



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR EXPRESS PARA LA CIUDAD DE LOJA”

Tesis Previa a la Obtención del Título de Ingeniera Comercial.

AUTORA:

LILIANA MARICELA CÓRDOVA PASACA

DIRECTOR:

Ing. CARLOS ROBERTO CARPIO AYALA. MAE

Loja - Ecuador

2016

CERTIFICACIÓN

Ing. CARLOS ROBERTO CARPIO AYALA. MAE
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido, asesorado, revisado, orientado con pertinencia y rigurosidad científica todas sus partes, en concordancia con el mandato del Art. 139 del Reglamento de régimen de la Universidad Nacional de Loja, el desarrollo de la Tesis sobre el tema: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR EXPRESS PARA LA CIUDAD DE LOJA”** previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, de autoría de **LILIANA MARICELA CÓRDOVA PASACA**. El mismo que se encuentra dentro de los parámetros legales de graduación, por lo que autorizo su presentación, sustentación y defensa.

Loja, Junio del 2016



Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala. MAE
DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo, Liliana Maricela Córdova Pasaca, declaro ser autora 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.

Autora: Liliana Maricela Córdova Pasaca

Firma:



Cédula: 1104263742

Fecha: Loja, Junio del 2016

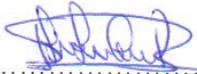
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Liliana Maricela Córdova Pasaca, declaro ser autora de la Tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR EXPRESS PARA LA CIUDAD DE LOJA”** como requisito para optar el Grado de: INGENIERA 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 pueden 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 06 días del mes de Junio del dos mil dieciséis firma la autora.


Firma:
Autora: Liliana Maricela Córdova Pasaca
Cédula: 1104263742
Dirección: Loja, Barrio Peñon del Oeste, Calles Nicaragua y Uruguay
Correo Electrónico: gatis832008@hotmail.com
Teléfono: 0980802534

DATOS COMPLEMENTARIOS.

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala. MAE

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.	(PRESIDENTE)
Ing. Edwin Bladimir Hernández Mg. Sc.	(VOCAL)
Ing. Víctor Nivaldo Anguisaca Mg. Sc.	(VOCAL)

DEDICATORIA

Este trabajo dedico con todo mi amor a Dios quien me ha sabido guiar y me seguirá guiando en mi camino, proporcionándome la suficiente valentía para creer en uno mismo y poder culminar con éxito mis logros. A mis padres Rolando y Graciela quien con su amor y esfuerzo me han orientado por el camino del bien con sus sabios consejos y enseñanzas, al compañero e ideal e incondicional mi esposo Edison Fernando, a mi hija Valeria mi bendición y deseo de superación por ser la motivación más grande para cumplir mi meta y objetivos propuestos en mi vida. A mis hermanos, a toda mi familia y a todas aquellas personas que directa e indirectamente me apoyaron en la elaboración de este proyecto sin esperar nada a cambio, muchas gracias.

LA AUTORA

AGRADECIMIENTO

Al concluir el presente trabajo de tesis expreso mi sincera gratitud a la Universidad Nacional de Loja y de manera especial a la Modalidad de Estudios a Distancia en la Carrera de Administración de Empresas por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente para de esta manera ser ente activo al servicio de la sociedad, de igual manera mi sincero agradecimiento al Ing. Carlos Roberto Carpio Ayala, DIRECTOR DE TESIS por su apoyo y colaboración acertada en el desarrollo del presente trabajo.

Agradezco a los señores coordinadores por ser profesores y amigos, quienes nos han dejado enseñanzas incalculables en nuestros años de formación académica.

Además, extiendo mi agradecimiento a todos nuestros familiares, amigos, y amigas que de una u otra manera han formado parte fundamental e importante en nuestra vida estudiantil.

LA AUTORA

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA DE ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR EXPRESS PARA LA
CIUDAD DE LOJA”**

b. RESUMEN

El presente trabajo se desarrolla, por el interés e incremento de las familias de utilizar los servicios de una empresa de arreglo de prendas de vestir Express para la ciudad de Loja, el cual tiene como finalidad buscar satisfacer las necesidades de las familias, a través de la prestación del servicio de arreglo de sus prendas.

Para demostrar la factibilidad del proyecto se utilizó distintos Métodos y Técnicas que la investigación permite realizar, como el Método Científico, Método Inductivo, Deductivo, Analítico Sintético, Estadístico y técnicas como la observación directa, Recolección de información y la encuesta; con el fin de poder efectuar el estudio de mercado y poder determinar la demanda y la oferta.

En el estudio de mercado realizado en la ciudad de Loja, con una muestra de 397 encuestas realizadas a las familias de la ciudad de Loja y a 140 empresas oferentes que se dedican a prestar los servicios de arreglo de prendas de vestir; tabuladas las encuestas se han analizado y se han inferido los resultados para luego realizar el análisis del mercado, determinando la Demanda Potencial para el primer año es de 40.140 familias y la Demanda Real ,19.777 servicios, Demanda Efectiva se la determina en servicios de 835.38 arreglos. La demanda insatisfecha refleja el mercado potencial que existe en la ciudad antes citada para esta empresa, con los siguientes resultados: Para el año base de vida útil del proyecto la demanda insatisfecha es de: 768.515 servicios. Dentro del estudio técnico se analiza la Capacidad instalada del proyecto que será de 12.480 servicios anuales, que para el primer año se utilizara el 80%de la capacidad por lo que es una nueva empresa y se debe considerar la introducción del servicio en el mercado, obteniendo así la capacidad utilizada que será para el primer año de 9.984 servicios para que la empresa inicie su operación, seguidamente se continua con

la localización de la empresa es decir donde estará ubicada la empresa y el funcionamiento de la planta, luego se desarrolla la ingeniería del proyecto determinando diagramas de procesos, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres. Así mismo se realizó un estudio administrativo determinándose como una Compañía de Responsabilidad Limitada, y con la estructura orgánica funcional a los niveles jerárquicos tanto Legislativo, Ejecutivo, Asesor, Auxiliar de Apoyo, Operativo, así como organigramas y manuales de funciones; que sirvieron de patrón para implementar una buena organización, ya que se contará con el siguiente personal: Gerente, una Secretaria, y 2 obreros quienes serán parte del personal Administrativo, y el personal operativo de la empresa. En el estudio financiero se describen todos los costos que tendrá el proyecto, es decir inversiones en activos fijos con \$9.675,75; en activos diferidos \$2.152,50 y \$3.860,51 en activos circulantes, dándonos una inversión de 15.688,76 dólares y se financiará con un aporte de los socios 100% el total de la inversión. En el estado de pérdidas y ganancias en el primer año se obtendrá una utilidad neta de \$5.048,62. En el punto de equilibrio se origina las ventas de \$37.329.16 con una capacidad de 73,91% en el primer año de producción. Dentro de la evaluación financiera se presenta los siguientes resultados: de acuerdo al Valor Actual Neto del presente proyecto nos da un valor positivo de 12.314,50 dólares, lo que indica que al tener un VAN positivo significa que el valor de la empresa aumentará durante su etapa de operación, la Tasa Interna de Retorno es de 38,40%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto. La Relación Beneficio Costo es de \$ 1,22 lo que significa por cada dólar invertido del proyecto se tendrá una ganancia de 0,22 centavos de dólar, el tiempo que se requerirá para recuperar la

inversión original será de 2 años, 8 meses y 22 días, para el presente proyecto, el coeficiente de sensibilidad es de 0,99% el cual está dentro de los límites de aceptación del proyecto, pero soporta un incremento del 10,20% en los costos y el 8,40% en la disminución de los ingresos.

ABSTRACT

This paper develops, interest and increased families to use the services of a settlement company clothing Express for the city of Loja, which aims to seek to meet the needs of families through the provision of settlement of their garments.

To demonstrate the feasibility of the project different methods and techniques I was used to research permits, such as the Scientific Method, Inductive Method Deductive, Synthetic Analytical, statistical and techniques such as direct observation, information collection and survey; in order to carry out market research and to determine demand and supply. In the market study in the city of Loja, with a sample of 397 surveys to families of the city of Loja and 140 bidders engaged to provide services under clothing; Weighted surveys have been analyzed and have been inferred results then perform market analysis, determining potential demand for the first year is 40,140 families and Real Demand, 19,777 services Effective Demand is the determined services 835.38 arrangements. Unmet demand reflects the potential that exists in the city cited for this company, market with the following results: For the base year life of the project is unmet demand: 768,515 services. Within the technical study the installed capacity of the project will be 12,480 annual service, which for the first year 80% capacity so it is a new company and should consider introducing the service in the market is used is analyzed, so you obtain the capacity used to be for the first year of 9,984 services for the company to start its operation, then continues with the location of the company that is where the company and the operation of the plant will be located, then engineering is developed determining project process diagrams, characteristics of operation and management, technical requirements such as equipment, facilities, furniture and fixtures. Likewise an administrative

study determined as a Limited Liability Company, and functional organizational structure to both legislative hierarchical levels, Executive, Consultant, Assistant Support, Operational and organizational charts and manuals functions performed; which they served as a pattern to implement a good organization, since it will have the following staff: Manager, a secretary, and 2 workers who will be part of the administrative staff and operational staff of the company. all costs that the project will be described in the financial study, ie investments in fixed assets \$ 9.675,75; Deferred assets \$ 2,152.50 and \$ 3.860,51 in current assets, giving an investment of \$ 15,688,76 and will be financed with contributions from partners 100% total investment. In the profit and loss in the first year a net profit of \$ 5,048.62 will be obtained. In the breakeven sales of \$ 37.329,16 originates with a capacity of 73, 46% in the first year of production. Within the financial evaluation presents the following results: according to Net Present Value of this project gives us a positive value of \$ 12.314,50 indicating that having a positive NPV means that the value of the company will increase during stage of operation, the internal rate of return is 38,40%, and this satisfactory value for the project. Benefit Cost Ratio is \$ 1.22 which means for every dollar invested project a gain of 0.22 cents will, the time required to recover the original investment will be 2 years, 8 months and 22 days for this project, the sensitivity coefficient is 0.99% which is within the limits of acceptance of the project, but supports an increase of 10,20% in costs and 8,40% in decreasing of the incomes.

c. INTRODUCCIÓN

La concentración de las principales empresas en nuestro país, están localizadas en las grandes ciudades ya que la falta de iniciativa por parte del sector público como privado, la limitada inversión por parte de quienes estamos inmersos en el desarrollo empresarial en nuestra provincia de Loja ha dado como resultado un limitado y bajo nivel de producción, contribuyendo a agudizar mayores niveles de pobreza por la falta de empleo, el subempleo y el desempleo generado por las privatizaciones de las empresas, mal llamada modernización. Por parte de los gobiernos de turno quienes aplican un neoliberalismo impuesto por el FMI (Fondo Monetario Internacional).

En la provincia de Loja, las empresas de producción o servicios son mínimas con relación al resto del país ya que se han visto afectadas por algunos factores como: falta de inversión del sector público y privado, líneas de crédito con tasas de interés relativamente altas, la falta de recursos técnicos, económicos, escasa atención por parte del gobierno que no crea políticas e incentivos, a esto se suma la falta de conocimientos creativo-innovador por parte de nuestros empresarios lo que ha limitado la implementación y desarrollo de empresas innovadoras, contribuyendo a la creación de fuentes de empleo y aportando directamente en el avance económico de la sociedad.

Teniendo como objetivo ofrecer a los usuarios un servicio de reparación de prendas de vestir para damas caballeros y niños, caracterizándose por su alta calidad y rapidez utilizando equipos de última tecnología y empleando personal con alto grado de conocimientos.

Por lo expuesto anteriormente se considera necesario estudiar el siguiente problema: **“La falta de una empresa que brinde el servicio para el arreglo de prendas de vestir express en la ciudad de Loja. “**

De esta manera se presenta este proyecto orientado a la formación, creación y desarrollo de la empresa, para cubrir la demanda de la ciudad de Loja. En forma previa a la implementación de la empresa se ha elaborado un proyecto de inversión, en donde se analizará en forma minuciosa las diferentes partes que está estructurado el trabajo. Se empezó con el desarrollo de la metodología utilizada en la que se describen varios métodos como el científico, analítico, inductivo deductivo, estadístico y técnicas como la observación directa y la encuesta. Los cuales fueron utilizados para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad.

Continuamos con la exposición y discusión de resultados, luego se realiza el Estudio de Mercado en donde se analiza la estructura de mercado; los objetivos que persiguen con dicho estudio, la demanda y la oferta, su servicio a prestar, así como la identificación de los canales de distribución a utilizarse.

Después se procede a realizar el Estudio Técnico en donde se hace referencia a la capacidad instalada, la capacidad utilizada, la demanda insatisfecha, así como también, el tamaño y localización adecuada y la Ingeniería del proyecto que permite acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos del servicio.

El estudio administrativo se propone la respectiva organización legal, estructura organizativa y manual de funciones, que servirán de base para un normal

desarrollo del talento humano de la empresa el cual permite describir las funciones específicas de cada uno de los puestos de trabajo.

Se realizó un Estudio Financiero, que tiene como objetivo determinar las características económicas del proyecto se identifican los costos e ingresos, las clasificaciones de los costos, proyección de costos para la vida útil del proyecto, definición y cuantificación de costos fijos y variables, la determinación del punto de equilibrio, se procede al estudio de parámetros de decisión que identifican la factibilidad del proyecto como: el flujo de caja, el valor actual neto, la relación beneficio costo, el periodo de recuperación del capital, la tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad del proyecto.

Finalmente planteamos conclusiones y recomendaciones que se llegan al término de la investigación, las mismas que permiten sugerir algunas recomendaciones del trabajo de acuerdo a los resultados establecidos.

Por último, se incluyen un resumen con todo el contenido, la bibliografía y los anexos correspondientes. Espero que el desarrollo del presente trabajo investigativo sea de especial interés y contribuya al desarrollo productivo y económico de nuestra ciudad.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

HISTORIA DE LAS PRENDAS DE VESTIR

Los servicios de arreglo de ropa, por la relación que tienen con el sector textil, se ven directamente afectados por las tendencias de la moda y el consumo de prendas de vestir. Cada vez se renueva con más frecuencia el armario ya que cada temporada se compran prendas nuevas siguiendo los dictámenes de la moda. Además, esto se ve favorecido por la aparición de grandes cadenas de tiendas que ofrecen prendas a precios muy bajos, especialmente en los segmentos de gente joven, permitiendo que los consumidores puedan adaptarse fácilmente al ritmo que imponen los creadores de tendencias.

La integración de la mujer en el mercado laboral y la disminución de mujeres con capacidad de hacer los arreglos en casa van a ir también en ascenso. Todos estos comportamientos favorecen directamente la creación de talleres de arreglo de ropa.

FORMACIÓN: La técnica de la costura tradicionalmente se ha aprendía en talleres de confección, modistas o sastrería. También han existido y existen academias de corte y confección que proporcionan una formación adecuada. Y al igual que en otras profesiones tradicionales, existe una tendencia general de recuperación de trabajos o labores tradicionales

De una forma u otra, tu formación debe ser la adecuada. Es uno de los factores más importante para poder hacer frente a la competencia en este negocio.

La reparación de una prenda de vestir es una idea creada bajo el concepto de dar un servicio fácil, rápido y de calidad a todo lo relacionado con el arreglo de sus prendas de vestir y del hogar en general. Mujeres y hombres dejan de utilizar las prendas que más les gusta, por no tener tiempo en arreglarlas o simplemente por no contar un servicio tan fácil como este.

Al crear la clínica de la ropa pensamos en las mujeres y hombres de oficina o independientes con horarios laborales muy extensos, en amas de casa atareadas que no disponen del tiempo necesario para dedicarse a sus prendas, la de su esposo o la de sus hijos. Nuestra presencia se extiende desde el cambio de un cierre hasta la transformación de un vestido de fiesta en otro totalmente nuevo. La idea de negocio consiste en crear una tienda de costura dedicada a arreglos en todo tipo de prendas.

Este negocio nos permite llegar a una población cada vez mayor para la que cualquier arreglo o transformación que tenga que efectuar en su ropa nueva o usada se convierte en un problema por cuya solución están dispuestos a pagar.

Es de destacar como factor importante en el crecimiento de la demanda de estos servicios, la incorporación de la mujer al mercado laboral, puesto que la adaptación de prendas era una actividad que tradicionalmente era realizada por las mujeres en casa. Sin embargo la falta de tiempo de las mujeres que trabajan fuera del hogar, así como la pérdida del aprendizaje de este tipo de tareas, hace que se acuda cada vez con más frecuencia a este servicio.

Por otra parte, la expansión del mercado textil obliga a los establecimientos de venta de ropa a diferenciarse para competir, y les obliga a incorporar servicios

complementarios como la adaptación de la prenda, que pueden subcontratar a estos talleres de costura.

Como se ha dicho, los servicios principales de un taller de arreglo de ropa son la recuperación de la ropa usada y el arreglo de ropa nueva.

El arreglo es una necesidad casi universal para prendas nuevas: todo el mundo necesita que le arreglen los bajos de un pantalón nuevo que se acaba de comprar.

En el caso de prendas usadas es más limitado, si bien sigue siendo habitual en el caso de ropa de fiesta y ceremonia, de alto coste y poco uso, lo que hace necesario adaptarla a cambios de moda o de talla...

MARCO CONCEPTUAL

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

ASPECTOS GENERALES

Se denomina **Proyecto Factible** a la elaboración de una propuesta viable, destinada atender necesidades específicas a partir de un diagnóstico.¹

La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización y luego determinar, si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos. El estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

Para llevar a cabo el proyecto factible, se debe realizar lo siguiente:

COHEN, E. (2007). Evaluación de Proyectos Sociales. Siglo Veintiuno. México D. F.; Pág. 47.

- ✓ Diagnóstico de la situación planteada;
- ✓ En segundo lugar, es plantear y fundamentar con basamentos teóricos la propuesta a elaborar y establecer, tanto los procedimientos metodológicos, así como las actividades y los recursos necesarios, para llevar a delante la ejecución.
- ✓ La ejecución de la propuesta con su respectiva evaluación.

La factibilidad, indica la posibilidad de desarrollar un proyecto, tomando en consideración la necesidad detectada, beneficios, recursos humanos, técnicos, financieros, estudio de mercado, y beneficiarios.

COMPONENTES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de tres análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.²

- ✓ Estudio de mercado
- ✓ Estudio Técnico
- ✓ Estudio Financiero
- ✓ Evaluación Financiera

ESTUDIO DE MERCADO

Constituye el primer elemento de un proyecto de inversión, está enfocado a la determinación de la oferta y la demanda de un segmento específico. Es el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los

² SAPAG CHAIN, Nassio, Estudio de Mercado

responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica. El estudio de mercado consta al menos de los siguientes elementos:

a. Producto principal: En este punto se identifica claramente que producto se obtendrá con el proyecto, se detalla por motorizadamente las características que permiten diferenciar a nuestro producto de la competencia.

b. Producto secundario: Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de la Materia Prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita.

c. Demandantes: En este punto se indica claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto principal se realiza una proyección para el periodo de vida útil del proyecto que por lo general está entre 5 y 10 años.

ESTUDIO DE LA DEMANDA: Consiste en medir la cantidad del producto principal que requiere el mercado para satisfacer una necesidad. En la demanda se ubican tres instancias:

- **Demanda Potencial:** constituye la cantidad total del producto principal que el mercado podría necesitar considerando que la totalidad de las unidades de consumo accedan al producto.
- **Demanda Real:** constituye la cantidad del producto que necesita el Mercado considerando las unidades de consumo que acceden al producto.
- **Demanda Efectiva:** constituye la cantidad de producto proveniente de la nueva unidad productiva, que será absorbida por el mercado. Constituyen los clientes de la nueva unidad productiva.

BACA URBINA, Gabriel (2010). Evaluación de proyectos. Cuarta Edición; Editorial McGraw-Hill; Bogotá, Colombia; Pág. 52.

- **Demanda Insatisfecha.**- Es la demanda en la cual el público no ha logrado
- acceder al producto o servicio, y si tuvo acceso no está satisfecho con él.

ESTUDIO DE LA OFERTA: Consiste el punto crítico de la investigación de mercado toda vez que las fuentes por lo general se niegan a proporcionar información o carecen de ella en una serie de tiempo de al menos entre 3 y 5 años.

Balance oferta –demanda: Una vez que se dispone de información sobre la oferta y demanda se procede a comparar las cantidades, cuando la demanda supera a la oferta se dice que hay demanda insatisfecha o que existe oferta deficitaria. Cuando la oferta supera a la demanda se dice que hay superávit de oferta.

COMERCIALIZACIÓN. - Es la actividad que permite hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

La comercialización no es la simple transferencia de productos hasta las manos del consumidor, esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar, es decir una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuado, para dar al consumidor la satisfacción que espera con la compra.

Para realizar el plan de comercialización se requiere el análisis de las cuatro P's conocidas como: producto, precio, plaza y promoción

LAS CUATRO P.

- **Producto.** - Es todo aquello que el mercado ofrece para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo, incluye servicios, objetos materiales, persona lugares, organizaciones e ideas, etc.

- **Precio.** - Es el valor en dinero que el comprador paga a cambio de un producto. Es decir, que el precio sea justo tanto para el vendedor como para el comprador y que los productores están dispuestos a vender y los consumidores dispuestos a comprar, un bien o servicio, esto es cuando la oferta y demanda están en equilibrio.
- **Plaza.** - Todas las organizaciones, ya sean que produzcan bienes tangibles e intangibles, tienen interés en las decisiones sobre la plaza, es decir, como ponen a disposición de los usuarios las ofertas y las hacen accesibles a ellos.
- **Promoción.** - Es una forma de impulsar las ventas mediante acciones definidas y están dirigidas al consumidor.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN. - El canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esta trayectoria, el productor siempre tratara de elegir el canal más ventajoso para su empresa; para lo cual se pone en consideración los siguientes canales:

Productor – Consumidor. - Este canal es la vía más corta, simple y rápida se produce cuando el consumidor va directamente a la fábrica a comprar los productos.

Productor – Minorista – Consumidor. - Es el canal más común, y la fuerza que adquiere es que al entrar con más minoristas que exhiban y vendan los productos.

Productor – Mayorista – Minorista – Consumidor. - El mayorista entra como auxiliar al comercializar productos más especializados; este canal se da en la venta de medicinas, ferreterías, etc.

ESTUDIO TÉCNICO

Tiene como objeto determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada espacio físico y recursos humanos.

