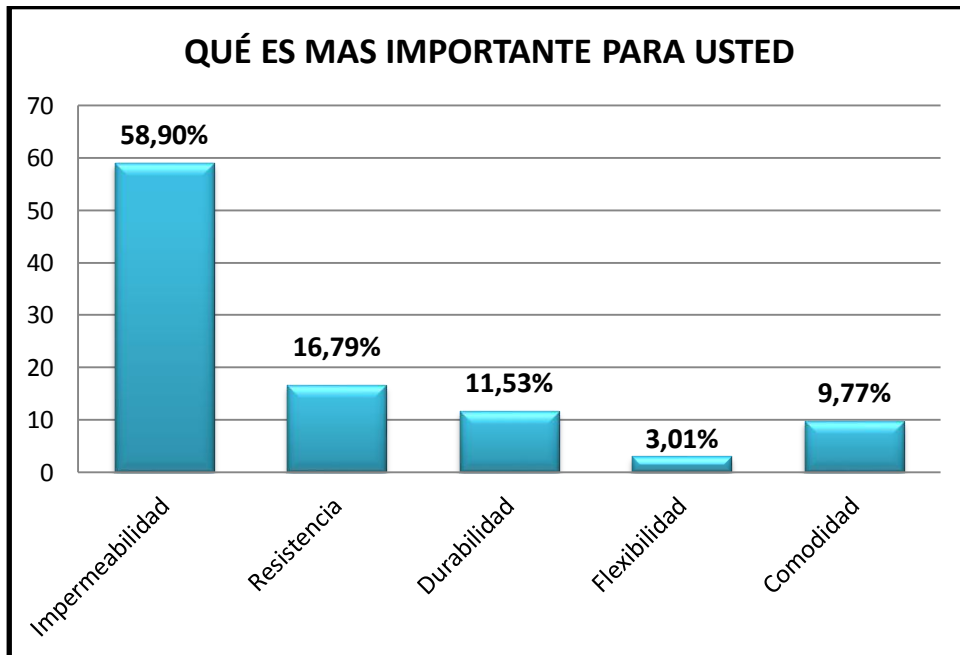
**P.10 ¿En cuánto a las características relevantes de los ternos impermeables, qué es más importante para usted?**

**CUADRO N° 12**

<b>QUÉ ES MAS IMPORTANTE PARA USTED</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
La impermeabilidad	235	58,90
La resistencia	67	16,79
La durabilidad	46	11,53
La flexibilidad	12	3,01
La comodidad	39	9,77
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO N° 10**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

El resultado demuestra que el 58,90% de los encuestados de esta ciudad, si consideran a la impermeabilidad del producto, como una característica muy importante al momento de utilizarlo.

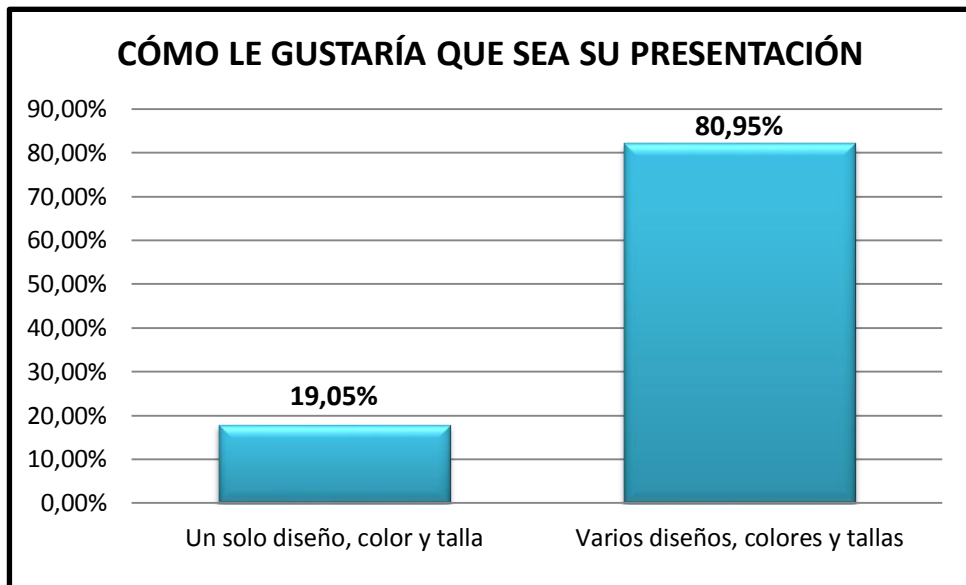
**P.11 ¿Cómo le gustaría que sea la presentación de los ternos impermeables?**

**CUADRO Nº 13**

<b>CÓMO LE GUSTARÍA QUE SEA SU PRESENTACIÓN</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De un solo diseño, color y talla	76	19,05 %
De varios diseños, colores y tallas	323	80,95 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORACIÓN:** El Autor

**GRÁFICO Nº 11**



**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORACIÓN:** El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Con el fin de generar satisfacción, que diferencie los gustos del cliente, el 80,95% de los encuestados prefieren una gran variedad de ternos impermeables, con diversos colores y tallas a escoger.

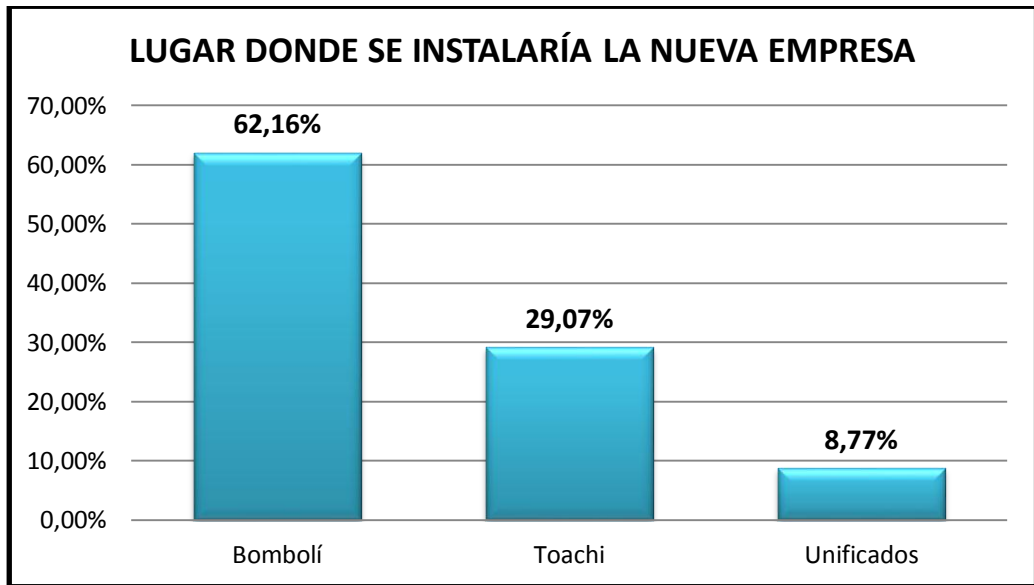
**P.12 ¿En qué lugar de la ciudad de Santo Domingo, usted desearía que se instale la nueva empresa productora de ternos impermeables?**

**CUADRO Nº 14**

<b>LUGAR DONDE SE INSTALARÍA LA NUEVA EMPRESA</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Sector del Bombolí	248	62,16 %
Sector del Toachi	116	29,07 %
Sector de los Unificados	35	8,77 %
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 12**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

La ubicación geográfica de la nueva empresa, tiene una tendencia aceptable del 62,16% por el sector del Bombolí. Puesto a que en este sitio existe gran concurrencia de personas, debido a que es una zona altamente comercial, diferenciándolo de los demás sectores expuestos.

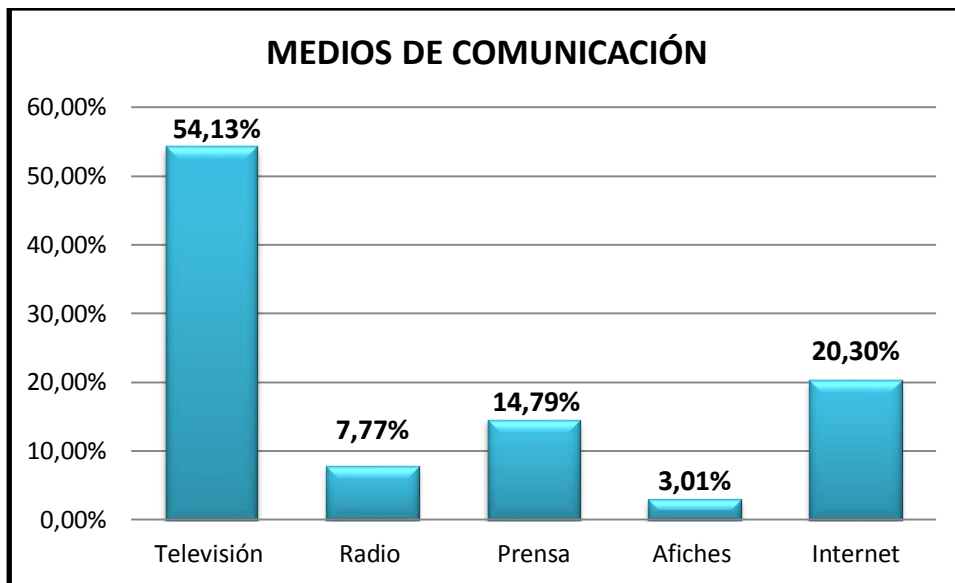
**P.13 ¿Por qué medio de comunicación le gustaría estar informado sobre las promociones de los ternos impermeables?**

**CUADRO Nº 15**

<b>MEDIOS DE COMUNICACIÓN</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Televisión	216	54,13 %
Radio	31	7,77 %
Prensa	59	14,79%
Afiches	12	3,01%
Internet	81	20,30%
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 13**



FUENTE: Encuesta  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Para promocionar los ternos impermeables, los resultados reflejan que, los tres medios de comunicación, que tienen mayor acogida en esta ciudad vienen a ser; la televisión con el 54,13%; el internet con el 20,30%; y la prensa escrita con el 14,79%.

## g. DISCUSIÓN

### ESTUDIO DE LA DEMANDA POTENCIAL

**CUADRO N° 16**

<b>DEMANDA POTENCIAL</b>		
<b>COMPRA USTED TERNOS IMPERMEABLES</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
362	90,73%	362

FUENTE: Cuadro N° 4 Estudio de Mercado

ELABORACIÓN: El Autor

Para calcular la demanda potencial del proyecto, se consideró los resultados del Cuadro N° 4, en donde la muestra determinó a los 362 encuestados que si compran ternos impermeables, siendo equivalente al 90,73%, porcentaje que multiplicado por la población futura de 169.679 habitantes, se reflejó un resultado de 153.950 habitantes, como demanda potencial para el año 2013.

#### **Datos:**

Muestra = 362 encuesta.

Población = 169.679 habitantes

Demanda Potencial = 153.950

Periodo de años = 10 años

### **PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL PARA 10 AÑOS DE VIDA UTIL DEL PROYECTO**

Se proyecta la demanda potencial para un periodo de 10 años, considerando que en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, la Tasa de Crecimiento Poblacional es de 1,44%.

**CUADRO N° 17**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL</b>			
<b>PERIODO n</b>	<b>POBLACIÓN TC. 1,44</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
0	169.679	<b>90,73</b>	153.950
1	172.122		156.167
2	174.601		158.415
3	177.115		160.697
4	179.666		163.011
5	182.253		165.358
6	184.877		167.739
7	187.540		170.155
8	190.240		172.605
9	192.980		175.090
10	195.758		177.612

FUENTE: Cuadro N° 16, INEC 2010 TC. 1,44%

ELABORACIÓN: El Autor

**ESTUDIO DE LA DEMANDA REAL****CUADRO N° 18**

<b>DEMANDA REAL</b>		
<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
362	85,21%	340

FUENTE: Cuadro N° 5, Estudio de Mercado

ELABORACIÓN: El Autor

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL CON LA TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL DEL 1,44% DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.**

Del resultado obtenido en la proyección de la demanda potencial del Cuadro N° 17, y del Cuadro N° 5, se tomó en cuenta las 340 encuestas, que si utilizan ternos impermeables, multiplicando su demanda potencial proyectada de 153.950 por el 85,21% de las encuestas se obtuvo una demanda real de 131.181 habitantes que si utilizan ternos impermeables.

**CUADRO Nº 19**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL</b>			
<b>PERIODO n</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
0	153.950	<b>85,21</b>	131.181
1	156.167		133.070
2	158.415		134.986
3	160.697		136.930
4	163.011		138.901
5	165.358		140.902
6	167.739		142.931
7	170.155		144.989
8	172.605		147.077
9	175.090		149.194
10	177.612		151.343

FUENTE: Cuadro Nº 5, Cuadro Nº 17  
ELABORACIÓN: El Autor

**DETERMINACIÓN DEL PROMEDIO USO PERCÁPITA DE TERNOS IMPERMEABLES**

**CUADRO Nº 20**

<b>DETERMINACIÓN DEL PROMEDIO USO PERCÁPITA</b>			
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COMPRA ANUAL</b>
TRIMESTRAL	32	4	128
SEMESTRAL	112	2	224
ANUAL	255	1	255
<b>TOTAL</b>	<b>399</b>	<b>-</b>	<b>607</b>

FUENTE: Cuadro Nº 8 Estudio de Mercado  
ELABORACIÓN: El Autor

Para determinar su promedio de uso Percápita en ternos impermeables, se consideró los resultados del Cuadro Nº 8, que multiplicando la frecuencia de compras, trimestral x 4, semestral x 2 y anual x 1, se obtuvo como resultado un total de 607 unidades de compras anuales, esto dividido para las 399 encuestas realizadas en el Estudio de

Mercado, dio como resultado la cantidad de 1,52; equivalente a 2 unidades de ternos impermeables, que compraría anualmente cada habitante de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas.

### USO PERCÁPITA DE TERNOS IMPERMEABLES PROYECTADOS PARA 10 AÑOS

**CUADRO Nº 21**

<b>PROYECCIÓN DEL USO PERCÁPITA DE TERNOS IMPERMEABLE</b>			
<b>PERIODO n</b>	<b>DEMANDA REAL</b>	<b>USO PERCÁPITA</b>	<b>DEMANDA REAL TERNOS IMPER.</b>
0	131.181	2	262.362
1	133.070		266.139
2	134.986		269.972
3	136.930		273.859
4	138.901		277.803
5	140.902		281.803
6	142.931		285.861
7	144.989		289.977
8	147.077		294.153
9	149.194		298.389
10	151.343		302.686

FUENTE: Cuadro Nº 19.  
ELABORACIÓN: El Autor

### ESTUDIO DE LA DEMANDA EFECTIVA

**CUADRO Nº 22**

<b>DEMANDA EFECTIVA</b>		
<b>DEMANDA REAL</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
340	95,74 %	382

FUENTE: Cuadro Nº 10 Estudio de Mercado  
ELABORACIÓN: El Autor

Se estableció la demanda efectiva, tomando en cuenta los resultados del Cuadro Nº 10 que determinó a los habitantes de esta ciudad, que si estarían dispuestos a comprar



ternos impermeables en una empresa recién creada, dando como resultado el 95,74%, de las 382 encuestas que respondieron que sí.

### **PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA**

Para proyectar la demanda efectiva, se consideró los datos obtenidos en la demanda real de ternos impermeables, multiplicándolo por el 95,74%, lo que da como resultado una demanda efectiva proyectada de 251.184 ternos impermeables.

**CUADRO Nº 23**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA REAL TERNOS IMP.</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
0	262.362	95,74%	251.185
1	266.139		254.802
2	269.972		258.471
3	273.859		262.193
4	277.803		265.968
5	281.803		269.798
6	285.861		273.683
7	289.977		277.624
8	294.153		281.622
9	298.389		285.678
10	302.686		289.791

FUENTE: Cuadro Nº 10, Cuadro Nº 21.  
ELABORACIÓN: El Autor

### **PARA DETERMINAR LA OFERTA DE LOS TERNOS IMPERMEABLES DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.**

Fue necesario realizar una visita a los propietarios de 10 establecimientos comerciales que compran y venden estos productos, para que mediante un test de varias preguntas, permita deducir y analizar el resultado de las mismas:

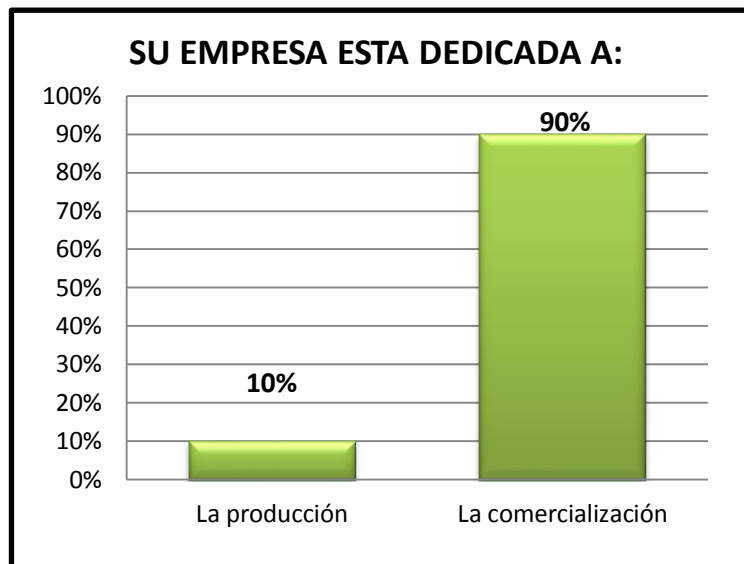
**P.1 ¿En cuánto a los ternos impermeables, su empresa se dedica a la producción o a la comercialización de estos productos?**

**CUADRO Nº 24**

<b>SU EMPRESA ESTÁ DEDICADA A:</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
La producción	1	10 %
La comercialización	9	90 %
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>

**FUENTE:** Encuesta Ofertantes  
**ELABORACIÓN:** El Autor

**GRÁFICO Nº 14**



**FUENTE:** Encuesta Ofertantes  
**ELABORACIÓN:** El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

De las 10 empresas entrevistadas, 9 de ellas están dedicadas a la comercialización de ternos impermeables y tan solo una, considera a la producción como un factor que genera rentabilidad.

**P.2 ¿Qué tipo de ternos impermeables ofertan en su empresa?**

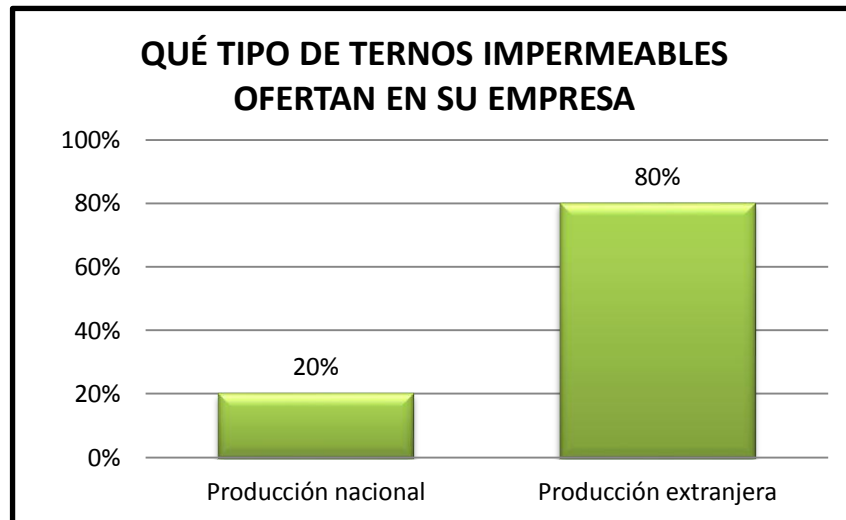
**CUADRO Nº 25**

<b>QUÉ TIPO DE TERNOS IMPERMEABLES OFERTAN EN SU EMPRESA</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Producción nacional	2	20 %
Producción extranjera	8	80 %
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta Ofertantes

ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 15**



FUENTE: Encuesta Ofertantes

ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Los ofertantes consideran que en tiempos de lluvia las empresas de esta ciudad venden el 80% del producto extranjero en sus almacenes, especialmente aquellos que son de fabricación china, porque el costo es bien bajo. Esto dio a entender, que solo existe un ofrecimiento del 20%, de las empresas nacionales.

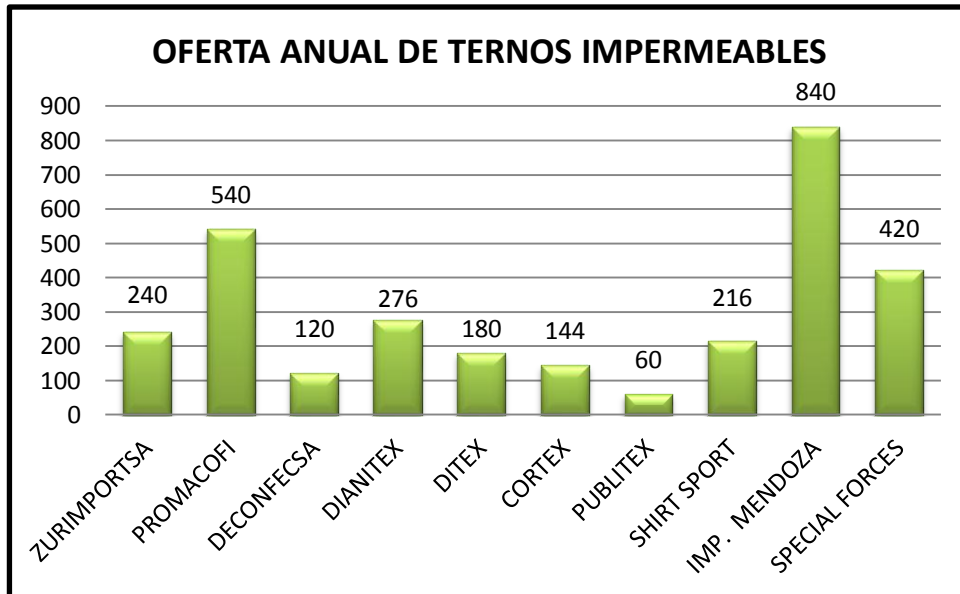
**P.3 ¿Qué cantidad de ternos impermeables oferta su empresa anualmente?**

**CUADRO Nº 26**

<b>OFERTA ANUAL DE TERNOS IMPERMEABLES</b>	
<b>ALMACENES</b>	<b>VENTA ANUAL</b>
ZURIMPORTSA	240
PROMACOFI	540
DECONFECSA	120
DIANITEX	276
DITEX	180
CORTEX	144
PUBLITEX	60
SHIRT SPORT	216
IMPORTADORA MENDOZA	840
SPECIAL FORCES	420
<b>TOTAL</b>	<b>3.036</b>

FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 16**



FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

De las 10 empresas visitadas, se determinó que anualmente se ofertan un total de 3.036 ternos impermeables, siendo LA IMPORTADORA MENDOZA, PROMACOFI Y SPECIAL FORCES las que tienen mayor venta en esta ciudad.

**P.4 ¿Cuál es el precio de oferta de los ternos impermeables?**

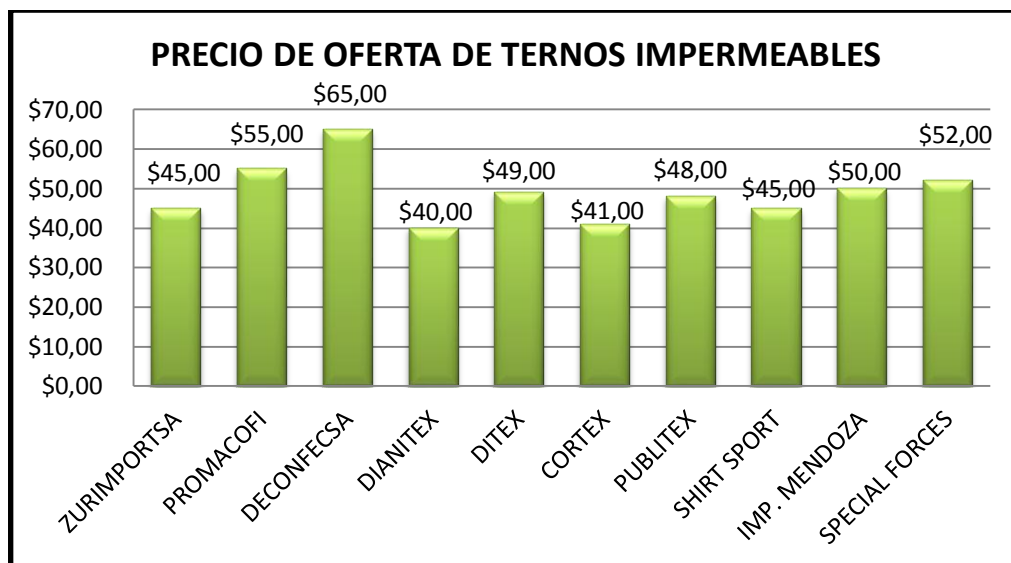
**CUADRO Nº 27**

<b>PRECIO DE OFERTA DE TERNOS IMPERMEABLES</b>	
<b>ALMACEN</b>	<b>PRECIO</b>
ZURIMPORTSA	\$ 45,00
PROMACOFI	\$ 55,00
DECONFESCA	\$ 65,00
DIANITEX	\$ 40,00
DITEX	\$ 49,00
CORTEX	\$ 41,00
PUBLITEX	\$ 48,00
SHIRT SPORT	\$ 45,00
IMPORTADORA MENDOZA	\$ 50,00
SPECIAL FORCES	\$ 52,00

FUENTE: Encuesta Ofertantes

ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 17**



FUENTE: Encuesta Ofertantes

ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Los precios de oferta que ejercen las empresas, son muy variables, por lo tanto fue necesario obtener su valor promedio de venta, dando como resultado un precio promedio de \$ 49,00.