Tamaño de la empresa

Es la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerando normal para la naturaleza del proyecto.

El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto.

Capacidad teórica: se la determina en base a las especificaciones técnicas que tiene el componente tecnológico, se considera lo que los fabricantes manifiestan, puede hacer la maquinaria.

Capacidad Utilizada: Es la fracción de la capacidad instalada que se emplea, es decir el rendimiento o nivel con que se hace trabajar la maquinaria.

Capacidad Instalada: corresponde a la capacidad máxima disponible que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.

LOCALIZACIÓN

Se orienta a analizar, los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto con el fin de determinar el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto.³

3BACA, Gabriel; "Evaluación de Proyectos", Quinta edición, México, 2012.

Micro localización: Tiene como propósito seleccionar el sitio puntual para la instalación del proyecto, luego, su representación gráfica es realizada en planos urbanísticos.

Macro localización: Ubicación de la empresa dentro de un mercado local, frente a un mercado de posible incidencia regional o internacional, para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos o políticos.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Es la forma técnica de disponer de la mejor ubicación los equipos y demás elementos físicos de la empresa para facilitar la circulación de los materiales.⁴

Componente tecnológico: Consiste en determinar la maquinaria y tipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde a los niveles de producción esperada de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

Distribución de la planta: La distribución del área como de la maquinaria y equipos debe brindar las condiciones óptimas de trabajo haciendo de una operación eficiente y cuidando la seguridad para el trabajador.

Proceso productivo: describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio; debe incluirse el flujo grama de procesos decir representar gráficamente indicando los tiempos necesarios para cada fase.

Diseño de producto: el producto originario del proyecto reúne las características necesarias para el usuario para lograr la satisfacción de una necesidad.

4BARRENO, Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos", Primera edición, Ecuador, 2011.

Flujo grama de procesos: Constituye una herramienta por medio de los cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción.

Flujo grama de procesos: Constituye una herramienta por medio de los cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción.

SIMBOLO	REPRESENTA
	Operaciones. Fases del proceso, método o procedimiento.
	Inspección y medición. Representa el hecho de verificar la naturaleza, calidad y cantidad de los insumos y producto.
	Operación e inspección. Indica la verificación o supervisión durante las fases del proceso, método o procedimiento de sus componentes.
	Transportación. Indica el movimiento de personas, material o equipo.
	Demora. Indica retraso en el desarrollo del proceso, método o procedimiento.
	Decisión. Representa el hecho de efectuar una selección o decidir una alternativa específica de acción.
	Entrada de bienes. Productos o material que ingresan al proceso.
	Almacenamiento. Depósito y/o resguardo de información o productos.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Estructura organizativa empresarial

Toda empresa para empezar a operar con total normalidad debe cumplir específicamente con lo establecido por la ley; y la estructura organizativa debe ir en concordancia con los requerimientos básicos que exija su ejecución.⁵

BACA, Gabriel; "Evaluación de Proyectos", Quinta edición, México, 2012.

Base legal: Toda empresa para su operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

- ✓ **Acta constitutiva:** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- ✓ **La razón social o denominación:** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.
- ✓ **Domicilio:** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.⁶
- ✓ **Objeto de la sociedad:** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.
- ✓ **Capital social:** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Parte fundamental en la etapa de operaciones de la empresa es, la estructura organizativa con que está cuenta, ya que una buena organización permite asignar

FERRÉ, Trenzano, y otros. Enciclopedia de Marketing y Ventas. Edición María Villalba. Barcelona – España.
6SapagChairl, Nassir y Reinaldo; PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS; Mc-Grawn Hill, Tercera edición

funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

NIVELES JERARQUICOS

- ✓ **Nivel Legislativo-Directivo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y los reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de la Junta General de Socios o Junta General de Accionistas luego los mismos que eligen a un Presidente.
- ✓ **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
- ✓ **Nivel Asesor:** Este nivel aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable y más áreas que tengan que ver con la entidad a la cual estén asesorando.
- ✓ **Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo, tareas de venta, o todo lo relacionado con las tareas de comercialización o tareas de marketing.
- ✓ **Nivel de Apoyo:** Ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidades y eficiencia.

ORGANIGRAMAS: Son la representación gráfica de la estructura de una organización, es donde se pone de manifiesto la relación formal existente entre

las diversas unidades que la integran, sus principales funciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada cargo. ⁷

- ✓ **Organigrama Estructural:** Representa el esquema básico de una organización, es decir la departamentalización, lo cual permite conocer de una manera efectiva sus partes integrantes.
- ✓ **Organigrama Funcional:** Consiste en representar las funciones básicas de cada uno de los departamentos.
- ✓ **Organigrama Posicional:** Sirve para representar la distribución del personal, así, como de cuál es la remuneración que perciben.

MANUAL DE FUNCIONES: Descripción de las funciones generales que corresponden a cada empleo y la determinación de los requisitos para su ejercicio. El proporcionar la suficiente información permitirá a futuro que el empleado pueda cumplir de una forma adecuada su trabajo. Comprende los siguientes aspectos:

- ✓ Relación de dependencia
- ✓ Dependencia jerárquica (relaciones de autoridad)
- ✓ Naturaleza del trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimiento para el puesto.

ESTUDIO FINANCIERO.⁸

En este rubro deberán cuantificarse los recursos monetarios necesarios para la implantación y puesta en marcha del proyecto, y que constituyen el activo fijo o

Alan Randolph, Peter Grazier, Recursos Humanos, Colección Habilidades Directivas, Editorial Deusto, año 2012.
Recursos Humanos, Colección Habilidades Directivas, Editorial Deusto, año 2012.

inversiones fijas, el activo diferido y los recursos necesarios para que se realicen las funciones de producción y ventas a los que generalmente se les llama capital de trabajo.

INVERSIONES

Las inversiones financieras son las inversiones que las empresas realizan en el mercado financiero para obtener algunas rentabilidades.

Inversiones en activo fijo⁹

Bienes de propiedad de la empresa dedicados a la producción y distribución de los productos o servicios por ellas ofrecidos.

1. Terrenos

La cuenta terrenos (dentro del activo fijo) significa el valor de la tierra, donde tenemos instalada nuestra empresa y donde se han levantado las edificaciones.

2. Edificios

Cuando la incluimos dentro del activo fijo, representa el valor de construcción de los edificios, plantas comerciales o industriales, etc.

3. Maquinaria

En las empresas de tipo industrial (fabricación de productos) y en determinadas empresas de servicios.

4. Muebles y enseres

La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc.

SapagChairl, Nassir y Reinaldo; PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS; Mc-Grawn Hill

5. Equipos de oficina

Controla la inversión en computadoras, calculadoras, procesadores de palabras

Máquinas de escribir, fotocopadoras, etc.

6. Vehículos

Vehículos de propiedad de la empresa, destinados al transporte de personas o carga.

Activos diferidos¹⁰

Son los gastos realizados por la empresa, y que unas veces pagadas no son recuperables o reembolsables.

1. Gastos de constitución: Pagos que efectúa una empresa, antes de iniciar sus operaciones comerciales.

2. Gastos de investigación: Gastos que realiza la empresa por pagos a profesionales para conocer mercados, analizar la situación socio-económica de la población de la cual van dirigidas las actividades de la empresa, al iniciar o ampliar el negocio.

3. Capital de trabajo¹¹ El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo.

13 HERNANDEZ, Abraham, (2009). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión; Sexta Edición; Editorial McGraw Hill; México, Pág. 177

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

FINANCIAMIENTO

Fondos nuevos proporcionados a un negocio, ya sea por otorgamiento de préstamos o por la compra de instrumentos de deuda o de acciones de capital.

- **Fuentes de financiamiento interno**

Estas provienen principalmente de las aportaciones de capital que realizan los accionistas, ya bien pueden aportar al inicio del negocio o en un tiempo determinado durante la vida de la misma.

- **Fuentes de financiamiento externo**

Son las hipotecas (préstamos bancarios), los pagarés, los préstamos quirografarios, y todos los préstamos de instituciones ajenas y/o externas a la empresa.

ANÁLISIS DE COSTOS

Los costos en que se incurre al realizar una actividad, un proyecto, una empresa, se le nombra costos pertinentes, que son los costos directos de una elección.

1. Costo de producción

Se forma por la suma de los elementos directos e indirectos de carácter fabril que, mediante asignaciones directas a los productos - elementos directos - o de derrama más o menos complejas y laboriosas de los indirectos - cargos indirectos. $\text{COSTO DE PRODUCCION} = \text{COSTO PRIMO} + \text{GASTOS DE FABRICACION}$.

2. Materias primas: Representan el punto de partida de la actividad manufacturera, por constituir los bienes sujetos a transformación.

3. Mano de obra: Representa el factor humano que interviene en la producción, sin el cual, por mecanizada que pudiera estar una industria, sería imposible realizar la transformación.

Diversas erogaciones, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones fabriles. Se les denomina gastos de fabricación, cargos indirectos de producción o simplemente cargos indirectos.

4. Mano de obra indirecta empleada: Sueldos y prestaciones de los altos funcionarios de la fábrica, de jefes de departamentos fabriles, de empleados administrativos fabriles, etc.

5. Erogaciones indirectas de fabricación: Renta, alumbrado, fuerza, calefacción, erogaciones de troqueles, erogaciones de herramientas, conservación y mantenimiento, reparaciones exteriores y diversas erogaciones fabriles.

6. Depreciaciones de activos fijos fabriles: Del edificio de la fábrica, de la maquinaria y equipo, del equipo de transporte interno, del mobiliario y equipo de las oficinas de la fábrica, de los troqueles.

7. Amortizaciones de cargos diferidos fabriles: De gastos de instalación de la fábrica, de gastos de adaptación fabriles.

8. Aplicaciones de gastos fabriles pagados por anticipado: Consumo de útiles de escritorio y papelería dentro de la fábrica, aplicación del impuesto predial o de la renta pagada por anticipado, aplicación de las primas de seguro contra incendio

del edificio, maquinaria y equipo fabril, aplicación de las primas de seguro contra incendio de las materias primas, aplicación de las primas de seguros contra accidentes a los trabajadores.

Costos generales de fabricación: El estado de costo de fabricación o producción es el estado financiero que muestra la integración y cuantificación de la materia prima (MP), mano de obra (MO) y los gastos indirectos de fabricación.

Costos de operación¹²

Los gastos de operación también son conocidos como gastos indirectos, ya que suponen aquellos gastos relacionados con el funcionamiento del negocio, pero no son inversiones (como la compra de una máquina).

1. Gastos de ventas: Controlará todos los costos ocasionados por la venta de los bienes o servicios realizados por la empresa.

2. Gastos de administración¹³: Los gastos de administración son de la misma naturaleza que la cuenta anterior, pero en este caso controlará los costos ocasionados por concepto de administración.

3. Gastos financieros: Aquellos en los que incurre un sujeto económico para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas.

Costos totales de producción¹⁴

Son todos los costos relacionados con la producción de un bien, son la suma de los fijos y los variables.

MIRANDA MIRANDA, Juan José, (2009). Gestión de Proyectos: Identificación, Formulación, Evaluación Financiera-Económica-Social-Ambiental; Quinta Edición; MM Editores, Bogotá Colombia
BACA, Gabriel; "Evaluación de Proyectos", Quinta edición, México, 2012.

Costo unitario de producción: Se conoce como costo unitario, el valor de un artículo en particular.

CLASIFICACION DE COSTOSⁱ

Costos variables: Son aquellos que cambia o Fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado. Ejemplo Materia prima, comisiones etc.

Costos fijos: Son los que permanecen constantes durante un periodo determinado sin importar si cambia el volumen, los salarios, depreciación, alquiler etc.

Presupuesto financiero: Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en la cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto.

Estado de pérdidas y ganancias: El estado de ganancias y pérdidas conocido también como estado de resultados, estado de ingresos y gastos, o estado de rendimiento; es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Punto de equilibrio o punto de ruptura¹⁵: Es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variables y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, en ese punto se han dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener beneficio.

MIRANDA MIRANDA, Juan José, (2009). Gestión de Proyectos: Identificación, Formulación,

EVALUACIÓN FINANCIERA

Flujo de caja

Es una herramienta financiera que permite reconocer la verdadera liquidez que tiene la empresa. El flujo de caja nos permite enfrentar las decisiones sobre la compra de activos o el pago de pasivos. En el flujo de caja se consideran los valores correspondientes a depreciaciones y amortizaciones del activo diferido como valores que incrementan la liquidez empresarial, toda vez que sellos no signifiquen egresos durante el ejercicio económico. En el campo financiero el flujo de caja permite calcular los indicadores del valor actual neto y tasa interna de retorno que son los que permiten tomar una decisión acerca de la inversión a realizar.¹⁶

VALOR ACTUAL NETO (VAN)¹⁷

Es un procedimiento que permite calcular el valor inversión. El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial.

Puede considerarse también la interpretación del VAN, en función de la creación de valor para la empresa:

- ✓ Si el VPN de un proyecto es positivo, el proyecto crea valor.
- ✓ Si el VPN de un proyecto es negativo, el proyecto destruye valor.
- ✓ Si el VPN de un proyecto es cero, el proyecto no crea ni destruye valor.

¹⁶ SAPAG CHAIN, Reinaldo y Nassier Preparación y Evaluación de Productos 4ta edición Pag. 1926

FORMULA:

$$VAN = \sum F.VAN - INVERSIÓN$$

En donde:

VAN= Valor Actual Neto

\sum **VA=** Sumatoria de los Valores Actual

- **factor de actualización:**

El Factor de actualización permite actualizar periódicamente el tipo de monto a pagar, tomando en cuenta la variación del precio del bien o servicio durante el período contratado. Este factor será aplicable a cada período y por todos los períodos transcurridos desde la integración del consumidor al grupo.

Formula:

$$F.ACT = (1 + i)^{-n}$$

En donde:

FA= Factor de Actualización o Descuento

i= Tasa de Interés

n= Número de periodo a ser actualizado

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se

compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual al costo de oportunidad o capital la realización de la inversión es proyecto del inversionista.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o capital se rechaza el proyecto.

FORMULA:

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

En donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno
Menor

VAN menor=Valor Actual Neto

Tm= Sumatoria de los Valores Actual
Mayor

VAN Mayor=Valor Actual Neto

Dt= Diferencia de tasa

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)¹⁸

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una población.

- ✓ B/C es mayor a uno el proyecto se desarrolla.

HERNANDEZ HERNANDEZ, Abraham, (2009). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión

- ✓ B/C es menor a uno el proyecto se rechaza.
- ✓ B/C es igual a uno es indiferente a realizar.

FORMULA:

$$R/BC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} - 1$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (PRC)¹⁹

Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones. Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

DETERMINACIÓN DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL:

Para determinar el (PRC) se dará a conocer el tiempo en que la empresa recuperará el monto de inversión.

FORMULA:

$$P/RC = \text{Año en que se recupera la Inversión} \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{de los primeros flujos}}{\text{F.N. año en que recupera la inversión}} \right)$$

ARBOLEDA VÉLEZ, Germán, (2008). Proyecto: Formulación, Evaluación y Control; Cuarta Edición; Editorial McGraw Hill; Bogotá,

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (AS)

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar el proyecto, debido a que no se conocen las condiciones en las que se desenvolverá la empresa en el futuro.

Busca medir como afecta situaciones relevantes en la economía que vivimos, intervienen directa e indirectamente en la empresa y que se concierten en incertidumbre para el inversionista por lo que en un momento determinado sufre alteraciones principalmente en variables decisivas, cuando aumentan los costos y disminuyen los ingresos. Los elementos para decidir son:

- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que 1 el proyecto es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que 1 el proyecto no es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual que 1 el proyecto no sufre ningún efecto.

Fórmula para determinar la sensibilidad del proyecto:

$$S = \frac{\%V}{NTIR}$$

En donde:

S= Sensibilidad

%VAR= Porcentaje de Variación.

NTIR= Nueva Tasa Interna de Retorno

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

- ✓ Materiales de escritorio
- ✓ Libros, textos, folletos, datos de prensa
- ✓ Hojas impresas
- ✓ Carpetas
- ✓ Lápiz
- ✓ Biblioteca
- ✓ Esferos
- ✓ Computadora
- ✓ Cámara digital
- ✓ Flash memory
- ✓ Calculadora
- ✓ Internet

METODOLOGÍA

Para la elaboración del presente proyecto se tomó en cuenta los métodos y técnicas, que me servirán de herramientas para fortalecer la investigación.

MÉTODOS

Método Científico.- Se pudo definir algunos procedimientos lógicos, para lograr la organización, sistematización, y exposición de los contenidos teóricos. Se lo utilizó inicialmente en el planteamiento del problema, la revisión bibliográfica, la definición de variables para la estructuración de los instrumentos de investigación y el respectivo muestreo, pasando por el análisis de datos y el establecimiento de las conclusiones.

Método Deductivo. – La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez. Se lo aplico en la investigación para conocer si hay viabilidad en el proyecto partiendo de lo conocido que es el tema y luego plantear conclusiones y recomendaciones.

Método Inductivo. - Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares. Este método permite la investigación de leyes científicas y las demostraciones. Se lo utilizo en la investigación cuando se necesite obtener la muestra sobre la población de datos y sobre ello se realizará una idea generalizada.

Método Matemático. – Este método es la descripción matemática de una situación real. Se lo aplico en el cálculo de la muestra y en el estudio y evaluación financiera del proyecto.

Método Estadístico. - Como su nombre lo indica este método se basa en la estadística, el análisis, razonamiento de resultados y la recopilación de información, etc. Este método permitió tabular e interpretar los datos obtenidos de las técnicas de investigación con el fin de estimar la oferta y demanda de proyecto.

Método Analítico-Sintético. - Estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis). A través de este método se realizó un análisis y síntesis de toda la información obtenida para la verificación del estudio

de mercado y evaluación financiera de manera que se pueda diferenciar los componentes del proyecto de factibilidad.

TECNICAS

La Observación.- Esta técnica se utilizó en forma objetiva para observar de manera crítica y creativa las características de las empresas que ofertan y que brindan los servicios de arreglo de prendas de vestir en la Ciudad de Loja.

Recolección de la información. – Esta etapa consiste en acudir a diversos lugares informativos como archivos, bibliotecas, hemerotecas, librerías, videotecas, filmotecas, museos, institutos de investigación, Internet, etcétera. Para ello es importante tener presentes las diversas fuentes que nos pueden ser útiles en la tarea de recabar información para nuestra investigación. Se recolecto información de periódicos, revistas, libros, folletos, enciclopedias, diccionarios, el INEC, internet, los mismos que permitirán obtener información de gran importancia para la elaboración del presente proyecto.

La Encuesta. - Se emplea para investigar hechos o fenómenos de forma general y no particular. La encuesta a diferencia de la entrevista el encuestado lee previamente el cuestionario y lo responde por escrito, sin la intervención directa de persona alguna de las que colaboran en la investigación. Esta técnica permitió obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan para la elaboración de nuestro proyecto. Para ello, se utilizó un listado de preguntas escritas que se aplicaran a las familias del área urbana de la ciudad de Loja.

POBLACION Y MUESTRA

DETERMINACION DEL SEGMENTO

La segmentación del mercado es un proceso de analizar el mercado con el fin de identificar grupos que tienen características comunes con respecto a la satisfacción de necesidades.

Nuestro estudio determina a las familias que viven en la ciudad de Loja, los datos de la población son tomados del último censo nacional del 2010 realizado por el INEC, siendo el total de la población de estudio de 180.617 habitantes, la misma que la proyectaremos para el 2015 con una tasa de crecimiento del 2,65% tenemos la siguiente población total con la siguiente formula:

$$Pf = P^{\circ} (1 + i)^n$$

Pf = población final (2015)

P^o = población inicial (2010)

i = tasa de crecimiento anual (2,65%)

n = periodo analizado (5 años)

$$Pf = P^{\circ} (1 + i)^n$$

$$Pf = 180.617 (1 + 2,65\%)^5$$

$$Pf = 205.851$$

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

La proyección de la población se determina mediante la tasa de crecimiento del INEC, la misma que es de 2,65%, la vida económica del proyecto se determina para 5 años, porque se considera que con este tiempo la empresa se consolidara y saldrá hacia otros mercados.

$$DX = Db(1 + i)^n$$

$$Demanda\ 2015 = 180.617(1 + 2,65\%)^5 = 205.851$$

$$Demanda\ 2016 = 180.617(1 + 2,65\%)^6 = 211.306$$

$$Demanda\ 2017 = 180.617(1 + 2,65\%)^7 = 216.905$$

$$Demanda\ 2018 = 180.617(1 + 2,65\%)^8 = 222.563$$

$$Demanda\ 2019 = 180.617(1 + 2,65\%)^9 = 228.554$$

$$Demanda\ 2020 = 180.617(1 + 2,65\%)^{10} = 234.610$$

El promedio establecido por el INEC es de 4 miembros por familia.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

AÑOS	POBLACIÓN	MIEMBROS POR FAMILIA	Nº DE FAMILIAS
0	205.851	4	51.462
1	211.306	4	52.826
2	216.905	4	54.226
3	222.563	4	55.663
4	228.554	4	57.138
5	234.610	4	58.652

El número de habitantes de la ciudad de Loja para el año 2015 es de 205.851 habitantes y 51.462 familias.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Tomando como base el último censo del año 2010, la población para la ciudad de Loja es de 180.617 habitantes y para el año 2015 es de: (205.851) habitantes, según la tasa de crecimiento poblacional (2,65%) establecida por el I.N.E.C. para la ciudad de Loja.

Para determinar la muestra aplicaremos la siguiente fórmula:

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

SIMBOLOGÍA

n= tamaño de la muestra

N= población

E= margen de error (0.05)

1= desviación estándar

Datos: **N= 51.462**

E= 5% (0.05)

$$n = \frac{51.462}{1 + (51.462 * (0.05)^2)}$$

$$n = \frac{51.462}{129.655}$$

$$n = 397 \text{ ENCUESTAS}$$

DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

La distribución Muestral se realiza conforme está distribuidas las familias de estudio de la ciudad de Loja.

DISTRIBUCION MUESTRAL

PARROQUIAS	POBLACIÓN	PORCENTAJE %	DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA
El Valle	9.279	18,03%	72
Sucre	20.971	40,75%	162
El Sagrario	4.580	8,90%	35
San Sebastián	16.632	32,32%	128
TOTAL	51.462	100,00%	399

OFERTANTES

TALLERES DE COSTURA	
LA BASTA DEL JEAN	TALLER JOHANNA
COSTURA EXPRESS	MODAS ROXANA
CREACIONES BETTY	TALLER DE MODISTERIA MARI-ELENA
CREACIONES Y CONFECCION DE MODA	CONFECCIONES DIVINO NIÑO
ARREGLO DE SUS PRENDAS MARY	SASTRERIA CRISTINA
LA BASTILLITA	MODAS FERNANDITA
CREACIONES Y CONFECCIONES LILY	CASA DE MODAS ELISET
MODAS Y CREACION	BAZAR DETALLES
LOCAL 45	CONFECCIONES CORNELIO'S
LOCAL 49	DISTRIBUCION CRISTINA
TALLER DE COSTURA LUCY	MODISTERIA ZOILITA
MARYS COSTURA Y CONFECCION	TRAJES CORNELIO'S
SASTRERIA BUDAPEST	MODAS LUCY
SASTRERIA ROCOSA	MODAS RAQUEL
MODAS ISABELA	CONFECCIONES BOLIVAR
TRAJES MOSCU	SASTRERIA M. A. ALULIMA
NOVEDADES DE MODA	SASTRERIA RIVERA
D & BOND CREACIONES	TALLER RAMIREZ
TRAJES OSCAR'S	TIENDA KARLITA
MODAS CONCHITA	CONFECCIONES GONZALO ENRIQUEZ
MODISTERIA Y VARIEDADES ELIZABETH	CONFECCIONES RAQUELITA
CONFECCIONES SOLANGE	CREACIONES HENRRY
MUJER BONITA CREACIONES	CONFECCIONES SULEY
CONFECCIONES ETEL	CONFECCIONES CHAMBA
TRAJES SOFAHI	SASTRERIA EL DIARIO DE MODAS
TRAJES R.M.	CONFECCIONES EXTRA
SASTRERIA PEDRERA	CASA PAULIS
CONFECCIONES MARIA JOSE	SASTRERIA Y MODISTERIA CRIS
MODACENTRO	CONFECCIONES ENRIQUEZ SUAREZ
TALLER DE CONFECCIONES	MODAS CARMITA
CREACIONES MA.PIA.	CONFECCIONES VILLAGOMEZ
CONFECCIONES ORIGINALES	CONFECCIONES MOSQUERA
NOVEDADES DARWIN	SASTRERIA Y MODAS PARIS
CONFECCIONES MAX-CE	DEPORTIVO VELEZ
CREACIONES ANALYS	CONFECCIONES JOSEPH
DISEÑOS AMANDA	SASTRERIA MENDOZA
NOVEDADES JEAN PIER	SASTRERIA ULLOA
TRAJES ORTIZ	DREAM'S BLUE SASTRERIA
CREACIONES MAVEL	CONFECCIONES DON PEPE
STEFANY CONFECCIONES	CONFECCIONES ANDREA
NOVEDADES Y CONFECCIONES CARLITOS	SASTRERIA GONZALEZ
CONFECCIONES REYES	TRAJES OJEDA
EL RINCON DEL JEAN	CONFECCIONES EMILY

NOVEDADES MAGY	CASA FANNY CONFECCIONES
HERMANOS ESTRADA SASTRERIA	MODISTERIA Y SASTRERIA MARY
TRAJES ALEXANDER	CREACIONES BOSTON
TRAJES WAL COR	MODAS ROSITA
DETALLES	MODISTERIA JULIANA
TEXTILES DAYANA	ALMACENES D&D
LA COMIDILLA	D&D INTEX
NOVEDADES Y CONFECCIONES ALYS	MELY'S CREACIONES
CREACIONES MARKO	MODAS VERITO
SASTRERIA VANESSA	EL BROCHE CONFECCIONES
CONFECCIONES MONICA	CONFECCIONES VANESSA
MARYIS SASTRERIA	CONFECCIONES POMA
MODAS Y CONFECCIONES LARIS	DISEÑOMOVIL ANDY Y JHORDAN
CONFECCIONES ROSI	FRANKLIN POMA SASTRERIA
ROSADOS CONFECCIONES	CONFECCIONES ALEJANDRITA
CFREACIONES OSCAR	MODAS GUISELLA
MODAS Y CREACIONES ROSSIS	CONFECCIONES CASTILLO
CONFECCIONES LAURAS	MODISTERIA JIMENEZ
SASTRERIA DINOS	MODISTERIA CAPRICORNIO
CREACIONES ANGHY	MODATEX
MODA STYLO	MANUEL CHALAN SASTRERIA
CREACIONES MICHITA	FREE DAYS SASTRERIA
MODAS YERALDY	SASTRERIA GUILLAS
EL ORIGINAL	MODAS CARMITA
SASTRERIA SU ELEGANCIA	SASTRERIA MAYRA
SASTRERIA ASTUDILLO	CREACIONES KATTY
MODAS NATALY	MODA EL BOTONCITO
CONFECCIONES MAXI	CONFECCIONES JHOMAR
CREACIONES RIVASRIEGO	PATTY'S CONFECCIONES
CREACIONES SUSY	CONFECCIONES MICHELLE
CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	CONFECCIONES LUCHITA
CREACIONES VANESSA	CONFECCIONES DANIELITO

f. RESULTADOS

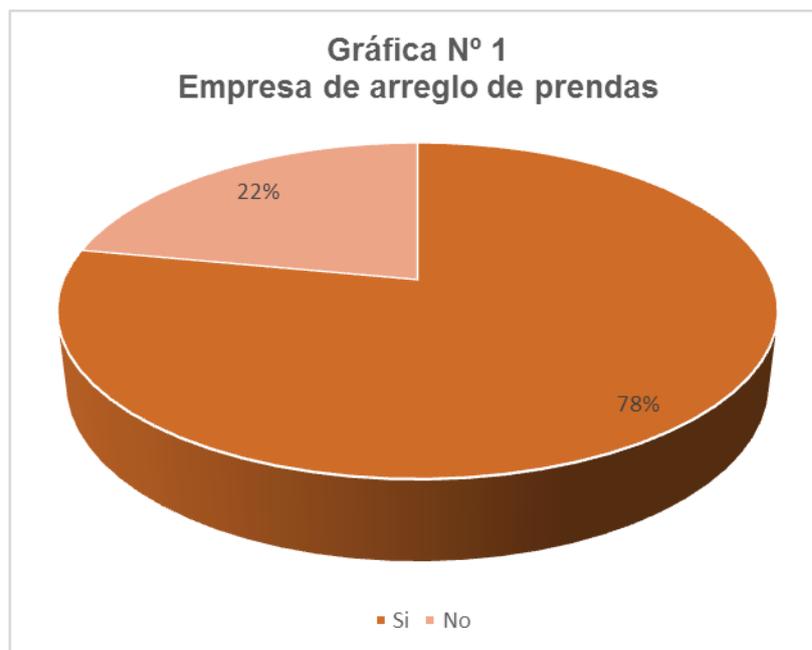
ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

Pregunta N°1

¿Conoce Usted si existe una empresa que se dedique al arreglo de prendas de vestir?

Cuadro N° 1		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	311	78%
No	86	22%
Total	397	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 397 encuestas realizadas a la población urbana de la ciudad de Loja, obtuvimos los siguientes resultados que 311 familias que corresponden al 78% si conocen una empresa que preste los servicios de arreglo de prendas de vestir y unas 86 familias que corresponden al 22% no conocen la existencia de este tipo de empresas.

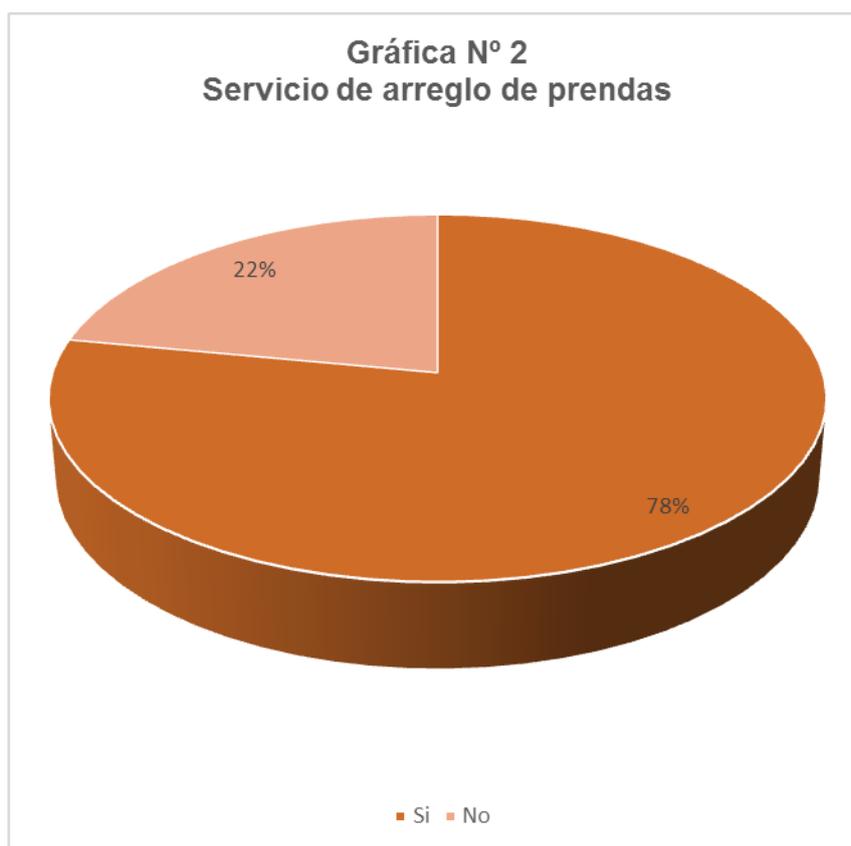
Pregunta N° 2

¿Utiliza Usted, los servicios de arreglo de prendas de vestir?

Cuadro N° 2		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	311	78%
No	86	22%
Total	397	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 397 encuestas realizadas a la población de la zona urbana de la ciudad de Loja, podemos afirmar que el 78% que corresponden a las 313 familias de la ciudad encuestadas si consideran necesario utilizar los servicios de arreglo de prendas de vestir, mientras que el 22% que equivale a 86 familias no utilizan el servicio, por lo que pudimos analizar que existe una alta demanda por la prestación del servicio

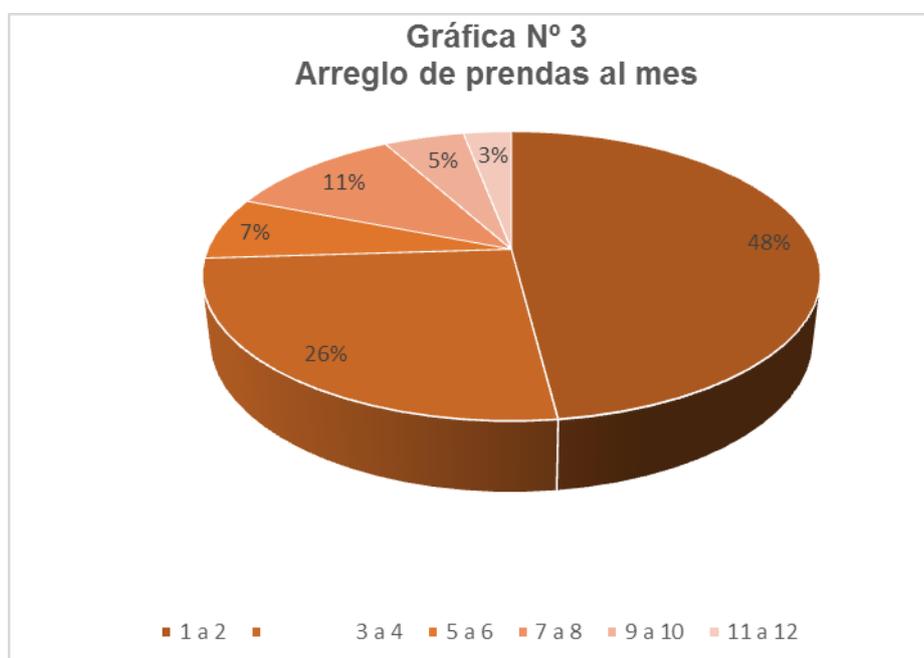
Pregunta N°3

¿Cuántas prendas de vestir Usted, hace arreglar mensualmente?

Cuadro N° 3		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	150	48%
3 a 4	80	26%
5 a 6	22	7%
7 a 8	35	11%
9 a 10	15	5%
11 a 12	9	3%
Total	311	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas a la población, pudimos constatar que las prendas que hacen arreglar al mes corresponden a 48% es decir 150 familias de 1 a 2 prendas, el 26% que equivale a 80 familias de 3 a 4 prendas, el 7% que corresponde a 22 familias de 5 a 6 prendas el 35% que equivale a 11 personas de 7 a 8 el 5% que son 15 familias de 9 a 10 prendas y el 3% que equivale a 9 familias de 11 a 12 prendas de vestir.

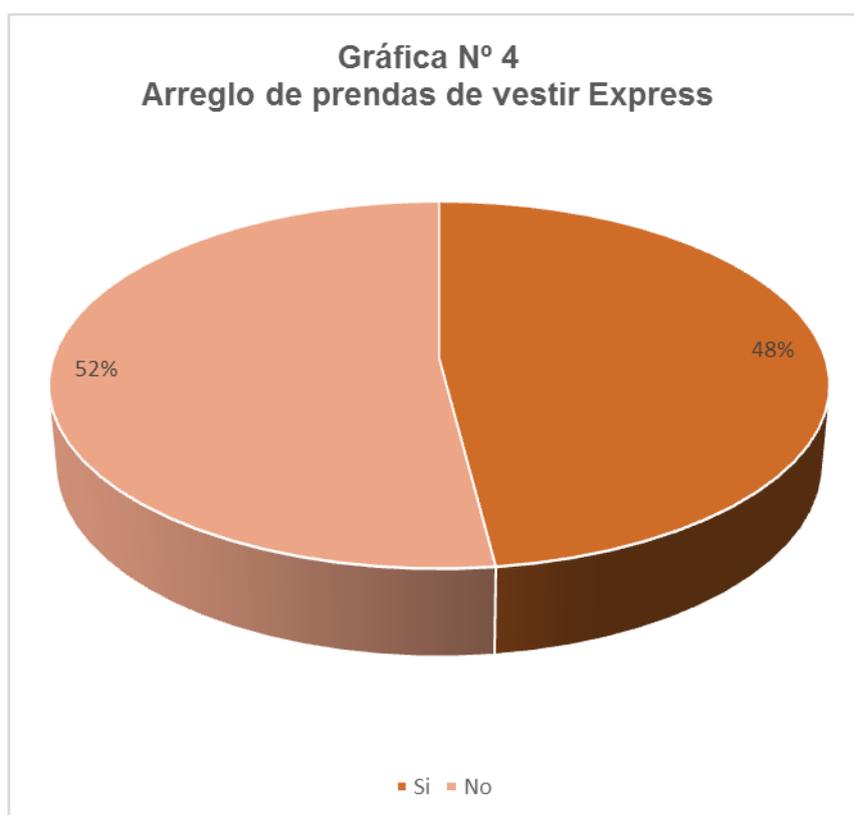
Pregunta N°4

¿A utilizado Usted, los servicios de arreglo de prendas de vestir Express?

Cuadro N° 4		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	150	48%
No	161	52%
Total	311	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 397 encuestas realizadas a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, podemos afirmar que el 48% que corresponden a las 150 familias de la ciudad encuestadas si consideran necesario utilizar los servicios de arreglo de prendas de vestir Express, mientras que el 52% que equivale a 161 familias no utilizan el servicio, por lo que pudimos analizar que existe una alta demanda por la prestación del servicio

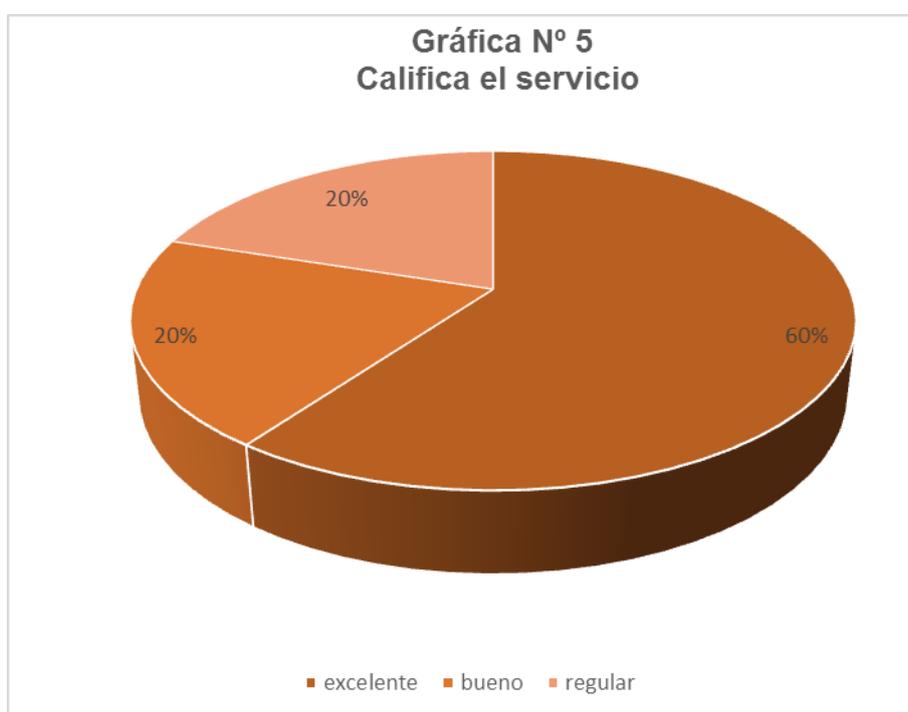
Pregunta N°5

¿Cómo califica el servicio que Usted recibe al momento de realizar el arreglo de sus prendas de vestir Express?

Cuadro N° 5		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	90	60%
Bueno	30	20%
Regular	30	20%
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 397 encuestas realizadas a la población se pudo analizar como califican el servicio que reciben es decir que 90 personas que corresponden al 60% contestan que es excelente, 30 familias que corresponde al 20% que es bueno, 30 familias que corresponde al 20% es regular, es decir la calificación que le dan al servicio obtenido.

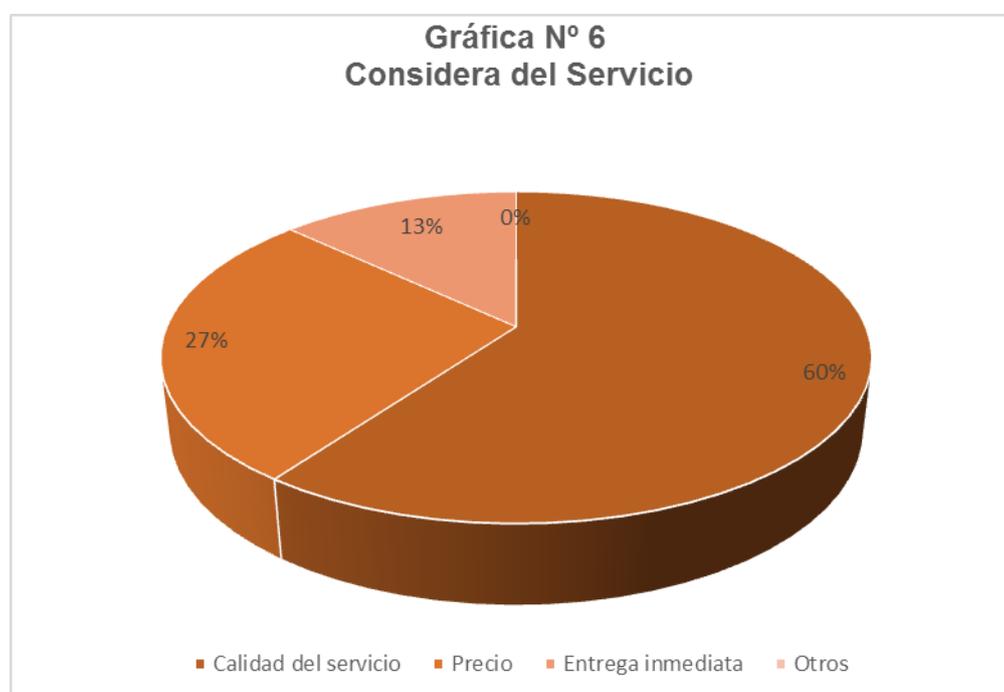
Pregunta N°6

Al momento de utilizar el servicio de arreglo de prendas de vestir Express, ¿qué es lo primero que Usted toma en cuenta?,

Cuadro N° 6		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Calidad del servicio	90	60%
Precio	40	27%
Entrega inmediata	20	13%
Otros	0	0%
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

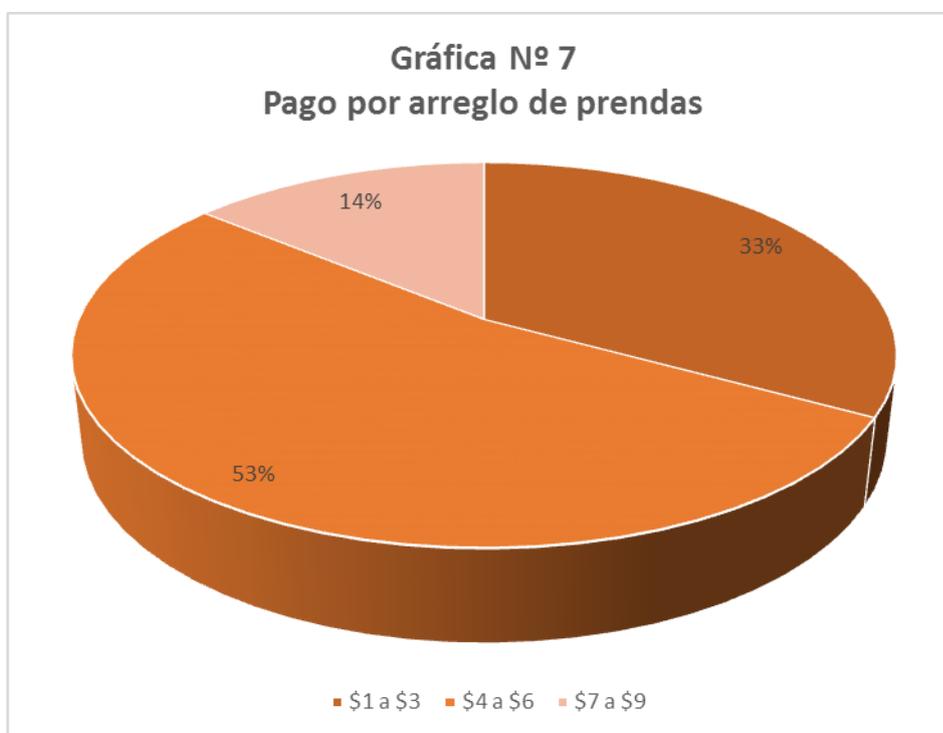
De las encuestas realizadas a las 397 familias de la población de la ciudad de Loja que utiliza los servicios se basa en función de la calidad con un 60%, que corresponde a 90 familias, en el precio con un 27% es decir 40 familias, y entrega inmediata con un 13% que corresponden a 20 familias, para su la satisfacción de sus necesidades.