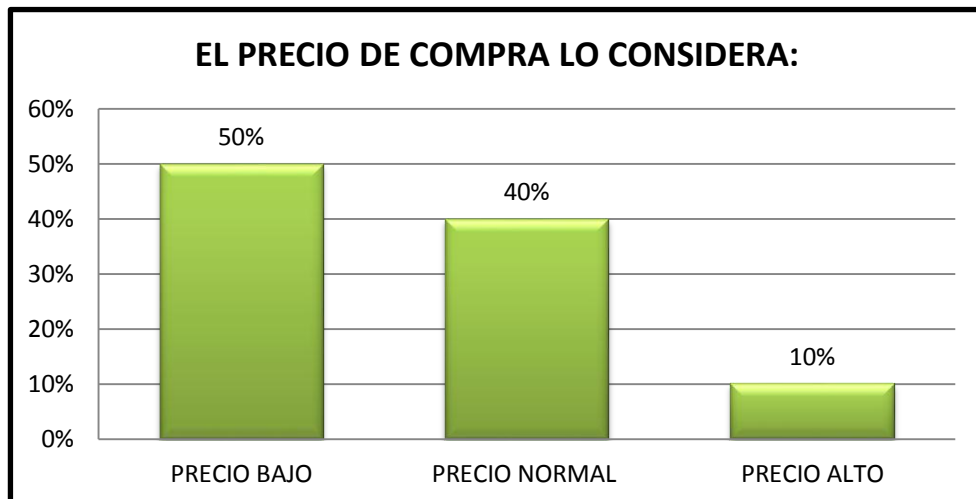
P.5 ¿El precio que su empresa paga al comprar ternos impermeables, lo considera?

**CUADRO Nº 28**

<b>EL PRECIO DE COMPRA LO CONSIDERA:</b>		
<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
PRECIO BAJO	5	50 %
PRECIO NORMAL	4	40 %
PRECIO ALTO	1	10 %
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 18**



FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

De las 10 empresas entrevistadas en esta ciudad, 5 de ellas consideran que los precios de compra de los ternos impermeables son bajos, 4 consideran que los precios son normales y tan solo una empresa, considera que los precios de compra son altos.

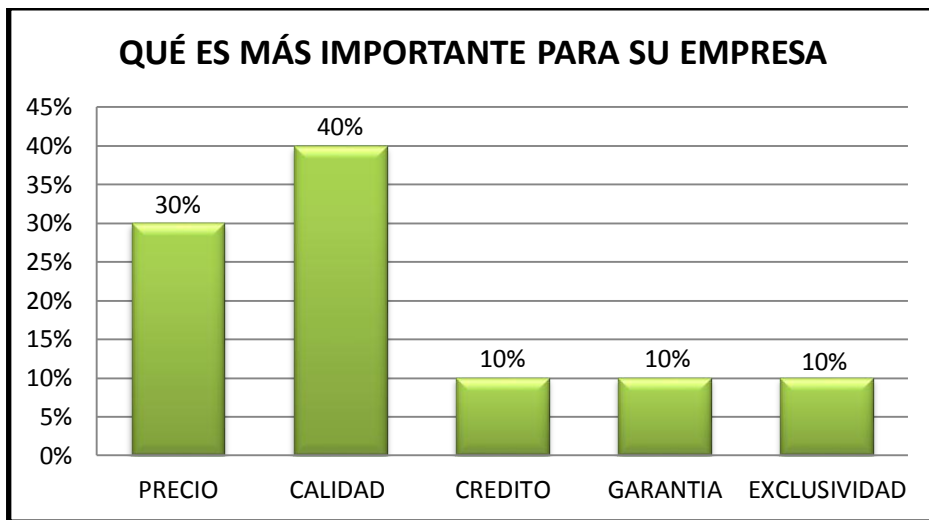
P.6 ¿En la compra de ternos impermeables, qué es más importante para su empresa?

CUADRO Nº 29

QUÉ ES MÁS IMPORTANTE PARA SU EMPRESA		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EL PRECIO	3	30 %
LA CALIDAD	4	40 %
EL CREDITO	1	10 %
GARANTIA	1	10 %
EXCLUSIVIDAD	1	10 %
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

GRÁFICO Nº 19



FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

### ➤ INTERPRETACIÓN

Al comprar ternos impermeables, el 40% de las empresas entrevistadas valoran mucho la calidad del producto y el 30% de las mismas consideran importante el precio de comprar de los ternos impermeables.

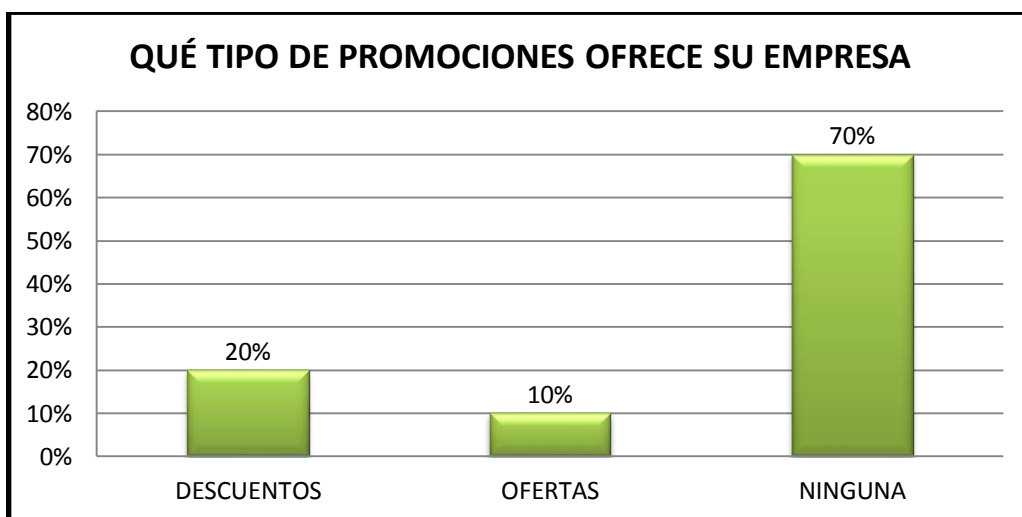
**P.7 ¿Qué tipo de promociones ofrece su empresa, para comercializar los ternos impermeables?**

**CUADRO Nº 30**

QUÉ TIPO DE PROMOCIONES OFRECE SU EMPRESA		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DESCUENTOS	2	20 %
OFERTAS	1	10 %
NINGUNA	7	70 %
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

**GRÁFICO Nº 20**



FUENTE: Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Para la comercialización de los ternos impermeables, el 70% de las empresas entrevistadas de esta ciudad no presentan ningún tipo de promociones en sus ofertas; el 20% si brinda descuentos en sus ventas y tan solo el 10% promocionan estos productos con ofertas de temporadas.



## OFERTA DIRECTA

**CUADRO N° 31**

<b>ALMACENES QUE OFERTAN TERNOS IMPERMEABLES EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO</b>	
<b>ALMACENES</b>	<b>VENTA ANUAL</b>
ZURIMPORTSA	240
PROMACOFI	540
DECONFECSA	120
DIANITEX	276
DITEX	180
CORTEX	144
PUBLITEX	60
SHIRT SPORT	216
IMPORTADORA MENDOZA	840
SPECIAL FORCES	420
<b>TOTAL</b>	<b>3.036</b>

FUENTE: Cuadro N° 26 Encuesta Ofertantes  
ELABORACIÓN: El Autor

## DETERMINACIÓN DE LA OFERTA ANUAL DE TERNOS IMPERMEABLES

**CUADRO N° 32**

<b>DETERMINACIÓN DE LA OFERTA ANUAL DE TERNOS IMPERMEABLES</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA</b>	<b>TASA 1,1 % DIEE</b>	<b>OFERTA EN TERNOS IMPERMEABLES</b>
0	3.036	1,1 %	3.340
1	3.069		3.376
2	3.137		3.451
3	3.242		3.566
4	3.387		3.726
5	3.577		3.935
6	3.820		4.202
7	4.124		4.537
8	4.501		4.951
9	4.967		5.464
10	5.541		6.095

FUENTE: Cuadro N° 31, INEC 2010, (DIEE) Directorio de Empresas y Establecimientos.  
ELABORACIÓN: El Autor

Para determinar la venta anual de ternos impermeables, se consideró los datos adquiridos del Cuadro N° 31, que refleja un total de 3.036 ternos impermeables, tomando en cuenta el 1,1% de la Tasa de Crecimiento Empresarial, cedida por el DICE (Directorio Empresas y Establecimientos) realizado en el año 2010 según el INEC y con esta referencia se obtuvo un resultado de 3.340 unidades ofertadas anualmente, para luego proyectarlo a un periodo de 10 años.

### **DEMANDA INSATISFECHA**

Se la obtiene con la diferencia de la demanda efectiva menos la oferta anual de ternos impermeables, este resultado demostró la existencia de un sector insatisfecho de habitantes, que necesitan nuevos ternos impermeables, que cubran aquellas necesidades y exigencias, en donde la competencia actual no ha podido cubrir.

**CUADRO N° 33**

<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>		
<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
251.185	3.340	247.845

FUENTE: Cuadro N° 23, Cuadro N° 32  
ELABORACIÓN: El Autor

## PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

**CUADRO Nº 34**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA ACTUAL PROYECTADA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
0	251.185	3340	247.845
1	254.802	3376	251.425
2	258.471	3451	255.020
3	262.193	3566	258.627
4	265.968	3726	262.243
5	269.798	3935	265.863
6	273.683	4202	269.481
7	277.624	4537	273.088
8	281.622	4951	276.671
9	285.678	5464	280.214
10	289.791	6095	283.696

FUENTE: Cuadro Nº 23, Cuadro Nº 32

ELABORACIÓN: El Autor

La proyección de la demanda insatisfecha del proyecto, se la obtuvo sucesivamente de la demanda efectiva, menos la oferta actual y luego se la proyecta para un periodo de 10 años, tal como lo define el Cuadro Nº 34.

### **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EMPRESA PRODUCTORA DE TERNOS IMPERMEABLES Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.**

Para el plan de comercialización de los ternos impermeables, es necesario determinar que existe una demanda insatisfecha, que todavía no ha sido cubierta totalmente en el mercado, ésta situación brinda la oportunidad de producir ternos impermeables que

sean de buena calidad y que brinden el respaldo y la garantía suficiente para cubrir aquellas necesidades que tienen la mayor parte de los motociclistas.

## PRODUCTO

Se ofrecerá ternos impermeables con excelente calidad en su confección, las mismas que al ser utilizados por los consumidores, deberán brindar la suficiente resistencia a los chubascos o aguaceros de la zona, durabilidad, comodidad y flexibilidad en el uso de este producto.

GRÁFICO Nº 21



ELABORACIÓN: El Autor

## LOGOTIPO

GRÁFICO Nº 22



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

- La empresa adoptará el nombre de “**IMPERBODY**” como marca y logotipo de la misma, esta imagen será utilizada para elaborar las etiquetas, así como también para usarla en la publicidad del proyecto.
- Para proteger esta marca, legalmente tendrá que ser registrada en el **IEPI** (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual).
- La palabra **IMPERBODY** es la unión de dos interpretaciones que son:  
IMPER, de impermeable y;  
BODY, que en inglés significa cuerpo;  
Uniendo estas dos palabras **IMPERBODY** será interpretada como **CUERPO IMPERMEABLE**.

## **PRECIO**

Se fijará el precio de los ternos impermeables en base a los costos de producción más el margen de utilidad, considerando el análisis referente a los precios que emiten los competidores de la zona, además se mantendrá el precio de los ternos impermeables durante un año continuo y luego se estimará la inflación proyectada para ajustar los precios futuros.

## **PLAZA**

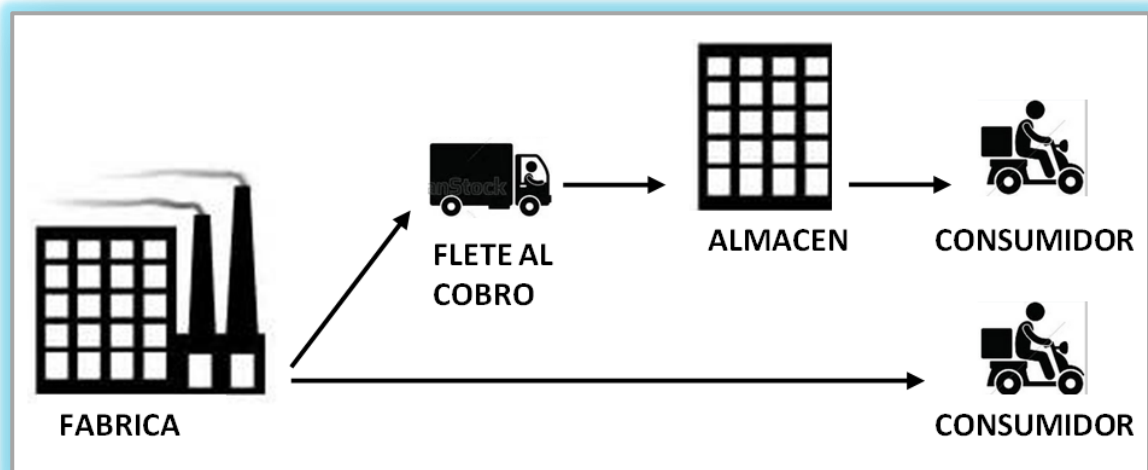
Los ternos impermeables llegaran al consumidor final de una forma ordenada y con el propósito final de cubrir las necesidades exigentes de los habitantes, esta intervención activa se la realizará en la venta de los almacenes distribuidores.

## CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

Los ternos impermeables en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas se los comercializará a través de dos canales distributivos, lo cual según el Gráfico N° 23, la empresa utilizará los siguientes Canales de Distribución:

- El primer canal, se lo efectuará directamente de la fábrica al consumidor final, a un precio de venta al público de por menor.
- El segundo canal, se lo transportará de la fábrica al almacén, utilizando un servicio de Flete al Cobro (Empresa que cobra el servicio de transporte de mercadería, al destinatario final), para que el almacén pueda comercializar al consumidor final, vendiendo el producto a un precio del por mayor.

GRÁFICO N° 23



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## **PROMOCIÓN**

Siempre y cuando las compras de los ternos impermeables se los realice al por mayor, la empresa informará a los almacenes y clientes, que pueden ser merecedores de grandes descuentos promocionales.

## **PUBLICIDAD**

Los anuncios publicitarios de los ternos impermeables, se los realizará a través de la televisión, el internet y la prensa escrita, puesto a que son estos, los medios de comunicación que mayor aceptación tienen en esta ciudad.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Este estudio, técnicamente demostrará que si es posible la creación de una nueva empresa que produzca y comercialice ternos impermeables en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas y que pueda cubrir satisfactoriamente todas las necesidades que tiene la actual demanda insatisfecha. Como también permitirá; lograr la determinación de todos los procesos de fabricación de los ternos impermeables; su localización general y específica; la materia prima directa e indirecta que se requerirá para su elaboración; los equipos, las maquinarias e instalaciones necesarias para su producción; su capacidad productiva e instalada; su tecnología, estructura física, tamaño, recurso humano y materiales indispensables que se necesiten para elaborar eficientemente el nuevo producto.

### **EL TAMAÑO DE LA PLANTA**

Técnicamente el proyecto se delimita a cuantificar su capacidad productiva e instalada que la planta tendrá para producir cada año, lo que determinará la vida útil que tendrá el proyecto, considerando la proyección necesaria que ésta requiera para compensar la demanda insatisfecha de 247.845 ternos impermeables.

### **CAPACIDAD DE LA PLANTA**

#### **CAPACIDAD INSTALADA**

Para determinar la capacidad instalada de la planta, se considera el 100% al total de las 20 horas de producción diaria de ternos impermeables y se destina 4 horas



restantes, al mantenimiento de la maquinaria y al reposo del personal. Tomando en cuenta que:

- En 8 horas diarias o 40 semanales 10 costureras producirían 100 unidades y en las 52 semanas del año producirán 5.200 ternos impermeables.
- En 20 horas diarias o 100 horas semanales 10 costureras producirían 250 unidades y en las 52 semanas del año producirán 13.000 ternos impermeables.

El rendimiento productivo total de la empresa, serán las 13.000 unidades equivalente al 5,25 % de satisfacción de las 247.845 unidades de su Demanda Insatisfecha.

**CUADRO Nº 35**

<b>DEMANDA INSATISFECHA EN UNIDADES</b>	<b>SATISFACCIÓN</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>
<b>247.845</b>	<b>5,25 %</b>	<b>13.000</b>

FUENTE: Cuadro Nº 33  
ELABORACIÓN: El Autor

### **CAPACIDAD UTILIZADA**

Para establecer la capacidad utilizada de la planta de producción, se ha utilizado seis maquinas industriales rectas y una mano de obra participativa de diez obreras, que en 8 horas laborables y trabajando en equipo producirán 20 ternos impermeables diarios o 100 semanales, esta cantidad multiplicada por las 52 semanas del año, dará como resultado 5.200 ternos impermeables producido al año, se considera que la nueva empresa tendrá una capacidad utilizada del 40%; este valor se incrementará progresivamente el 1,1% de su Crecimiento Empresarial, hasta llegar a los 10 años de vida útil del proyecto.

**CUADRO Nº 36**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>%</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>
<b>1</b>	<b>13.000</b>	<b>40 %</b>	<b>5.200</b>

FUENTE: Cuadro Nº 35  
ELABORACIÓN: El Autor

**DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA****CUADRO Nº 37**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>1,1 % DIEE</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA (Producción anual de ternos impermeables)</b>
1	13.000	40,00	5.200
2	13.000	40,44	5.257
3	13.000	40,88	5.314
4	13.000	41,33	5.373
5	13.000	41,78	5.431
6	13.000	42,24	5.491
7	13.000	42,70	5.551
8	13.000	43,17	5.612
9	13.000	43,64	5.673
10	13.000	44,12	5.736

FUENTE: Cuadro Nº 36, INEC 2010, (DIEE) Directorio de Empresas y Establecimientos  
ELABORACIÓN: El Autor

**LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO****MACRO LOCALIZACIÓN**

La nueva empresa productora y comercializadora de ternos impermeables, estará geográficamente ubicada en la región nor occidental del mapa político del Ecuador, en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, puesto a que en esta ciudad el clima es

húmedo y varía constantemente con frecuentes lluvias, razón por la cual urge la necesidad de utilizar ternos impermeables que los protejan de estas temporadas invernales.

También se considera su ubicación geográfica como un factor principal para iniciar con los procesos de comercialización del producto a nivel nacional.

### MACRO LOCALIZACIÓN GRAFICO Nº 24



FUENTE: Mapa Político del Ecuador IGM  
ELABORACIÓN: El Autor

Es elemental determinar a los factores de la localización macro de la empresa, puestos a que estos facilitarán los aspectos que condicionen la disponibilidad, el clima y la localización amplia del mercado de consumo.

**PARA DETERMINAR LA MEJOR MICRO LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA, SE APLICARÁ LA SIGUIENTE TABLA DE PONDERACIÓN DE FACTORES.**

**CUADRO Nº 38**

<b>FACTORES DE LOCALIZACIÓN PONDERADOS A LOS POSIBLES SECTORES DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS</b>							
FACTORES DE EVALUACIÓN	Ponderación	SECTOR BOMBOLI		SECTOR DEL TOACHI		SECTOR DE UNIFICADOS	
	P (%)	A	p	B	p	C	p
1. Acceso a mercados	30	9	2,70	8	2,4	5	1,50
2. Acceso a mts. primas	20	8	4,00	7	1,4	6	1,20
3. Disponibilidad de							
a) M.O. Calificada	6	8	0,48	7	0,42	6	1,36
b) M.O. No Calificada	6	5	0,30	5	0,30	5	1,30
4. Costo de M. de Obra							
a) Calificada	2	7	0,14	6	0,12	7	0,14
b) No Calificada	2	6	0,12	6	0,12	6	0,12
5. Transporte:							
a) Disponibilidad	3	9	0,27	8	0,24	7	0,21
b) Costos	3	9	0,27	8	0,24	8	0,24
6. Agua	2	5	0,10	5	0,10	5	0,10
7. Energía Eléctrica	2	10	0,20	10	0,20	8	0,16
8. Combustible	2	7	0,14	6	0,12	6	0,12
9. Apoyos legales	1	7	0,07	7	0,07	7	0,07
10. Drenaje	2	6	0,12	6	0,12	6	0,12
11. Servicios Médicos	2	8	0,16	8	0,16	7	0,14
12. Servicio de seguridad	1	8	0,08	7	0,07	5	0,05
13. Educación	1	9	0,09	8	0,08	6	0,06
14. Clima	1	8		7	0,07	7	0,07
15. Terreno:							
a) Extensión	3	9	0,27	8	0,24	7	0,21
b) Costos	3	8	0,24	8	0,24	8	0,24
16. Actitud de la comunidad	7	10	0,70	9	0,63	8	0,56
17. Restricciones Ambientales	1	6	0,06	6	0,06	6	0,06
18. Otros	-	-	-	-		-	-
<b>SUMA</b>	<b>100 %</b>	<b>162</b>	<b>7,81</b>	<b>150</b>	<b>7,40</b>	<b>144</b>	<b>6,03</b>

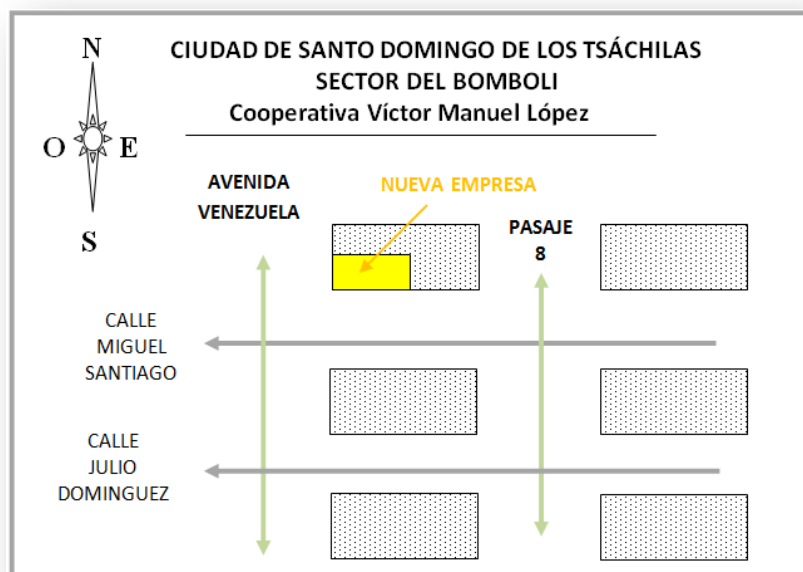
**Notas: (P) Ponderación % de los factores; (A,B,C) Valor compartido de los lugares con respecto a los demás; (p) Calificación ponderada de los diversos lugares.**

## MICRO LOCALIZACIÓN

La Micro localización de la empresa se la ubicará específicamente en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, en el sector del Bombolí, de la Cooperativa Víctor Manuel López, entre las calles Miguel Santiago y la avenida Venezuela, con una calificación ponderada de 7,81 y su alcance máximo de puntuación es de 162, con respecto a los demás sitios ponderados, así lo fija el Cuadro N° 38, en esta área se influirá el sistema de comercialización y producción del producto, así como también el tipo de instalación, maquinaria, flujo y transporte de materia prima dentro de la planta, cuya finalidad será la de disponer gráficamente al cliente la ubicación exacta de la nueva empresa productora y comercializadora de ternos impermeables y facilitar así su orientación geográfica dentro del área establecida.

### MICROLOCALIZACIÓN DE LA PLANTA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES

GRAFICO N° 25



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

### **LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La empresa productora y comercializadora de ternos impermeables se encontrará ubicada en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, en el sector del Bombolí.

### **GENERALIDADES**

La Ingeniería del Proyecto abarca todo lo relacionado a su planificación, instalación y ubicación de sus maquinarias, muebles y enseres; así también define el lineamiento de su proceso productivo; determina en número el requerimiento del personal necesario para la producción; disponibilidad de la planta, mantenimiento y necesidades en su espacio físico. Siendo ésta, una ayuda necesaria para elaborar el cálculo de los costos de la inversión del proyecto.

### **PLANTA DE PRODUCCIÓN**

La planta de producción de la nueva empresa, tiene una capacidad de 5.200 ternos impermeables al año, determinada por la utilización de 6 máquinas industriales y una mano de obra participativa de 10 obreras, que en 8 horas de trabajo cada una producirá 2 ternos impermeables diarios, es decir que cada una necesita de 4 horas o 240 minutos, para producir un terno impermeable.

**PROCESO PRODUCTIVO DE LOS TERNOS IMPERMEABLES**

**CUADRO Nº 39**

<b>DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO</b>								
<b>ACTIVIDAD:</b> Proceso de Operación de los ternos impermeables					<b>RESUMEN</b>			
					ACCIONES	Nº	Distancia	Tiempo
INICIO: Recepción de la Materia Prima					Operación	8		90
FIN: Distribución					Transporte	3		115
Unidad Administrativa: PRODUCCIÓN					Inspección	3		25
Subunidad Administrativa: CORTE Y CONFECCIÓN					Almacenaje	2		10
					<b>TOTAL</b>	<b>16</b>		<b>240</b>
Paso Nº	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	SÍMBOLOS				ANÁLISIS	OBSERVACION	
		Operación	Transporte	Inspección	Almacenaje			
		○	⇒	□	▽	Tiempo (min)		
1	Recepción de Materia Prima				▽	5		
2	Selección de Color y talla	○				5		
3	Rayado con moldes	○				5		
4	Cortado de piezas rayadas	○				10		
5	Trasporte para emparejar piezas		⇒			40		
6	Costura de reflectivos	○				10		
7	Recorte de la prenda	○				10		
8	Inspección			□		5		
9	Transporte para engomar impermeable		⇒			45		
10	Fijación del impermeabilizante	○				30		
11	Inspección			□		10		
12	Transporte para colocar forro interno		⇒			30		
13	Deshilado de la prenda confeccionada	○				20		
14	Inspección y ubicación del producto			□		10		
15	Almacenamiento				▽	5		
<b>TOTAL</b>		<b>90</b>	<b>115</b>	<b>25</b>	<b>10</b>	<b>240</b>		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: El Autor

## **PROCESO PRODUCTIVO PARA LA FABRICACIÓN DE TERNOS IMPERMEABLES.**

### **a) ETAPA DE CORTE**

- **Recepción de materia prima**

Es el inicio de todo el proceso, en donde se recibe y se controla la cantidad de la materia prima solicitada a los proveedores, para luego ubicarlas dentro de la bodega en un espacio destinado para su selección.

- **Selección**

Se escoge la cantidad apropiada de materia prima directa e indirecta, determinando el color y talla que se pretenda fabricar, en la elección de las tallas es necesario escoger el molde correcto para dar inicio al rayado.

- **Rayado**

Se procede a extender la tela impermeable en la mesa de corte, para luego ubicar los moldes de cartón adecuadamente y continuar con el rayado en la tela, de acuerdo al contorno de los moldes.

- **Cortado**

Al estar todos los moldes y la cantidad necesaria rayada en la tela impermeable, se procede a realizar el corte de la tela utilizando las tijeras apropiadas, al estar ejecutado por piezas todo el corte de la tela, se la moviliza hacia el área de manufactura para su ensamble correspondiente.



**b) ETAPA DE ENSAMBLE**

- **Emparejado**

En esta etapa, la costurera tiene la habilidad de emparejar todas las piezas cortadas según el color y talla, separando las piezas cortadas de la chompa con su materia prima indirecta y de igual forma lo hace con las piezas del pantalón.

- **Costura**

El procedimiento que se debe adoptar para coser la chompa impermeable es la siguiente:

- 1- Unir las 2 piezas de cubrecierre al revés y luego de coserlas volver a revirlo.
- 2- Coser el gorro y realizarle un hilván colocándole internamente un cordón.
- 3- Armar el cubre cuello, pegándole el velcro y el gorro confeccionado.
- 4- Tomar el cuerpo de la chompa y adherir los reflectivos adelante y atrás, más la etiqueta de la empresa IMPERBODY encima del reflectivo.
- 5- Unir las mangas con el cuerpo, hilvanando la parte inferior de la chompa.
6. El cubre cuello unido con la gorra, encajar con el cuerpo de la chompa.
- 7- Coser el cierre en la parte delantera del cuerpo de la chompa.
- 8- Coger el cubrecierre revirado y coserlo en el cuerpo de la chompa.
- 9- Pegar el velcro en el cuerpo de la chompa y el cubrecierre y
- 10- Colocar el elástico en los puños con un pequeño hilván.

En cambio, para coser el pantalón impermeable es necesario seguir los siguientes pasos:

- 1- Unir las 2 piezas del pantalón, tanto la parte delantera como la parte trasera.
- 2- Coser la cinta reflectiva a los costados de las piernas, pegando una etiqueta en el lado derecho del pantalón aproximadamente a uno 30 cm de la cintura.
- 3- Adherir el elástico a la cintura del pantalón con el cordón pasado y puesto internamente.
- 4- Doblar e hilvanar las vastas del pantalón y
- 5- Colocar el velcro macho y hembra en las vastas del pantalón impermeable.

Así termina la costura del pantalón y la chompa, considerando que la costurera debe evitarse coser mal la prenda, puesto a que la aguja perfora la tela impermeable y da paso a la filtración del agua, además toda la costura se la realiza con un algodón embebido con aceite, para evitar la resequedad del microcaucho impermeable de la tela.

- **Recorte**

Confeccionado el pantalón y la chompa se procede a recortar internamente, todos los filos sobrantes del ensamble de las piezas, dejándolo a la altura de 1 a 2 mm de corte, sin dañar o cortar el hilo de la costura realizada.

- **Inspección**

La persona designada a realizar la primera inspección, será quien revise minuciosamente toda la prenda sea esta, la chompa o el pantalón, ésta tratará de ver aquellas imperfecciones que se hayan pasado por alto en área de costura y su obligación será, la de identificar inmediatamente la mano de obra que lo haya confeccionado y ubicarla para su total rectificación.

c) **ETAPA DE IMPERMEABILIZACIÓN**

- **Engomado**

Con el envase plástico lleno del líquido impermeable, se comienza a pegar por las costuras recortadas interiormente y de igual forma se lo hace con una cinta de aproximadamente 1,5 cm. de ancho, uniendo estas dos partes engomadas se logra impermeabilizar la costura.

- **Fijación**

Para establecer la impermeabilización de la prenda, se espera que estas dos partes engomadas estecen semisecas y luego se une haciendo una leve presión sobre estas dos áreas pegadas.

- **Inspección**

La segunda inspección estará encaminada a realizar la corrección inmediatamente de la deficiencia del pegado, es decir que la persona encargada tendrá la oportunidad de revisar minuciosamente el proceso de

impermeabilización de la prenda, localizando aquellas áreas que no se hayan podido pegar bien, o aquellas áreas en donde existan grietas o espacio que permitan la filtración del agua.

**d) ETAPA DE ACABADOS**

- **Forrado**

De forma invertida se cubre la chompa, con la tela de forro, luego se une el cuerpo con las mangas y se procede a ensamblar la chompa ya terminada. De igual manera se procede a arma el forro interno del pantalón para inversamente ensamblarlo y darle los terminados correspondientes.

- **Deshilado**

Con la utilización de una tijera especial llamada corta hilos, se elige la prenda terminada para comenzar a cortar los hilos sobrantes que hayan quedado de la confección del terno impermeable terminado. El propósito es, que en esta parte la persona que hacen esta labor tienen que dejar la prenda completamente lista para su última inspección.

- **Inspección**

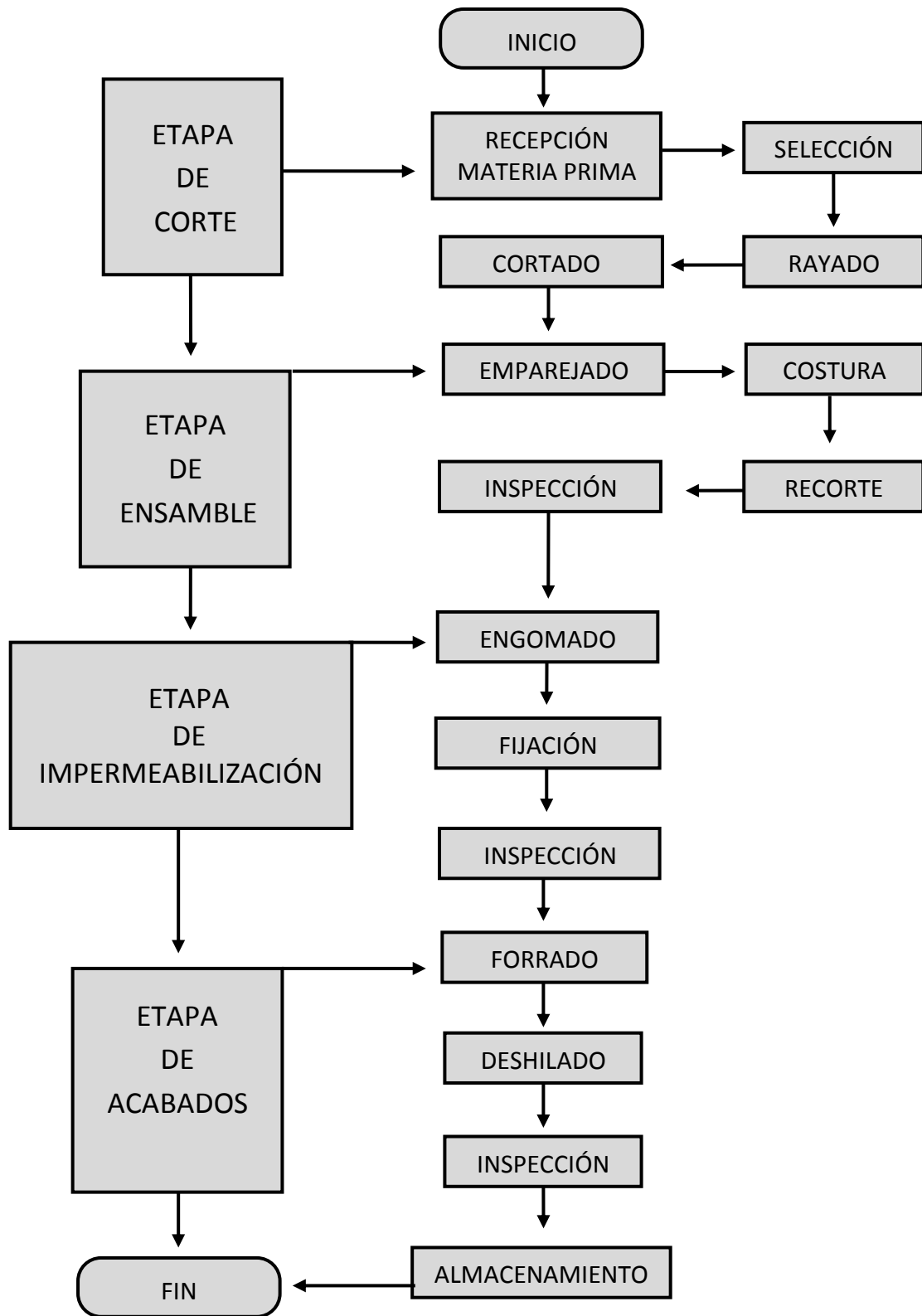
Es la tercera y última inspección que se le da a la prenda ya confeccionada, esta consiste en revisarla totalmente, con un control de calidad que clasifique al producto sin ningún defecto de producción.

- **Almacenamiento**

Es el fin de todo el proceso productivo, en donde los ternos impermeables se proceden a ubicarlos en la bodega de almacenamiento de la empresa, para luego ser comercializado o distribuido.

# FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE TERNOS IMPERMEABLES

GRÁFICO Nº 26

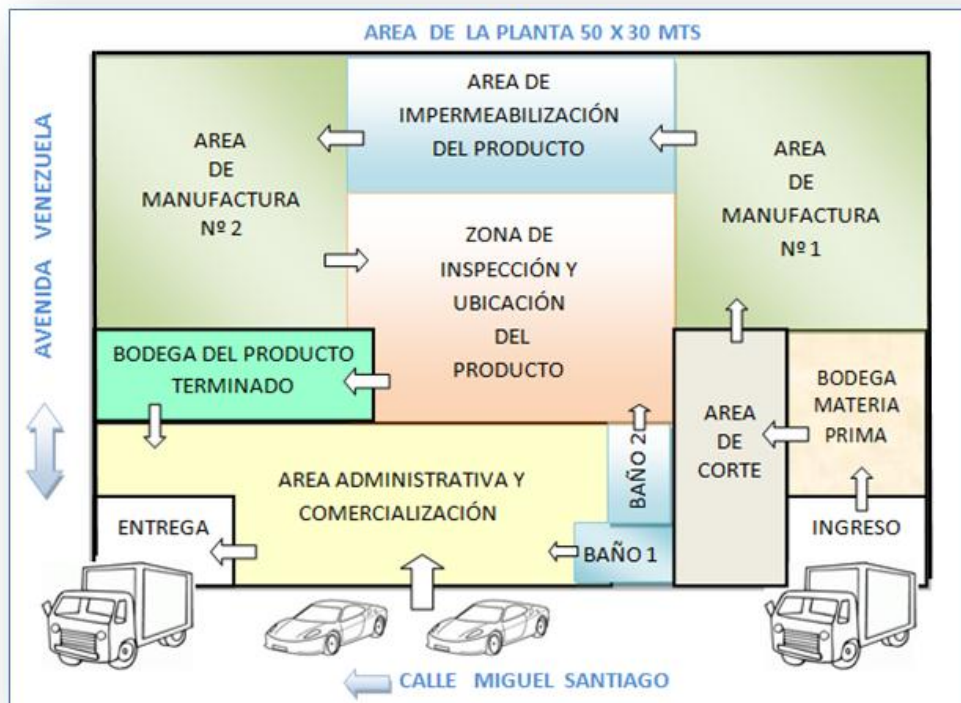


FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para determinar la distribución de la planta productora de ternos impermeables, se graficó una secuencia de espacios adecuado para cada área de elaboración, basándose en los principios de tiempo y movimiento, hasta llegar al proceso de comercialización y distribución del producto manufacturado, tal como lo detalla el Gráfico N° 27.

GRÁFICO N° 27



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA

La infraestructura de la planta es arrendada y tiene un espacio de 50 x 30 mts, entre los cuales ya existen servicios fundamentales para la producción, tales como: Instalaciones eléctricas con conexión a corriente trifásica y un área ya construida de

oficinas con dos baños disponibles, por lo tanto no es necesario incurrir en costos adicionales para adecuaciones. Su pago es de \$ 800,00 mensuales o \$ 9.600,00 dólares anuales.

### **REQUERIMIENTO TECNOLÓGICO**

La planta productora de Ternos impermeables estará instalada con la siguiente maquinaria y equipo.

### **MÁQUINA INDUSTRIAL RECTA**

**GRÁFICO N° 28**



ELABORACIÓN: El Autor

### **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA MÁQUINA**

- Máquina de coser industrial con puntada recta
- Marca GEMSY
- Modelo GEM 8900



## CORTADORA INDUSTRIAL

GRÁFICO N° 29



ELABORACIÓN: El Autor

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA CORTADORA

- Realiza cortes Industriales
- Marca GEMSY
- Modelo RXM 352
- Capacidad para cortar 15 capas de tela impermeable

## MESA DE CORTE INDUSTRIAL

GRÁFICO N° 30



ELABORACIÓN: El Autor

## **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA MESA DE CORTE**

- Estructura metálica
- Superficie de madera
- Dimensión de 4x2 metros.

## **TIJERAS INDUSTRIAL**

**GRÁFICO N° 31**



**ELABORACIÓN: El Autor**

## **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LAS TIJERAS**

- Realiza corte de manera manual
- Compuesta por dos hojas cortantes de acero
- Posee dos anillos en sus extremos
- Sirve para hacer cortes y deshilar las prendas confeccionadas

## **GAFAS DE PROTECCIÓN VISUAL**

**GRÁFICO Nº 32**



ELABORACIÓN: El Autor

### **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LAS GAFAS**

- Gafas de plástico polipropileno
- Protector visual

## **MASCARILLA NASAL**

**GRÁFICO Nº 33**



ELABORACIÓN: El Autor

### **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA MASCARILLA NASAL**

- Mascarilla de espuma Flex
- Protector nasal

## **CORTA PLUMA**

**GRÁFICO N° 34**



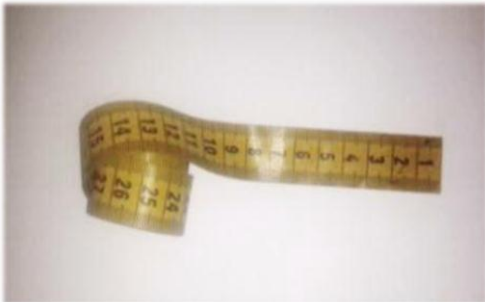
ELABORACIÓN: El Autor

### **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL CORTA PLUMA**

- Posee dos hojas de acero
- Agarradera metálica con resorte
- Corta hilos restantes de la prenda confeccionada.

## **CINTA METRICA**

**GRÁFICO N° 35**



ELABORACIÓN: El Autor

### **CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA CINTA MÉTRICA**

- Cinta de hilo plástico
- Posee numeración milimetrada
- Mide 1,50 cm.

## TIZA DE SASTRE

### GRÁFICO Nº 36



ELABORACIÓN: El Autor

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA TIZA DE SASTRE

- Sirve para el rayado de la prenda.
- Es de fácil borrado.

## ENVASE DE PLASTICO

### GRÁFICO Nº 37



ELABORACIÓN: El Autor

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL ENVASE PLASTICO

- Material cilíndrico plástico
- Sirve para engomar la prenda.
- Es llenado con el líquido de impermeabilizar.

## **REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS**

Para que la Planta productora y comercializadora de ternos impermeables, produzca 5.200 ternos impermeables al año, se necesita de la siguiente materia prima e insumos de producción:

### **MATERIA PRIMA E INSUMOS**

- **Tela de poncho impermeable**, 14.300 mts., a un valor de \$ 3,95 ctvs., tomando en cuenta que para producir un terno impermeable se utilizará 2,75 mts., de este material.
- **Tela tafeta de forro**, 11.700 mts., a un valor de \$ 0,95 ctvs., cada metro, considerando que para forrar internamente un terno impermeable, solo se utilizará 2,25 mts., de este material.
- **Cinta Reflectiva**, 23.400 metros de cinta reflectiva, a un valor de \$ 0,15 ctvs. cada metro, tomando en cuenta de que en cada terno impermeable se utilizará 4,5 mts.
- **Cierre chompa Nylon**, 5200 unidades a un valor de 0,25 ctvs., por cada cierre de chompa.
- **Velcro de 2,5 cm.**, 5,200 mts., a un valor de \$ 0.11 ctvs., el metro, considerando que en cada cubrecierre de la chompa y en las vastas del pantalón se utilizará 1 metro por cada terno impermeable.
- **Reata de 2,5 cm.**, 2.600 mts., a un costo de \$ 0,08 ctvs., considerando que en las dos vastas del pantalón se utilizará 0,50 cm.

- **Hilo Polyester,** 144 hilos de 10.000 yardas, a un valor de \$ 2,50 ctvs. calculando que las seis máquinas de coser utilizarán doce hilos mensuales.
- **Etiqueta,** 10.400 etiquetas con el sello de la empresa IMPERBODY a un valor de 0,05 ctvs., tomando en cuenta que cada terno lleva confeccionada dos etiquetas, una cosida en la chompa a la altura del cubre cuello y otra puesta en el pantalón.
- **Tallas,** 10.400 tallas a un costo de 0,02 ctvs., considerando que cada prenda debe tener su propia talla es decir, la chompa y el pantalón impermeable.
- **Pegante Impermeable,** 208 galones de pegante impermeable a un valor de \$ 20,00 tomando en cuenta que, con un galón alcanza para impermeabilizar 25 ternos completos.
- **Cordón de Nylon,** 7.800 mts., de cordón a un valor de 0,02 ctvs., considerando que, en la gorra de la chompa y en la cintura del pantalón se utilizarán 1.50 cm. por cada terno impermeable.
- **Tapa punta de cordón,** 20.800 unidades a un valor de 0,01 ctv., tomando en cuenta que, en las puntas de los cordones de la chompa y el pantalón se utilizará un total de 4 unidades en cada terno impermeable.
- **Elástico simple de 4 cm.,** 3.900 mts., a un valor de \$ 0,10 ctvs., Utilizando 0,75 cm., en cada cintura del pantalón impermeable.

## **REQUERIMIENTO DE CÓMPUTO**

Los requerimientos de cómputo, permitirán llevar de manera rápida y oportuna el registro diario de todos los movimientos contable que se efectúen dentro de la empresa. Estos bienes facilitarán, el control y la supervisión del área administrativa, considerando:

## **EQUIPOS DE CÓMPUTO**

- **1 Computadora**, Marca NIUTEK, Intel Pentium 4, SUPER RITEMASTER, con monitor de 15" marca SAMSUNG, teclado y mouse incluido a un precio de \$ 650,00.
- **1 Impresora**, Marca CANON PRIXMA MP250, a un valor de \$ 95,00 para imprimir todos los comprobantes que se ejecuten internamente en el área comercial y administrativa de la empresa.

## **EQUIPOS DE OFICINA**

- **1 Telefax**, Marca PANATEL KXT-5909CID, a un valor de \$ 125,00.
- **1 Sumadora**, Marca CASIO MS10S, TWO WAY POWER, a un valor de \$ 20,00.
- **2 Teléfono**, Marca PANASONIC, Inalámbrico, a un precio de \$ 65,00.

## **REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES**

### **MUEBLES Y ENSERES**

- **1 Silla de Gerente**, Color negro, con revestimiento de cuero, costo \$ 250,00.
- **1 Silla de Secretaria**, color café, con revestimiento de cuero, costo \$ 165,00.
- **2 Asientos de Espera**, color café, estructura metálica, tapizado, costo \$ 155,00.
- **1 Modular de Gerencia**, con 3 gavetas, estructura metálica, costo \$ 350,00.
- **1 Escritorio de Secretaria**, estructura metálica, tapizado café, costo \$160,00.
- **1 Archivador**, estructura metálica, con 4 gavetas, costo \$ 150,00.
- **2 Vitrinas**, estructura de aluminio y vidrio, de 2 mts., valor \$ 450,00.
- **2 Estanterías**, estructura metálica, de 2 mts., valor \$125,00.



Es necesario determinar que los muebles de oficina y enseres tendrán un 20% de depreciación anual.

#### **SUMINISTROS DE OFICINA**

- 12 Resmas de Papel Bond A4 x 500 hojas.
- 2 Grapadora Nº 15.
- 6 Grapas Nº 15 x caja de 100 unidades
- 2 Perforadora.
- 2 Cajas de Clips de 100 unidades
- 5 Sellos de caucho.
- 2 Tintas china color azul, para sellos de caucho
- 2 Cajas de esferos - Negro y Azul x 50 unidades
- 1 Caja de lápices x 50 unidades.
- 2.000 Facturas de la empresa IMPERBODY.
- 12 Cartuchos de impresora de color negro.
- 12 Cartuchos de impresora a colores.
- 12 Recargas de cartucho color negro.
- 12 Recargas de cartucho a colores.
- 6 Libretas de anotaciones.
- 200 Carpetas plásticas.
- 10 Cintas de embalaje.
- 10 Estiletes plásticos.
- 10 Correctores.
- 3 Saca grapas.

## **REQUERIMIENTO DE PERSONAL**

La empresa debe requerir un personal de directivos, que lo integre; un gerente general, un director de producción y un director de ventas. También la empresa contará con un contador, una secretaria, un vendedor como personal de apoyo, y diez operarias para desempeñarse en el área operativa de la empresa.

## **PERSONAL DE PRODUCCIÓN DE LA PLANTA**

### **OPERARIAS**

Son las personas encargadas de utilizar las máquinas para confeccionar los ternos impermeables, como también serán las delegadas de impermeabilizar e inspeccionar cada prenda terminada.

### **VENDEDOR**

Es la persona, a quien se le dará la facultad de ofertar los ternos impermeables a los diferentes clientes o consumidores de la zona, para luego de la compraventa del bien, poder recuperar el dinero de las ventas producidas.

## **PERSONAL ADMINISTRATIVO**

**PERSONAL LEGISLATIVO.-** Lo integran los miembros de la Junta General de Socios y serán quienes determinen los reglamentos y las políticas de la empresa.

**PERSONAL EJECUTIVO.-** Está constituido por los directivos de la empresa y tendrán la autoridad de; organizar, planificar, dirigir, controlar y evaluar los procesos de producción, comercialización, balances económicos y financieros.

**PERSONAL ASESOR.-** Lo compone el asesor jurídico y la secretaria, estos son los encargados de asumir toda la responsabilidad jurídica y administrativa de la empresa, que a través de la presentación de escritos e informes, deben brindar a la gerencia general el apoyo suficiente para llegar a ejercer una toma de decisiones eficaz.

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Este estudio promueve, organizar y estructurar la nueva empresa; de tal forma que el recurso humano se enfoque en la planeación estratégica de su ambiente laboral. Orientándose a definir la misión, visión, filosofía y objetivos de la organización, como pilar fundamental en su desempeño, estableciendo la autoridad y delegando responsabilidades en la nueva empresa.

### **MISIÓN**

**Producir y comercializar una gran variedad de ternos impermeables, manufacturados con materiales y accesorios de buena calidad, para brindar al cliente mayor garantía en su uso.**

### **VISIÓN**

**Ser la primera empresa de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, que produzca y comercialice con mayor calidad y garantía, ternos cien por ciento impermeables.**

### **FILOSOFÍA**

Para que la empresa tenga su progreso productivo en su administración es necesario considerar:

## **ORGANIZACIÓN**

La empresa, en todas sus áreas debe entrar en un proceso de organización constante:

En el área productiva, debe establecer el abastecimiento de toda la materia prima que se vaya a utilizar; y en el área comercial, se debe organizar los procesos de mercadeo y compraventa del producto terminado para el cliente.

## **PLANEACIÓN**

La empresa IMPERBODY debe realizar de manera anticipada la recopilación de aquellas necesidades que existan en el área de producción y comercialización de la planta, para posteriormente poder planear su adquisición externa o su reposición interna, tanto del recurso humano como del recurso material, para así poder cubrir el vacío que va dejando el flujo de sus procesos.

## **DIRECCIÓN**

Respaldado por su liderazgo impuesto, el rumbo que la empresa debe tener, es la de comercializar y manufacturar cada día ternos impermeables que cubran las exigencias de sus clientes.

## **CONTROL**

La empresa debe pretender, hacer énfasis en el control de calidad del producto, especialmente en el área de producción y comercialización que actualmente posee.

## **EFICIENCIA**

Elaborar y comercializar un producto manufacturado con los mejores estándares de calidad y satisfacción que beneficie y cubra las necesidades de los clientes.

## **EFICACIA**

El personal de la empresa debe estar lo suficientemente capacitado y preparado para poder cumplir satisfactoriamente sus labores.

## **FORMACIÓN DE VALORES**

- Establecer, que el éxito de la empresa dependerá de un cliente satisfecho.
- Dotarse de un trabajo honesto, digno y respetable.
- Proveer el desarrollo profesional y humano de nuestra gente en base a su participación.
- Fomentar el respeto del recurso humano dentro y fuera de la organización.
- Asumir la responsabilidad de la garantía del producto.
- Aplicar al personal una comunicación apropiada, en la asignación y cumplimiento de tareas.
- Ofrecer ternos impermeables, con niveles altos de calidad y garantía.

## **POLÍTICAS**

- Cubrir la demanda insatisfecha del mercado, ofreciendo ternos impermeables que protejan a las personas de las frecuentes lluvias.
- Simplificar los procesos de manufactura, contando con un personal capacitado en la confección de estos productos.
- Imponer la garantía de la impermeabilización del producto.
- Dar al consumidor del producto, la mejor atención personalizada.
- Contar con un personal selecto y calificado en sus puestos de trabajo.
- Considerar como importante, las necesidades de los consumidores.
- Publicar por los medios de comunicación, el lanzamiento de nuevos productos.
- Crecer empresarialmente, como una entidad que lidera su mercado de consumo.
- Generar a la empresa beneficios económicos.

## **ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

Tiene como propósito fundamental optimizar los resultados y procedimiento administrativos de la nueva empresa, su fin es obtener una mejor situación en las actividades laborales, obtener una buena organización del elemento humano, material y financiero, manifestando los canales de supervisión y la autoridad pertinente de cada cargo en unidades de mando, niveles jerárquicos, relaciones existentes entre unidades y líneas de comunicación.

## **MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA A NOMBRE COLECTIVO**

“La Compañía en Nombre Colectivo es aquella que contraen dos o más personas, y que tiene por objeto hacer el comercio bajo una razón social”<sup>23</sup>

En la ciudad de Santo Domingo, cabecera del Cantón del mismo nombre, provincia Santo Domingo de los Tsáchilas, República del Ecuador, hoy día Viernes, ocho de enero, de dos mil trece; ante mí, Abogado Marco Polo Arellano Guerra, Notario Primero Interino de este Cantón, comparecen los señores **VALLADARES CASTRO CARLOS BALDIR**, portadora de la cedula de ciudadanía 1708816408 y **AGUIRRE VELEZ JUAN DAVID** portador de la cedula de ciudadanía 1724091261, los comparecientes declaran ser ecuatorianos, mayores de edad, solteros, domiciliados en esta ciudad, legalmente capaces y hábiles ante la ley para celebrar actos, contratos y contraer obligaciones, a quienes de conocer doy fe.- Examinados por mí el Notario y hallándose bien instruidos en el objetivo y resultado de esta escritura pública, que a celebrarla proceden libre y voluntariamente, y dicen los comparecientes que elevan a Escritura Pública el contenido de la minuta que me presentan, cuyo tenor literal y que transcribo es el siguiente:

"**SEÑOR NOTARIO:** Sírvase insertar en su Registro de Escrituras Públicas, una más en la cual conste el contrato de constitución de la **COMPAÑÍA A NOMBRE COLECTIVO IMPERBODY & COMPAÑIA.**- al tenor de las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES:** Comparecen a la celebración de la presente escritura los señores: **AGUIRRE VELEZ JUAN DAVID** portador de la cedula de ciudadanía 1724091261

---

<sup>23</sup> LEY DE COMPAÑIA, De la Compañía en Nombre Colectivo, Art. 36, Pág. 11



y, **VALLADARES CASTRO CARLOS BALDIR**, portadora de la cedula de ciudadanía 1708816408 y los comparecientes declaran ser ecuatorianos, mayores de edad, solteros, domiciliados en esta ciudad, sin impedimento para contratar.