Pregunta N°7

¿Cuánto estaría Usted, dispuesto a pagar por el arreglo de una prenda de vestir Express?

Cuadro N° 7		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
\$1 a \$3	50	33%
\$4 a \$6	80	53%
\$7 a \$9	20	14%
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

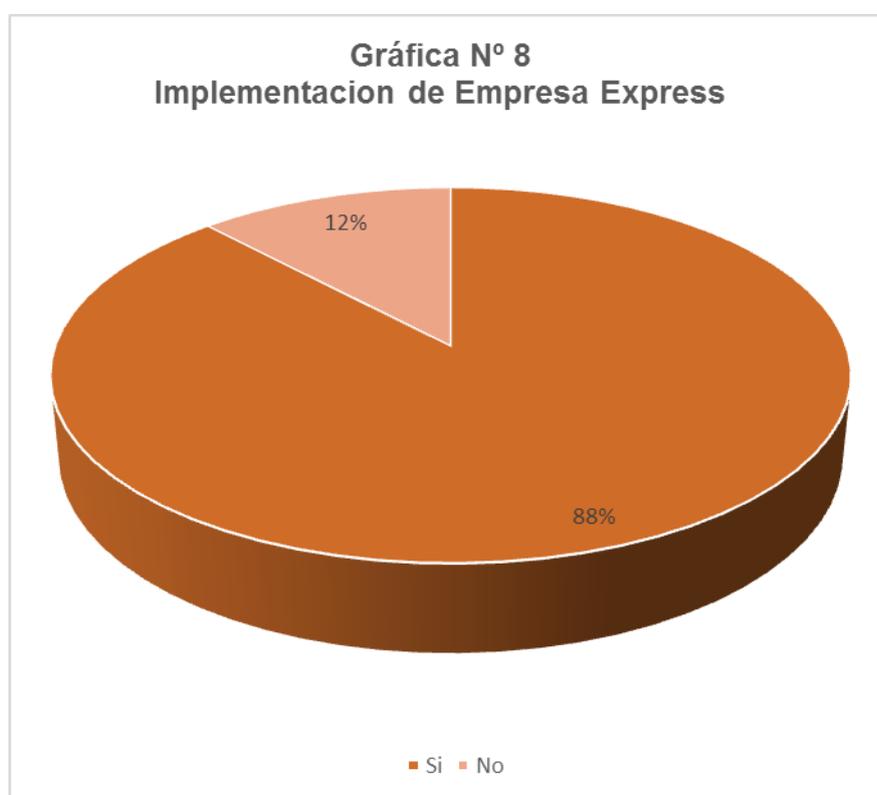
De las 397 encuestas realizadas a la población urbana de la ciudad de Loja obtuvimos la siguiente información por pago de arreglo de prendas de vestir al mes es decir un 33% que corresponde a 50 familias pagan de 1 a 3 dólares, un 53% que corresponde a 80 familias de 4 a 6 dólares y el 14% que equivale a 20 familias de 7 a 10 dólares.

Pregunta N°8

¿Si se implementara una empresa dedicada al arreglo de prendas de vestir Express, haría Usted uso del servicio?

Cuadro N° 8		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	132	88,00%
No	18	12,00%
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 397 encuestas que se realizó a las familias de la ciudad de Loja, se obtuvo los siguientes datos que 132 familias que corresponde al 88% si utilizarían los servicios de arreglo de sus prendas si se implementara la nueva empresa, mientras que las 18 familias que equivale a un 12% no utilizarían los servicios de la nueva empresa.

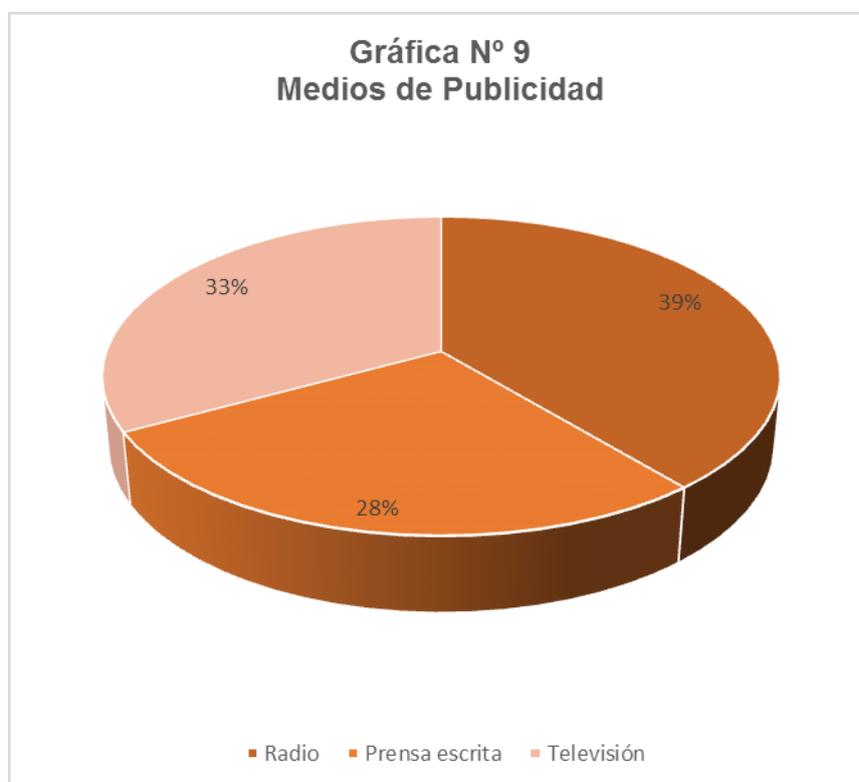
Pregunta N°9

¿Qué medios de publicidad considera Usted eficiente para dar a conocer la nueva empresa?

Cuadro N° 9		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Radio	58	39%
Prensa escrita	42	28%
Televisión	50	33%
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

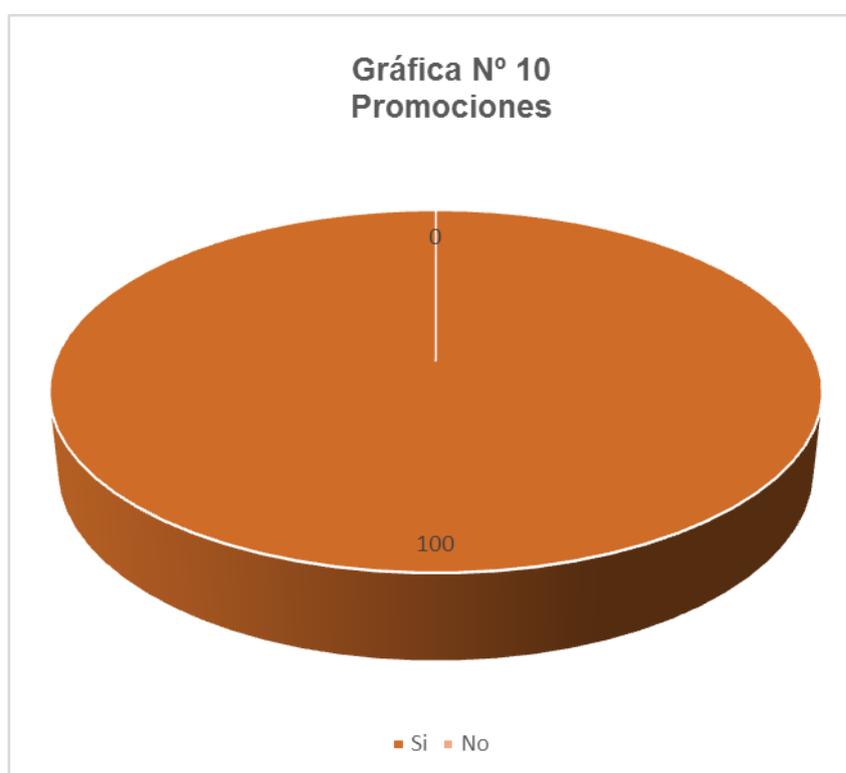
De las encuestas realizadas, los medios de publicidad de mayor aceptación para que se dé a promocionar y a conocer nuestro servicio es mediante la radio con un 39% que equivale a 58 familias, mientras que un 28% corresponde a 42 familias prefieren la prensa escrita, y un 33% corresponde a 50 familias creen conveniente la televisión.

Pregunta N°10

¿Le gustaría que la nueva empresa dedicada al arreglo de prendas de vestir brinde promociones a sus clientes?

Cuadro N° 10		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	150	100%
No	0	0
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas
ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 397 encuestas realizadas a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja se puede constatar que el 100% de los encuestados que corresponde a 150 familias de la totalidad, si desearían que en la nueva empresa que se implementara se brinden promociones por el servicio de arreglo de sus prendas de vestir.

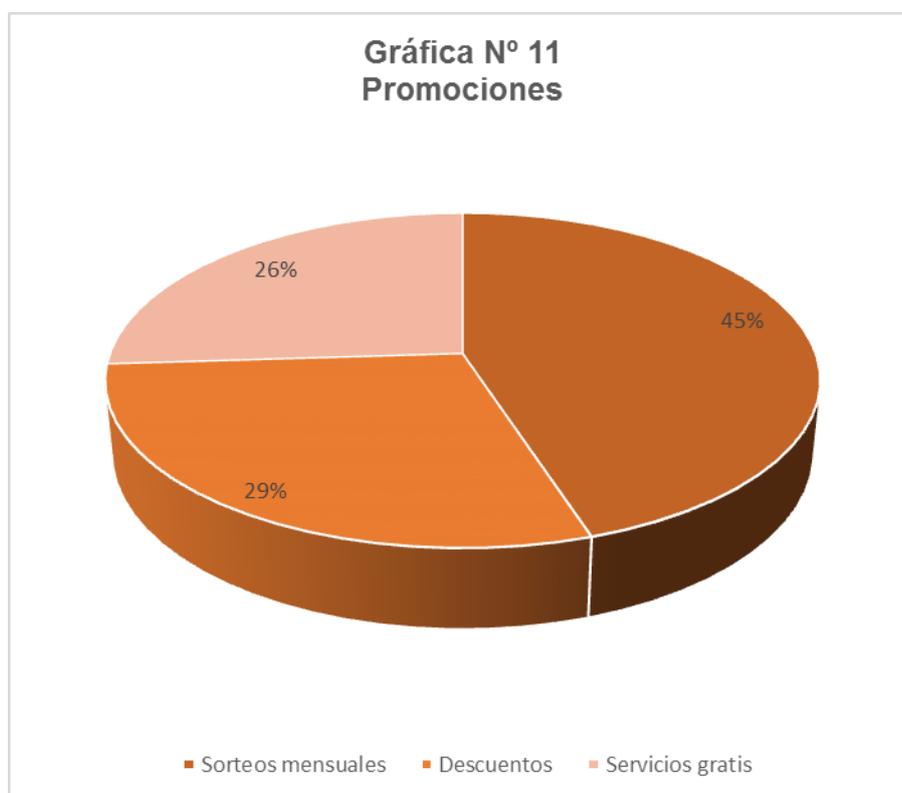
Pregunta N°11

¿Qué promociones le gustaría que la empresa ofrezca?

Cuadro N° 11		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sorteos mensuales	67	45%
Descuentos	44	29%
Servicios gratis	39	26%
Total	150	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

Para la utilización de nuestro servicio las 150 familias encuestados de la zona urbana de la ciudad de Loja desearían que se brinden promociones por el servicio obtenido es decir con un 45% que corresponde a 67 familias que sean sorteos mensuales, 29% equivale a 44 familias prefieren descuentos, y un 26% que corresponde a 39 familias desearían que se les brinde servicios gratuitos.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS OFERENTES.

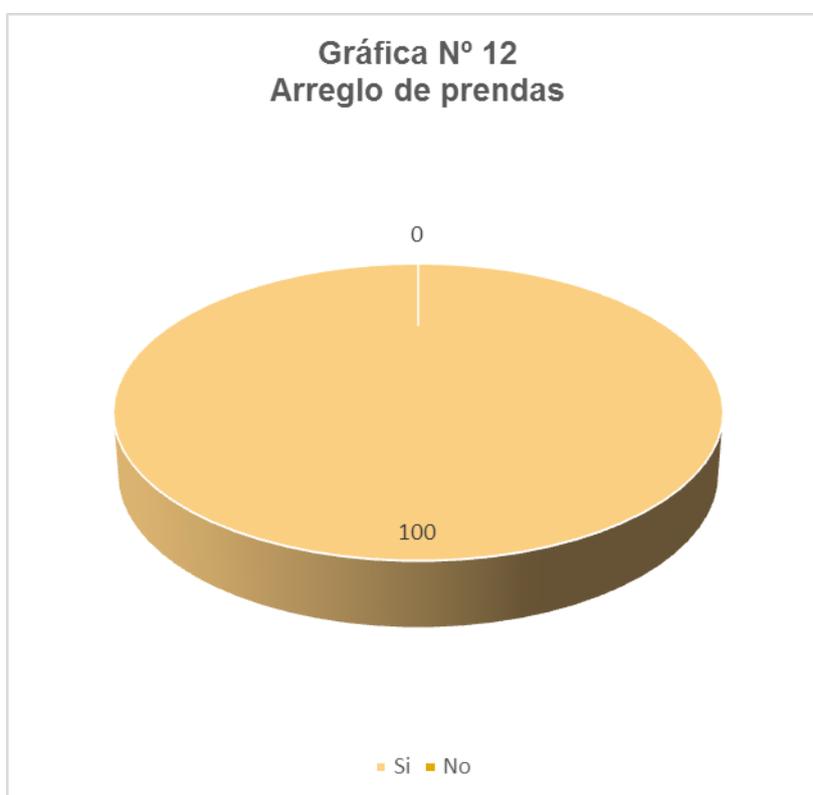
Pregunta N°1

¿En su empresa brindan servicios de arreglo de prendas de vestir?

Cuadro N° 12		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	140	100%
No	0	0
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas a 140 locales dedicados al arreglo de prendas de vestir ubicados en la zona urbana de la ciudad de Loja, pudimos constatar que en su totalidad un 100% equivalente a los 140 locales si realizan arreglos de prendas de vestir lo cual me permitió conocer la gran competencia que existe en el área.

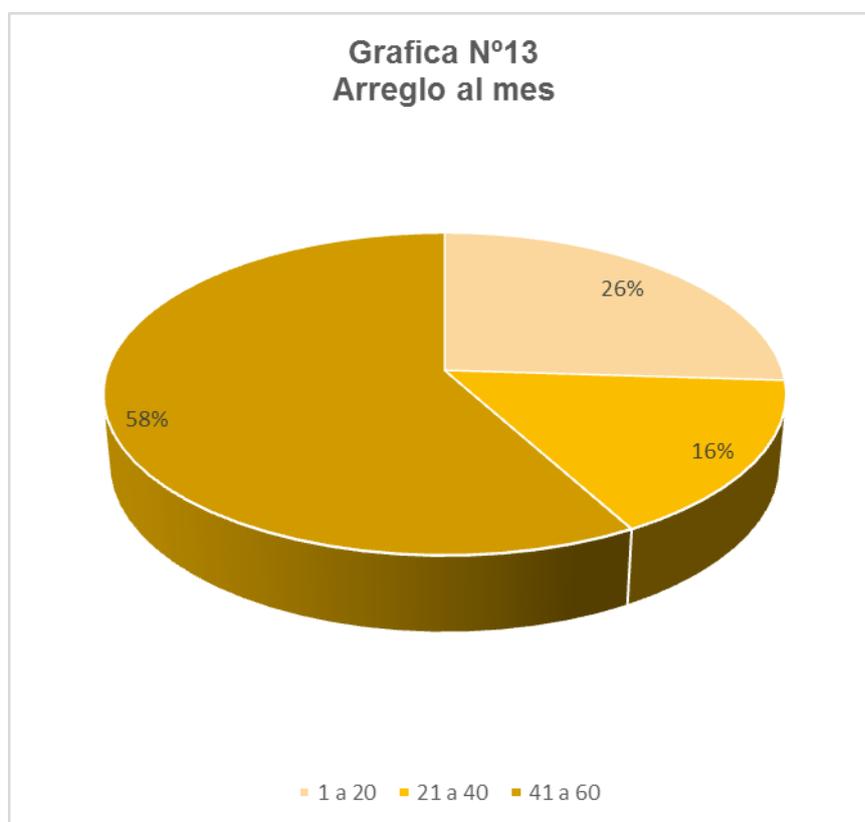
Pregunta N°2

¿Cuántas prendas de vestir arregla su empresa mensualmente?,

Cuadro N° 13		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1 a 20	37	26%
21 a 40	22	16%
41 a 60	81	58%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas a los locales de costura de la ciudad de Loja se obtuvo la siguiente información que el 26% que corresponde a 37 locales arreglan de 1 a 20 prendas, el 16% arreglan que equivale a 22 locales arreglan de 21 a 40 prendas, y un 58% que corresponde a 81 locales arreglan de 41 a 60 prendas mensualmente lo cual me permite analizar que existe alta demanda del servicio.

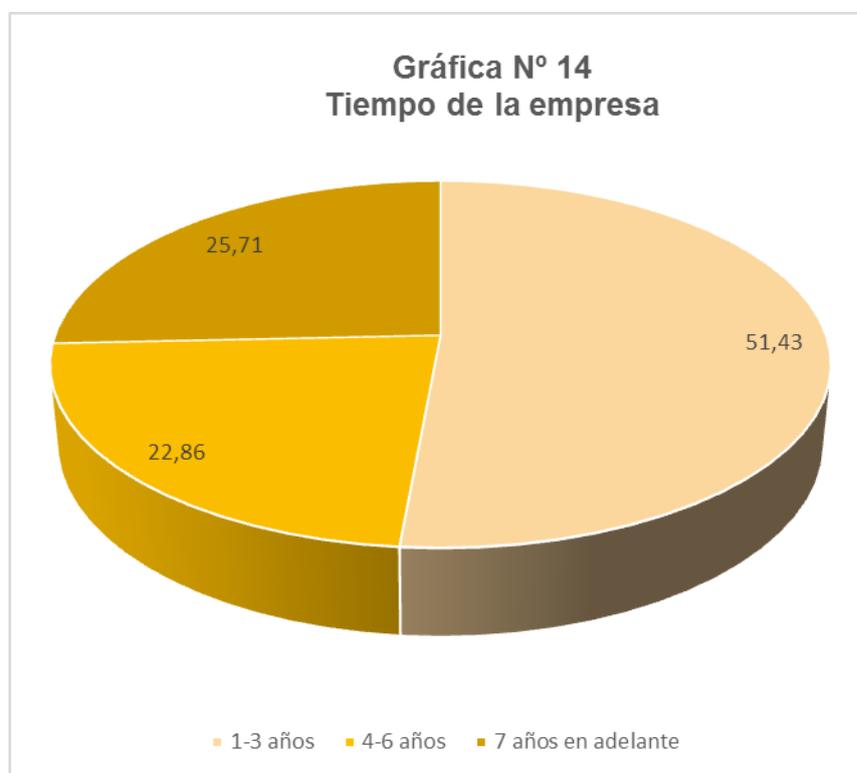
Pregunta N°3

¿Qué tiempo lleva su empresa dedicada a la prestación del servicio en la ciudad de Loja?

Cuadro N° 14		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1-3 años	72	51,43%
4-6 años	32	22,86%
7 años en adelante	36	25,71%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas a los 140 locales de costura se pudo conocer que 72 locales que corresponden a un 51,43% llevan de 1 a 3 años prestando los servicios de costura, 32 locales que corresponde al 22,86% de 4 a 6 años y 36 locales que corresponden a un 25,71% de 7 años en adelante prestando sus servicios del arreglo de las prendas de vestir.

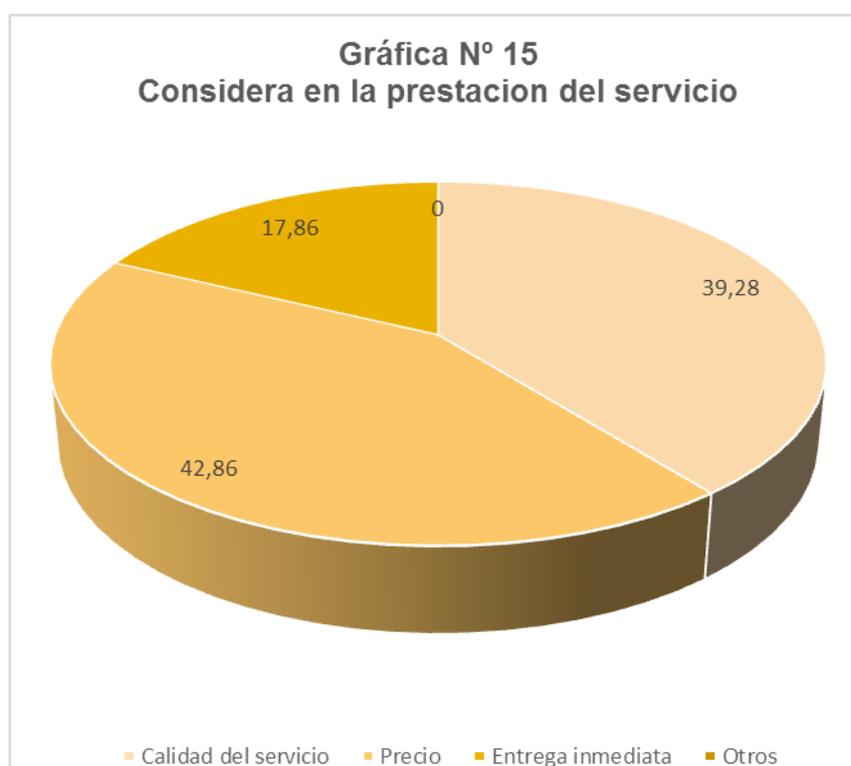
Pregunta N°4

Al momento de prestar el servicio de arreglo de prendas de vestir, ¿qué es lo primero que sus clientes toman en cuenta?