**SEGUNDA.- CONSTITUCIÓN:** Los comparecientes convienen libre y voluntariamente, en constituir la compañía en **nombre colectivo: IMPERBODY & COMPAÑÍA**, la que se registrará por las leyes del Ecuador y los siguientes estatutos.

**TERCERA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO IMPERBODY & COMPAÑÍA.**

**CAPÍTULO PRIMERO:**

**RAZÓN SOCIAL, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.**

**ARTÍCULO PRIMERO.- DEL NOMBRE:** La Razón Social de la compañía es como queda indicada en líneas anteriores: IMPERBODY & COMPAÑÍA, debiendo, en consecuencia, en todas sus operaciones y actividades, actuar con este nombre.

**ARTÍCULO SEGUNDO.- NACIONALIDAD Y DOMICILIO:** La Compañía es de nacionalidad ecuatoriana y tendrá su domicilio principal en la ciudad de Santo Domingo, Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas de la República del Ecuador, y por resolución de la Junta general de socios podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o en países extranjeros, conforme a ley.

**ARTÍCULO TERCERO.- OBJETO SOCIAL:** La compañía tiene como objeto social principal, la comercialización, producción, distribución, compraventa, exportación e importación, etc. de materia prima e insumos para la producción y comercialización de ternos impermeables, con la finalidad de brindar una mayor comodidad y satisfacción a nuestros clientes. Podrá, por tanto, realizar todos los actos y contratos, civiles y mercantiles, relacionados con el objeto social principal.

**ARTÍCULO CUARTO.- DURACIÓN:** El plazo de duración de la compañía es de quince años, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura en el Registro Mercantil. Sin embargo, la Junta general de socios podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

## **CAPÍTULO SEGUNDO**

### **DEL CAPITAL SOCIAL**

**ARTÍCULO QUINTO.- DEL CAPITAL:** El capital social de la compañía es de VEINTE MIL 00/100 DOLARES AMERICANOS (\$ 20.000, 00), dividido en doscientas aportaciones de cien dólares cada una. El capital está íntegramente suscrito y pagado conforme se especifica en las declaraciones. La cesión o transferencia de las aportaciones se llevará a cabo de conformidad con la Ley de Compañías. El Capital social de la Compañía se paga de la siguiente forma: El 50% de contado; y el otro 50 % a seis meses plazo.

**ARTÍCULO SEXTO.- INTEGRACIÓN DEL CAPITAL Y DISTRIBUCIÓN DE PARTICIPACIONES:**

Las Participaciones que representan al capital social han sido suscritas y pagadas en numerario de la siguiente forma:

<b>NOMBRE DEL SOCIO</b>	<b>CAPITAL SOCIAL SUSCRITO</b>	<b>CAPITAL SOCIAL PAGADO</b>	<b>NO. ACCIONES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
VALLADARES CARLOS	10.000	5.000	10.000	50%
JUAN AGUIRRE	10.000	5.000	10.000	50%
<b>TOTAL</b>	<b>20.000</b>	<b>10.000</b>	<b>20.000</b>	<b>100%</b>

**ARTÍCULO SÉPTIMO.- FORMA DE PAGO DEL CAPITAL:** El pago de aumento de capital podrá hacerse: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de utilidades, por capitalización del superávit proveniente de la revalorización de activos fijos o por los demás medios previstos en la ley.

**ARTÍCULO OCTAVO.- AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL:** La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta general de socios. Los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento de capital, en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la junta general de socios. La compañía puede reducir el capital social por resolución de la junta general de socios, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la ley.

**ARTÍCULO NOVENO.- APORTACIONES:** Las aportaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos; requiriéndose para ello: el consentimiento unánime de

los socios, que la cesión o venta se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones legales. Los socios tienen derecho preferente para adquirir las aportaciones de los otros socios a prorrata de los suyos, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

**ARTÍCULO DÉCIMO:** Las resoluciones de aumento y reducción del capital, se tomarán con el consentimiento unánime de los socios, y las modificaciones correspondientes a la escritura constitutiva se harán sujetándose a las solemnidades previstas por la ley para la formación de la compañía en nombre colectivo.

#### **CAPÍTULO TERCERO:**

#### **DE LOS SOCIOS, OBLIGACIONES Y DERECHOS, DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA:**

**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.-ORGANIZACIÓN:** La Compañía está gobernada por la: 1.) Junta General de Socios y 2.) Administrada por el Presidente y 3.) Gerente General.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.- ADMINISTRACIÓN:** El gobierno y administración de la compañía se ejerce por medio de la Junta general de socios, el presidente administrativo y el gerente.

#### **SECCIÓN UNO: DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

**ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: JUNTAS GENERALES:** La Junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados

y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

**ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: SESIONES:** Las sesiones de Junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de junta general de socios en la modalidad de Junta universal; esto es, que la Junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado, y todos los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad- acepten por unanimidad la celebración de la Junta, entendiéndose legalmente convocada y válidamente constituida.

**ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO: JUNTAS ORDINARIAS:** Las Juntas ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía; y, las extraordinarias en cualquier tiempo en que fueren convocadas, luego del referido lapso. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria: en caso contrario, las resoluciones serán nulas.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: JUNTAS ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS:** Las Juntas generales ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, y con ocho días por lo menos de anticipación al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora, orden del día y objeto de la sesión.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEPTIMO: QUÓROM:** El quórum para las sesiones de junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del número de socios de la compañía: en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

**ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO: EXCEPCIONES:** Con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías, las resoluciones se tomarán con los votos favorables de la mayoría absoluta de los socios concurrentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

**ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: RESOLUCIONES DE LA JUNTA:** Las resoluciones de la Junta general de socios, tomadas con arreglo a la ley y a lo que disponen estos estatutos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO.- SESIONES ADMINISTRATIVAS:** Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente administrativo la compañía y a su falta por la persona designada en cada sesión de entre los socios. Actuará de secretario el gerente o el socio que la junta elija, en cada, caso.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO.- ACTAS:** Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas, escritas en el anverso y

reverso, las que llevarán las firmas del presidente y secretario, y serán rubricadas por los mismos, en cada página. El presidente administrativo de la compañía resolverá los demás aspectos formales sobre las actas, dejando constancia de ello. De cada sesión de junta se formará un expediente, el mismo que contendrá la copia del acta y de los documentos que adjudiquen que las convocatorias han sido hechas legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la junta.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO SEGUNDO.- ATRIBUCIONES DE LAS JUNTAS GENERAL:** Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

- a.) Resolver sobre el aumento o disminución de capital, la fusión o transformación de la compañía, la disolución anticipada, prórroga del plazo de duración y, en general, resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y estos estatutos;
- b.) Nombrar al presidente administrativo y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causa Justificada:
- c.) Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores;
- d.) Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;
- e.) Acordar la exclusión de socios, de acuerdo con las causas establecidas en la ley,
- f.) Resolver el establecimiento de sucursales, oficinas y agendas;
- g.) Resolver cualquier asunto que no sea de competencia privativa del presidente administrativo del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha

de la compañía;

**h.)** Interpretar con el carácter de obligatorio en los casos de duda que se presenten, sobre las disposiciones de estos estatutos y sobre las convenciones que rijan la vida de la compañía;

**i.)** Reglamentar los estatutos:

**j.)** Fijar la clase y monto de cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores, calificar esas fianzas, aceptarlas y ordenar su cancelación cuando llegue el caso;

**k.)** Aprobar el presupuesto de la compañía;

**l.)** Resolver sobre las adquisiciones, préstamos e Inversiones de más de quinientos DÓLARES;

**m.)** Las demás que señalen estos estatutos y la Ley de Compañías.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO TERCERO.- RESOLUCIONES DE LA JUNTA:** Las resoluciones de la junta general de socios, son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

#### **SECCIÓN DOS: DEL PRESIDENTE ADMINISTRATIVO**

**ARTÍCULO VIGÉSIMO CUARTO.- DEL PRESIDENTE:** El presidente administrativo de la compañía será nombrado por la Junta general, de entre los socios; durará cinco años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Percibirá la remuneración que señale la Junta general de socios.



**ARTÍCULO VIGÉSIMO QUINTO.- DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del presidente administrativo de la compañía;

**a.)** Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma, e Informar a la junta general de socios, anualmente o cuando se le solicite:

**b.)** Convocar y presidir las sesiones de Junta general de socios y suscribir las actas;

**c.)** Vigilar la contabilidad y la preparación de los Informes a la Junta general de socios, sobre el estado económico, y movimiento financiero y contable de la compañía:

**d.)** Subrogar al gerente por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias, mientras dure su ausencia; o, hasta que la Junta general de socios designe al sucesor y se haya Inscrito su nombramiento; esto, aunque no se le hubiere encargado por escrito;

**e.)** Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

**f.)** Inscribir su nombramiento en el Registro Mercantil:

**g.)** Ejercer las demás funciones, deberes y atribuciones que le señalen la Ley de Compañías, estos estatutos y la junta general de socios.

### **SECCIÓN TRES: DEL GERENTE**

**ARTÍCULO VIGÉSIMO SEXTO.- NOMBRAMIENTO:** El gerente será un socio de la compañía, nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo,

pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Recibirá la remuneración que señale la junta general de socios.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO SÉPTIMO.- DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

- a.)** Representara la compañía en forma legal. Judicial y extra Judicialmente:
- b.)** Perseguir el cumplimiento del fin social de la compañía;
- c.)** Dirigir la cuestión económica financiera de la compañía;
- d.)** Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía.
- e.)** Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía y suscribir los documentos correspondientes;
- f.)** Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por un monto de quinientos dólares, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;
- g.)** Firmar el nombramiento del presidente administrativo de la compañía y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;
- h.)** Nombrar el personal administrativo y contratar el personal técnico que requiera la compañía, conjuntamente con el presidente:
- i.)** Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;
- j.)** Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de Junta general de socios;
- k.)** Manejar cuentas bancarias de la compañía, según sus atribuciones;

**l.)** Hacer efectivos los Ingresos de la compañía.

**m.)** Presentar a la junta general de socios el informe administrativo y económico, balances, estado de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios, según lo dispuesto en estos estatutos, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico.

**n.)** Resolver las observaciones, peticiones y reclamos de los socios y de terceros, interpuestos a la compañía por los canales administrativos y legales, pertinentes;

**o.)** Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establecen la ley y estos estatutos y, las que señale la junta general de socios.

#### **CAPÍTULO CUARTO**

##### **DE LA FISCALIZACIÓN Y ASESORÍA CONTABLE**

**ARTÍCULO VIGÉSIMO OCTAVO.- DEL INTERVENTOR:** Los socios de la compañía nombrarán de entre ellos un interventor, para que vigile, inspeccione, controle y fiscalice los actos de los administradores y las operaciones sociales, con derecho ilimitado y sin dependencia de la administración. El interventor durará dos años en sus funciones y puede ser indefinidamente reelegido.

**ARTÍCULO VIGÉSIMO NOVENO:** Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, la Junta general de socios podrá contratar la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o Jurídica, especializada.

## **CAPÍTULO QUINTO**

### **DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

**ARTÍCULO TRIGÉSIMO.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN:** La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías y estos estatutos.

**ARTÍCULO TRIGÉSIMO PRIMERO.- LIQUIDACIÓN:** En la liquidación de la compañía, el remanente del patrimonio, será distribuido entre los socios, una vez cumplidas las obligaciones sociales, en proporción al aporte pagado de cada socio.

**ARTÍCULO TRIGÉSIMO SEGUNDO.- TRANSFERENCIAS DE PARTICIPACIONES:** Las Participaciones solo podrán transferirse por medio del consentimiento de todos los socios y por herencia.

**TRAMITE:** De conformidad con el Art. 37 de la Ley de Compañías, la escritura de constitución o formación de la compañía, será aprobada por un juez de lo civil, quien ordenara la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio de la compañía, y luego, la Inscripción en el Registro Mercantil.

**SUJECIÓN:** La compañía en nombre colectivo no está sujeta al control, vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías.

**RESPONSABILIDAD:** En la compañía en nombre colectivo, los socios son responsables solidaria e ilimitadamente por los actos que ejecuten todos o cualquiera de ellos, bajo la razón social, siempre que estuvieren debidamente autorizados.

#### **DISPOSICIÓN GENERAL**

Todo lo no previsto en estos estatutos y en los reglamentos de la compañía será conocido y resuelto por la Junta general de socios.

#### **CUARTA.- DECLARACIONES:**

El capital con qué se constituye la compañía ha sido suscrito y pagado en su totalidad.

Los socios fundadores aportan a la compañía, en la siguiente forma;

**a)** El señor Carlos Baldir Valladares Castro suscribe y paga cien aportaciones de cincuenta dólares cada una, numeradas del cero uno al cien;

**b)** El Señor Juan David Aguirre Vélez suscribe y paga cien aportaciones de cincuenta dólares cada una, las numeradas del ciento uno al doscientos. El aporte de los socios ha sido pagado en dinero efectivo de legal circulación y depositado en una entidad bancaria a nombre de la compañía que hoy se constituye, a la cuenta "Integración de capital".

Los socios fundadores de la compañía, por unanimidad, nombran a Carlos Baldir Valladares Castro Gerente de la compañía IMPERBODY & COMPAÑÍA, para un periodo determinado en este estatuto y, lo autorizan para que realice los trámites y gestiones necesarias, encaminadas a la legalización y aprobación de la escritura de formación de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil, y todos los trámites de rigor para que pueda operar la compañía.

Y autorizamos al señor **Dr. Felipe Villavicencio** para que realice todas las gestiones judiciales y extrajudiciales y todos los actos legales para obtener la legal constitución de la Compañía y su correspondiente inscripción en el Registro Mercantil.

Usted Señor Notario, se servirá incluir las demás cláusulas de estilo, para la completa validez de esta escritura pública. Hasta aquí la minuta firmada por el Dr. Felipe Villavicencio, con matrícula de abogados número mil doscientos treinta y uno, del colegio de Abogados de Machala. Para el otorgamiento de la presente escritura, se observaron todos los preceptos legales del caso y leída que les fue íntegramente por mí el Notario a los comparecientes, se afirman, se ratifican y firman conmigo en unidad de acto de todo lo que doy fe.

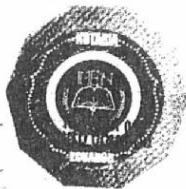
CARLOS BALDIR VALLADARES CASTRO

C.I. 1708816408

  
AB. MARCO POLO ARELLANO GUERRA  
NOTARIO PRIMERO INTERINO DEL CANTÓN

JUAN DAVID AGUIRRE VELEZ

C.I. 1724091261

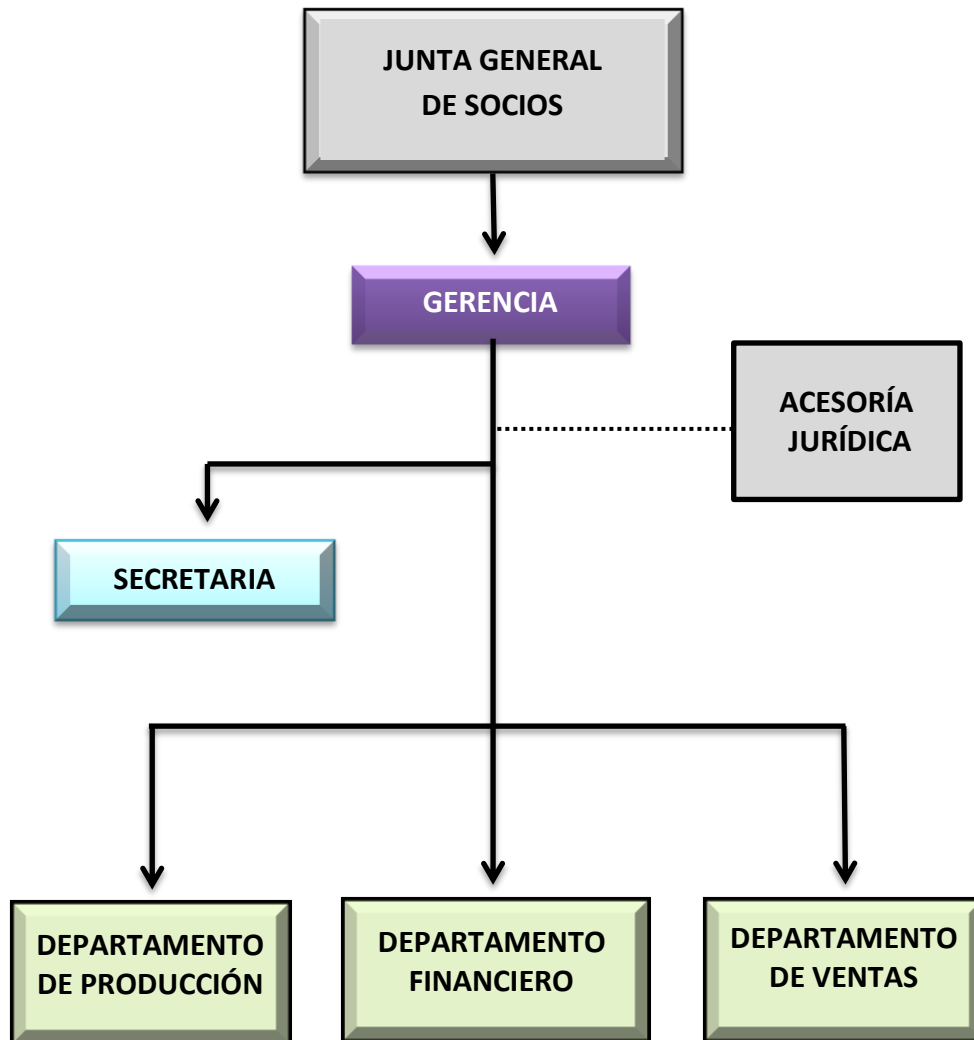


RAZÓN.- La escritura que antecede se otorgó ante mí,  
por lo que confiero la presente copia en calidad de  
la misma que la firmo y sellé.  
**AB. MARCO POLO ARELLANO G.**  
**NOTARIO PRIMERO INTERINO**  
Domingo a 23 de Julio del 2011  
  
Ab. Marco Polo Arellano Guerra  
NOTARIO PRIMERO INTERINO DEL CANTÓN



## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

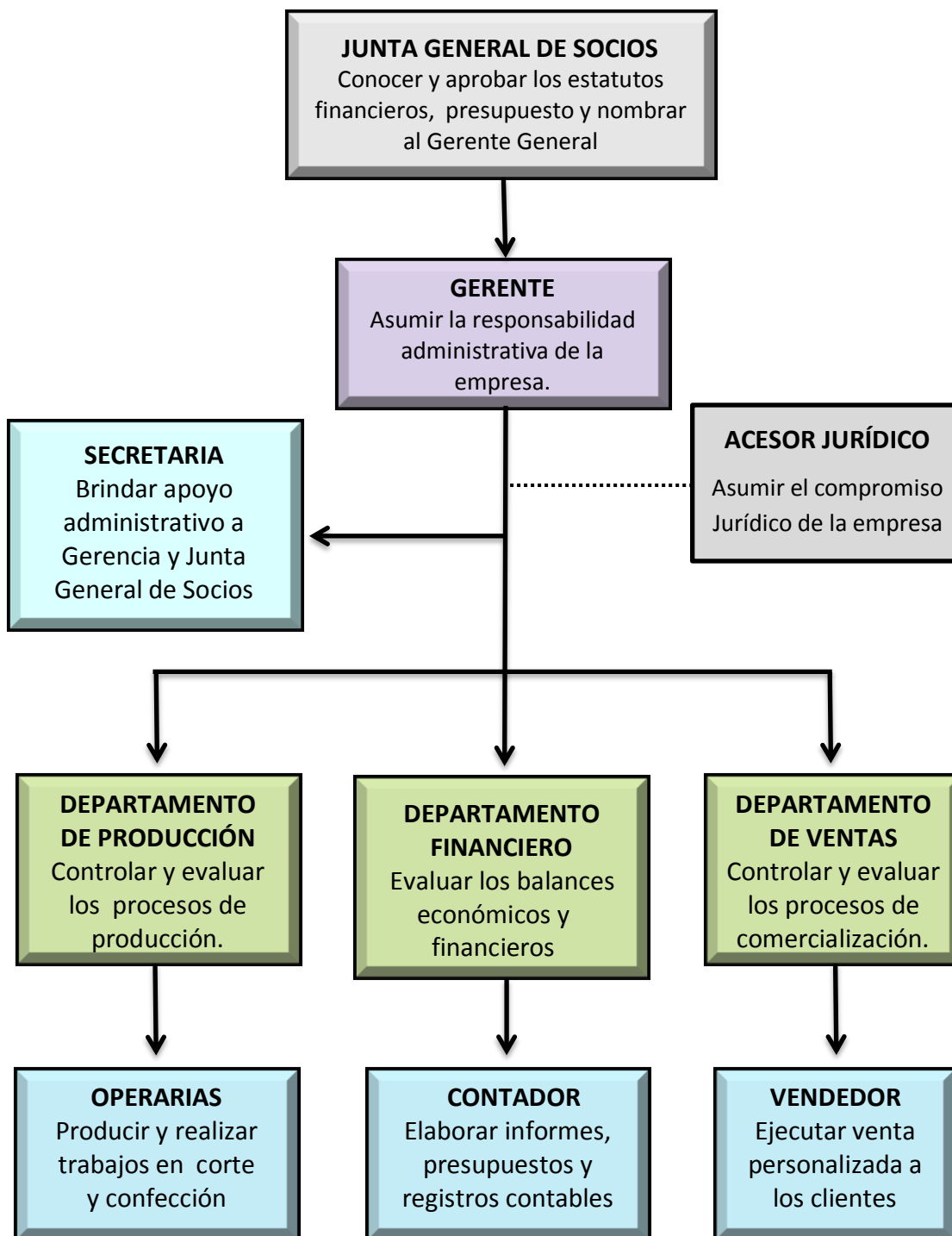
GRÁFICO Nº 38



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GRÁFICO Nº 39

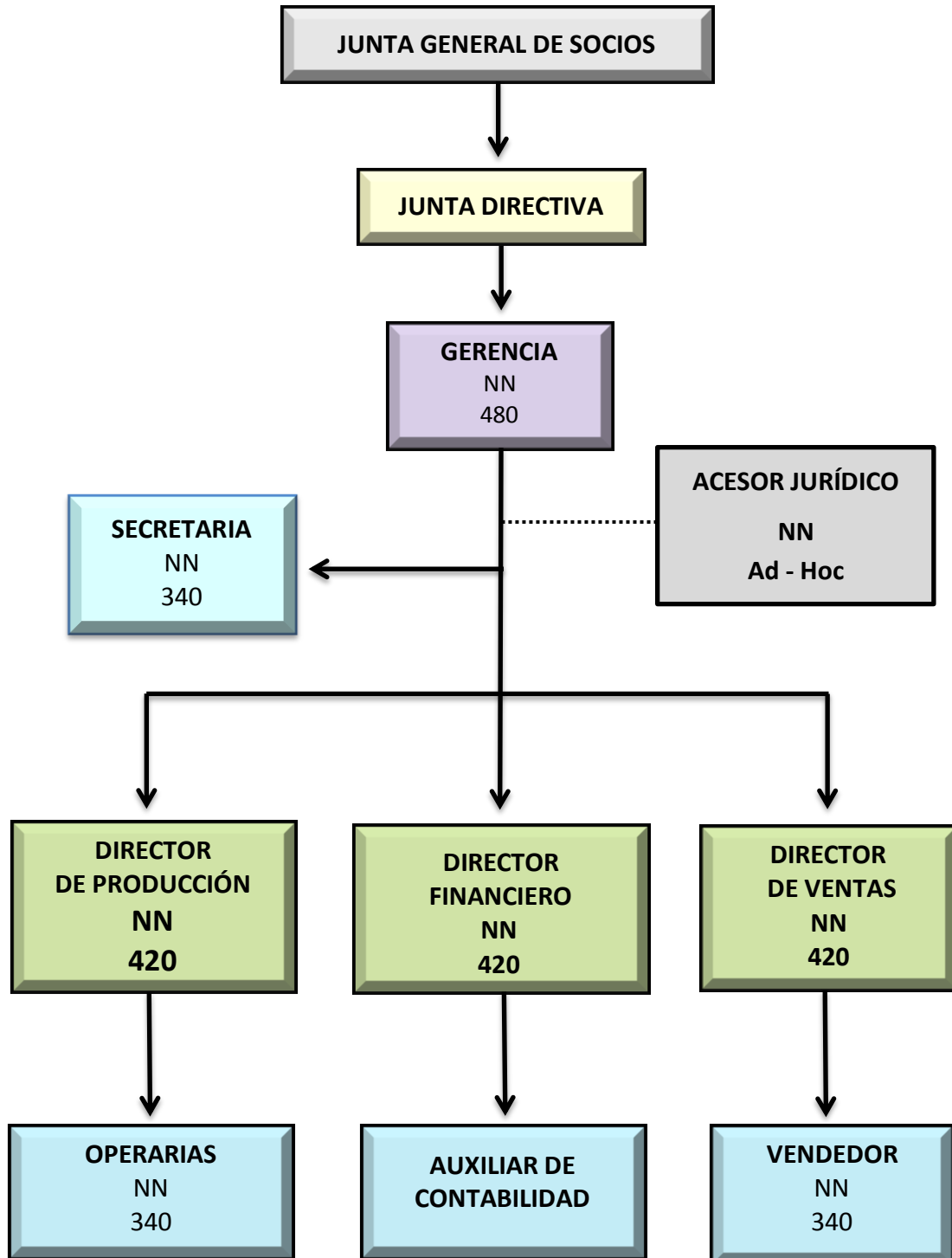


FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor



# ORGANIGRAMA POSICIONAL

GRÁFICO Nº 40



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑIA

**CÓDIGO:** H.F. 001

**DEPARTAMENTO:** ADMINISTRACIÓN GENERAL

**TÍTULO DEL PUESTO:** GERENTE

**SUBALTERNOS:** Jefes Departamentales y todo el personal

**SUELDO:** \$ 480,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Optimizar el proceso administrativo en el ámbito de la gestión empresarial, Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES**

- Cumplir con las disposiciones dadas en el Directorio e informar sobre la marcha de las mismas.
- Ejercer la representación legal judicial y extrajudicial de la empresa.
- Diseñar, implementar y mantener procedimientos de compras de materia prima.

- Tramitar órdenes, controles, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento.
- Nombrar y contratar trabajadores cumpliendo con los requisitos del caso.
- Organizar cursos de capacitación.
- Presentar al directorio, programas de producción, pronósticos de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación.

#### **IV. CARACTERISTICAS DE CLASE**

- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general.
- Asistir a reuniones en representación de la empresa.
- Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo.
- Responsable de la supervivencia y el crecimiento de la empresa.

#### **V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN**

- Se relacionará con las personas internas y externas de la empresa.
- Tendrá comunicación constante con los miembros de la Junta General de Socios, los Jefes de los Departamentos de la empresa y con todas aquellas personas que se encuentren bajo su mando.

## VI. REQUISITOS

### **EDUCACIÓN:**

Título universitario en Ingeniería Comercial o en Administración de Empresas

### **EXPERIENCIA:**

Dos años como profesional.

### **EDAD:**

De 25 a 35 años.

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 002

**DEPARTAMENTO:** ADMINISTRATIVO

**TÍTULO DEL PUESTO:** Asesor Jurídico

**SUBALTERNO:** Gerente y Junta General de Socios.

**SUELDO:** Ad - Hoc

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Asesorar Legalmente al inmediato superior, sobre las actualizaciones jurídicas que rijan en la Constitución de la República del Ecuador, sobre el desarrollo de las actividades empresariales.

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD**

- Asesorar a la Junta General de Socios y Gerencia general, todo lo concerniente en asuntos de carácter jurídico-legal.
- Emitir opinión legal fundamentada en todos los asuntos de gestión del Servicio.
- Proponer proyectos de dispositivos legales que permitan el perfeccionamiento de la legislación.

- Informar sobre aspectos legales de las actividades del Servicio, cuando así lo soliciten.
- Ejercer la defensa y representación judicial de los intereses de la empresa, en causas judiciales en las que intervenga, ya sea como demandante o demandado, incluyendo algún otro procedimiento de carácter administrativo y/o contencioso con otras personas naturales y/o jurídicas.
- Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores del departamento.
- Supervisar la entrega y recepción de implementos de su departamento.
- Presentar informes de los requerimientos del departamento.
- Controlar inventarios de materias primas e insumos.
- Controlar el buen uso de la maquinaria y equipos.
- Cumplir con las demás funciones que le asigne la Alta Dirección y las que le correspondan en el ámbito de su competencia.

#### **IV. CARACTERÍSTICAS DE CLASE**

- Demanda de mucha habilidad creativa.
- Asumir con responsabilidad y honestidad todos los procesos legal

#### **V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN**

- Mantener una constante comunicación con la Gerencia y Junta Directiva

## VI. REQUISITOS

### **EDUCACIÓN:**

Título profesional Universitario de Abogado, capacitación acreditada en la especialización de Derecho Civil, Penal, Laboral y Comercial.

### **EXPERIENCIA:**

Acreditada de 3 años en el ejercicio profesional y acreditación de conocimientos en computación.

### **EDAD:**

De 28 a 45 años

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 003

**DEPARTAMENTO:** FINANCIERO

**TÍTULO DEL PUESTO:** DIRECTOR FINANCIERO

**SUBALTERNO:** Personal Auxiliar de contabilidad

**SUELDO:** \$ 420,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Diseñar, implementar y mantener el sistema integrado de contabilidad de la empresa

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD**

- Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa.
- Mantener un correcto manejo de los libros contables.
- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.
- Preparar los estados financieros correspondientes.
- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de las labores que realiza al gerente de la empresa.
- Las demás que le asigne el Jefe de Unidad o Gerente de área, dentro del ámbito de su actividad.



#### IV. CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa.
- Mantener un correcto manejo de los libros contables.
- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.
- Preparar los estados financieros correspondientes.
- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de las labores que realiza al gerente de la empresa.
- Las demás que le asigne el Jefe de Unidad o Gerente de área, dentro del ámbito de su actividad

#### V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN

- Se relaciona constantemente con los Jefes Departamentales, el Gerente y el Asesor Jurídico de la empresa.

#### VI. REQUISITOS

##### **EDUCACIÓN:**

Título a nivel universitario de Contador Público Autorizado. / CPA

##### **EXPERIENCIA:**

Dos años de función inherente en el cargo.

##### **EDAD:**

De 25 a 40 años

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 004

**DEPARTAMENTO:** PRODUCCIÓN

**TÍTULO DEL PUESTO:** DIRECTOR DE PRODUCCIÓN.

**SUBALTERNO:** Personal Operativo

**SUELDO:** \$ 420,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Planificar, organizar, dirigir y controlar el funcionamiento del departamento de producción.

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD**

- Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores del departamento.
- Elaborar y hacer ejecutar los programas de producción.
- Mantener los niveles de producción correctamente para evitar desabastecimiento del producto.
- Supervisar la entrega y recepción de implementos de su departamento.
- Presentar informes de los requerimientos del departamento.

- Establecer sistemas de medidas, de tiempos y movimientos para efectivizar al máximo su producción.
- Controlar inventarios de materias primas e insumos.
- Controlar el buen uso de la maquinaria y equipos.
- Realizar un correcto control de calidad del producto.
- Dar el mantenimiento adecuado a las máquinas supervisando y controlando esta actividad.
- Asesorar a los directivos de la empresa en asuntos de producción.
- Organizar cursos de capacitación para el personal a su cargo.
- Las demás que le asigne el Gerente de área, dentro del ámbito de su actividad

#### **IV. CARACTERISTICAS DE CLASE**

- Supervisar y controlar las existencias de materias primas y el cuidado de las mismas para evitar paralizaciones de las actividades productivas.

#### **V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN**

- Se relaciona asiduamente con, el Gerente, los Directores Departamentales y el Asesor Jurídico de la empresa.

#### **VI. REQUISITOS**

##### **EDUCACIÓN:**

Título a nivel universitario de Licenciado en Administración de empresas.

**EXPERIENCIA:**

Un año de función inherente en el cargo.

**EDAD:**

De 25 a 45 años

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 005

**DEPARTAMENTO:** VENTAS

**TÍTULO DEL PUESTO:** DIRECTOR DE VENTAS

**SUBALTERNO:** Personal de ventas

**SUELDO:** \$ 420,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades que se realicen en la empresa en referencia a ventas y publicidad

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD**

- Atender al público que requiera información en el área de ventas.
- Realizar pronósticos de ventas, manteniendo relación con el departamento de producción.
- Establecer sistemas efectivos sobre precios realizando estudios de comportamiento de los mismos.
- Mantener un sistema adecuado de comercialización.
- Asesorar a los directivos de la empresa en asuntos concernientes a ventas.

- Establecer stocks mínimos y máximos en bodega.
- Elaborar los planes y calendarios de pedidos y entregas del producto.
- Presentar informes de ventas a su inmediato superior.
- Las demás que le asigne el Jefe de Unidad o Gerente de área, dentro del ámbito de su actividad.

#### **IV. CARACTERÍSTICAS DE CLASE**

- Ejecutar las labores de ventas.
- Tener iniciativa y criterio para la ejecución de su trabajo.

#### **V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN**

- Se relaciona continuamente con, el Gerente, los Directores Departamentales y el Asesor Jurídico de la empresa.

#### **VI. REQUISITOS**

##### **EDUCACIÓN:**

Título a nivel universitario de Licenciado en Administración de empresas

##### **EXPERIENCIA:**

Dos años de haber laborado en ventas o tener curso de capacitación en ventas

##### **EDAD:**

De 25 a 40 años

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 006

**SUPERIOR INMEDIATO:** Gerente

**TÍTULO DEL PUESTO:** SECRETARIA.

**SUBALTERNO:** Personal de Apoyo

**SUELDO:** \$ 340,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Mantener los elementos necesarios al cargo: Materiales de oficina, servicios generales, requisiciones, pedidos, participar en compromisos que son de responsabilidad de su superior, encargarse de la administración de los recursos humanos a su cargo.

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES**

- Recibir, clasificar y distribuir la correspondencia de la organización, firmar los comprobantes de recibo y archivarlos.
- Tomar dictados de cartas y textos es español y pasar en la computadora
- Reenviar textos y asuntos recibidos y cumplir los informes.

- Organizar y mantener los archivos de documentos y cartas, generalmente confidenciales y registros; determinar su localización, cuando se necesite, e informar los compromisos al gerente.
- Mantener los elementos necesarios al cargo: material de oficina, servicios generales, requisiciones, pedidos; reemplazar en compromisos menores que son de responsabilidad de su superior.
- Ejecutar otras tareas conexas a la ya descritas, según el criterio de su superior. Planificar, organizar, controlar y mantener los archivos de documentos, cartas y registros. determinar su localización e informar de los compromisos al gerente
- Cumplir con las demás funciones que le asigne su Inmediato superior dentro de su campo de acción.

#### **IV. CARACTERÍSTICAS DE CLASE**

- Demanda de un carácter discreto y responsable.
- Requiere de buena redacción, rapidez digital, fluidez verbal, memoria asociativa de nombres, datos y fisonomías.
- Capacidad de síntesis y desarrollo laboral.
- Capacidad para prever nuevas situaciones y adaptarse a ellas.
- Responde por equipos a su cargo hasta un valor de \$ 1.000,00

#### **V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN**

- Se relacionará con el personal interno de la empresa.
- Se comunica internamente con el gerente y el asesor jurídico de la empresa.



## VI. REQUISITOS

### **EDUCACIÓN:**

Licenciada en secretariado ejecutivo y conocimientos de computación e inglés, contabilidad básica y administración.

### **EXPERIENCIA:**

Un año de experiencia como Secretaria Ejecutiva o de Gerencia, con amplio conocimiento del trabajo en equipo.

### **EDAD:**

De 23 a 30 años de edad

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 007

**DEPARTAMENTO:** PRODUCCIÓN

**TÍTULO DEL PUESTO:** OBRERAS

**SUELDO:** \$ 340,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

Cortar, manufacturar, supervisar e impermeabilizar, ternos impermeables y realizar todas las actividades de producción en la empresa.

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES**

- Tratamiento de la materia prima
- Corte de la tela impermeable con moldes
- Impermeabilizado de la prenda de vestir.
- Confección y acabado del producto terminado.
- Manipular máquinas de coser Industrial.
- Responder por equipos a su cargo hasta un valor de \$. 1000.

#### IV. CARACTERISTICAS DE CLASE

- Se requiere tener conocimiento, sobre trabajo de Corte y Confección.
- Poseer un buen estado de salud física y mental.
- No ser alérgica a químicos o residuos textiles

#### V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN

- Mantener relación laborar entre obreras, trabajando en equipo.
- Comunicación directa con el Director del Departamento de Producción.

#### VI. REQUISITOS

##### **EDUCACIÓN:**

Bachillerato en cualquier especialidad, o educación básica.

##### **EXPERIENCIA:**

Un año de labores de Corte y Confección.

##### **EDAD:**

De 18 a 45 años

**HOJA DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES DE LA EMPRESA "IMPERBODY & COMPAÑÍA" PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TERNOS IMPERMEABLES.**

**I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

**EMPRESA:** IMPERBODY & COMPAÑÍA

**CÓDIGO:** H.F. 008

**DEPARTAMENTO:** VENTAS

**TÍTULO DEL PUESTO:** VENDEDOR

**SUELDO:** \$ 340,00

**II. NATURALEZA DEL TRABAJO**

- Ejecutar ventas y promover el producto a los clientes.

**III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDAD**

- Dar un buen servicio de atención al cliente.
- Informar de las ventas realizadas
- Impulsar la calidad y garantía del producto.
- Mantener un sistema adecuado de comercialización.
- Comunicar las novedades al Departamento de Ventas.
- Cumplir con los planes de venta desafiados por la empresa
- Las demás que le asignen en el Departamento de Ventas, dentro del ámbito de su actividad.

#### IV. CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Es el responsable de las ventas ejecutadas.
- Cobros de comisión de ventas generadas
- Requiere de habilidad, iniciativa y criterio para la vender el producto.
- Responder por la mercadería a su cargo hasta un valor de \$. 1000.
- Tener buena apariencia y cultura para atender al cliente.

#### V. RELACIÓN Y COMUNICACIÓN

- Mantener en comunicación con el personal del Departamento de ventas.
- Relacionarse directamente con los clientes de la empresa.

#### VI. REQUISITOS

##### **EDUCACIÓN:**

Bachillerato.

##### **EXPERIENCIA:**

Un año de prácticas en ventas.

##### **EDAD:**

De 18 a 30 años

##### **ADICIONAL:**

Tener conocimiento de Mercadotecnia.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El proyecto de inversión IMPERBODY & CIA., en su proceso de creación, implementación y funcionamiento, precisa analizar los recursos económicos y presupuestar los costos necesarios, para elaborar, evaluar y proyectar sus estados financieros, con la finalidad de determinar y afirmar su factibilidad financiera.

### **INVERSIONES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

La empresa dispone de la inversión propia y financiada, para poder comenzar su actividad económica y administrativa, siendo inevitable expresarlo por medio de un presupuesto para su financiamiento, en donde se pueda determinar los rubros necesarios para dar inicio a las actividades operativas de la empresa. El tipo de inversiones que tendrá el proyecto, estará determinado por los siguientes activos:

- Activos Fijos.
- Activos Diferidos o Intangibles.
- Activos Corrientes.

### **ACTIVOS FIJOS**

Los activos fijos tangibles que la empresa debe requerir para la producción de ternos impermeables, son los que se describe a continuación: Maquinaria y equipo, equipo de cómputo, muebles de oficina, equipos de oficina, suministros de oficina etc.

## MAQUINARIA Y EQUIPO

CUADRO Nº 40

MAQUINARIA Y EQUIPO				
PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
GEMSY	Máquina Recta Industriales	6	460,00	2.760,00
GEMSY	Cortadora Industrial	1	230,00	230,00
EBANISTERIA	Mesa de Corte 4 x 2 mts.	1	180,00	180,00
GEMSY	Tijeras Industriales	10	14,00	140,00
GEMSY	Gafas de protección visual	10	4,80	48,00
GEMSY	Mascarillas nasales	10	3,60	36,00
EL COSTURERO	Corta pluma	10	2,00	20,00
EL COSTURERO	Cinta métrica	10	0,90	9,00
EL COSTURERO	Caja de tiza de sastre	20	2,00	40,00
EL COSTURERO	Envase de engomar Plástico	20	3,00	60,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>				<b>\$ 3.523,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## EQUIPOS DE CÓMPUTO

CUADRO Nº 41

EQUIPOS DE CÓMPUTO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Computadora	1	650,00	650,00
Impresora Canon	1	95,00	95,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO</b>			<b>\$ 745,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## EQUIPOS DE OFICINA

CUADRO N° 42

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Tele fax	1	125,00	125,00
Teléfonos	2	65,00	130,00
Sumadora	1	20,00	20,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 275,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## MUEBLES Y ENSERES

CUADRO N° 43

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Silla Gerente	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Silla Secretaria	1	\$ 165,00	\$ 165,00
Asiento de espera	2	\$ 155,00	\$ 310,00
Modular Gerencia	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Escritorio Secretaria	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Archivador	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Vitrina de vidrio	2	\$ 450,00	\$ 900,00
Mostrador	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Estantería	2	\$ 125,00	\$ 250,00
<b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>			<b>\$ 2.885,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## DEPRECIACIÓN

Es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.



**CUADRO Nº 44**

<b>DEPRECIACIONES</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>DEPREC. %</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Maquinaria y equipo	10	10	3.523,00	352,30	317,07
Equipos de computo	3	33	745,00	245,85	166,38
Muebles y enseres	10	10	2.885,00	288,50	259,65
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL</b>					<b>\$ 743,10</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

**ACTIVOS DIFERIDOS O INTANGIBLES**

Los activos intangibles del proyecto son los siguientes: Los gastos de \$ 770,10 en la elaboración del proyecto de inversión, los valores de \$ 628,00 para constituir la compañía, los permisos de funcionamiento, los impuestos de patentes municipales y el gasto de imprevistos del 5 % de los activos diferidos.

**CUADRO Nº 45**

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Elaboración del Proyecto de Inversión	770,10
Derechos Notariados y valor de la Minuta	628,00
Permisos de funcionamiento	12,00
Impuestos de Patentes municipales	36,41
Imprevistos 5 %	72,33
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.518,84</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## ACTIVOS CORRIENTES O CAPITAL DE OPERACIÓN

Para producir 5.200 ternos impermeables al año, es necesario afrontar los gastos de administración y costos del proceso productivo, considerando durante un periodo de tiempo calculado, con todo lo referente a materia prima, mano de obra, gastos industriales y gastos de administración, tal como se lo detalla en la inversión del proyecto.

## MATERIA PRIMA E INSUMOS

CUADRO Nº 46

MATERIA PRIMA E INSUMOS					
PROVEEDOR	PRODUCTO	MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
PROSINTEC	TELA IMPERMEABLE	Metros	14.300	3,95	56.485,00
PROSINTEC	TELA DE FORRO TAFETA	Metros	11.700	0,95	11.115,00
PROSINTEC	CINTA REFLECTIVA	Metros	23.400	0,15	3.500,00
PROSINTEC	CIERRE CHOMPA NYLON	Unidad	5.200	0,25	1.300,00
EL PAISA	VELCRO DE 2.5 cm	Metro	5.200	0,11	572,00
EL PAISA	REATA DE 2.5 cm	Metro	2.600	0,08	208,00
EL PAISA	HILO POLYESTER	Unidad	144	2,50	360,00
EL PAISA	ETIQUETA	Unidad	10.400	0,05	520,00
EL PAISA	TALLAS	Unidad	10.400	0,02	208,00
EL PAISA	PEGANTE IMPERMEABLE	Galones	208	20,00	4.160,00
EL PAISA	CORDON DE NYLON	Metro	7.800	0,02	156,00
EL PAISA	TAPA PUNTA DE CORDON	Unidad	20.800	0,01	208,00
EL PAISA	ELASTICO SIMPLE 4 cm	Metro	3.900	0,10	520,00
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>\$ 79.312,00</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>\$ 6.609,33</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

**CUADRO Nº 47**

<b>PROYECCIÓN DE REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS</b>			
<b>PERIODO</b>	<b>Producción anual de ternos impermeables</b>	<b>Tasa de Inflación Anual 2013</b>	<b>TOTAL</b>
1	5.200	2,70 %	79.312,00
2	5.257		79.453,93
3	5.314		79.597,42
4	5.373		79.742,46
5	5.431		79.889,11
6	5.491		80.037,35
7	5.551		80.187,23
8	5.612		80.338,76
9	5.673		80.491,93
10	5.736		80.646,80

FUENTE: Cuadro Nº 37, 46, Tasa Inflación Anual (2013) BCE 2,70 %  
 ELABORACIÓN: El Autor

**SERVICIOS BÁSICOS DE OPERACIÓN**

**CUADRO Nº 48**

<b>SERVICIOS BÁSICOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Energía Eléctrica para producción (Kwh.)	1.674,00	0,08	133,92
Consumo de agua (botellón) para producción	10,00	1,50	15,00
Planilla de agua de la Planta	1,00	6,48	6,48
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>\$ 155,40</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$ 1.864,80</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
 ELABORACIÓN: El Autor

**MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA**

**CUADRO Nº 49**

<b>MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Máquinas industriales	6	35,00	210,00
Cortadora industrial	1	5,00	5,00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>\$ 285,00</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$ 3.420,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
 ELABORACIÓN: El Autor

## MANO DE OBRA DIRECTA

Se considera como el personal operativo, a las 10 operarias que van a producir y realizar los trabajos de corte, confección y pegado de los ternos impermeables.

## SUELDO DEL PERSONAL OPERATIVO

CUADRO Nº 50

SIN FONDOS DE RESERVA PRIMER AÑO	
DESCRIPCION	PUESTO
	OPERARIA
SUELDO BÁSICO	<b>340,00</b>
DÉCIMO TERCER SUELDO 1/12	28,33
DÉCIMO CUARTO SUELDO SBU 1/12	28,33
VACACIONES 1/24	14,16
APORTE PATRONAL 11,15%	37,91
APORTE IECE 0,5%	1,70
APORTE SECAP 0,5%	1,70
<b>REMUNERACIÓN UNIFICADA</b>	<b>452,13</b>
NÚMERO DE PERSONAS	10
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>4.521,30</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>54.255,60</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO Nº 51

CON FONDOS DE RESERVA SEGUNDO AÑO	
DESCRIPCION	PUESTO
	OPERARIA
SUELDO BÁSICO	<b>340,00</b>
DÉCIMO TERCER SUELDO 1/12	28,33
DÉCIMO CUARTO SUELDO SBU 1/12	28,33
VACACIONES 1/24	14,16
APORTE PATRONAL 11,15%	37,91
FONDO DE RESERVA 1/12	28,33
APORTE IECE 0,5%	1,70
APORTE SECAP 0,5%	1,70
<b>REMUNERACIÓN UNIFICADA</b>	<b>480,46</b>
NÚMERO DE PERSONAS	10
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>4.804,60</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>57.655,20</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## GASTOS DE PRODUCCIÓN

**CUADRO Nº 52**

<b>GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO 1er. AÑO
MATERIA PRIMA E INSUMOS	6.609,33	79.312,00
MANO DE OBRA DIRECTA	4.521,30	54.255,60
SERVICIOS BASICOS OPERACIÓN	155,40	1.864,80
MANTENIMIENTO MAQUINARIA	285,00	3.420,00
<b>TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>11.571,03</b>	<b>138.852,40</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

### SUELDO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

**CUADRO Nº 53**

<b>SIN FONDOS DE RESERVA PRIMER AÑO</b>					
<b>DESCRIPCION</b>	<b>PUESTO</b>				
	<b>GERENTE</b>	<b>CONTADOR</b>	<b>DIRECTOR PRODUCCIÓN</b>	<b>DIRECTOR VENTAS</b>	<b>SECRETARIA</b>
SUELDO BÁSICO	<b>480,00</b>	<b>420,00</b>	<b>420,00</b>	<b>420,00</b>	<b>340,00</b>
DÉCIMO TERCER SUELDO 1/12	40,00	35,00	35,00	35,00	28,33
DÉCIMO CUARTO SUELDO 1/12	28,33	28,33	28,33	28,33	28,33
VACACIONES 1/24	20,00	17,50	17,50	17,50	14,16
APORTE PATRONAL 11,15%	53,52	46,83	46,83	46,83	37,91
APORTE IECE 0,5%	2,40	2,10	2,10	2,10	1,70
APORTE SECAP 0,5%	2,40	2,10	2,10	2,10	1,70
<b>REMUNERACIÓN UNIFICADA</b>	<b>626,65</b>	<b>551,86</b>	<b>551,86</b>	<b>551,86</b>	<b>452,13</b>
NÚMERO DE PERSONAS	1	1	1	1	1
<b>MENSUAL</b>	<b>626,65</b>	<b>551,86</b>	<b>551,86</b>	<b>551,86</b>	<b>452,13</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>2.734,36</b>				
<b>ANUAL</b>	<b>7.519,80</b>	<b>6.622,32</b>	<b>6.622,32</b>	<b>6.622,32</b>	<b>5.425,56</b>
<b>TOTAL SUELDO ADMINISTRATIVOS</b>	<b>32.812,32</b>				

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

**CUADRO Nº 54**

<b>CON FONDOS DE RESERVA SEGUNDO AÑO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PUESTO</b>				
	<b>GERENTE</b>	<b>CONTADOR</b>	<b>DIRECTOR PRODUCCIÓN</b>	<b>DIRECTOR VENTAS</b>	<b>SECRETARIA</b>
SUELDO BÁSICO	<b>480,00</b>	<b>420,00</b>	<b>420,00</b>	<b>420,00</b>	<b>340,00</b>
DÉCIMO TERCER SUELDO 1/12	40,00	35,00	35,00	35,00	28,33
DÉCIMO CUARTO SUELDO 1/12	28,33	28,33	28,33	28,33	28,33
VACACIONES 1/24	20,00	17,50	17,50	17,50	14,16
APORTE PATRONAL 11,15%	53,52	46,83	46,83	46,83	37,91
FONDO DE RESERVA 1/12	40,00	35,00	35,00	35,00	28,33
APORTE IECE 0,5%	2,40	2,10	2,10	2,10	1,70
APORTE SECAP 0,5%	2,40	2,10	2,10	2,10	1,70
<b>REMUNERACIÓN UNIFICADA</b>	<b>666,65</b>	<b>586,86</b>	<b>586,86</b>	<b>586,86</b>	<b>480,46</b>
NÚMERO DE PERSONAS	1	1	1	1	1
<b>MENSUAL</b>	<b>666,65</b>	<b>586,86</b>	<b>586,86</b>	<b>586,86</b>	<b>480,46</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>2.907,69</b>				
<b>ANUAL</b>	<b>7.999,80</b>	<b>7.042,32</b>	<b>7.042,32</b>	<b>7.042,32</b>	<b>5.765,52</b>
<b>TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>34.892,28</b>				

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

**SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN**

**CUADRO Nº 55**

<b>SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
Energía Eléctrica para oficinas (Kwh.)	89,00	0,08	7,12
Consumo de agua (botellón) para oficinas	3,00	1,50	4,50
Consumo de teléfono (min)	2.800,00	0,02	56,00
Consumo de Internet plan ilimitado	3.200,00	0,01	32,00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>\$ 99,62</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$ 1.195,44</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA

CUADRO Nº 56

MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computadora	2	25,00	50,00
Impresora Canon	2	10,00	20,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>\$ 70,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$ 840,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## SUMINISTROS DE OFICINA