Cuadro N° 15		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Calidad del servicio	55	39,28%
Precio	60	42,86%
Entrega inmediata	25	17,86%
Otros	0	0
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas en los 140 locales ubicados en la zona urbana de la ciudad de Loja, que se dedican a prestar estos servicios se pudo constatar que se basa en función de la calidad con un 39,28%, que corresponde a 55 locales, en el precio con un 42,86% equivale a 60 locales, y entrega inmediata con un 17,86% que corresponde a 25 locales de la zona.

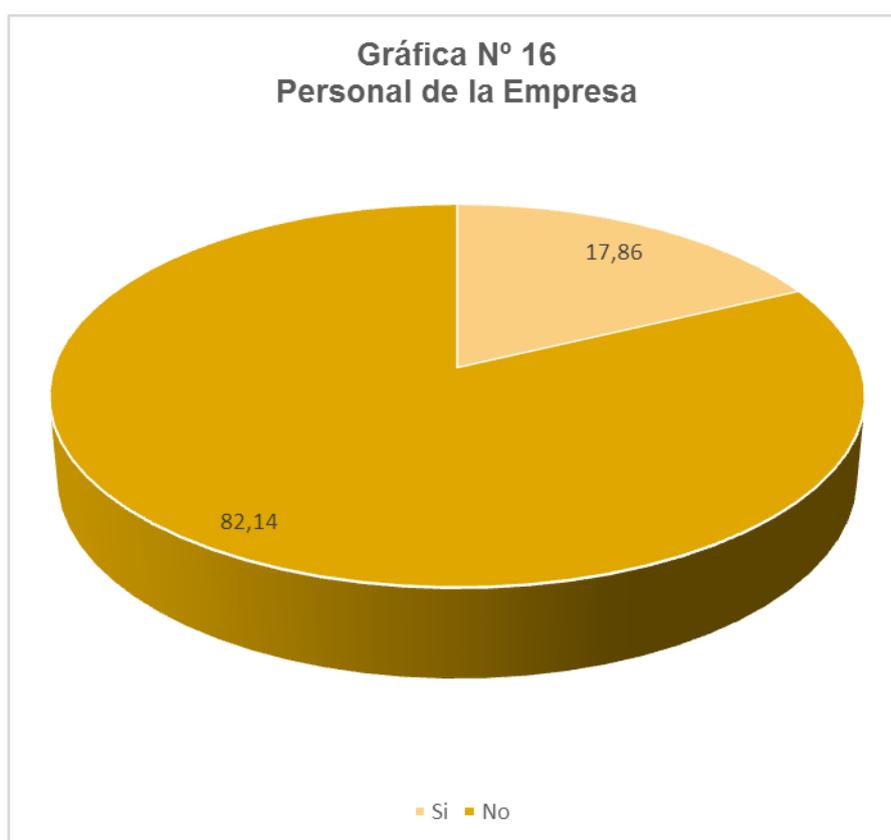
Pregunta N°5

¿Su empresa cuenta con personal administrativo y operativo?

Cuadro N° 16		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	17,86%
No	115	82,14%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 140 encuestas realizadas en los locales de la ciudad de Loja, se pudo afirmar que el 17,86% que corresponde a 25 talleres si cuentan con personal administrativo y operativo mientras que un 82,14% que equivale a 115 locales no cuenta con el personal ya sea administrativo u operativo para la prestación del servicio.

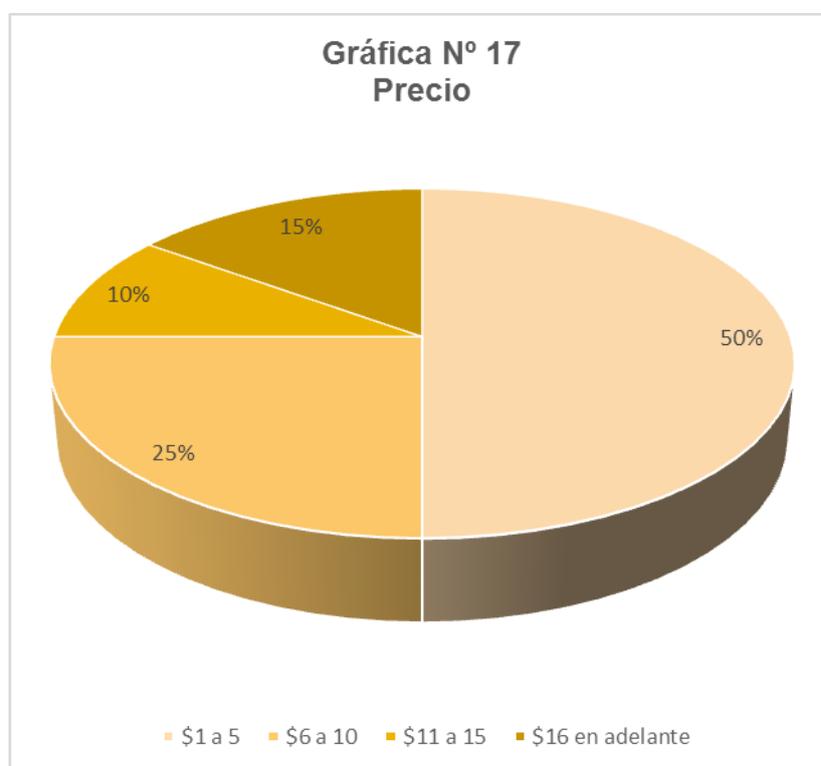
Pregunta N°6

¿Cuál es el precio que usted cobra por el arreglo de cada prenda de vestir?

Cuadro N° 17		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
\$1 a 5	70	50%
\$6 a 10	35	25%
\$11 a 15	14	10%
\$16 en adelante	21	15%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas en los locales de la zona urbana de la ciudad de Loja, se obtuvo los siguientes datos que un 50% que corresponde a 70 locales cobra de 1 a 5 dólares por el arreglo, un 25% que equivale a 35 locales de 6 a 10 dólares, un 10% que corresponde a 14 locales de 11 a 15 dólares y un 15% que equivale a 21 locales de 16 dólares a más.

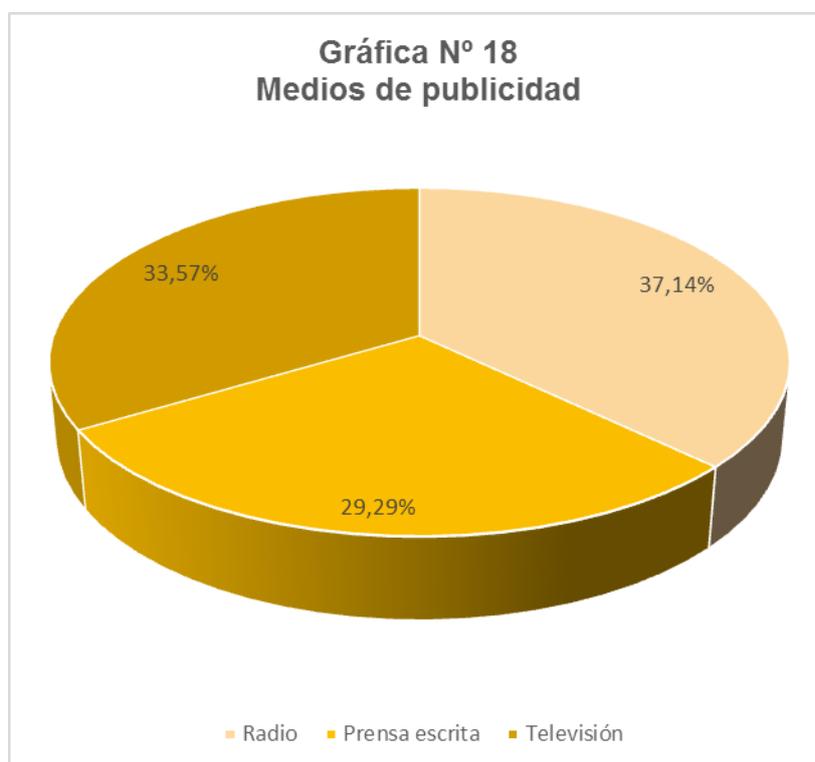
Pregunta N°7

¿Qué medios publicitarios utiliza en su empresa?

Cuadro N° 18		
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio	52	37,14%
Prensa escrita	41	29,29%
Televisión	47	33,57%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

Los medios de publicidad de mayor aceptación en las 140 encuestas realizadas en los diferentes locales del área urbana de la ciudad de Loja, para que promocióne y se dé a conocer el servicio pudimos obtener lo siguiente es decir mediante la radio un 37,14% que corresponde a 52 locales, un 29,29% equivale a 41 locales prefieren la prensa escrita, y un 33,57% corresponde a 47 locales prefieren la televisión.

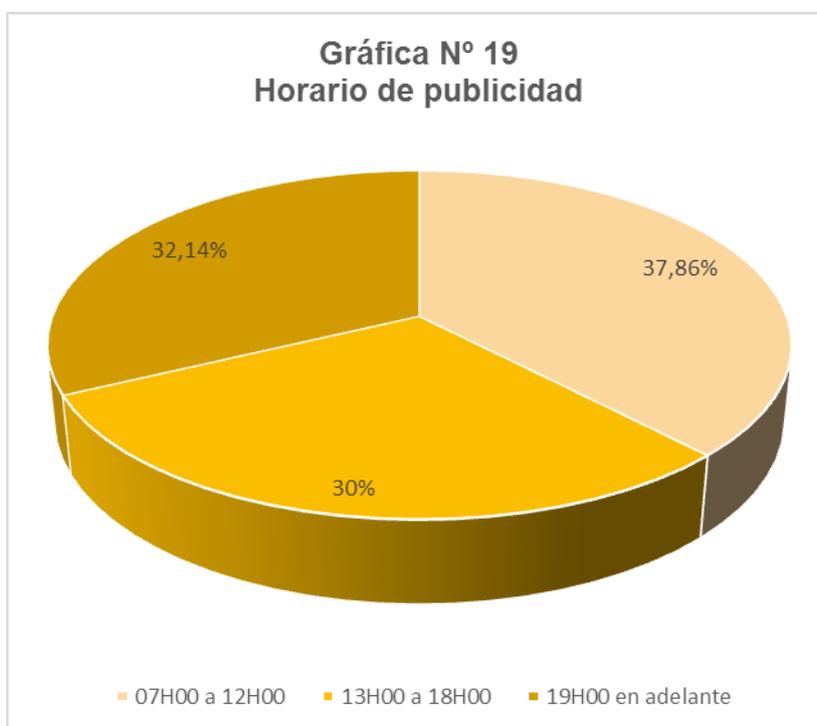
Pregunta N°8

¿En qué horarios su empresa contrata la publicidad en los medios de comunicación?

Cuadro N° 19		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
07H00 a 12H00	53	37,86%
13H00 a 18H00	42	30%
19H00 en adelante	45	32,14%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las 140 encuestas realizadas a los diferentes locales de la ciudad de Loja, se pudo obtener la siguiente información, es decir, que un 37,86% que corresponde a 53 locales prefieren el horario de 07H00 a 12H00, un 30% que equivale a 42 locales el horario de 13H00 a 18H00 y un 32,14% que corresponden a 45 locales prefieren el horario de 19H00 en adelante para su publicidad.

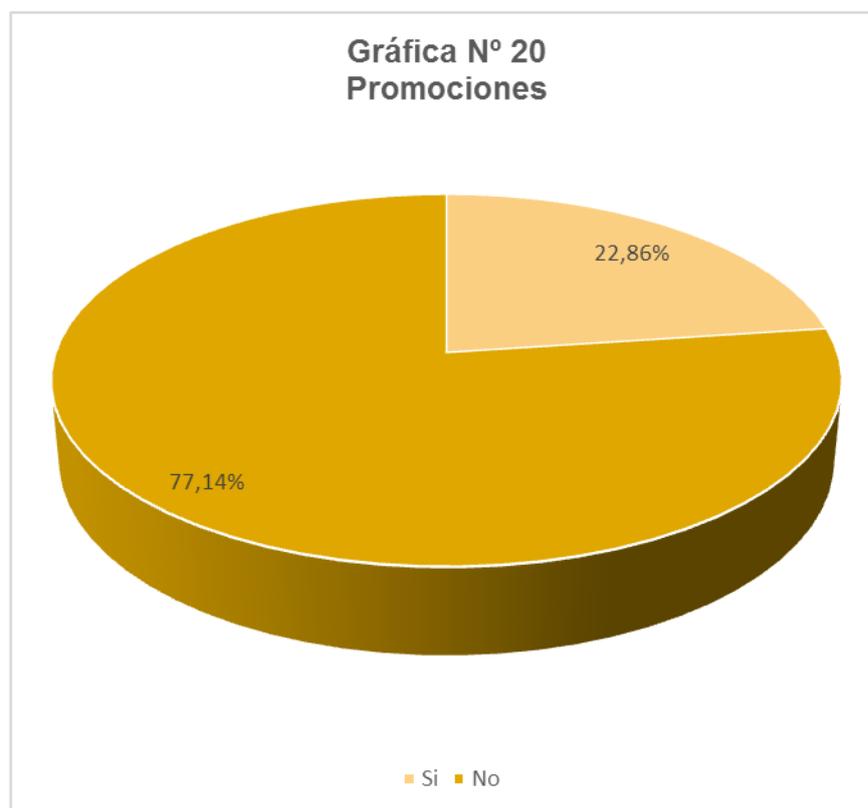
Pregunta N°9

¿Su empresa brinda algún tipo de promociones?

Cuadro N° 20		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	32	22,86%
No	108	77,14%
Total	140	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas en los 140 locales de costura del área urbana de la ciudad de Loja, se pudo obtener la siguiente información es decir que un 22,86% que corresponde a 32 locales de los encuestados si desearían que se brinden promociones, mientras que el 77,14% es decir que equivale a 108 locales no está de acuerdo con esta alternativa.

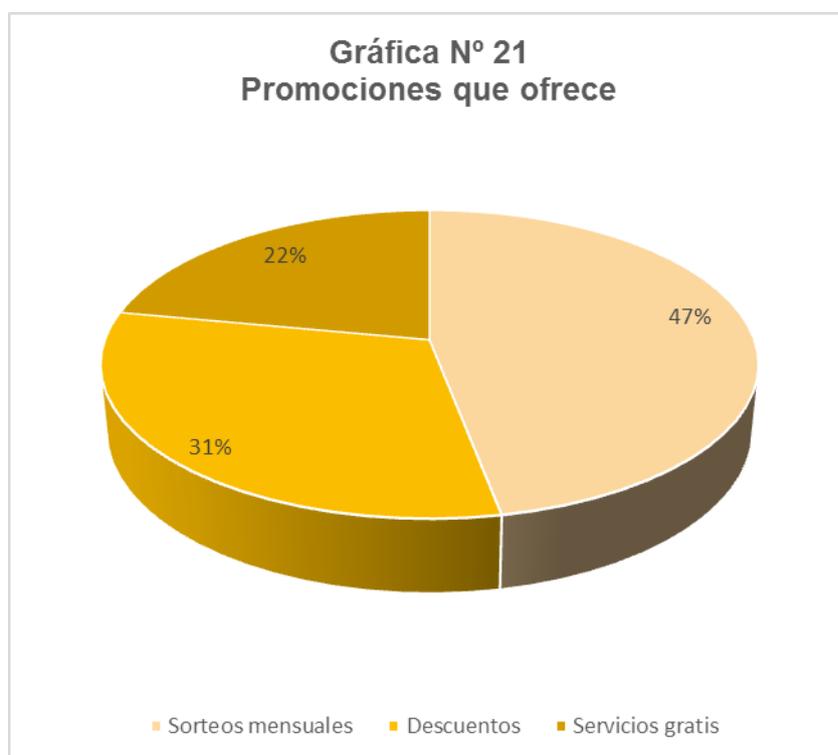
Pregunta N°10

¿Qué tipo de promociones ofrece su empresa?

Cuadro N° 21		
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sorteos mensuales	15	47%
Descuentos	10	31%
Servicios gratis	7	22%
Total	32	100%

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La autora



ANALISIS E INTERPRETACION

De las encuestas realizadas en los locales de costura del área urbana de la ciudad de Loja, se obtuvo los siguientes datos de lo cual se pudo verificar que un 47% que corresponden a 15 locales prefiere que sean sorteos mensuales, el 31% que equivale a 10 locales que se dan descuentos, y un 22% que corresponde a 7 locales prefieren los servicios gratuitos.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado se ha realizado con el fin de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica.

COMPORTAMIENTO DE LOS DEMANDANTES.

El Estudio de mercado constituye uno de los pasos fundamentales que en primera instancia se debe realizar en un proyecto de inversión, por lo cual se establecen los demandantes o los posibles clientes para determinado producto o servicio de la empresa en proyecto.

Mediante la aplicación de las encuestas me permitió conocer las condiciones actuales con respecto a la aceptación del servicio a prestar como es el arreglo de prendas de vestir, dando a conocer más adelante los resultados obtenidos.

Para lo que se procedió a realizar la encuesta a una muestra de 397 familias de la ciudad de Loja, las mismas que sirvieron para determinar con qué frecuencia se utiliza este servicio, cuales son los lugares en los que más se tiene acogida el mismo, que factores tiene presente el usuario del servicio al momento de utilizarlo, como también cual será la aceptación del mismo en el mercado.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda en la presente investigación tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con

respecto al servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

Para establecer un buen análisis de la demanda se tuvo que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias. Lo que se intenta conocer por medio del análisis de la demanda, es la existencia de consumidores para la prestación del servicio de la futura empresa.

MERCADO OBJETIVO

En este caso nos referimos hacia donde se va a enfocar el ofrecimiento del servicio de arreglo de prendas de vestir, lo cual se lo conoce a través de la segmentación geográfica como demográfica las mismas que van dirigidas a las familias de la ciudad de Loja, que necesitan de estos servicios.

DEMANDA

“La Demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”

Se analiza en función de tres variables que a continuación se detallan:

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es la cantidad de bienes o servicios que podrían utilizar o consumir de un determinado producto o servicio en el mercado, es decir se la considera a la totalidad de la población.

Para realizar el análisis de la demanda potencial del servicio de arreglo de prendas de vestir fue necesario realizar el siguiente procedimiento:

Se proyecta la población de estudio por familias de la ciudad de Loja proyectada para el año 2015 de acuerdo a los datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), con lo cual se obtiene que la población total de estudio es de 51.462 familias y para su proyección se toma en consideración la tasa de crecimiento que es del (2,65%) anual. Esto se multiplica por 78% que constituye la población que, si utilizan los servicios de arreglo de prendas de vestir, datos tomados de la pregunta N°2 de la encuesta, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$Dp = Qp * M\%$$

En donde:

Dp = Demanda potencial

Qp = población proyectada

M% = porcentaje de la demanda Muestral.

Se calcula:

$$Dp = 51.462 * 78 \%$$

$$Dp = 40.140 \text{ familias.}$$

Formula: $Pf = Po (1+i)^n$

$$Pf = 51.462(1+2,65\%)^1 = 52.826$$

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

Cuadro N ° 22			
Años	Población	Porcentaje	Demanda Potencial
0	51.462	78%	40.140
1	52.826	78%	41.204
2	54.226	78%	42.296
3	55.663	78%	43.417
4	57.138	78%	44.567
5	58.652	78%	45.748

FUENTE: Cuadro N°2
ELABORACION: La autora

DEMANDA REAL

Se considera a la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto o servicio en el mercado.

Para determinar la demanda real es necesario tener en cuenta la población en estudio que utiliza los servicios de arreglo de prendas de vestir, de acuerdo a los resultados obtenidos de la pregunta N° 4, en la encuesta aplicada a los 397 familias de la ciudad, nos da como resultado que el 48% de la población si utilizan los servicios de una empresa de arreglo de prendas de vestir Express.

DEMANDA REAL

Cuadro N° 23			
Años	Demanda Potencial	Porcentaje	Demanda Real
0	40.140	48%	19.267
1	41.204	48%	19.777
2	42.296	48%	20.302
3	43.417	48%	20.840
4	44.567	48%	21.392
5	45.748	48%	21.959

FUENTE: Cuadro N°4,22

ELABORACION: La autora

USO PERCAPITA

Es un indicador que nos permite conocer el consumo promedio de un producto o servicio en un tiempo determinado. Él consumo promedio per cápita permite conocer promedio mensual de cuantos servicios de arreglo de prendas de vestir utilizan las familias. Para determinar el consumo promedio del servicio de arreglo de prendas de vestir se procedió a realizar el siguiente cálculo de los datos obtenidos de la pregunta N° 3 de la encuesta:

-Se obtiene la alternativa y posteriormente los puntos medios, luego se multiplica las frecuencias (Y) con los puntos medios (X), lo que nos permitió obtener los resultados de la columna X*Y, resultados que se presentan en la tabla:

Cuadro N° 24			
Uso Promedio Mensual			
Alternativa	Xm	Frecuencia	Fxm
1 a 2	1,5	150	225,00
3 a 4	3,5	80	280,00
5 a 6	5,5	22	121,00
7 a 8	7,5	35	262,50
9 a 10	9,5	15	142,50
11 a 12	11,5	9	103,50
Total		311	1.134,50

FUENTE: Cuadro N°3
ELABORACION: La autora

-Luego se procede a calcular el consumo promedio, para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$X = \frac{\sum F \cdot XM}{N}$$

En Donde:

X= PROMEDIO MENSUAL
F= FRECUENCIA
XM= PUNTO MEDIO
N= UNIVERSO
Σ= SUMATORIA TOTAL

$$X = \frac{1.134,50}{311} = 3,6479 = 4 \text{ prendas promedio mensual por familias.}$$

El promedio mensual por familia de la ciudad de Loja es de 4 prendas por lo que el arreglo anual será de 48 prendas de vestir.

DEMANDA REAL SEGUN USO PERCAPITA

Cuadro N° 25			
Años	Demanda Real	Uso por Familias	Demanda Real en Arreglo
0	19.267	48	924.816
1	19.777	48	949.296
2	20.302	48	974.496
3	20.840	48	1.000.320
4	21.392	48	1.026.816
5	21.959	48	1.054.032

FUENTE: Cuadro 23,24

ELABORACION: La autora

DEMANDA EFECTIVA

Es la cantidad de los bienes o servicios que son requeridos por una colectividad, determinando gustos y preferencias de cada uno, de manera preferencial se considera a los que más utilizan estos bienes o servicios.