CUADRO Nº 57

SUMINISTROS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	P/ UNIT.	TOTAL
Resmas de Papel Bond A4 x 500 hojas.	12	4,50	54,00
Grapadora No.15	2	4,50	9,00
Grapas No. 15 x caja de 100	6	1,50	9,00
Perforadora	2	5,60	11,20
Clips x caja de 100	2	1,20	2,40
Sellos de caucho	5	10,00	50,00
Tinta china para sellos color azul	2	2,51	5,02
Esferos x caja de 50 - Negro y Azul	2	12,00	24,00
Lápices x caja de 50	1	5,00	5,00
Facturas de la empresa IMPERBODY	2.000	0,08	160,00
Cartuchos de impresora C/N	12	18,00	216,00
Cartuchos de impresora a colores	12	24,00	288,00
Recargas de cartucho C/N	12	3,00	36,00
Recargas de cartucho a colores	12	3,00	36,00
Libreta de Notas	6	1,00	6,00
Carpetas	200	0,15	30,00
Cinta de Embalaje	10	2,50	25,00
Estiletes	10	0,45	4,50
Correctores	10	2,50	25,00
Saca grapas	3	2,00	6,00
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>1002,12</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>83,51</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## ARRIENDO DE LA INFRAESTRUCTURA

CUADRO Nº 58

ARRIENDO DE LA INFRAESTRUCTURA		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
PAGO DE ARRIENDO DE LA INFRAESTRUCTURA	800,00	9.600,00

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor

## GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

CUADRO Nº 59

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO 1er. AÑO
SUELDO DE ADMINISTRATIVOS	2.734,36	32.812,32
SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN	99,62	1.195,44
MANTENIMIENTO EQUIPO OFICINA	70,00	840,00
SUMINISTROS DE OFICINA	83,51	1.002,12
ARRIENDO DE INFRAESTRUCTURA	800,00	9.600,00
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>3.787,49</b>	<b>45.449,88</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: El Autor



## GASTOS DE VENTAS

### SUELDO DEL PERSONAL DE VENTAS

CUADRO Nº 60

SIN FONDOS DE RESERVA PRIMER AÑO	
DESCRIPCION	PUESTO
	VENDEDOR
SUELDO BÁSICO	<b>340,00</b>
DÉCIMO TERCER SUELDO 1/12	28,33
DÉCIMO CUARTO SUELDO SBU 1/12	28,33
VACACIONES 1/24	14,16
APORTE PATRONAL 11,15%	37,91
APORTE IECE 0,5%	1,70
APORTE SECAP 0,5%	1,70
<b>REMUNERACIÓN UNIFICADA</b>	<b>452,13</b>
NÚMERO DE PERSONAS	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>452,13</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>5.425,56</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

CUADRO Nº 61

CON FONDOS DE RESERVA SEGUNDO AÑO	
DESCRIPCION	PUESTO
	VENDEDOR
SUELDO BÁSICO	<b>340,00</b>
DÉCIMO TERCER SUELDO 1/12	28,33
DÉCIMO CUARTO SUELDO SBU 1/12	28,33
VACACIONES 1/24	14,16
APORTE PATRONAL 11,15%	37,91
FONDO DE RESERVA 1/12	28,33
APORTE IECE 0,5%	1,70
APORTE SECAP 0,5%	1,70
<b>REMUNERACIÓN UNIFICADA</b>	<b>480,46</b>
NÚMERO DE PERSONAS	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>480,46</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>5.765,52</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

CUADRO Nº 62

<b>PUBLICIDAD Y PROPAGANDA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Televisión	250,00	3.000,00
Internet	32,00	384,00
Prensa	80,00	960,00
<b>TOTAL</b>	<b>362,00</b>	<b>4.344,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## GASTOS DE VENTAS

CUADRO Nº 63

<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>GASTO MENSUAL</b>	<b>GASTO 1er. AÑO</b>
SUELDO PERSONAL DE VENTAS	452,13	5.425,56
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	362,00	4.344,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>814,13</b>	<b>9.769,56</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: El Autor

## RESUMEN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

CUADRO N° 64

<b>RESUMEN DE LA INVERSIÓN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>MONTO</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Maquinaria y equipo	3.523,00
Equipo de computo	745,00
Equipos de oficina	275,00
Muebles y Enseres	2.885,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>7.428,00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Elaboración del Proyecto de Inversión	770,10
Gastos de constitución de la empresa	628,00
Permisos de funcionamiento	12,00
Impuestos de Patentes municipales	36,41
Imprevistos / 15% de los activos diferidos	72,33
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>1.518,84</b>
<b>CAPITAL DE OPERACIÓN</b>	
Materia prima e insumos	6.609,33
Mano de obra directa	4.521,30
Servicios básicos de operación	155,40
Mantenimiento de maquinaria	285,00
Gastos Administrativos	3.787,49
Gastos de Ventas	814,13
<b>TOTAL CAPITAL DE OPERACIÓN</b>	<b>16.172,65</b>
<b>TOTAL RESUMEN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>25.119,49</b>

FUENTE: Cuadro N° 40, 41, 42, 43, 45, 52, 59, 63.

ELABORACIÓN: El Autor

## FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Las fuentes del financiamiento del proyecto, se lo obtendrá de manera: Interna, como la inversión propia y Externa, como el crédito bancario; estas dos fuentes cubrirán la totalidad de los gastos generados, tomando en cuenta que su rendimiento económico, debe tener tendencia a identificar el beneficio en su ejecución.

#### **a. FUENTES INTERNAS**

Representa el 40.29 % del total de la inversión, que concierne a los \$ 10.119,49 dólares que los socios invertirán como capital propio.

#### **b. FUENTES EXTERNAS**

Constituye el 59,71 % del total de la inversión, que corresponde a los \$ 15.000,00 dólares que serán otorgados por el Banco de Guayaquil a una tasa de interés anual del 15,20 % y financiado a un periodo de 2 años plazo, para su cancelación total.

**CUADRO Nº 65**

<b>FINANCIAMIENTO</b>			
<b>FUENTES</b>		<b>MONTO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
INTERNAS	CAPITAL PROPIO	\$ 10.119,49	40,29 %
EXTERNAS	CRÉDITO BANCARIO	\$ 15.000,00	59,71 %
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 25.119,49</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Cuadro Nº 64  
ELABORACIÓN: El Autor

#### **ANÁLISIS DE COSTOS**

##### **Costos para la producción de ternos impermeables.**

Vienen a ser la estructura fija en la inversión y están constituidos por todos los egresos generados en el proceso de producción, entre los cuales tenemos: los costos primos de producción, gastos de administración, de ventas y financieros.

## **COSTOS PRIMO**

**Materia Prima e Insumos.-** Estos costos ascienden a un valor de \$ 79.312,00 dólares anuales, valor necesario para la elaboración de los ternos impermeables.

**Mano de Obra Directa.-** Representa aquella remuneración económica que se debe cancelar al personal que realiza todo el proceso de producción, considerando el valor de \$ 54.255,60 dólares anuales.

**Servicios básicos de operación.-** Su valor asciende a \$ 1.864,80 dólares anuales y constituye aquellos materiales indirectos que se necesitan para producir los ternos impermeables entre los cuales tenemos, el consumo de energía eléctrica, agua, telefonía, internet, etc.

**Mantenimiento.-** Los costos destinados anualmente para el mantenimiento de la maquinaria ascienden a \$ 3.420,00 dólares.

## **DEPRECIACIONES**

Para la depreciación de los activos, se toma en cuenta aquellos valores porcentuales que aplica el Sistema de Rentas Internas (SRI), entre ellos tenemos:

- El 10 % anual en maquinaria, equipos y muebles.
- El 33 % anual en equipos de cómputo y oficina

Los Costos de depreciación del área de producción, ascienden al valor de \$ 317,07 durante el periodo del primer año, tal como lo define el Cuadro N° 66.

**Depreciación = Valor actual - Valor residual / años de vida útil**

**CUADRO N° 66**

<b>DEPRECIACIÓN DEL AREA DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>DEPREC. %</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Maquinaria y equipo	10	10	3.523,00	352,30	\$ 317,07
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL</b>					<b>\$ 317,07</b>

FUENTE: Cuadro N° 44  
ELABORACIÓN: El Autor

**Gastos de Administración.-** Comprende aquellos gastos que se utilizan en el área administrativa de la empresa con un valor de \$ 45.449,88 y que tolera un costo de depreciación en el primer año de \$ 426,03 según detalla el Cuadro N° 67.

**CUADRO N° 67**

<b>DEPRECIACIONES DEL AREA DE ADMINISTRACIÓN</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>DEPREC. %</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Equipos de computo	3	33	745,00	245,85	166,38
Muebles y enseres	10	10	2.885,00	288,50	259,65
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL</b>					<b>\$ 426,03</b>

FUENTE: Cuadro N° 44  
ELABORACIÓN: El Autor

Considerando la vida útil del equipo de cómputo, es necesario realizar en el cuarto y en el octavo año una reinversión, con un incremento del 50% al valor del costo total y poder así calcular su depreciación, tal como lo detalla el cuadro N° 68

**CUADRO N° 68**

<b>DEPRECIACIONES DEL AREA DE ADMINISTRACIÓN PARA LOS AÑOS 4 Y 8</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>DEPREC. %</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>
Equipos de computo	33	1.117,50	368,78	249,57
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL</b>				<b>\$ 249,57</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 67  
**ELABORACIÓN:** El Autor

**Gastos Financieros.-** Lo conforman aquellos intereses a pagar, que se han generado por el crédito de \$ 15.000,00 obtenido en la entidad financiera, lo cual asciende al término del primer año, con un valor de \$ 1.736,79 y al finalizar el segundo año termina con un valor \$ 608,60 según la tabla de amortización del Cuadro N° 69.

**CUADRO Nº 69**

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO DEL BANCO DE GUAYAQUIL</b>					
CLIENTE:		IMPERBODY & CIA.		FECHA:	
CAPITAL:		\$ 15.000,00		TASA %:	
REC.				15,20%	
FIRMA:		\$ 32,04		PERIODO:	
				24 CUOTAS	
MESES	SALDO ANTERIOR	DIVIDENDO 24	INTERES 15,2%	PAGO MENSUAL	SALDO
<b>0</b>		<b>MESES</b>	<b>ANUAL</b>		<b>15.000,00</b>
1	15.000,00	625,00	190,00	815,00	14.375,00
2	14.375,00	625,00	179,68	804,68	13.750,00
3	13.750,00	625,00	171,89	796,89	13.125,00
4	13.125,00	625,00	164,07	789,07	12.500,00
5	12.500,00	625,00	156,26	781,26	11.875,00
6	11.875,00	625,00	148,44	773,44	11.250,00
7	11.250,00	625,00	140,62	765,62	10.625,00
8	10.625,00	625,00	132,80	757,80	10.000,00
9	10.000,00	625,00	124,98	749,98	9.375,00
10	9.375,00	625,00	117,17	742,17	8.750,00
11	8.750,00	625,00	109,35	734,35	8.125,00
12	8.125,00	625,00	101,53	726,53	7.500,00
			<b>1.736,79</b>		
13	7.500,00	625,00	93,71	718,71	6.875,00
14	6.875,00	625,00	85,90	710,90	6.250,00
15	6.250,00	625,00	78,08	703,08	5.625,00
16	5.625,00	625,00	70,26	695,26	5.000,00
17	5.000,00	625,00	62,44	687,44	4.375,00
18	4.375,00	625,00	54,63	679,63	3.750,00
19	3.750,00	625,00	46,81	671,81	3.125,00
20	3.125,00	625,00	38,99	663,99	2.500,00
21	2.500,00	625,00	31,17	656,17	1.875,00
22	1.875,00	625,00	23,36	648,36	1.250,00
23	1.250,00	625,00	15,54	640,54	625,00
24	625,00	625,00	7,72	632,72	-
			<b>608,60</b>		
<b>CRÉDITO</b>		<b>15.000,00</b>			
<b>INTERES A PAGAR</b>			<b>2.345,39</b>		
<b>CRÉDITO MAS INTERES A PAGAR</b>				<b>17.345,39</b>	

FUENTE: Banco de Guayaquil, Tabla de Amortización.  
 ELABORACIÓN: El Autor



## **PROYECCIÓN PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA UTIL DEL PROYECTO**

### **ESTRUCTURA Y PROYECCIÓN DE COSTOS**

El presupuesto de costos y gastos se lo determina durante el primer periodo del año de inversión del proyecto, así también se establece su proyección hasta el décimo año de inversión, tal como se puede constatar en el Cuadro Nº 70, el cual detalla los valores que la empresa requiere para cubrir su presupuesto de costos y gastos anuales.

Para ejecutar su proyección de gastos y costos hasta el último periodo de inversión. Se toma en consideración el 2,7 % de la Tasa de Inflación Anual del año 2013.

**CUADRO Nº 70**  
**PRESUPUESTO DE COSTOS, PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS PRIMO</b>										
Materia Prima	79.312,00	79.453,93	79.597,42	79.742,46	79.889,11	80.037,35	80.187,23	80.338,76	80.491,93	80.646,80
Mano de Obra Directa	54.255,60	57.655,20	59.211,89	60.810,61	62.452,50	64.138,72	65.870,46	67.648,96	69.475,49	71.351,32
<b>Total costo primo</b>	<b>133.567,60</b>	<b>137.109,13</b>	<b>138.809,31</b>	<b>140.553,08</b>	<b>142.341,61</b>	<b>144.176,07</b>	<b>146.057,69</b>	<b>147.987,72</b>	<b>149.967,41</b>	<b>151.998,12</b>
Depr. Maquinaria y Equipo	317,07	317,07	317,07	317,07	317,07	317,07	317,07	317,07	317,07	317,07
Amortización. Activos Diferidos	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88
Servicios Básicos de operación	1.864,80	1.915,15	1.966,86	2.019,96	2.074,50	2.130,51	2.188,04	2.247,12	2.307,79	2.370,10
Mantenim. Maquinaria y equipo	3.420,00	3.512,34	3.607,17	3.704,57	3.804,59	3.907,31	4.012,81	4.121,16	4.232,43	4.346,70
<b>Total carga proceso productivo</b>	<b>5.753,75</b>	<b>5.896,44</b>	<b>6.042,98</b>	<b>6.193,48</b>	<b>6.348,04</b>	<b>6.506,78</b>	<b>6.669,80</b>	<b>6.837,22</b>	<b>7.009,17</b>	<b>7.185,75</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>139.321,35</b>	<b>143.005,57</b>	<b>144.852,29</b>	<b>146.746,56</b>	<b>148.689,65</b>	<b>150.682,85</b>	<b>152.727,49</b>	<b>154.824,94</b>	<b>156.976,58</b>	<b>159.183,87</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>										
Sueldos Personal Administrativo	32.812,32	34.892,28	35.834,37	36.801,90	37.795,55	38.816,03	39.864,06	40.940,39	42.045,78	43.181,02
Servicios Básicos Administración	1.195,44	1.227,72	1.260,87	1.294,91	1.329,87	1.365,78	1.402,65	1.440,53	1.479,42	1.519,36
Suministros de oficina	1.002,12	1.029,18	1.056,97	1.085,50	1.114,81	1.144,91	1.175,82	1.207,57	1.240,18	1.273,66
Arriendo de infraestructura	9.600,00	9.859,20	10.125,40	10.398,78	10.679,55	10.967,90	11.264,03	11.568,16	11.880,50	12.201,28
Mantenim. Equipo de oficina	840,00	862,68	885,97	909,89	934,46	959,69	985,60	1.012,21	1.039,54	1.067,61
Depr. Muebles y enseres	259,65	259,65	259,65	259,65	259,65	259,65	259,65	259,65	259,65	259,65
Depr. Equipo de Computo	166,38	166,38	166,38	166,38	166,38	166,38	166,38	166,38	166,38	166,38
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>45.875,91</b>	<b>48.297,08</b>	<b>49.589,60</b>	<b>51.000,21</b>	<b>52.363,47</b>	<b>53.763,53</b>	<b>55.201,40</b>	<b>56.678,09</b>	<b>58.194,64</b>	<b>59.752,15</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Sueldos Personal de ventas	5.425,56	5.765,52	5.921,19	6.081,06	6.245,25	6.413,87	6.587,05	6.764,90	6.947,55	7.135,13
Publicidad y Propaganda	4.344,00	4.461,29	4.581,74	4.705,45	4.832,50	4.962,97	5.096,97	5.234,59	5.375,93	5.521,08
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>9.769,56</b>	<b>10.226,81</b>	<b>10.502,93</b>	<b>10.786,51</b>	<b>11.077,75</b>	<b>11.376,85</b>	<b>11.684,02</b>	<b>11.999,49</b>	<b>12.323,48</b>	<b>12.656,21</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Intereses del credito bancario	1.736,79	608,60	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1.736,79</b>	<b>608,60</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>196.703,61</b>	<b>202.138,06</b>	<b>204.944,82</b>	<b>208.533,28</b>	<b>212.130,86</b>	<b>215.823,22</b>	<b>219.612,91</b>	<b>223.502,52</b>	<b>227.494,70</b>	<b>231.592,23</b>

FUENTE: Estudio Financiero, Cuadros de inversiones, proyecciones, depreciaciones y amortizaciones  
ELABORACIÓN: El Autor

**CUADRO N° 71  
ESTRUCTURA DE COSTOS PROYECTADO PARA 10 AÑOS**

PERIODOS DETALLE	1		2		3		4		5	
	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>										
Materia Prima		79.312,00		79.453,93		79.597,42		79.742,46		79.889,11
Mano de Obra Directa		54.255,60		57.655,20		59.211,89		60.810,61		62.452,50
<b>Total costo primo</b>		<b>133.567,60</b>		<b>137.109,13</b>		<b>138.809,31</b>		<b>140.553,08</b>		<b>142.341,61</b>
Depr. Maquinaria y Equipo	317,07		317,07		317,07		317,07		317,07	
Amortización. Activos Diferidos	151,88		151,88		151,88		151,88		151,88	
Servicios Básicos de operación	1.864,80		1.915,15		1.966,86		2.019,96		2.074,50	
Mantenim. Maquinaria y equipo	3.420,00		3.512,34		3.607,17		3.704,57		3.804,59	
<b>Total carga proceso productivo</b>	<b>5.753,75</b>		<b>5.896,44</b>		<b>6.042,98</b>		<b>6.193,48</b>		<b>6.348,04</b>	
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>										
Sueldos Personal Administrativo	32.812,32		34.892,28		35.834,37		36.801,90		37.795,55	
Servicios Básicos Administración	1.195,44		1.227,72		1.260,87		1.294,91		1.329,87	
Suministros de oficina	1.002,12		1.029,18		1.056,97		1.085,50		1.114,81	
Arriendo de infraestructura	9.600,00		9.859,20		10.125,40		10.398,78		10.679,55	
Mantenim. Equipo de oficina	840,00		862,68		885,97		909,89		934,46	
Depr. Muebles y enseres	259,65		259,65		259,65		259,65		259,65	
Depr. Equipo de Computo	166,38		166,38		166,38		166,38		166,38	
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>45.875,91</b>		<b>48.297,08</b>		<b>49.589,60</b>		<b>51.000,21</b>		<b>52.363,47</b>	
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Sueldos Personal de ventas	5.425,56		5.765,52		5.921,19		6.081,06		6.245,25	
Publicidad y Propaganda	4.344,00		4.461,29		4.581,74		4.705,45		4.832,50	
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>9.769,56</b>		<b>10.226,81</b>		<b>10.502,93</b>		<b>10.786,51</b>		<b>11.077,75</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Intereses del credito bancario	1.736,79		608,60		-		-		-	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1.736,79</b>		<b>608,60</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>	
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>63.136,01</b>	<b>133.567,60</b>	<b>65.028,93</b>	<b>137.109,13</b>	<b>66.135,52</b>	<b>138.809,31</b>	<b>67.980,20</b>	<b>140.553,08</b>	<b>69.789,26</b>	<b>142.341,61</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>196.703,61</b>		<b>202.138,06</b>		<b>204.944,82</b>		<b>208.533,28</b>		<b>212.130,86</b>	

FUENTE: Estudio Financiero, Cuadros de inversiones, proyecciones, depreciaciones y amortizaciones  
ELABORACIÓN: El Autor

**CUADRO Nº 71**  
**ESTRUCTURA DE COSTOS PROYECTADO PARA 10 AÑOS**

PERIODOS DETALLE	6			7			8			9			10		
	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES	
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>															
Materia Prima		80.037,35		80.187,23		80.338,76		80.491,93		80.646,80		80.802,67		80.959,54	
Mano de Obra Directa		64.138,72		65.870,46		67.648,96		69.475,49		71.351,32		73.238,79		75.130,26	
<b>Total costo primo</b>		<b>144.176,07</b>		<b>146.057,69</b>		<b>147.987,72</b>		<b>149.967,41</b>		<b>151.998,12</b>		<b>153.980,91</b>		<b>155.973,80</b>	
Depr. Maquinaria y Equipo	317,07		317,07		317,07		317,07		317,07		317,07		317,07		
Amortización. Activos Diferidos	151,88		151,88		151,88		151,88		151,88		151,88		151,88		
Servicios Básicos de operación	2.130,51		2.188,04		2.247,12		2.307,79		2.370,10		2.432,43		2.495,74		
Mantenim. Maquinaria y equipo	3.907,31		4.012,81		4.121,16		4.232,43		4.346,70		4.462,97		4.580,24		
<b>Total carga proceso productivo</b>	<b>6.506,78</b>		<b>6.669,80</b>		<b>6.837,22</b>		<b>7.009,17</b>		<b>7.185,75</b>		<b>7.368,29</b>		<b>7.549,86</b>		
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>															
Sueldos Personal Administrativo	38.816,03		39.864,06		40.940,39		42.045,78		43.181,02		44.356,25		45.570,98		
Servicios Básicos Administración	1.365,78		1.402,65		1.440,53		1.479,42		1.519,36		1.559,25		1.600,19		
Suministros de oficina	1.144,91		1.175,82		1.207,57		1.240,18		1.273,66		1.307,91		1.342,91		
Arriendo de infraestructura	10.967,90		11.264,03		11.568,16		11.880,50		12.201,28		12.532,61		12.873,60		
Mantenim. Equipo de oficina	959,69		985,60		1.012,21		1.039,54		1.067,61		1.096,54		1.126,33		
Depr. Muebles y enseres	259,65		259,65		259,65		259,65		259,65		259,65		259,65		
Depr. Equipo de Computo	249,57		249,57		249,57		249,57		249,57		249,57		249,57		
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>53.763,53</b>		<b>55.201,40</b>		<b>56.678,09</b>		<b>58.194,64</b>		<b>59.752,15</b>		<b>61.364,76</b>		<b>63.023,91</b>		
<b>GASTOS DE VENTA</b>															
Sueldos Personal de ventas	6.413,87		6.587,05		6.764,90		6.947,55		7.135,13		7.326,76		7.520,47		
Publicidad y Propaganda	4.962,97		5.096,97		5.234,59		5.375,93		5.521,08		5.670,87		5.824,41		
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>11.376,85</b>		<b>11.684,02</b>		<b>11.999,49</b>		<b>12.323,48</b>		<b>12.656,21</b>		<b>13.001,63</b>		<b>13.345,88</b>		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>															
Intereses del credito bancario	-		-		-		-		-		-		-		
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		<b>-</b>		
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>71.647,15</b>	<b>144.176,07</b>	<b>73.555,22</b>	<b>146.057,69</b>	<b>75.514,80</b>	<b>147.987,72</b>	<b>77.527,29</b>	<b>149.967,41</b>	<b>79.594,11</b>	<b>151.998,12</b>	<b>81.671,99</b>	<b>153.980,91</b>	<b>83.764,87</b>	<b>155.973,80</b>	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>215.823,22</b>	<b>219.612,91</b>	<b>223.502,52</b>	<b>227.391,70</b>	<b>231.281,21</b>	<b>235.171,93</b>	<b>239.063,42</b>	<b>242.966,91</b>	<b>246.870,40</b>	<b>250.783,89</b>	<b>254.707,38</b>	<b>258.636,87</b>	<b>262.571,36</b>	<b>266.506,85</b>	

FUENTE: Estudio Financiero, Cuadros de inversiones, proyecciones, depreciaciones y amortizaciones  
ELABORACIÓN: El Autor

## INGRESOS TOTALES

Los ingresos totales se determinan de acuerdo a los 5.200 ternos impermeables que la empresa produciría en el primer periodo de inversión, esta cantidad se la multiplica por \$ 51,07, que es el precio de venta que refleja el Cuadro N° 72; dando como resultado, un ingreso total de \$ 265.564,00 dólares que ingresarán por ventas del primer año de producción.

**CUADRO N° 72**

<b>PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS TOTALES</b>					
<b>AÑO</b>	<b>PRODUCCIÓN ANUAL</b>	<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD 38%</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>INGRESO TOTAL</b>
1	5.200	37,83	13,24	51,07	265.564,00
2	5.257	38,45	14,61	53,06	278.936,42
3	5.314	38,57	14,65	53,22	282.811,08
4	5.373	38,81	14,75	53,56	287.777,88
5	5.431	39,06	14,84	53,90	295.964,90
6	5.491	39,30	14,93	54,23	297.776,93
7	5.551	39,56	15,03	54,59	303.029,09
8	5.612	39,83	15,14	54,97	308.491,64
9	5.673	40,10	15,24	55,34	313.943,82
10	5.736	40,38	15,34	55,72	319.609,92

FUENTE: Cuadro N° 37, Cuadro N° 71

ELABORACIÓN: El Autor

Para obtener los valores dados en el primer periodo del Cuadro N° 72, se aplicó las siguientes fórmulas:

**Costos de Producción o Costo Unitario = Costos Totales / Unidades Producidas**

Costos de Producción o Costo Unitario = 196.703,61 / 5.200

Costos de Producción o Costo Unitario = 37,83

**Margen de Utilidad = Costos Unitario x % Margen de Utilidad**

Margen de Utilidad = 37,83 x 38 %

Margen de Utilidad = 13,24

**Precio de Venta Unitario = Costos Unitario + Margen de Utilidad**

Precio de Venta Unitario = 37,83 + 13,24

Precio de Venta Unitario = 51,07

**Ingresos Totales = Unidades Producidas x Precio de Venta Unitario**

Ingresos Totales = 5.200 x 51,07

Ingresos Totales = 265.564,00

Este mismo procedimiento se lo realiza en los demás periodos restantes del proyecto.

## **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

El proyecto presenta un Estado de pérdidas y ganancias, con un superávit en las utilidades líquidas de cada ejercicio fiscal, tomando en cuenta que en el transcurso del primer año, la empresa generará una utilidad líquida de \$ 39.508,65 dólares y de igual manera en cada uno de los demás periodos. Esto demuestra que la empresa no refleja pérdidas anuales en sus estados financieros. Así lo establece el Cuadro N° 73.