Para determinar la Demanda Efectiva se tomó como referencia, la pregunta N° 8 de la encuesta aplicada, en la cual se obtuvo respuesta del porcentaje de personas que están dispuestas a utilizar los servicios de la nueva empresa, en caso de hacerse efectiva la instalación de la empresa. Según la información obtenida tenemos que el 88,00% de las familias desearían utilizar los servicios de la nueva empresa, de ellas segmentaremos la Demanda Efectiva.

DEMANDA EFECTIVA

Cuadro N° 26			
Años	Demanda Real en Arreglos	Creación	Demanda Efectiva
0	924.816	88%	813.838
1	949.296	88%	835.380
2	974.496	88%	857.556
3	1.000.320	88%	880.281
4	1.026.816	88%	903.598
5	1.054.032	88%	927.548

FUENTE: Cuadro 9, 25

ELABORACION: La autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Se entiende por oferta a la cantidad de un determinado bien, un producto o un servicio que las empresas están dispuestos a ofrecer a determinados precios.

Aquí también para determinar la oferta actual es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta. En esencia se sigue el mismo procedimiento que en la investigación de la demanda, hay que obtener información de fuentes primarias y secundarias.

OFERTA ACTUAL

Para realizar la oferta se realizó una encuesta a los oferentes de la ciudad de Loja, siendo diferentes locales o talleres que brindan servicio de arreglo de prendas de vestir, con ellos se determinó el comportamiento de los ofertantes actuales, dato obtenido de la pregunta N° 2 de la encuesta realizada a los oferentes.

OFERTA ACTUAL

Cuadro N° 27		
Frecuencia	Xm	f(xm)
37	10,50	388,50
22	30,50	671,00
81	50,50	4.090,50
140		5.150,00

FUENTE: Cuadro 16

ELABORACION: La autora

Para poder determinar la oferta anual de servicios de arreglo de prendas, el promedio mensual que es de 5.150 servicios se multiplican por 12 meses que tiene el año dándonos un promedio de 61.800 arreglos de prendas de vestir.

Para proyectar la oferta actual se calcula con la tasa de crecimiento anual de los artesanos que es de (8,08%).

OFERTA ACTUAL

Cuadro N° 28		
Promedio	Meses	Promedio anual en Ventas
5.150	12	61.800

FUENTE: Cuadro 27

ELABORACION: La autora

PROYECCIÓN OFERTA ACTUAL

Cuadro N° 29	
Años	Oferta Actual TC (8,08%)
0	61.800
1	66.793
2	72.189
3	78.021
4	84.325
5	91.138

FUENTE: PRO ECUADOR

ELABORACION: La autora

BALANCE ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA

En el presente análisis tomaremos los datos de la demanda Efectiva Total y los de la Oferta Actual para obtener la demanda insatisfecha la cual es producto de la resta de los dos indicadores antes mencionados.

DEMANDA INSATISFECHA

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

Para la determinación de la demanda insatisfecha fue necesario realizar un balance entre la demanda y la oferta, este análisis fue realizado en base a los datos obtenidos en las tablas N°26 y 29 de la demanda efectiva y del análisis obtenido del estudio de la oferta, por lo tanto, con este procedimiento y cálculo se pudo elaborar las tablas que a continuación se pone a consideración en la que se evidencia la demanda insatisfecha proyectada de las familias que utilizan los servicios de arreglo de prendas de vestir.

DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro N° 30			
Años	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
0	813.838	61.800	752.038
1	835.380	66.793	768.515
2	857.556	72.189	785.367
3	880.281	78.021	802.260
4	903.598	84.325	819.273
5	927.548	91.138	836.410

FUENTE: Cuadro 31,34

ELABORACION: La autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es un intercambio de bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades fundamentales del consumidor o del cliente, en el presente proyecto la prestación del servicio de arreglo de prendas de vestir será una estrategia que permita determinar hacia qué mercado va dirigido el servicio ofrecido y al mismo tiempo analizar los procesos que permitan hacer llegar el servicio al consumidor final, es decir la transferencia del servicio que ofrecerá la nueva empresa al consumidor final de la ciudad de Loja.

La introducción del servicio al mercado será de mejor calidad, al no hacerlo se estaría directamente en el ciclo de vida llamado declinación del servicio, lo que ocasionaría un colapso en la empresa y su desaparición inmediata; ya que sus ventas se verían afectadas, para ello nos plantearemos alcanzar los siguientes aspectos:

- Mantener el número suficiente de contratos en servicios tomando en cuenta las necesidades de los clientes, específicamente en donde se pueda promocionar el servicio, esto permitirá mantener un flujo de recursos financieros, que permita cubrir los costos totales de producción y la consiguiente cancelación de obligaciones contraídas en su implementación y con ello obtener la rentabilidad necesaria que permita motivar al inversionista.

- Llegar al usuario con servicios de mejor calidad exigida por el usuario final.
- Establecer políticas y estrategias que orienten adecuadamente la actividad comercial

PRODUCTO O SERVICIO

En cuanto al servicio que se ofrecerá a las familias de la ciudad de Loja será el arreglo de prendas de vestir de una forma inmediata que ofrecerá la nueva empresa para así de esta manera lograr posesionarse en el mercado. La calidad estará acorde con las especificaciones estrictamente analizadas por especialistas en la rama lo que permitirá la satisfacción de sus necesidades y preferencias que le brinda el servicio.

NOMBRE DE LA EMPRESA

Para fijar el nombre de la empresa se establecerá de forma clara y de manera que la población en general pueda entender la razón de la implementación de la nueva empresa. Para lo cual se ha determinado el siguiente nombre para la empresa.

VALERY'S",

ESLOGAN

El eslogan para la empresa quedara de la siguiente manera:

¡COSTURA EXPRESS!

LOGOTIPO

El logotipo será el siguiente:



PRECIO.

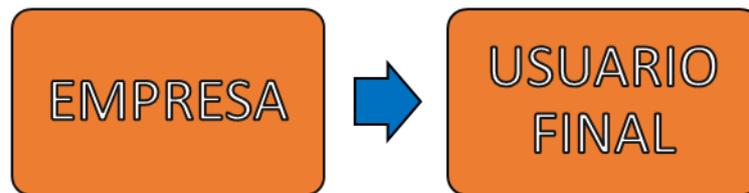
El análisis del precio es un elemento muy importante de la estrategia de mercado ya que esta depende de la rentabilidad del proyecto y definirá el nivel de los ingresos. En el caso de la definición del precio de venta se debe tener en cuenta diversas variables que influyen sobre el comportamiento del mercado, en primer lugar, está la demanda asociada a los diferentes niveles de precios, luego los precios de la competencia para servicios de arreglo de sus prendas de vestir y por último los costos considerando que el mercado es cambiante y dinámico. Al existir varios locales o talleres que se dedican a prestar el servicio de arreglo de prendas, la empresa **VALERY'S, COSTURA EXPRESS**, determinara el precio de sus servicios basándose en los costos y margen de utilidad en las ventas, también de acuerdo a precios fijados por la competencia en el mercado porque estos no pueden estar por encima de la misma.

PLAZA

La plaza es el lugar donde asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar la transacción de bienes y servicios a un determinado precio. El mercado está en todas las partes, donde quiera que las personas cambien bienes o servicios por dinero. Para el presente estudio la plaza se constituye los los talleres que se dedican al arreglo de pendas de vestir, y por ende a todas las personas que utilizan este servicio y se encuentran en la ciudad de Loja.

La empresa para perfeccionar su distribución debe buscar canales eficientes para que los flujos de productos sean mayores. La empresa utilizará como principal canal de distribución el directo. Para que el precio del servicio que presta no sufra aumento.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA



El gráfico representado, permite realizar un análisis objetivo, es decir que la empresa no tendrá intermediarios, la empresa estará permanentemente controlando los precios con el afán de que no interfiera en las ventas de la empresa al existir una subida no autorizada por la empresa.

PROMOCIÓN.

La promoción es el arte de persuadir al consumidor, hacer conocer el producto o servicio y la imagen de la empresa por medio de la comunicación influyendo positivamente en el comprador y el entorno situacional.

Aquí se promocionará a la nueva empresa de arreglo de prendas de vestir haciendo conocer al mercado objetivo acerca de todos los beneficios que podría tener al prestar este servicio de forma inmediata como repartiendo afiches, trípticos, etc.

Publicidad y Propaganda.

La publicidad está constituida por la comunicación masiva y es pagada a los medios de comunicación existentes en el entorno y su radio de acción de la

empresa; en donde identifiquemos con claridad a la empresa y sus servicios a prestar. Para que las familias de la ciudad de Loja lleguen a conocer nuestro servicio de arreglo e prendas de vestir, la publicidad tendrá un mensaje que indique los beneficios del mismo con indicadores de higiene, calidad, precio, pagando cuñas semanales y espacios publicitarios, utilizando los siguientes medios de comunicación:

- **Radio**

Debido a que es un mensaje aceptable se puede cambiar el mensaje con rapidez, es bastante económico con relación a otros medios, por lo que se utilizarán las emisoras de mayor sintonía para pasar cuñas radiales, las mismas que serán elaboradas por profesionales en la materia invitando a la ciudadanía a utilizar nuestros servicios. Las radios en mención son: Súper Laser, Boquerón, Luz y Vida.

- **Prensa escrita**

Se utilizarán los periódicos de mayor circulación en la ciudad de Loja, para hacer conocer nuestro servicio a prestar y sus beneficios, en este caso el Diario La Hora

CAMPAÑA PROMOCIONAL RADIO Y PRENSA ESCRITA

Cuadro N° 31			
RADIO	HORARIOS	SPOTS	DIAS A LA SEMANA
Súper Laser	12pm a 13pm	4	miércoles a domingo
Boquerón	13pm a 18pm	4	martes a viernes
Luz y Vida	7am a 9am	4	lunes a jueves
TOTAL		12	
PRENSA ESCRITA		ESPACIOS PUBLICITARIOS	
Diario La Hora		2	lunes a viernes
TOTAL		2	

FUENTE: Cuadro
ELABORACION: La autora

PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Cuadro N° 32				
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
Radio	50	1,00	50,00	600,00
Prensa escrita	8	6,00	48,00	576,00
Afiches	100	0,13	13,00	156,00
TOTAL			111,00	1.332,00

FUENTE: medios de comunicación.

ELABORACIÓN: La Autora.

ESTUDIO TÉCNICO.

El presente estudio técnico tiene como finalidad analizar la parte técnica del proyecto que a continuación se muestra, cuya importancia consiste en determinar lo relacionado con las características de la planta, tamaño, procesos, análisis de la maquinaria y equipos, es decir, los aspectos que intervienen para el proceso de atención al ofrecer el servicio para satisfacer la necesidad de los usuarios; además se describe el tamaño y localización de la empresa a implementarse.

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto consiste en establecer la capacidad de servicio durante un tiempo determinado de su puesta en marcha. Además, es importante tener en cuenta el servicio a prestar o de proveer los posibles cambios que puedan darse en su funcionamiento, esto tomando en cuenta la relatividad de la demanda, esto hace ver que la capacidad instalada de la empresa sea superior al total general del servicio que se plantea ofrecer, por lo que se debe tomar en cuenta que la capacidad depende de la naturaleza del presente proyecto. En lo que tiene que ver con la utilización de la fuerza de trabajo, se ha previsto laborar en jornadas normales de 8 horas diarias, por 52 semanas anuales.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada de mi proyecto se basa en función al componente tecnológico siendo las máquinas de coser, ya que contare con la maquinas

necesarias, las cuales están destinadas para poder realizar el trabajo utilizando el 100% de la fuerza laboral; siendo también la capacidad máxima que puede brindar la empresa en cuanto a servicios, dependiendo de la demanda insatisfecha para poder ofrecer el servicio, la empresa ha creído conveniente brindar 24 arreglos diarios para lo cual contara con 2 obreros , dependiendo del pedido del cliente, cubriendo así las ocho horas diarias esto multiplicado por 5 días nos da un total de 240 servicios a la semana y multiplicado por 52 semanas nos da un total de 12.480 servicios de arreglo de prendas al año que la empresa brindará; a continuación se expone la capacidad instalada para los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro N° 33 Capacidad Instalada						
Servicios por Hora	Horas Días	Arreglos	Obreros	Días (5)	Semanas	Producción Anual
3	8	24	2	240	52	12.480

CUADRO DE PARTICIPACIÓN

Cuadro N° 34			
AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	%	CAPACIDAD INSTALADA
1	768.515	1,66	12.757
2	785.367	1,66	13.037
3	802.260	1,66	13.317
4	819.273	1,66	13.599
5	836.410	1,66	13.884

FUENTE: Cuadro 30

ELABORACIÓN: La Autora

La empresa trabajará la demanda insatisfecha que es de 768.515 servicios de arreglo de prendas de vestir de acuerdo a las necesidades de los usuarios, esto es para el primer año de vida útil; en lo posterior la capacidad instalada se incrementará de acuerdo a las circunstancias en caso que sea necesario.

CAPACIDAD UTILIZADA

Constituye parte de la capacidad instalada que se está empleando, refleja su real utilización en un determinado periodo de tiempo. En lo que tiene que ver a la capacidad utilizada la empresa trabajará con el 80% de la capacidad instalada para los 2 primeros años de vida útil del proyecto ya que se debe considerar la introducción del servicio en el mercado considerando que es una nueva empresa, además maquinaria y mano de obra; ya que incrementara el 5% para cada año a lo largo del proyecto, así tomando en consideración que la cantidad de servicios a ofrecer es de 9.984 servicios suficientes para que la empresa comience a cubrir un porcentaje de la demanda insatisfecha para llegar a su meta determinada.

CAPACIDAD UTILIZADA

Cuadro Nº 35			
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	12.480	80%	9.984
2	12.480	80%	9.984
3	12.480	85%	10.608
4	12.480	90%	11.232
5	12.480	95%	11.856

FUENTE: Cuadro 33

ELABORACIÓN: La Autora

LOCALIZACIÓN

La localización de la empresa en la toma de decisiones es principal para el cumplimiento de los objetivos que la presente empresa pretende alcanzar, ya que se debe contar con una localización apropiada para la excelente marcha de la empresa en sus actividades productivas y administrativas.

FACTORES DE LOCALIZACIÓN

-Transporte o Flete.- Establece la facilidad que tendría la empresa para transportar los instrumentos necesarios para la prestación del servicio. Es

importante planear donde se va a realizar la obra para estimar la facilidad de acceso de vehículos y de qué manera se puede minimizar los costos y así considerar optima la localización de la empresa.

- **Disponibilidad y Recursos.**- Este es un factor importante para la localización de la empresa, que en cierta forma se relaciona con la distancia de la empresa al área urbana además el transporte y otros costos de servicios, sin embargo, la localización de la empresa no tendría mayor problema ya que está ubicada cerca del centro de la ciudad de Loja.

- **Mano de Obra.**- Es importante manifestar que para la empresa se necesitará personal calificado el mismo que portará credenciales para dar mayor confianza y credibilidad al cliente sobre la legalidad de la misma.

- **Energía Eléctrica.**- Este es uno de los factores básicos para su funcionamiento, aun en contra de otros factores que puedan indicar una ubicación diferente, en nuestro caso al estar ubicados dentro del centro de la ciudad no hay escasez de este y otros recursos.

- **Agua.**- Este es uno de los elementos básicos para el funcionamiento de la empresa, es así que tendrá una gran influencia dentro del factor localización su disponibilidad para su utilización.

-**Telefonía.**- Este servicio está a cargo de la empresa CNT, que extiende sus redes para cubrir el servicio a nivel nacional, provincial, además contando con telefonía celular e internet de diferentes operadoras.

Para elegir la mejor localización de la empresa se utilizó el método cualitativo por puntos. Este método consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de aspectos que se consideran relevantes para la localización y luego se les asigna un peso. Adicionalmente se califica a cada uno de los factores que pertenece a

una alternativa de localización en relación a la escala predeterminada de 0 a 10. Por lo que se escogió la que obtuvo mayor resultado que se presenta en la siguiente tabla

MATRIZ DE LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Cuadro N° 36							
CRITERIOS DE SELECCION	PESO ASIGNADO	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN					
		1		2		3	
		Bolívar y Quito		Nicaragua y Uruguay		Avd. Paltas y Quinara	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Medios de Transporte	0,25	6	1,50	9	2,25	8	2,00
Vías de Acceso o Comunicación	0,10	7	0,70	8	0,80	6	0,60
Costos de Arriendo	0,20	7	1,40	9	1,80	7	1,40
Disponibilidad de servicios básicos	0,25	6	1,50	8	2,00	6	1,50
Infraestructura Física	0,20	9	1,80	9	1,80	9	1,80
TOTAL	1,00		6,90		8,65		7,30

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

MACRO LOCALIZACIÓN

Este factor tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia provincial, es por ello que la empresa estará ubicada:

País: Ecuador

Región: Sur

Provincia: Loja

Ciudad: Loja

Gráfica N° 22

MACRO LOCALIZACIÓN

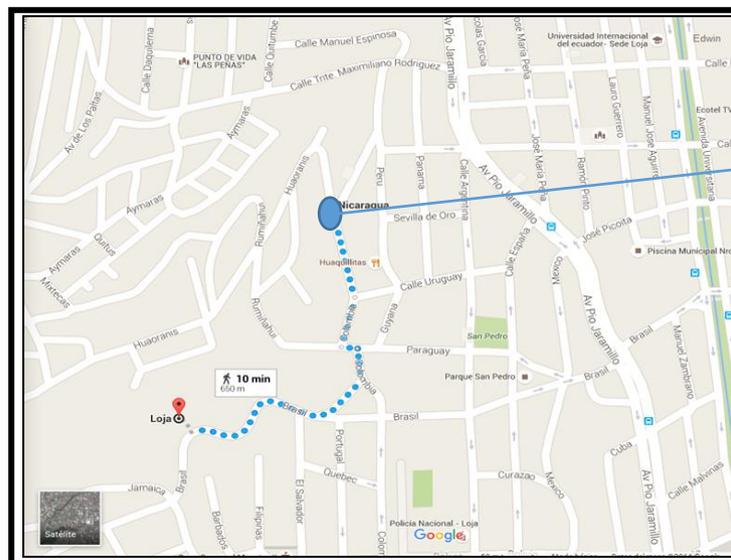


Elaboración: La Autora

MICROLOCALIZACIÓN

La planta funcionará en la ciudad de Loja, en el Barrio Peñón del Oeste en las calles Nicaragua y Uruguay. Se ha elegido este lugar porque es apropiado para el traslado de los materiales y maquinaria a ser utilizada por los trabajadores de la empresa **VALERY'S**, **COSTURA EXPRESS** y cuenta con todos los servicios básicos como agua, luz, alcantarillado, teléfono, y está cerca a lugares comerciales

Gráfica N° 23



EMPRESA
VALERY'S"
, COSTURA
EXPRESS

Elaboración: La Autora

INGENIERIA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto se refiere específicamente aquella parte del estudio que se relaciona en su fase técnica, sin embargo, es necesario que este disponga de ciertos elementos que le permitan organizar al equipo que tiene a su cargo la elaboración del proyecto, a fin de poder ordenar en forma sistemática todos los coeficientes e indicadores que originándose en el estudio de ingeniería puedan integrarse en forma coherente al cuerpo del proyecto.

La estructuración de la ingeniería permitirá planificar aspectos tales como: Instalación de equipo, funcionamiento, secuencia de procesos y distribución física, para determinar el personal a utilizarse.

DIAGRAMA DE FLUJO

Gráfica N° 24	
SIMBOLOGÍA DEL DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS	
GRÁFICA	SIGNIFICADO
	Operación
	Inspección
	Transporte
	Demora
	Archivo

FUENTE: Investigación de campo
ELABORACION: La Autora

DESCRIPCION DEL PROCESO

PROCESO DEL SERVICIO

1. Llegada del cliente: al momento que el cliente necesita tener acceso al servicio que brinda la empresa el cliente será recibido por la secretaria, quien receptorá la información acerca del servicio que requiera.

2. Toma del pedido: una vez que el cliente sabe lo que necesita se toma el pedido del servicio que desee, anotará los datos respectivos del mismo.

3. Contacto con el obrero: se pondrá en contacto con el obrero y le dará a conocer el trabajo que debe realizar.

4. Realización del trabajo: se procede a realizar el trabajo, es decir arreglo de sus prendas para que de esta manera el cliente quede satisfecho por el servicio obtenido.

5. Cobro del trabajo: una vez realizado el trabajo procedemos a la facturación respectiva y el cobro de la misma, para lo cual se elaborará la planilla de pago y efectuará el cobro respectivo. La planilla de pago tendrá una original y una copia, la primera quedará en poder de la empresa, la misma que servirá para llevar la contabilidad de la empresa y la declaración al Servicio de Rentas Internas y la copia de la será entregada al cliente.

Gráfica N°25 FLUJO DE PROCESOS							
Nº	ETAPAS DEL PROCESO	ACTIVIDADES					TIEMPO EN MIUTOS
							
1	Atención de secretaria						2 min.
2	Toma de Pedido						3 min.
3	Contacto con el Obrero						3 min.
4	Realización del Trabajo						10 min.
5	Cobro del Trabajo						2 min.
	TIEMPO TOTAL						20 min.

ELABORACIÓN: La Autora

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para que la empresa pueda realizar sus actividades productivas de una manera eficiente, se procederá al arrendamiento de un local amplio para los diferentes departamentos con los que contara la empresa. El área del local tendrá un espacio de 100m² los mismos que serán distribuidos de la siguiente manera:

-Gerencia.- Este departamento tendrá una dimensión de 20m², en esta área se encontrará el responsable de la administración de la entidad y control de los que conforman el grupo de trabajo.

-Secretaria.- Esta área tendrá una dimensión de 20m², aquí se encontrara la persona responsable de llevar una agenda de toda la empresa.