**CUADRO N° 73**

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO PARA 10 AÑOS**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>INGRESOS</b>										
Ingreso por ventas	265.564,00	278.936,42	282.811,08	287.777,88	295.964,90	297.776,93	303.029,09	308.491,64	313.943,82	319.609,92
<b>Total Ingresos</b>	<b>265.564,00</b>	<b>278.936,42</b>	<b>282.811,08</b>	<b>287.777,88</b>	<b>295.964,90</b>	<b>297.776,93</b>	<b>303.029,09</b>	<b>308.491,64</b>	<b>313.943,82</b>	<b>319.609,92</b>
<b>EGRESOS</b>										
Costos de Producción	133.567,60	137.109,13	138.809,31	140.553,08	142.341,61	144.176,07	146.057,69	147.987,72	149.967,41	151.998,12
Costos de operación	63.136,01	65.028,93	66.135,52	67.980,20	69.789,26	71.647,15	73.555,22	75.514,80	77.527,29	79.594,11
<b>Total Egresos</b>	<b>196.703,61</b>	<b>202.138,06</b>	<b>204.944,82</b>	<b>208.533,28</b>	<b>212.130,86</b>	<b>215.823,22</b>	<b>219.612,91</b>	<b>223.502,52</b>	<b>227.494,70</b>	<b>231.592,23</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>68.860,39</b>	<b>76.798,36</b>	<b>77.866,26</b>	<b>79.244,60</b>	<b>83.834,04</b>	<b>81.953,71</b>	<b>83.416,18</b>	<b>84.989,12</b>	<b>86.449,12</b>	<b>88.017,69</b>
(-15% ) Participación de trabajadores	10.329,06	11.519,75	11.679,94	11.886,69	12.575,11	12.293,06	12.512,43	12.748,37	12.967,37	13.202,65
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMP. A LA RENTA</b>	<b>58.531,33</b>	<b>65.278,61</b>	<b>66.186,32</b>	<b>67.357,91</b>	<b>71.258,93</b>	<b>69.660,65</b>	<b>70.903,75</b>	<b>72.240,76</b>	<b>73.481,75</b>	<b>74.815,03</b>
(-25% ) Impuesto a la Renta	14.632,83	16.319,65	16.546,58	16.839,48	17.814,73	17.415,16	17.725,94	18.060,19	18.370,44	18.703,76
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>43.898,50</b>	<b>48.958,95</b>	<b>49.639,74</b>	<b>50.518,43</b>	<b>53.444,20</b>	<b>52.245,49</b>	<b>53.177,82</b>	<b>54.180,57</b>	<b>55.111,32</b>	<b>56.111,27</b>
(-10% ) Reserva Legal	4.389,85	4.895,90	4.963,97	5.051,84	5.344,42	5.224,55	5.317,78	5.418,06	5.511,13	5.611,13
<b>UTILIDADES LÍQUIDAS</b>	<b>39.508,65</b>	<b>44.063,06</b>	<b>44.675,76</b>	<b>45.466,59</b>	<b>48.099,78</b>	<b>47.020,94</b>	<b>47.860,03</b>	<b>48.762,51</b>	<b>49.600,18</b>	<b>50.500,15</b>

FUENTE: Investigación de Campo, Cuadro N° 71, Cuadros N° 72.

ELABORACIÓN: El Autor

## PUNTO DE EQUILIBRIO

En este punto, el nivel de actividad productiva de la empresa no percibe ni pérdidas ni ganancias.

**CUADRO N° 74**

PRIMER AÑO		
DETALLE		VALOR
COSTOS FIJOS	C F	63.136,01
COSTOS VARIABLES	C V	133.567,60
COSTOS TOTALES	C T	196.703,61
COSTO UNITARIO	C U	37,83
MARGEN DE UTILIDAD 38%	% M	13,24
PRECIO DE VENTA	P V	51,07
UNIDADES PRODUCIDAS	U P	5.200
VENTAS TOTALES	V T	265.564,00

FUENTE: Cuadro N° 71, Cuadro N° 72

ELABORACIÓN: El Autor

Para obtener sus valores en función de sus actividades, matemáticamente se aplica las siguientes fórmulas:

➤ **PE en función de su Capacidad Instalada.**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{63.136,01}{265.564,00 - 133.567,60} * 100 = \mathbf{47,83 \%}$$

➤ **PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{63.136,01}{1 - \frac{133.567,60}{265.564,00}} = \mathbf{127.023,55 \text{ dólares}}$$

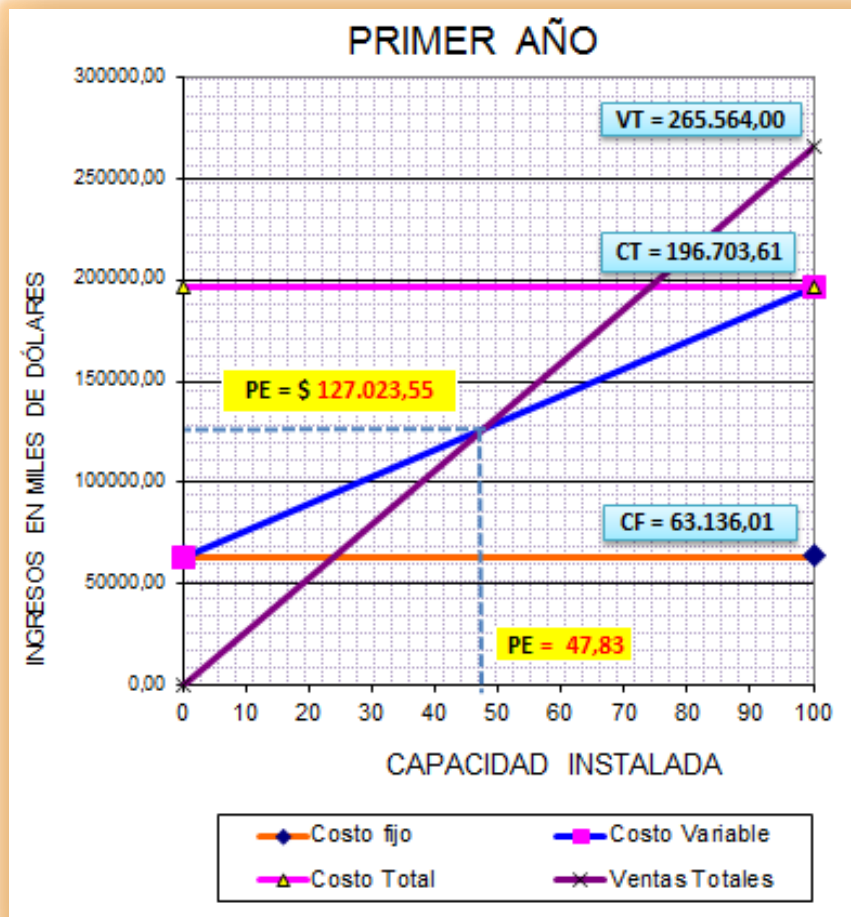
➤ **PE en función de las Unidades Producidas**

$$CV_u = \frac{CV}{UP} = \frac{133.567,60}{5.200,00} = \mathbf{25,68 \text{ dólares}}$$



$$PE = \frac{CF}{PVu - CVu} = \frac{63.136,01}{51,07 - 25,68} = 2.487 \text{ unidades}$$

**GRÁFICO N° 41  
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN  
DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA**



FUENTE: Cuadro N° 74  
ELABORACIÓN: El Autor

### ➤ INTERPRETACIÓN

Para el primer año de inversión del proyecto, el punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 47,83 %, obtiene unas ventas de \$ 127.023,55 dólares y produce 2.487 ternos impermeables, en este punto la empresa IMPERBODY & CIA, no pierde ni gana.

**CUADRO Nº 75**

<b>QUINTO AÑO</b>		
<b>DETALLE</b>		<b>VALOR</b>
COSTOS FIJOS	C F	69.789,26
COSTOS VARIABLES	C V	142.341,61
COSTOS TOTALES	C T	212.130,86
COSTO UNITARIO	C U	39,06
MARGEN DE UTILIDAD 38%	% M	14,84
PRECIO DE VENTA	P V	53,90
UNIDADES PRODUCIDAS	U P	5.431,00
VENTAS TOTALES	V T	295.964,90

FUENTE: Cuadro Nº 71, Cuadro Nº 72  
ELABORACIÓN: El Autor

Para obtener sus valores en función de sus actividades, matemáticamente se aplica las siguientes fórmulas:

➤ **PE en función de su Capacidad Instalada.**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{69.789,26}{295.964,90 - 142.341,61} * 100 = \mathbf{45,43 \%}$$

➤ **PE en función de los Ingresos (Ventas)**

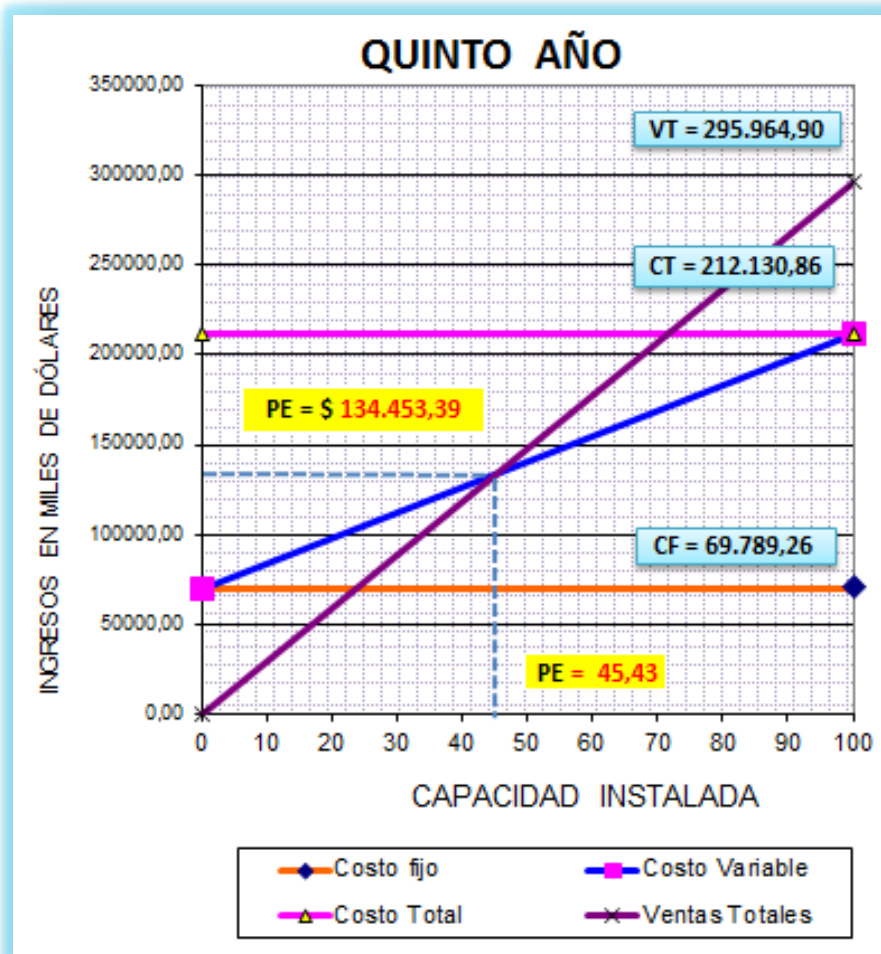
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{69.789,26}{1 - \frac{142.341,61}{295.964,90}} = \mathbf{134.453,39 \text{ dólares}}$$

➤ **PE en función de las Unidades Producidas**

$$CV_u = \frac{CV}{UP} = \frac{142.341,61}{5.431,00} = \mathbf{26,21 \text{ dólares}}$$

$$PE = \frac{CF}{PV_u - CV_u} = \frac{69.789,26}{53,90 - 26,21} = \mathbf{2.520 \text{ unidades}}$$

**GRÁFICO N° 42**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN**  
**DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA**



FUENTE: Cuadro N° 75  
 ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Para el quinto año de inversión del proyecto, el punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 45,43 %, obtiene unas ventas de \$ 134.453,39 dólares y produce 2.520 ternos impermeables, en este punto la empresa IMPERBODY & CIA, no pierde ni gana

**CUADRO Nº 76**

DECIMO AÑO		
DETALLE		VALOR
COSTOS FIJOS	C F	79.594,11
COSTOS VARIABLES	C V	151.998,12
COSTOS TOTALES	C T	231.592,23
COSTO UNITARIO	C U	40,38
MARGEN DE UTILIDAD 38%	% M	15,34
PRECIO DE VENTA	P V	55,72
UNIDADES PRODUCIDAS	U P	5.736,00
VENTAS TOTALES	V T	319.609,92

FUENTE: Cuadro Nº 71, Cuadro Nº 72

ELABORACIÓN: El Autor

Para obtener sus valores en función de sus actividades, matemáticamente se aplica las siguientes fórmulas:

➤ **PE en función de su Capacidad Instalada.**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{79.594,11}{319.609,92 - 151.998,12} * 100 = \mathbf{47,49 \%}$$

➤ **PE en función de los Ingresos (Ventas)**

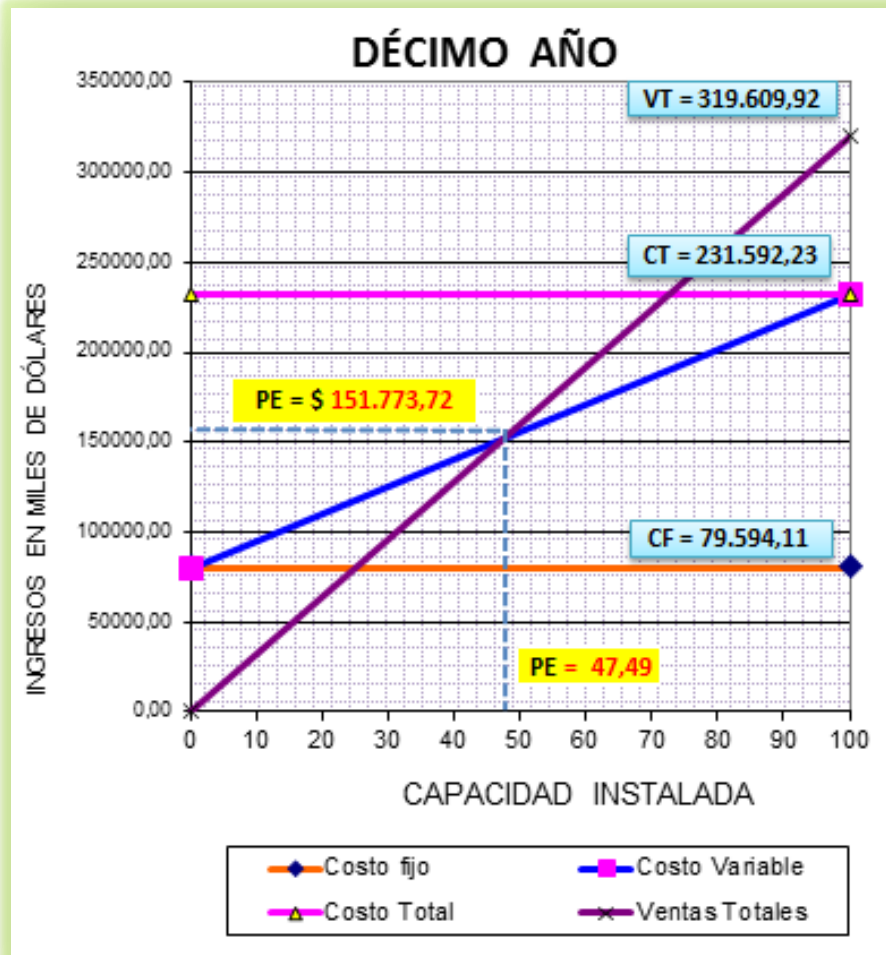
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{79.594,11}{1 - \frac{151.998,12}{319.609,92}} = \mathbf{151.773,72 \text{ dólares}}$$

➤ **PE en función de las Unidades Producidas**

$$CVu = \frac{CV}{UP} = \frac{151.998,12}{5.736,00} = \mathbf{26,50 \text{ dólares}}$$

$$PE = \frac{CF}{PVu - CVu} = \frac{79.594,11}{55,72 - 26,50} = \mathbf{2.724 \text{ unidades}}$$

**GRÁFICO Nº 43**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN**  
**DE LAS VENTAS Y LA CAPACIDAD INSTALADA**



FUENTE: Cuadro Nº 76  
 ELABORACIÓN: El Autor

➤ **INTERPRETACIÓN**

Para el décimo año de inversión del proyecto, el punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 47,49 %, obtiene unas ventas de \$ 151.773,72 dólares y produce 2.724 ternos impermeables, en este punto la empresa IMPERBODY & CIA, no pierde ni gana.

**CUADRO Nº 77**

<b>RESUMEN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO AL PRIMER, QUINTO Y DÉCIMO AÑO</b>			
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 10</b>
EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA ( % )	47,83	45,43	47,49
EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS O VENTAS ( \$ )	127.023,55	134.453,39	151.773,72
EN FUNCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCIDAS ( UP )	2.487	2.520	2.724
PRECIO DE VENTA	\$ 51,07	\$ 53,90	\$ 55,72

FUENTE: Cuadro Nº 74, 75 y 76  
ELABORACIÓN: El Autor

### **FLUJO NETO DE EFECTIVO**

Tiene como propósito, medir la habilidad gerencial en recaudación y uso del dinero; así también, evalúa la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura.

Sus actividades de operación, inversión y financiamiento, conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período fiscal, deben presentarse en forma significativamente resumida y clasificada.

**Fórmula:**

$$\text{FNC} = \text{Utilidad Neta} + \text{Depreciación}$$

**CUADRO N° 78**  
**FLUJO EFECTIVO DE CAJA PROYECTADO PARA 10 AÑOS**

FUENTES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>INGRESOS</b>											
Ingreso por ventas		265.564,00	278.936,42	282.811,08	287.777,88	295.964,90	297.776,93	303.029,09	308.491,64	313.943,82	319.609,92
Valor Residual				245,85	368,78				368,78		640,80
Capital propio	10.119,49										
Capital externo	15.000,00										
<b>Total Ingresos</b>	25.119,49	265.564,00	278.936,42	283.056,93	288.146,66	295.964,90	297.776,93	303.029,09	308.860,42	313.943,82	320.250,72
<b>EGRESOS</b>											
Inversion Inicial	25.119,49										
Costos de Producción		133.567,60	137.109,13	138.809,31	140.553,08	142.341,61	144.176,07	146.057,69	147.987,72	149.967,41	151.998,12
Costos de Operación		63.136,01	65.028,93	66.135,52	67.980,20	69.789,26	71.647,15	73.555,22	75.514,80	77.527,29	79.594,11
Reinversion					1.117,50				1.117,50		
<b>Total Ingresos</b>	25.119,49	196.703,61	202.138,06	204.944,82	209.650,78	212.130,86	215.823,22	219.612,91	224.620,02	227.494,70	231.592,23
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>68.860,39</b>	<b>76.798,36</b>	<b>78.112,11</b>	<b>78.495,88</b>	<b>83.834,04</b>	<b>81.953,71</b>	<b>83.416,18</b>	<b>84.240,40</b>	<b>86.449,12</b>	<b>88.658,49</b>
(-) 15% Participación de Trabaj.		10.329,06	11.519,75	11.679,94	11.886,69	12.575,11	12.293,06	12.512,43	12.748,37	12.967,37	13.202,65
(-) 25% Impuesto a la Renta		14.632,83	16.319,65	16.546,58	16.839,48	17.814,73	17.415,16	17.725,94	18.060,19	18.370,44	18.703,76
(-) 10% Reserva Legal		4.389,85	4.895,90	4.963,97	5.051,84	5.344,42	5.224,55	5.317,78	5.418,06	5.511,13	5.611,13
<b>SUBTOTAL</b>		<b>29.351,74</b>	<b>32.735,30</b>	<b>33.190,49</b>	<b>33.778,01</b>	<b>35.734,26</b>	<b>34.932,77</b>	<b>35.556,15</b>	<b>36.226,61</b>	<b>36.848,94</b>	<b>37.517,54</b>
<b>TOTAL</b>		<b>39.508,65</b>	<b>44.063,06</b>	<b>44.921,61</b>	<b>44.717,87</b>	<b>48.099,78</b>	<b>47.020,94</b>	<b>47.860,03</b>	<b>48.013,79</b>	<b>49.600,18</b>	<b>51.140,95</b>
(+) Depreciación Activos Fijos		743,10	743,10	743,10	826,29	826,29	826,29	826,29	826,29	826,29	826,29
(+) Amortiz. Activos Diferidos		151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88
<b>TOTAL FLUJO NETO</b>	-	<b>40.403,63</b>	<b>44.958,04</b>	<b>45.816,59</b>	<b>45.696,04</b>	<b>49.077,95</b>	<b>47.999,11</b>	<b>48.838,20</b>	<b>48.991,96</b>	<b>50.578,35</b>	<b>52.119,12</b>

FUENTE: Cuadro N° 64, 66, 67, 68, 71, 72, 73.  
ELABORACIÓN: El Autor

**CUADRO N° 79**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO PARA 10 AÑOS**

FUENTE	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>ACTIVOS</b>											
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>											
Saldo de caja		40.403,63	44.958,04	45.816,59	45.696,04	49.077,95	47.999,11	48.838,20	48.991,96	50.578,35	52.119,12
Inventario materia prima		79.312,00	79.453,93	79.597,42	79.742,46	79.889,11	80.037,35	80.187,23	80.338,76	80.491,93	80.646,80
Inv. final producto terminado		265.564,00	278.936,42	283.056,93	288.146,66	295.964,90	297.776,93	303.029,09	308.860,42	313.943,82	320.250,72
<b>TOTAL</b>		<b>385.279,63</b>	<b>403.348,39</b>	<b>408.470,94</b>	<b>413.585,17</b>	<b>424.931,96</b>	<b>425.813,39</b>	<b>432.054,52</b>	<b>438.191,14</b>	<b>445.014,10</b>	<b>453.016,64</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>											
Maquinaria y equipo	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00	3.523,00
Equipos de computo	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00
Equipos de oficina	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00
Muebles y enseres	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00
Depreciación acumulada		743,10	743,10	743,10	826,29	826,29	826,29	826,29	826,29	826,29	826,29
Amortización acumulada		151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88
<b>TOTAL</b>	<b>7.428,00</b>	<b>8.322,98</b>	<b>8.322,98</b>	<b>8.322,98</b>	<b>8.406,17</b>	<b>8.406,17</b>	<b>8.406,17</b>	<b>8.406,17</b>	<b>8.406,17</b>	<b>8.406,17</b>	<b>8.406,17</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>											
Ret. Participación Trab. 15%		10.329,06	11.519,75	11.679,94	11.886,69	12.575,11	12.293,06	12.512,43	12.748,37	12.967,37	13.202,65
Impuestos a la Renta 25%		14.632,83	16.319,65	16.546,58	16.839,48	17.814,73	17.415,16	17.725,94	18.060,19	18.370,44	18.703,76
<b>TOTAL</b>		<b>24.961,89</b>	<b>27.839,41</b>	<b>28.226,52</b>	<b>28.726,17</b>	<b>30.389,84</b>	<b>29.708,22</b>	<b>30.238,37</b>	<b>30.808,56</b>	<b>31.337,81</b>	<b>31.906,41</b>
<b>PATRIMONIO</b>											
Capital	25.119,49	196.703,61	202.138,06	204.944,82	209.650,78	212.130,86	215.823,22	219.612,91	224.620,02	227.494,70	231.592,23
Reserva Legal 10 %		4.389,85	4.895,90	4.963,97	5.051,84	5.344,42	5.224,55	5.317,78	5.418,06	5.511,13	5.611,13
Utilidad del Ejercicio Fiscal		39.508,65	44.063,06	44.675,76	45.466,59	48.099,78	47.020,94	47.860,03	48.762,51	49.600,18	50.500,15
Utilidades acumuladas			39.508,65	44.063,06	44.675,76	45.466,59	48.099,78	47.020,94	47.860,03	48.762,51	49.600,18
<b>TOTAL</b>	<b>25.119,49</b>	<b>240.602,11</b>	<b>290.605,66</b>	<b>298.647,62</b>	<b>304.844,98</b>	<b>311.041,65</b>	<b>316.168,49</b>	<b>319.811,66</b>	<b>326.660,62</b>	<b>331.368,52</b>	<b>337.303,69</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>265.564,00</b>	<b>318.445,07</b>	<b>326.874,14</b>	<b>333.571,14</b>	<b>341.431,49</b>	<b>345.876,71</b>	<b>350.050,03</b>	<b>357.469,17</b>	<b>362.706,33</b>	<b>369.210,10</b>

FUENTE: Cuadro N° 47, 64, 72, 73, 78.  
ELABORACIÓN: El Autor



## EVALUACIÓN FINANCIERA

Con los estudios realizador anteriormente y la evaluación financiera del proyecto se obtendrá una idea más clara de su factibilidad.

### VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Es un criterio de evaluación que determina el valor actual de los recursos que se obtienen al final de cada periodo de inversión.

CUADRO Nº 80

VALOR ACTUAL NETO			
PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15,20 %	VALOR ACTUALIZADO
0	<b>196.703,61</b>	-	-
1	40.403,63	0,8680555556	35.072,59
2	44.958,04	0,7535204475	33.876,80
3	45.816,59	0,6540976107	29.968,53
4	45.696,04	0,5677930648	25.945,90
5	49.077,95	0,4928759243	24.189,34
6	47.999,11	0,4278436843	20.536,12
7	48.838,20	0,3713920871	18.138,12
8	48.991,96	0,3223889645	15.794,47
9	50.578,35	0,2798515317	14.154,43
10	52.119,12	0,2429266768	12.661,12
<b>Σ VA</b>			<b>230.337,42</b>
Inversión Inicial			196.703,61
<b>VAN</b>			<b>33.633,81</b>

FUENTE: Cuadro Nº 69, 78  
ELABORACIÓN: El Autor

Fórmula:

$$FA = 1 / (1 + i)^n$$

$$VA = FNC * FA$$

$$VAN = \Sigma FNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$\text{VAN} = 230.337,42 - 196.703,61$$

$$\text{VAN} = \mathbf{33.633,81}$$

- Si el VAN es positivo, y mayor a 1, el proyecto de inversión se lo acepta.
- Si el VAN es igual a 1, el proyecto de inversión es indiferente.
- Si el VAN es negativo, y menor a 1, el proyecto de inversión no se acepta.

➤ **INTERPRETACIÓN:**

El proyecto de inversión se lo acepta, debido a que el Valor Actual Neto da como resultado \$ 33.633,81 siendo esta cantidad mayor a uno.

**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

Es la tasa única de rentabilidad anual, que expresa el lucro o el beneficio neto que se obtendrá de la inversión anualmente.