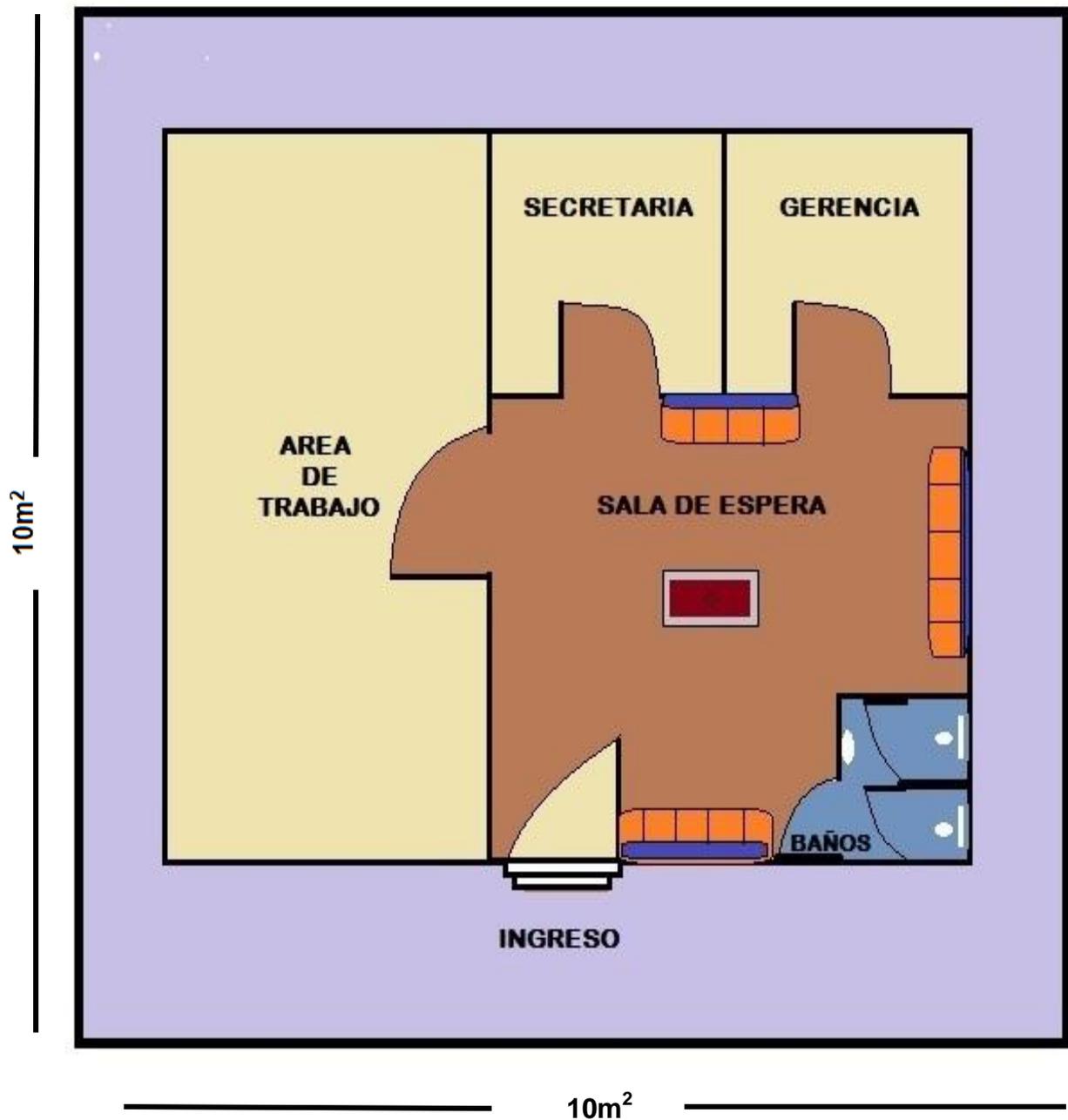
-Área de trabajo. Esta área tendrá una dimensión de 25m², en donde podrán realizar su trabajo las costureras con eficiencia.

-Sala de espera.- Tendrá una dimensión de 25m², se la ubicara a la entrada de la empresa para una mejor atención a los clientes

-Sanitarios.- Tendrán dimensión de 10m², el cual estará distribuido de dos uno para damas y otro para caballeros.

INFRAESTRUCTURA DE LA PLANTA

Gráfica N° 26



DESCRIPCION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Para la prestación del servicio de arreglo de prendas de vestir es indispensable utilizar lo siguiente:

MAQUINAS DE COSER

MAQUINA SINGER SIMPLE	DESCRIPCIÓN
	<p>Máquina de Coser Singer Simple 2263 fácil de usar y resistente, cuenta con 23 puntadas utilitarias, decorativas y flexibles, su ojalador en 4 pasos y corta hilo lateral te permiten realizar cualquier proyecto de costura, 3 posiciones de aguja, corta hilo lateral y luz que ilumina el área de costura te permiten trabajar cómodamente. Cose con aguja simple y doble (con uno o dos colores distintos de hilo). Costura: Recta con largo de puntada hasta 4mm, zigzag con ancho de hasta 6mm, Puntada invisible, Borda con bastidor, Botones, cierres y Doblados</p>

MAQUINA OVERLOCK	DESCRIPCIÓN
	<p>Máquina Overlock Industrial de 5 Hilos Lubricación completamente automática con filtro de aceite. Guarda aguja ajustable para prevenir los saltos de puntadas y reducir el desgaste en la aguja. Selección de largo de puntada de fácil manejo. Mecanismo sencillo para cambio y selección de largo de puntada con tornillo de ajuste delgado. Apertura simple e la placa de tela que facilita el enhebrado y la limpieza. Enfriador de aguja y de hilo para uso con alta velocidad.</p>

PLANCHA PARA ROPA	DESCRIPCIÓN
	<p>Philips GC4850/22 - Plancha de vapor Azurcon suela SteamGlide y apagado de seguridad automática de seguridad, 2600 W, súper vapor de 180 g, vapor de 50 g/min.</p> <p>Potencia óptima para unos resultados perfectos Diseño óptimo para poder deslizar la plancha fácilmente sobre las prendas Línea vapor continuo 45g/min Punta activa Suela SteamGlide</p>

HERRAMIENTAS

HERRAMIENTAS	DESCRIPCIÓN
	<p>Cinta métrica o centímetro: se usa para medir la tela como para tomar las medidas del cuerpo de la persona. Regla: Son rígidas, de diferentes materiales y tamaños. Tijeras: Se necesita dos tijeras, una para la tela y otra para cortar el papel de los patrones. Alfileres: Su trabajo consistirá en sostener los moldes o patrones a la tela. Agujas de coser: Contar con agujas de diferentes tamaños u grosores, para poder trabajar tanto en telas delicadas como gruesas. Enhebradores de agujas: Son ideales para facilitar el enhebrado de aguja. Hilos: contar con hilos de diferentes colores y calidad. Abre ojales: Vienen de diferentes tamaños y lo mejor es contar con por lo menos dos o tres. Tiza de sastre, lápices y marcadores: Se utilizan tanto para marcar el molde a la tela, como para hacer marcas sobre el molde.</p>

DESCRIPCIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

El personal necesario para el funcionamiento de la empresa, se estará capacitando por medio de cursos.

MANO DE OBRA DIRECTA

Constituida por 2 Obreros

MANO DE OBRA INDIRECTA

Constituida por:

Gerente propietario	1
Secretaria-contadora	1
Obreros	2

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La organización y constitución legal le permite a la entidad ser un organismo que ofrece garantía y seguridad, la presente empresa contara con personal administrativo y técnico que colaboren con el cumplimiento de objetivos y principios para realizar con normalidad las actividades de la misma.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Dentro de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos.

Organización Legal

Para la organización jurídica se ha previsto la implementación de una Compañía de Responsabilidad Limitada.

El Art. 93 de la Ley de Compañías establece, que en su parte pertinente dice que la Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, a lo que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada a su correspondiente abreviatura Cía. Ltda.

La compañía de Responsabilidad Limitada se caracteriza por cuanto nace de la necesidad de dirigir una determinada organización jurídica adecuada a la pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañías.

La Razón Social o Denominación.

La razón social de la empresa será **VALERY'S, COSTURA EXPRESS.** Cía. Ltda.

Domicilio.

La microempresa **VALERY'S, COSTURA EXPRESS.** Cía. Ltda. se ubicara en la ciudad de Loja en el barrio Peñon del Oeste, en las calles Nicaragua y Uruguay.

Objetivo Social

La empresa como tal, tendrá su objeto social en el servicio arreglo de prendas de vestir.

Capital Social

La empresa estará constituida por dos accionistas el cual aportará con capital propio.

Tiempo de Duración

El plazo de duración para la empresa a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil es de cinco años.

Minuta para la Constitución de la Compañía

En Nombre Colectivo

Señor Notario:

En la ciudad de Loja, cabecera Cantonal del mismo nombre, hoy 20 de Abril del año 2016, ante el señor Notario Cuarto de la ciudad de Loja, se eleva la minuta la constitución de la siguiente Compañía Limitada.

En el registro de escritura pública a su cargo, dígnese insertar una cláusula que contenga la constitución de la empresa **VALERY'S", COSTURA EXPRESS.** Cía. Ltda.

Concurren al otorgamiento de esta escritura a las Señoras: Liliana Maricela Córdova Pasaca de nacionalidad ecuatoriana, domiciliada en esta ciudad y quienes comparecen por sus propios derechos.

Estatuto de la empresa **VALERY'S", COSTURA EXPRESS.** Cía. Ltda. se conforma con arreglo a las declaraciones y cláusulas siguientes:

Capítulo Primero

Razón Social, Domicilio, Objetivo Social y Plazo de Duración

Art. 1.- La Compañía llevará la razón social **VALERY'S", COSTURA EXPRESS.**

Art. 2.- El domicilio de la Compañía es la ciudad de Loja, Provincia de Loja.

Art.3.- La Compañía está constituida mediante este instrumento tendrá como objetivo el arreglo de prendas de vestir Express.

Art. 4.- Las socias han acordado el plazo de duración de la compañía de 5 años.

Art. 5.- El tipo de empresa es de servicios, puesto que utilizara maquinaria tecnificada y mano de obra calificada.

Capítulo Segundo

Capital Social

Art. 6.- El Capital de la Compañía es de: \$ 15.298,77 dólares americanos.

Art. 7.- La Compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta General de las socias en valor igual por cada una.

Art. 8.- La resolución de aumento y reducción de capital se tomara con el consentimiento unánime de las socias.

Capítulo Tercero

Art. 9.- Son obligaciones de las socias:

-Tomar a su cargo las funciones que les fueron encomendadas por la Junta General de Socias y por el Presidente.

-Cumplir con las encomiendas y deberes que le asigne la Junta General de Socios y el Gerente General.

-Cumplir con las obligaciones previstas por la Ley.

Art. 10.- Las socias tendrán derecho a:

-Intervenir con voz y voto en las sesiones de la Junta General.

-Elegir y ser elegido administrador y demás organismos de administración y fiscalización.

-Percibir utilidades y beneficios de las aportaciones pagadas

Capítulo Cuatro

Art. 11.- La administración de la Compañía se ejercerá por medio de la Junta General de Socios.

Art. 12.- La Junta General de los Socios es el órgano superior de la compañía y está integrado por las socias legalmente convocadas.

Sesiones de los Socios

Art. 13.- La Junta General de los socios son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal

Art. 14.-La Junta General ordinaria y extraordinaria serán convocadas por el Gerente de la Compañía, personalmente a cada uno de los socios y por escrito.

Firmamos con nuestro Abogado

Dr. Carlos Rodríguez.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Es necesario establecer un modelo de estructura administrativa que le permita, a la nueva empresa, efectuar funciones que sean administradas eficientemente.

ESTRUCTURA ORGANICA

La empresa **VALERY'S", COSTURA EXPRESS**. Cía. Ltda. para lograr sus objetivos, misión, visión tendrá la siguiente estructura orgánica:

NIVEL LEGISLATIVO. -Su función básica es legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia para el buen funcionamiento de la empresa. Este órgano representa el primer nivel jerárquico y generalmente está integrado por un grupo de personas.

NIVEL EJECUTIVO. -Planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpretar planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución. Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad bajo su mando puede delegar autoridad mas no responsabilidad. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, cuando exista un presidente, director o gerente.

NIVEL ASESOR. - Este nivel no tiene autoridad de mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, y más áreas que tenga que ver con la empresa.

NIVEL AUXILIAR O DE APOYO. -Lo conforma la secretaria quien hace también las tareas de contadora. En este nivel el grado de autoridad es mínimo, ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

NIVEL OPERATIVO. -El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de una empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

REPRESENTACION GRÁFICA DE LA EMPRESA

La estructura organizativa de la empresa **VALERY'S", COSTURA EXPRESS.** Cía. Ltda.se la representara por medio de los organigramas: estructural, funcional y posicional, en los que constan los niveles jerárquicos, funciones principales y el personal de cada puesto respectivo.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir sus unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización como un todo.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

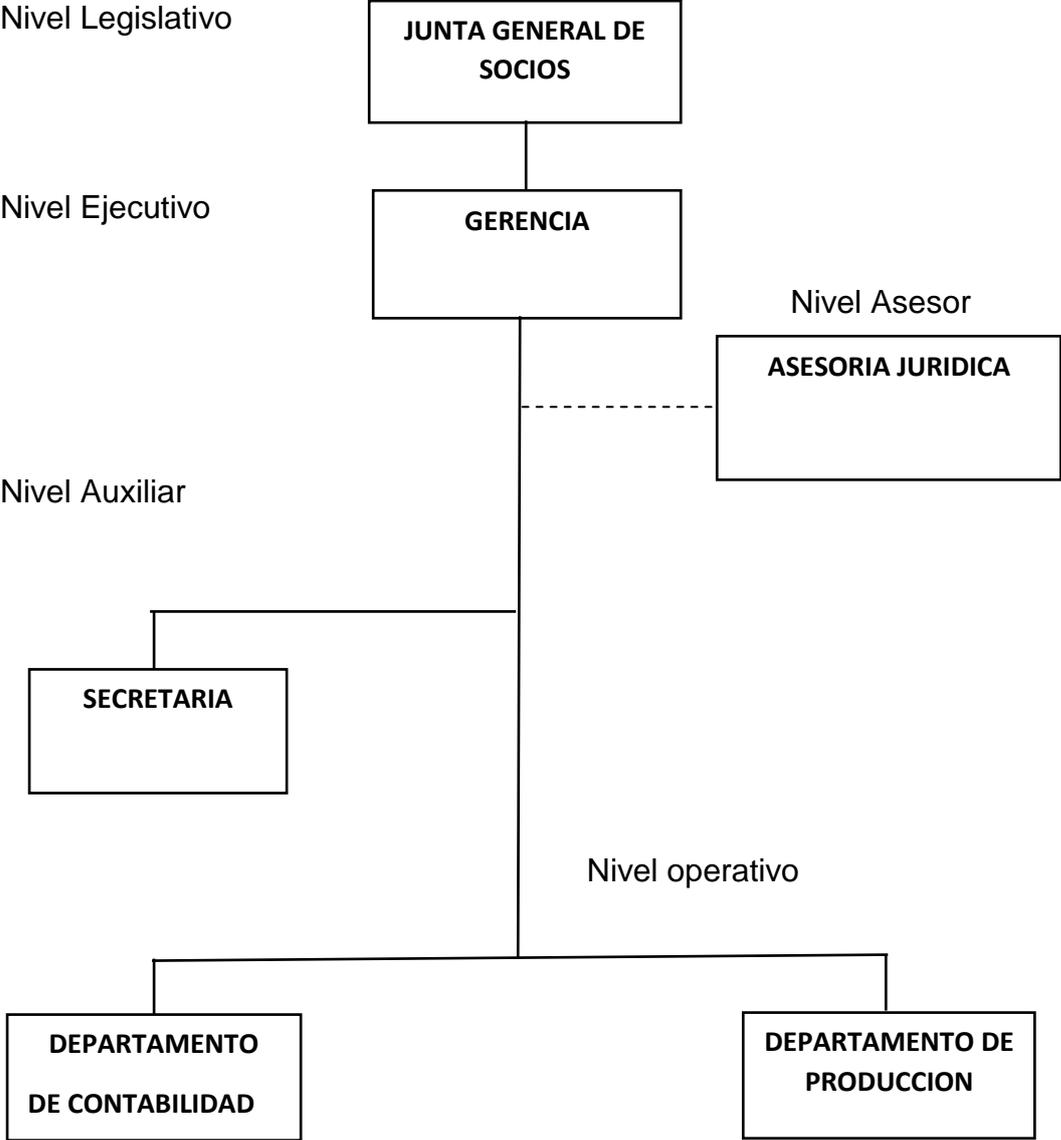
Es una modalidad estructural y consiste en representar gráficamente las funciones básicas de una unidad administrativa. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia.

ORGANIGRAMA POSICIONAL

También constituye una variación de organigrama y sirve para representar, en forma objetiva, la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas

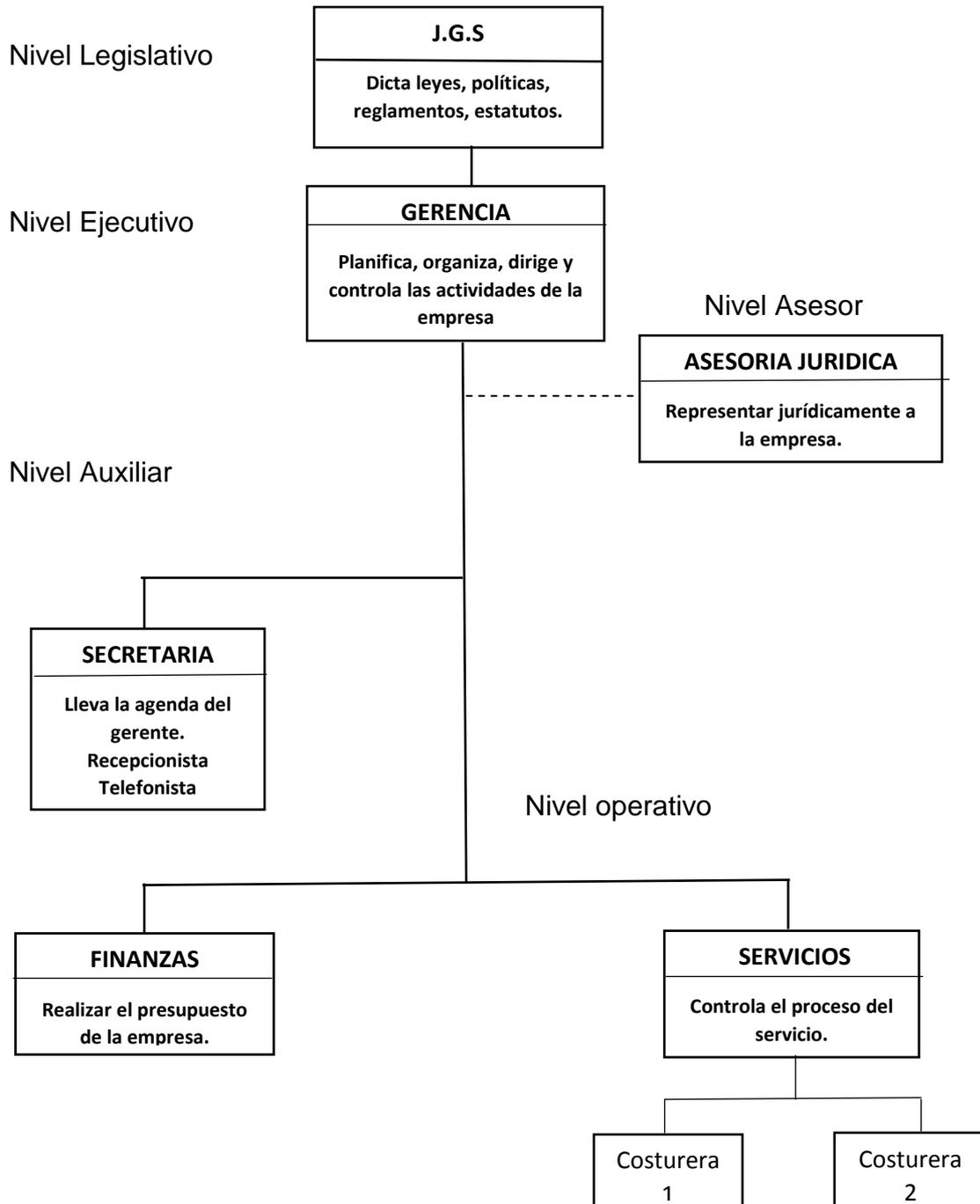
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

EMPRESA VALERY'S, COSTURA EXPRESS. CIA. LTDA



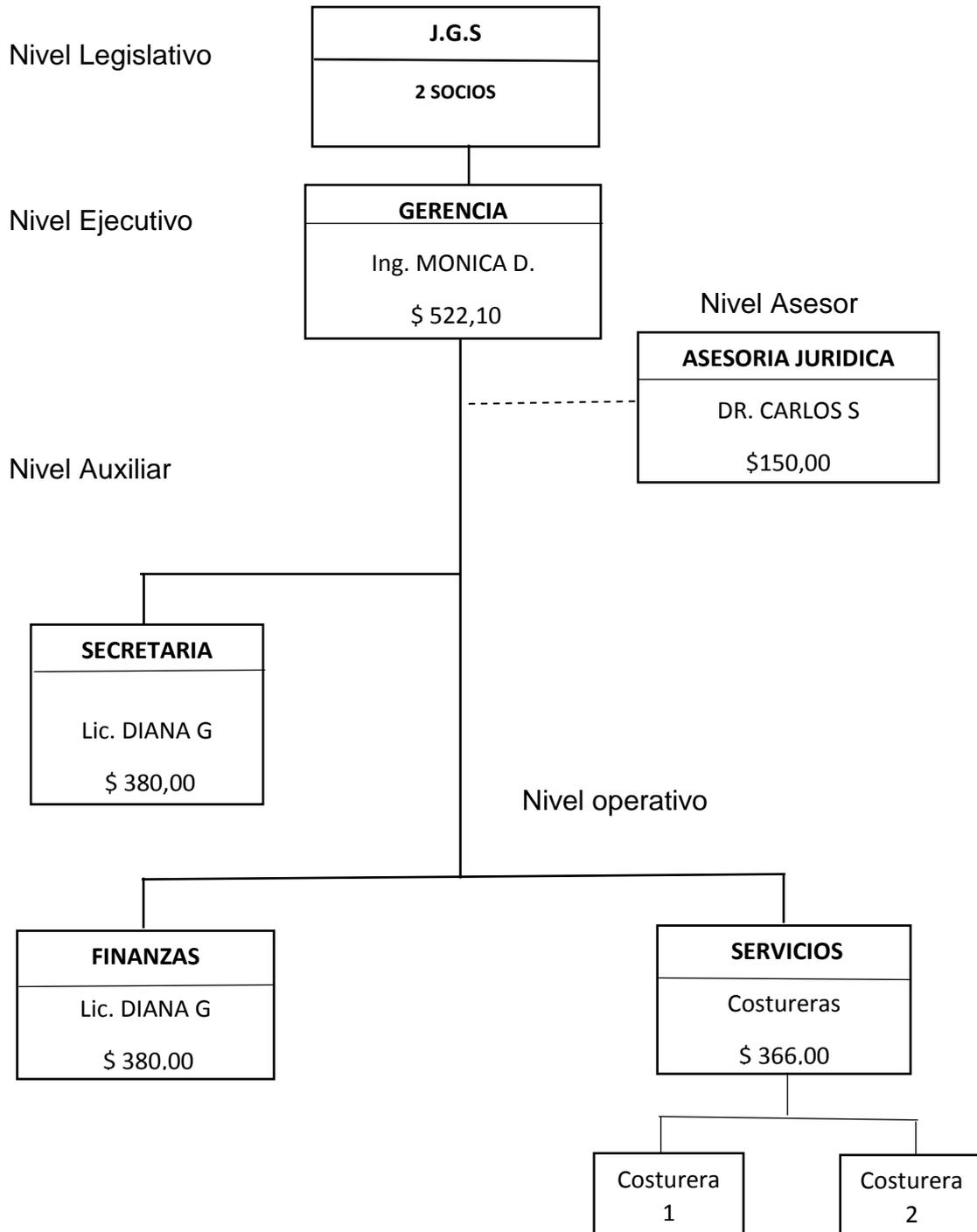
ORGANIGRAMA FUNCIONAL

EMPRESA VALERY'S", COSTURA EXPRESS. CIA. LTDA



ORGANIGRAMA POSICIONAL

EMPRESA VALERY'S", COSTURA EXPRESS. CIA. LTDA





MANUAL DE FUNCIONES

CÓDIGO: 01

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, organizar, dirigir y controlar la buena marcha de la empresa a fin de lograr los objetivos propuestos.