Para despejar la fórmula de la Tasa Interna de Retorno, se toma en consideración una Tasa de prueba para el VAN menor igual a 19,35 % y una Tasa de prueba para el VAN mayor igual a 19,40 %, con una Diferencia de Tasa de 0,05 %.

**CUADRO Nº 81**

<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>					
<b>PERIODO n</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>ACTUALIZACIÓN</b>			
		<b>FACT. ACT. 19,35%</b>	<b>VAN MENOR</b>	<b>FACT. ACT. 19,40%</b>	<b>VAN MAYOR</b>
0			<b>196703,61</b>		<b>196703,61</b>
1	40403,63	0,8378718056	33853,06	0,8375209380	33838,89
2	44958,04	0,7020291626	31561,85	0,7014413216	31535,43
3	45816,59	0,5882104421	26949,80	0,5874717937	26915,96
4	45696,04	0,4928449452	22521,06	0,4920199277	22483,36
5	49077,95	0,4129408841	20266,29	0,4120769914	20223,89
6	47999,11	0,3459915242	16607,29	0,3451231083	16565,60
7	48838,20	0,2898965431	14158,03	0,2890478294	14116,58
8	48991,96	0,2428961400	11899,96	0,2420836092	11860,15
9	50578,35	0,2035158274	10293,50	0,2027500915	10254,77
10	52119,12	0,1705201738	8887,36	0,1698074468	8850,21
			<b>294,59</b>		<b>-58,78</b>

FUENTE: Cuadro Nº 64, 78.

ELABORACIÓN: El Autor

Con los resultados obtenidos en el Cuadro Nº 81, se despeja la siguiente fórmula.

$$TIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$TIR = 19,35 + 0,05 \left( \frac{294,59}{294,59 - (-58,78)} \right)$$

$$TIR = 19,35 + 0,05 \left( \frac{294,59}{353,37} \right)$$

$$TIR = 19,35 + 0,05 (0,83366)$$

$$TIR = 19,35 + (0,04168)$$

$$TIR = 19,39 \%$$

- Si la TIR es mayor que el costo del capital, se debe aceptar el proyecto de inversión.

- Si la TIR es igual al costo del capital, es indiferente llevarlo a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor al costo del capital, se debe rechazar el proyecto.

➤ **INTERPRETACIÓN:**

La Tasa Interna de Retorno es de 19,39 %, lo cual indica que el retorno de la inversión es alto, convirtiéndole en un proyecto atractivo para su realización, y su factibilidad se comprueba al ser la TIR mayor que la Tasa Factorial Actualizada del 15,20%.

**RELACIÓN BENEFICIO COSTOS (RBC)**

**CUADRO Nº 82**

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTOS</b>						
<b>PERIODO n</b>	<b>ACTUALIZACIÓN</b>			<b>ACTUALIZACIÓN</b>		
	<b>COSTO TOTAL ORIGINAL</b>	<b>FACTOR ACTUALIZADO 15,20%</b>	<b>COSTO ACTUALIZADO</b>	<b>INGRESO ORIGINAL</b>	<b>FACTOR ACTUALIZADO 15,20%</b>	<b>INGRESO ACTUALIZADO</b>
0	-	-	-	-	-	-
1	196.703,61	0,868055556	170.749,66	265.564,00	0,868055556	230.524,31
2	202.138,06	0,753520448	152.315,16	278.936,42	0,753520448	210.184,30
3	204.944,82	0,654097611	134.053,92	282.811,08	0,654097611	184.986,05
4	208.533,28	0,567793065	118.403,75	287.777,88	0,567793065	163.398,28
5	212.130,86	0,492875924	104.554,20	295.964,90	0,492875924	145.873,97
6	215.823,22	0,427843684	92.338,60	297.776,93	0,427843684	127.401,98
7	219.612,91	0,371392087	81.562,50	303.029,09	0,371392087	112.542,61
8	223.502,52	0,322388964	72.054,74	308.491,64	0,322388964	99.454,30
9	227.494,70	0,279851532	63.664,74	313.943,82	0,279851532	87.857,66
10	231.592,23	0,242926677	56.259,93	319.609,92	0,242926677	77.641,78
		<b>Σ</b>	<b>1.045.957,20</b>		<b>Σ</b>	<b>1.439.865,23</b>

**FUENTE:** Cuadro Nº 70, 72.  
**ELABORACIÓN:** El Autor

Los cálculos de la Relación Beneficio Costo, se los obtiene del Cuadro Nº 82, aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{RBC} = \frac{\Sigma \text{ INGRESO ACTUALIZADO}}{\Sigma \text{ COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$\text{RBC} = \frac{1'439.865,23}{1'045.957,20}$$

$$\text{RBC} = \quad \quad \quad \mathbf{\$ 1,38}$$

- Si la RBC es mayor a 1, se debe aceptar el proyecto de inversión.
- Si la RBC es igual a 1, es indiferente realizar el proyecto.
- Si la RBC es menor a 1, se debe rechazar el proyecto.

➤ **INTERPRETACIÓN:**

El proyecto es ejecutable, debido a que por cada dólar invertido en calidad de la Relación Beneficio Costo, se recupera \$ 1,38 centavos, obteniendo una ganancia de \$ 0, 38 centavos.

**PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)**

**CUADRO Nº 83**

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACIÓN</b>	<b>FLUJO ACTUAL</b>	<b>FLUJO ACUMULADO</b>
<b>0</b>	<b>196.703,61</b>			
1	40.403,63	0,8680555556	35.072,59	35.072,59
2	44.958,04	0,7535204475	33.876,80	68.949,40
3	45.816,59	0,6540976107	29.968,53	98.917,92
4	45.696,04	0,5677930648	25.945,90	124.863,82
5	49.077,95	0,4928759243	24.189,34	149.053,16
6	47.999,11	0,4278436843	20.536,12	169.589,27
7	48.838,20	0,3713920871	18.138,12	187.727,39
8	48.991,96	0,3223889645	15.794,47	203.521,86
9	50.578,35	0,2798515317	14.154,43	217.676,29
10	52.119,12	0,2429266768	12.661,12	230.337,42
Σ	474.479,00	Σ	230.337,42	

FUENTE: Cuadro Nº 78  
ELABORACIÓN: El Autor:

Con los datos obtenidos en el Cuadro Nº 83, se despeja la siguiente fórmula:

$$\text{PRC} = \text{AÑO ANTES DE RECUPERAR LA INV.} + \frac{\text{INVERSIÓN - PRIMEROS FLUJO ACUM.}}{\text{FLUJO DEL AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$\text{PRC} = 7 + \frac{196.703,61 - 187.727,39}{48.991,96}$$

$$\text{PRC} = 7 + \frac{8.976,22}{48991,96}$$

$$\text{PRC} = 7 + 0,1832$$

$$\text{PRC} = 7 + 0,1832 = 7,1832 \text{ AÑOS} = 7 \text{ AÑOS}$$

$$\text{PRC} = 0,1832 * 12 = 2,20 \text{ MESES} = 2 \text{ MESES}$$

$$\text{PRC} = 0,20 * 30 = 6,00 \text{ DIAS} = 6 \text{ DIAS}$$

➤ **ANÁLISIS**

El capital invertido en el primer año, se recuperará en un periodo de 7 años, 2 meses y 6 días.

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONÓMICA**

Se la construye considerando a futuro la magnitud de los riesgos, cuando estos se presentan en el aumento de sus costos o en la disminución de sus ingresos, provocan desajustes en la factibilidad de implementación del proyecto.

CUADRO Nº 84

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 18,06 % EN LOS COSTOS

PERIODO n	COSTO TOTAL PRODUCCIÓN	COSTO TOTAL PRODUCCIÓN ORIGINAL + 18,06%	INGRESO TOTAL VENTAS	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZADO 16,23%	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZADO 16,26%	VAN MAYOR
0						196.703,61		196.703,61
1	196.703,61	232.228,28	265.564,00	33.335,72	0,8603630732	28.680,82	0,8601410631	28.673,42
2	202.138,06	238.644,19	278.936,42	40.292,23	0,7402246178	29.825,30	0,7398426485	29.809,91
3	204.944,82	241.957,86	282.811,08	40.853,22	0,6368619270	26.017,86	0,6363690422	25.997,73
4	208.533,28	246.194,39	287.777,88	41.583,49	0,5479324847	22.784,95	0,5473671445	22.761,44
5	212.130,86	250.441,70	295.964,90	45.523,20	0,4714208765	21.460,59	0,4708129576	21.432,91
6	215.823,22	254.800,90	297.776,93	42.976,03	0,4055931141	17.430,78	0,4049655579	17.403,81
7	219.612,91	259.275,00	303.029,09	43.754,09	0,3489573381	15.268,31	0,3483275055	15.240,75
8	223.502,52	263.867,07	308.491,64	44.624,57	0,3002300078	13.397,63	0,2996107909	13.370,00
9	227.494,70	268.580,24	313.943,82	45.363,58	0,2583068122	11.717,72	0,2577075442	11.690,54
10	231.592,23	273.417,79	319.609,92	46.192,13	0,2222376428	10.265,63	0,2216648411	10.239,17
					VAN MENOR	145,99	VAN MAYOR	-83,93

FUENTE: Cuadro Nº 70, 72.

ELABORACIÓN: El Autor



Con los datos obtenidos en el Cuadro N° 84, se aplica la fórmula:

$$\text{NTIR} = T_m + D_t \left( \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{NTIR} = 16,23 + 0,03 \left( \frac{145,99}{145,99 - (-83,93)} \right)$$

$$\text{NTIR} = 16,23 + 0,03 \left( \frac{145,99}{229,92} \right)$$

$$\text{NTIR} = 16,23 + 0,03 (0,63496)$$

$$\text{NTIR} = 16,23 + (0,01905)$$

$$\text{NTIR} = 16,25 \%$$

➤ **DIFERENCIA DE TIR**

$$\text{DIF. TIR} = \text{TIR PROY.} - \text{NUEVA TIR}$$

$$\text{DIF. TIR} = 19,39 - 16,25$$

$$\text{DIF. TIR} = 3,14$$

➤ **PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

$$\% \text{VAR.} = (\text{DIF. TIR.} / \text{TIR PROY.}) * 100$$

$$\% \text{VAR.} = (3,14 / 19,39) * 100$$

$$\% \text{VAR.} = 16,19$$

➤ **SENSIBILIDAD**

$$\text{SE} = \% \text{VAR.} / \text{NUEVA TIR}$$

$$\text{SE} = 16,19 / 16,25$$

$$\text{SE} = 0.9963$$

- Si el coeficiente de sensibilidad económica es mayor a 1, el proyecto de inversión es sensible a estos cambios.
- Si el coeficiente de sensibilidad económica es menor a 1, el proyecto no es sensible al efecto de estas variaciones.
- Si el coeficiente de sensibilidad económica es igual a 1, el proyecto no tiene efectos.

➤ **ANÁLISIS**

Al tener **0,9963** como coeficiente menor a 1, en los Índices de sensibilidad económica, se demuestra que el proyecto no es sensible a estos cambios.

Es decir, si los costos de producción llegasen a experimentar un incremento del **18,06%**, no surgiría ningún efecto en el desarrollo del proyecto.

**CUADRO N° 85**  
**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 13,12% EN LOS INGRESOS**

PERIODO n	COSTO TOTAL PRODUCCIÓN	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL - 13,12 %	ACTUALIZACIÓN					
				FLUJO NETO ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZADO 16,23%	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZADO 16,26%	VAN MAYOR	
0						<b>196703,61</b>			<b>196703,61</b>
1	196703,61	265.564,00	230722,00	34018,39	0,860363073	29268,17	0,860141063	29260,62	
2	202138,06	278.936,42	242339,96	40201,90	0,740224618	29758,44	0,739842648	29743,08	
3	204944,82	282.811,08	245706,27	40761,44	0,636861927	25959,41	0,636369042	25939,32	
4	208533,28	287.777,88	250021,42	41488,15	0,547932485	22732,70	0,547367145	22709,25	
5	212130,86	295.964,90	257134,31	45003,44	0,471420876	21215,56	0,470812958	21188,20	
6	215823,22	297.776,93	258708,60	42885,37	0,405593114	17394,01	0,404965558	17367,10	
7	219612,91	303.029,09	263271,67	43658,76	0,348957338	15235,05	0,348327506	15207,55	
8	223502,52	308.491,64	268017,54	44515,02	0,300230008	13364,75	0,299610791	13337,18	
9	227494,70	313.943,82	272754,39	45259,69	0,258306812	11690,89	0,257707544	11663,76	
10	231592,23	319.609,92	277677,10	46084,86	0,222237643	10241,79	0,221664841	10215,39	
						<b>157,16</b>		<b>-72,15</b>	

FUENTE: Cuadro N° 70, 72.

ELABORACIÓN: El Autor

Con los datos obtenidos en el Cuadro N° 8, se despeja la fórmula:

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$NTIR = 16,23 + 0,03 \left( \frac{157,16}{157,16 - (-72,15)} \right)$$

$$NTIR = 16,23 + 0,03 \left( \frac{157,16}{229,31} \right)$$

$$NTIR = 16,23 + 0,03 (0,68536)$$

$$NTIR = 16,23 + (0,02056)$$

$$NTIR = 16,25 \%$$

➤ **DIFERENCIA DE TIR**

$$DIF. TIR = TIR \text{ PROJ.} - \text{NUEVA TIR}$$

$$DIF. TIR = 19,39 - 16,25$$

$$DIF. TIR = 3,14$$

➤ **PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

$$\% \text{ VAR.} = (DIF. TIR. / TIR \text{ PROJ.}) * 100$$

$$\% \text{ VAR.} = (3,14 / 19,39) * 100$$

$$\% \text{ VAR.} = 16,19$$

➤ **SENSIBILIDAD**

$$SE = \% \text{ VAR.} / \text{NUEVA TIR}$$

$$SE = 16,19 / 16,25$$

$$SE = 0,9963$$

- Si el coeficiente de sensibilidad económica es mayor a 1, el proyecto de inversión es sensible a estos cambios.
- Si el coeficiente de sensibilidad económica es menor a 1, el proyecto no es sensible al efecto de estas variaciones.
- Si el coeficiente de sensibilidad económica es igual a 1, el proyecto no tiene efectos.

➤ **ANÁLISIS**

Al tener **0,9963** como coeficiente menor a 1, en los Índices de sensibilidad económica, se demuestra que el proyecto no es sensible a estos cambios.

Es decir, si los ingresos totales llegasen a experimentar una disminución del **13,12 %**, no surgiría ningún efecto en el desarrollo del proyecto.

## **h. CONCLUSIONES**

- La investigación de campo realizada para conocer el número de ternos impermeables que necesitan los habitantes de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas para el 2013, es de 169.679 futuros consumidores que representan la Población Económicamente Activa de esta ciudad capital.
- Las 10 empresas entrevistadas en la ciudad que están dedicadas a vender ternos impermeables, no cubren satisfactoriamente la totalidad de la demanda actual del mercado, esto ha dado origen a que exista una demanda insatisfecha de habitantes que necesitan comprar este tipo de prendas de vestir.
- El precio de venta inicial para el primer año de producción, se fijó en \$ 51,07 por cada terno impermeable, valor establecido según los costos de producción sobre las unidades producidas en el primer periodo más el margen de utilidad del 38%.
- Los resultados obtenidos técnicamente, demuestran que si es posible crear en el sector del Bombolí, una nueva empresa que produzca y comercialice ternos impermeables en esta ciudad, considerando el financiamiento externo e interno de \$ 25.119,49 que los inversionistas estarían en condiciones de cubrir con el 40,29% del total de la inversión.

- El proceso de producción de los ternos impermeables queda definido por: Etapa de corte, etapa de ensamble, etapa de impermeabilización y etapa de acabados.
- Se precisó los análisis de los recursos económicos para presupuestar los costos, elaborar y evaluar los estados financieros del proyecto, así como también las depreciaciones de sus enseres.
- La evaluación de proyecto confirma su factibilidad, considerando el resultado positivo de sus índices financieros y el punto de equilibrio proyectado en función de sus ventas, producción, y capacidad instalada. Siendo este, el punto donde la empresa no pierde ni gana.
- En la evaluación financiera, el proyecto de inversión es aceptable, debido a que su VAN es \$ 33.633,81; su TIR es del 19,39% y su RBC es de \$ 1,38 por cada dólar invertido, siendo los resultados positivos y mayores a uno. Además la inversión del proyecto se lo recupera en un periodo de 7 años, 2 meses y 6 días, lo que lo hace atractivo para los inversionistas.
- Analizando la Sensibilidad económica del proyecto, si se produjera un incremento de los costos del 18,06 %, el resultado es 0,9963 menor a uno, lo que demuestra que no sufre ningún efecto en el desarrollo del proyecto; y si

existiera un decremento del 13,12% en sus ingresos anuales el resultado es 0,9963 menor a uno. Es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios ni variaciones calculadas.

- El proyecto es determinado como factible, debido a que todos los resultados obtenidos son favorable para su implementación.



## **i. RECOMENDACIONES**

- Se recomienda que el proyecto elaborado culmine su implementación, debido a que los índices indicadores demuestran una mayor rentabilidad en su proceso de inversión.
- Se recomienda crear la empresa productora y comercializadora de ternos impermeables en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, para impulsar el desarrollo económico y social del sector.
- Se recomienda tener como objetivo principal, cubrir necesidades existentes de la demanda insatisfecha, para después proyectarse en abrir otras sucursales dentro de esta ciudad.
- Se recomienda que la nueva empresa mantenga siempre una producción cuantitativa y cualitativa de los productos que se pretenda lanzar al mercado comercial, considerando su variedad color y talla.
- Se recomienda contar con una mano de obra calificada y con una experiencia capaz de elaborar prendas de vestir impermeables con la mayor eficiencia de producción posible.

- Se recomienda hacer más énfasis en la publicidad y propaganda de los ternos impermeables, especialmente por los medios de comunicación que son de mayor acogida en esta ciudad.

## **j. BIBLIOGRAFIA**

- ACADEMIA CREC, (2011), Revista de Corte y Confección, Capacitando para el trabajo.
- BRAULIO MEJÍA GARCÍA, (2006), Gerencia de Procesos para la organización.
- CHARLES MACINTOSH FRS, (1924) inventor of waterproof fabrics.
- DAVID DE LA FUENTE GARCÍA, (2005), Ingeniería de Organización en la Empresa.
- ECHEVERRIA, SANTIAGO, Introducción a la Economía de la empresa, ediciones Díaz de Santos, Madrid- España.
- FERRÉ TRENZANO JOSÉ MARÍA y FERRÉ NADAL JORDI, Los Estudios de mercado, Ed. Díaz de Santos, Madrid.
- FLORES URIBE, (2007), Escritor de temas en Economía y Finanzas
- GABRIELA BACA URBINA, Evaluación de proyectos 4<sup>a</sup>. Edición.
- GERARDO ESQUIVEL, MICHAEL PARKIN, Microeconomía: versión para Latinoamérica.
- GILL ESTALLO M., la organización en la empresa, Boletín pdo./10006.
- HERNÁNDEZ VILLALOBOS ABRAHAM, HERNÁNDEZ SUAREZ ALEJANDRO, Ediciones Thomson, quinta edición.
- J.M. ROSENBERG, (1999), Diccionario de Administración y Finanzas.
- MARIA FERNANDA CASTILLO, (2007), Pearson Educación de México S.A 1° Edición.
- MAX WEBER, (1996), Economía y Sociedad: Embozo de Sociología Comprensiva.
- MC GRAW HILL, FRANKLIN B. ENRIQUE, (2004), Organización de Empresas, 2° Edición.
- NASSIR SAPAG CHAIN, Proyectos de inversión, formulación y evaluación.
- REINALDO SAPAG CHAIN, Autor de libros sobre evaluación de proyectos.
- RODRÍGUEZ, M., FERNÁNDEZ, R. Mercadeo en los emprendimientos asociativos de Pequeños Productores.

- SAMUELSON, PAUL. A. (1954): "The Pure Theory of Public Expenditure", Review of Economics and Statistics", vol. XXXVI
- SAÚL FERNÁNDEZ ESPINOZA, (2007), Los proyectos de inversión: evaluación financiera, editorial tecnológica de Costa Rica.
- VICTORIA EUGENIA EROSSA, MARTÍN, (2004), Proyectos de Inversión en Ingeniería, Limusa Noriega editores, México.
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec) INEC, Censo Económico y Poblacional 2010
- [www.inamhi.gov.ec](http://www.inamhi.gov.ec) INAMHI, Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología del Ecuador

**k. ANEXOS**

**ANEXO Nº 1**

**ENCUESTA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.**



Considerando a los habitantes como uno de los sectores más afectados a las variaciones climáticas de la zona, se ha visto la necesidad de crear un test de preguntas que permita descubrir las aspiraciones que tienen los ciudadanos antes de comprar ternos impermeables, en donde su efecto sea una variante de propuesta, recomendaciones y datos que regulen los resultados tabulados del proyecto.

**1. Cuál es su nivel de ingreso mensual:**

- De \$ 1 a \$ 200 ( )
- De \$ 201 a \$ 400 ( )
- De \$ 401 a \$ 800 ( )
- De \$ 801 a más ( )

**2. ¿Debido a las frecuentes lluvias en la ciudad, compra usted ternos impermeables?**

- SI \_\_\_\_\_
- NO \_\_\_\_\_ (DEMANDA POTENCIAL)

**3. ¿Utiliza usted ternos impermeables cuando llueve frecuentemente en la ciudad?**

- SI \_\_\_\_\_
- NO \_\_\_\_\_ (DEMANDA REAL)

**4. ¿Qué tipo de ternos impermeables usted prefiere para protegerse de las lluvias?**

- Los importados con garantía ( )
- Los importados sin garantía ( )
- Los nacionales con garantía ( )
- Los nacionales sin garantía ( )
- PORQUE.....

**5.- ¿Cuál es el precio que usted ha pagado en la comprar de un terno impermeable?**

- De \$ 1 a \$ 15 ( )
- De \$ 16 a \$ 30 ( )
- De \$ 31 a \$ 45 ( )
- De \$ 46 a más ( )

**6. ¿Para protegerse de las lluvias, con qué frecuencia usted compra ternos impermeables?**

- Cada 3 meses ( )
- Cada 6 meses ( )
- Cada año ( )

**7. ¿En dónde compró su terno impermeable la última vez?**

- Dentro de la ciudad ( )
- Fuera de la ciudad ( )

**8. ¿De crearse una empresa productora y comercializadora de ternos impermeables, usted estaría dispuesto a comprar ternos impermeables?**

SI \_\_\_\_\_ ( )

NO \_\_\_\_\_ ( ) (DEMANDA EFECTIVA)

**9. ¿Cuántos ternos impermeables estaría usted dispuesto a comprar al año?**

Uno ( )

Dos ( )

Tres ( )

Cuatro ( )

Cinco ( )

Seis ( )

Siete ( )

Ocho ( )

Nueve ( )

Diez ( )

Más de 10 ( )

**10. ¿En cuánto a las características relevantes de los ternos impermeables, qué es más importante para usted?**

LA IMPERMEABILIDAD ( )

LA RESISTENCIA ( )

LA DURABILIDAD ( )

LA FLEXIBILIDAD ( )

LA COMODIDAD ( )

**11. ¿Cómo le gustaría que sea la presentación de los ternos impermeables?**

UN SOLO DISEÑO, COLOR Y TALLA ( )

VARIEDAD DE DISEÑOS, COLORES Y TALLAS ( )

**12. ¿En qué lugar de la ciudad de Santo Domingo, usted desearía que se implemente la empresa productora de ternos impermeables?**

Sector el Bombolí ( )

Sector el Toachi ( )

Sector los Unificados ( )

**13. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría estar informado sobre las promociones de ternos impermeables?**

Televisión ( )

Radio ( )

Prensa ( )

Afiches ( )

Internet ( )

ANEXO Nº 2



PREGUNTAS QUE SE APLICARÁ EN LA ENTREVISTA, DIRIGIDA A LOS 10 PROPIETARIOS DE EMPRESAS QUE VENDEN TERNOS IMPERMEABLES EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.

EMPRESA \_\_\_\_\_

**P.1 ¿En cuánto a los ternos impermeables, su empresa se dedica a la producción o a la comercialización de estos productos?**

PRODUCCIÓN ( )

COMERCIALIZACIÓN ( )

**P.2 ¿Qué tipo de ternos impermeables ofertan en su empresa?**

PRODUCCIÓN NACIONAL ( )

PRODUCCIÓN IMPORTADA ( )

**P.3 ¿Qué cantidad de ternos impermeables oferta su empresa anualmente?**

CANTIDAD:.....

**P.4 ¿Cuál es el precio de oferta de los ternos impermeables?**

PRECIO:.....

**P.5 ¿El precio que su empresa paga al comprar ternos impermeables, lo considera?**

Precio bajo ( )

Precio Normal ( )

Precio Alto ( )

**P.6 ¿En la compra de ternos impermeables, qué es más importante para su empresa?**

Precio del producto ( )

Calidad del producto ( )

Crédito ( )

Garantía ( )

Exclusividad ( )

**P.7 ¿Qué tipo de promociones ofrece su empresa, para comercializar los ternos impermeables?**

Descuentos ( )

Ofertas ( )

Ninguna ( )



ANEXO Nº 3

POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS

Coordenadas:  0° 19'0"S 79° 15'0"O 	
<b>Capital</b>	Santo Domingo
• Población	294.375
<b>Entidad</b>	Provincia
• País	 Ecuador
• Región	Región 4 - Pacífico
<b>Prefecto</b>	Geovanny Benítez
<b>Subdivisiones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 cantones</li> <li>• 8 parroquias urbanas</li> <li>• 10 parroquias rurales</li> </ul>
<b>Fundación</b>	6 de noviembre de 2007
<b>Superficie</b>	
• Total	3,860 km <sup>2</sup>
<b>Población</b>	
• Total	425,237 hab.
• Densidad	110,17 hab/km <sup>2</sup>
<b>Gentilicio</b>	santodomingueño(a)
<b>IDH</b>	0.819 (13°) <span style="color: green;">alto</span>
<b>Prefijo telefónico</b>	02 (+593-2)
<a href="#">Sitio web oficial</a> 	

# ÍNDICE

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA .....	vi
a. TÍTULO .....	1
b. RESUMEN .....	2
ABSTRACT.....	4
c. INTRODUCCIÓN.....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	44
f. RESULTADOS .....	50
g DISCUSIÓN .....	63
h. CONCLUSIONES.....	200
i. RECOMENDACIONES .....	203
j. BIBLIOGRAFÍA.....	205
k. ANEXOS .....	207
ÍNDICE .....	212