TAREAS TÍPICAS DE GERENCIA:

- Representante legal de la empresa.
- Planificar las diferentes actividades de la empresa.
- Organizar en forma coordinada los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas.
- Ejecutar los diferentes planes de acción trazados y las disposiciones de la Junta General de Socios.
- Controlar la ejecución de los planes para realizar los ajustes correspondientes.
- Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Seleccionar el personal idóneo para que trabaje en la empresa.
- Supervisa las funciones de todos los puestos de trabajo.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

El puesto requiere experiencia, preparación, iniciativa, creatividad, precisión, destreza, honorabilidad y liderazgo para el manejo de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título en Ingeniería Comercial
- Cursos de Mercadotecnia
- Experiencia mínima 1 año
- Curso de Relaciones Humanas



CÓDIGO: 02

TÍTULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO

NATURALEZA DEL TRABAJO: Aconsejar, asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos jurídicos.
- Redactar documentos de tipo legal como contratos y pagares.
- Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa.
- Representar con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Elaborar manuales de procesos de trabajo.
- Participar en procesos contractuales.
- Participar en sesiones de Junta de Socios y Jefes.
- Asesorar en trámites legales

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Se caracterizan por mantener autoridad funcional más no de mando en razón de que aconseja y recomienda, pero no toma decisiones y su participación es eventual.

REQUISITOS MÍNIMOS: EDUCACIÓN: Título Abogado.

EXPERIENCIA: dos años en funciones similares.



CÓDIGO: 03

TITULO DE PUESTO: Secretaria

NATURALEZA DEL TRABAJO: Brinda asistencia directa a las autoridades y público en general, Recabar y analizar los informes departamentales.

TAREAS TÍPICAS DE SECRETARIA:

- Manejo de correspondencia
- Convocar a pedido del gerente a los miembros de la Junta General a sesiones ordinarias y extraordinarias.
- Participar, redactar y suscribir las actas de las reuniones de la Junta General.
- Enviar y recibir correspondencia de la empresa.
- Mantener la información administrativa al día
- Mantener buenas relaciones personales tanto internas como externas.
- Organizar y supervisar el archivo de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE

Se caracteriza por tener autoridad funcional más no de mando ya que requiere de gran eficiencia y responsabilidad en el desarrollo de sus funciones.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título en Secretariado Ejecutivo o carreras afines.
- Experiencia mínima 2 años en cargos similares.- Conocimientos en programas de computación actualizados.



CÓDIGO: 04

TITULO DEL PUESTO: Contadora

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, organizar, dirigir y controlar la Administración de los recursos económicos de la empresa.

TAREAS TÍPICAS

- Responsabilizarse por la administración de los recursos asignados para la consecución de los resultados.
- Formula declaraciones del IVA y SRI.
- Opera los libros contables.
- Reportar periódicamente a través de los Estados Financieros sobre el movimiento económico de la empresa.
- Cumplir con las obligaciones tributarias de la empresa en relación con el Régimen Tributario del país.
- Efectuar pagos autorizados de sueldos y salarios mediante cheques, con sus respectivas firmas.
- Manejo de caja y comprobación de cobros.
- Lleva los registros contables de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE

El puesto requiere de gran eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de sus funciones.

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.
- Ser afiliado al Colegio de Contadores.
- Experiencia mínima dos años en cargos similares.



CÓDIGO: 05

TÍTULO DEL PUESTO: Costureras

NATURALEZA DEL TRABAJO: Manipular con diligencia y cuidado la maquinaria para el procesamiento de la materia prima. Dar mantenimiento a la misma.

TAREAS TÍPICAS

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores
- Controlar el mantenimiento y conservación de la maquinaria.
- Operar la maquinaria y equipo bajo su cargo.
- Informar de cualquier faltante de materia prima.
- Evitar desperdicios de materiales.
- Realizar su trabajo con eficiencia.
- Realizar diariamente de la limpieza de las máquinas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE

Responsabilidad económica y técnica de sus labores, por las características del trabajo se requiere habilidad y destreza

REQUISITOS MÍNIMOS

- Título Artesanal de Corte y Confección - Experiencia mínima 1 año.
- Cursos de Capacitación en modistería es decir arreglo de prendas de vestir.
- Cursos de Relaciones Humanas.

ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero determinamos cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, en función de los requerimientos necesarios para la implementación de la empresa como: recursos humanos, materiales y físicos para cubrir la capacidad instalada de producción mediante un ejercicio económico a lo largo de la vida útil de la misma.

El estudio financiero contendrá los siguientes instrumentos:

- ❖ Inversiones del proyecto.
- ❖ Fuentes de Financiamiento.
- ❖ Presupuestos de Costos Totales.
- ❖ Punto de equilibrio.

INVERSIONES DEL PROYECTO

Las inversiones representan desembolsos de efectivos para la adquisición de activos como son: edificios, maquinarias, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc. Gran parte de estas inversiones deben realizarse antes de la fase de operación del proyecto puede darse el caso de que aun en esta fase sea necesario el realizar inversiones, ya sean para renovar activos desgastados o por ser necesario incrementar la capacidad de producción.

Las inversiones que el proyecto tendrá se clasifican en tres categorías:

- Activos Fijos
- Activos Diferidos y,
- Capital de Trabajo.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

❖ MAQUINARIA Y EQUIPO

Aquí se agrupan los valores correspondientes a maquinaria que forma parte del proceso del servicio a prestar, considerando en base a estudios de ingeniería y aspectos técnicos del proyecto; el valor de la maquinaria asciende a un total de 250,00 dólares como se lo demuestra en el cuadro:

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Cuadro N° 37			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Máquina de coser Singer	2	1.800,00	3.600,00
Maquina Overlock	1	3.800,00	3.800,00
Plancha	2	150,00	330,00
Total			7.730,00

Fuente: Almacén Rosas Iñiguez

Elaboración: La autora

❖ HERRAMIENTAS

Son instrumentos necesarios que se emplean manualmente o por medio de máquinas adicionadoras que sirven como complemento en el proceso productivo.

PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS

Cuadro N° 38			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Tijeras	4 unidades	15,00	60,00
Cinta métrica	2 unidades	2,00	4,00
Alfileres	1 caja	1,00	1,00
Abre ojales	1 caja	5,00	5,00
enhebrado res	1 caja	17,00	17,00
Tiza sastre	1 caja	18,00	18,00
Total			105,00

Fuente: Varios almacenes

Elaboración: La autora.

❖ EQUIPO DE CÓMPUTO

En este rubro se incluyen los valores correspondientes al equipo de cómputo que hará posible las funciones administrativas; el valor asciende a 750,00 dólares presupuestados por proveedores locales.

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Cuadro N° 39			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora ATX Pentium	1	680,00	680,00
Impresora HP	1	70,00	70,00
Total			750,00

Fuente: Tooners

Elaboración: La autora.

❖ MUEBLES Y ENSERES

Comprende los bienes que se han estimado necesarios para la adecuación del local donde laborar el personal administrativo y obreros, los precios fueron fijados basándose en proveedores de la localidad; valor que asciende a 510,00 dólares.

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES

Cuadro N° 40			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Sillas	5	10,00	50,00
Escritorio con sillón	1	250,00	250,00
Planchador	2	30,00	60,00
Mesas	2	15,00	30,00
Sillones de espera	3	120,00	120,00
TOTAL			510,00

Fuente: Galería Gran diseño

Elaboración: La autora.

❖ EQUIPO DE OFICINA

Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes a los bienes utilizados por el personal administrativo para que todas sus actividades se cumplan eficientemente, el valor asciende los 95,00 dólares.

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA

Cuadro N° 41			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	1	70,00	120,00
Sumadora	1	50,00	
Total			120,00

Fuente: Marcimex

Elaboración: La autora.

RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Cuadro N° 42		
ACTIVOS	CUADRO	TOTAL
Maquinaria y equipo	37	7.730,00
Equipo de oficina	38	120,00
Equipo de computo	39	750,00
Muebles y enseres	40	510,00
Herramientas	41	105,00
Imprevistos 5%		460,75
Total de Activos		9.675,75

Elaboración: La autora

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto previo a su operación.

❖ ESTUDIOS PRELIMINARES

Son las investigaciones y estudios previos al proyecto.

PRESUPUESTO DE ESTUDIOS PRELIMINARES

Cuadro N° 43			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Elaboración del Proyecto	1	1.150,00	1.150,00
Total			1.150,00

Elaboración: La autora

❖ GASTOS DE ORGANIZACIÓN

La empresa debe tramitar permisos de funcionamiento, patente, registro sanitario, constitución y legalización de la empresa.

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ORGANIZACIÓN

Cuadro Nº 44			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Constitución legal	1	400,00	400,00
Permiso de funcionamiento	1	400,00	400,00
Patente	1	100,00	100,00
Total			900,00

Fuente: Registro Mercantil, Consultorio jurídico, Municipio de Loja, Dirección de Salud.
Elaboración: La autora.

RESUMEN DE INVERSIONES DIFERIDAS

Cuadro Nº 45		
ACTIVOS	CUADRO	TOTAL
Estudio y elaboración del proyecto	44	1.150,00
Gastos de organización	45	900,00
Imprevistos 5%		102,50
Total de Activos		2.152,50

Fuente: cuadro 43,44
Elaboración: La autora.

INVERSIONES EN ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO.

Se considera el capital, en el presente caso, el proyecto para su funcionamiento normal de actividades y su recuperación económica mediante su comercialización, es necesario de un tiempo máximo de un mes, esto garantizará la disponibilidad de recursos suficientes para cubrir los costos de producción y operación, tiempo que posiblemente demorará la recuperación de los fondos para ser utilizados nuevamente en el proceso.

❖ MATERIA PRIMA DIRECTA

Representa aquellos insumos que nos permite complementar la prestación del servicio para satisfacer una necesidad. Su estimación está determinada de acuerdo al número de prendas arregladas durante el periodo.

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA

Cuadro Nº 46			
DENOMINACION	CANTIDAD	V.UNTARIO	V.TOTAL
Hilos	2 docenas variados	100,00	200,00
Agujas	1 paño	20,00	20,00
Cierres	2 docenas varios	60,00	60,00
Tizas Sastre	1 docena	7,00	7,00
Botones	2 docenas varios	25,00	25,00
Total			312,00

Fuente: Varios proveedores
Elaboración: La autora.

❖ MANO DE OBRA DIRECTA

Son aquellos desembolsos que se tienen que realizar por concepto de pago a los obreros que se encargan de prestar los servicios del arreglo de las prendas, aclarando que el costo de la mano de obra se obtuvo basándose que un obrero labora las 8 horas diarias (40 horas a la semana).

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA OBREROS

Cuadro Nº 47	
DESCRIPCION	OBREROS
REMUNERACIONES	
Salario Básico	366,00
13º Sueldo	30,50
14º Sueldo	30,50
Fondos de Reserva	30,49
Aporte patronal 11,15%	40,80
IECE (0,50%)	1,83
SECAP (0,50%)	1,83
Vacaciones	15,25
TOTAL	517,20
Número de empleados	2
Total Mensual	1.034,40
Total Anual	12.412,80

Elaboración: La autora.

PRESUPUESTO PARA SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

Cuadro N° 48		
DESCRIPCIÓN	Gerente	Secretaria- Contadora
REMUNERACIONES		
Salario Básico	522	380
13° Sueldo	43,50	31,66
14° Sueldo	43,50	31,66
Fondos de Reserva	43,48	31,65
Aporte Patronal 11,15%	58,20	42,37
IECE (0.50%)	2,61	1,90
SECAP (0.50%)	2,61	1,90
Vacaciones	21,75	15,83
Total	789,81	505,32
Número de Empleados	1	1
Total Mensual	737,65	536,97
Total Anual	8.851,80	6.443,64

Elaboración: La autora.

❖ SERVICIOS BÁSICOS

Son aquellos servicios que nos permiten llevar a efecto las actividades de la empresa, es decir comprende el costo de consumo de luz eléctrica, agua potable, y servicio telefónico.

PRESUPUESTO PARA SERVICIOS BASICOS

Cuadro N° 49		
DENOMINACION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Planilla Luz Eléctrica	30,00	360,00
Planilla Agua potable	15,00	180,00
Planilla Teléfono	12,00	144,00
Plan internet	18,00	216,00
Total	60,00	900,00

Fuente: EERSA, UMAPAL, CNT

Elaboración: La autora.

❖ SUMINISTROS DE OFICINA

Se incluyen todos los valores correspondientes a los accesorios, útiles suministros de oficina que harán posible que las funciones administrativas cumplan con eficiencia su trabajo.

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA

Cuadro Nº 50			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
papel bond	1 resma	4,50	4,50
Tinta impresora	1	6,00	6,00
Perforadora	1	5,00	5,00
Grapadora	1	3,00	3,00
Esferos	5	0,30	1,50
Lápices	5	0,20	1,00
Total			21,00

Fuente: Graficas Santiago
Elaboración: La autora.

❖ UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

En este rubro se consideran todos los materiales necesarios para el aseo de la empresa que se utilizara diariamente para considerar la imagen de la misma.

PRESUPUESTO PARA UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

Cuadro Nº 51			
DENOMINACION	CANTIDAD	V.UNITARIO	V. TOTAL
Escobas	2	2,50	5,00
Trapeadores	2	3,50	7,00
Desinfectantes	2	5,00	10,00
Cesto de basura	2	15,00	30,00
Recogedores	2	3,00	6,00
Franela (metros)	4	2,00	8,00
Total			66,00

Fuente: Varios proveedores
Elaboración: La autora.

❖ PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Dentro de este rubro va la publicidad y propaganda para promocionar el servicio a prestar es decir las cuñas radiales, los spots publicitarios y los afiches dándonos un valor anual de 1.332,00 dólares.

PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

CUADRO N°52				
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
Radio	50	1,00	50,00	600,00
Prensa escrita	8	6,00	48,00	576,00
Afiches	100	0,13	13,00	156,00
Total			111,00	1.332,00

Fuente: medios de comunicación.

Elaboración: La autora.

❖ ARRIENDO

Es el alquiler de un determinado local para el funcionamiento de la empresa, el mismo que ocasiona un gasto para la empresa.

PRESUPUESTO PARA ARRIENDO

Cuadro N° 53			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. MENSUAL	V. ANUAL
Arriendo	1	300,00	3.600,00
Total			3.600,00

Elaboración: La autora.

❖ MANTENIMIENTO

Dentro de este rubro se considera el 5% para importe de la maquinaria, de acuerdo a la vida útil de los bienes.

PRESUPUESTO PARA MANTENIMIENTO

Cuadro N° 54	
DENOMINACION	V. TOTAL
Mantenimiento de maquinaria (5%)	386,50
Total	386,50

Fuente: cuadro 37

Elaboración: La autora.

❖ INDUMENTARIA PARA LABORAR EN LA EMPRESA

Son los implementos necesarios para el personal que labora en la empresa, los que facilitan la realización del servicio a prestar en la empresa.

PRESUPUESTO DE INDUMENTARIA

Cuadro N° 55			
DENOMINACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Uniformes para personal	2	30,00	60,00
Guantes	4	6,00	24,00
Mascarillas	2	6,00	12,00
Total			96,00

Fuente: Casa deportiva Vélez

Elaboración: La autora.

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL

Cuadro N° 56		
ACTIVOS	CUADRO	TOTAL
Materia Prima Directa	48	312,00
Mano de Obra Directa	49	1.034,40
Sueldos Administrativos	50	1.274,78
Servicios Básicos	51	75,00
Útiles de Aseo y Limpieza	53	66,00
Suministros de oficina	52	21,00
Publicidad y Propaganda	54	111,00
Arriendo	55	300,00
Mantenimiento	56	386,50
Indumentaria	57	96,00
Imprevistos 5%		183,83
Total		3.860,51

Elaboración: La autora

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

El resumen de las inversiones se muestra en los cuadros expuestos a

continuación:

Cuadro N° 57	
ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria y equipo	7730,00
Muebles y enseres	510,00
Equipo de oficina	120,00
Equipo de Computo	750,00
Herramientas	105,40
Imprevistos%	460,75
Total Activos Fijos	9.675,75
ACTIVOS DIFERIDOS	
Elaboración de proyecto	1.150,00
Permisos de Funcionamiento	400,00
Constitución Legal	400,00

Patente	100,00
Imprevistos 5%	102,50
Total Activos Diferidos	2.152,50
ACTIVOS CIRCULANTES	
Materia Prima Directa	312,00
Materia de Obra Directa	1.034,40
Sueldos Administrativos	1.274,78
Servicios Básicos	75,00
Útiles de Aseo y Limpieza	66,00
Suministros de Oficina	21,00
Publicidad y Propaganda	111,00
Arriendo	300,00
Mantenimiento	386,50
Indumentaria	96,00
Imprevistos 5%	183,83
Total Activos Circulantes	3.860,51
Total Inversión	15.688,76

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El presente proyecto hará uso de las fuentes internas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

❖ FUENTES INTERNAS

El 100% del total de la inversión y que corresponde a 15.853,70 dólares será financiado con aportaciones de los socios.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

Cuadro N° 58		
FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Capital Social	15.688,76	100%
Total	15.688,76	100%

Elaboración: La autora

DEPRECIACIONES

La utilización de los activos durante la etapa de operación de la empresa hace que los mismos sufran desgaste o pierdan vigencia, por lo mismo pierden sus características de funcionalidad.

Para la depreciación de los activos se utilizará el método de línea recta que consiste en tomar el valor del activo y del restar un valor que se desea obtener en el mercado al final de su vida útil, al mismo que se reconoce como valor residual, luego el saldo se divide proporcionalmente para el periodo de vida del activo.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Valor de Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida Útil del Activo}}$$

RESUMEN DE DEPRECIACIONES

CUADRO N° 59				
DENOMINACION	VIDA UTIL	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION
Maquinaria y Equipo	10	7.730,00	773,00	695,70
Equipo de Computo	3	750,00	250,00	166,67
Equipo de Oficina	10	120,00	12,00	10,80
Muebles y Enseres	10	510,00	51,00	45,90
TOTAL				919,07

Elaboración: La autora.

Como el proyecto tiene una vida útil de 5 años, en el tercer año se realiza una reinversión en lo que tiene que ver con el Equipo de Cómputo para lo cual se considera la tasa de incremento IPC que es de 3,38% a misma que corresponde al año 2015, dato proporcionado por el INEC.

Con esta tasa procedemos a determinar el costo de la reinversión del Equipo de Computo utilizando la siguiente formula:

$$Cr = Ca (1 + i)^n$$

$$Cr = 750 (1 + 0,0338)^3$$

$$Cr = 750 (1,104865934)$$

$$Cr = 828,64$$

En donde:

Cr =Costo de Reinversión
Ca= Costo Anual
1= Constante
i= Tasa Anual
n= Periodo en años

El nuevo valor del Equipo de Computo es de 828,64 dólares para los siguientes años 4 y 5.

CUADRO Nº 60				
DENOMINACION	VIDA UTIL	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION
Equipo de Computo	3	828,64	276,21	184,14

Elaboración: La autora.

VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS CONSIDERANDO LA REINVERSION

CUADRO Nº 61				
DENOMINACION	VIDA UTIL	COSTO TOTAL	VALOR DEPRECIADO	VALOR RESIDUAL
Maquinaria y Equipo	10	7.730,00	3.865,00	3.865,00
Equipo de Computo	3	1.578,64	1.315,53	263,11
Equipo de Oficina	10	120,00	60,00	60,00
Muebles y Enseres	10	510,00	255,00	255,00
TOTAL				4.443,11

Elaboración: La autora.

ANALISIS DE COSTOS

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el costo real del servicio a prestar, para con estos datos fijar el precio con el cual se podrá en el mercado el nuevo servicio a prestar.

PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS

Los costos son todos los desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES

Cuadro Nº 62					
RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCION					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	3.744,00	3.870,55	4.001,37	4.136,62	4.276,44
Mano de Obra Directa	12.412,80	12.832,35	13.266,08	13.714,47	14.178,02
Total Costo Primo	16.156,80	16.702,90	17.267,45	17.851,09	18.454,46
Gastos Indirectos de Fabricación					
Equipo de Trabajo	1.152,00	1.190,94	1.231,19	1.272,80	1.315,82
Depre. Maquinaria y Equipo	695,7	695,7	695,7	695,7	695,7
Mantenimiento de Maquinaria	386,5	399,56	413,06	427,02	441,45
Herramientas	105	108,55	112,22	116,01	119,93
Total G.I.F	2.339,20	2.392,08	2.452,17	2.511,53	2.572,30
TOTAL COSTO PRODUCCION	18.496,00	19.094,98	19.719,62	20.362,62	21.026,76
COSTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Sueldo Personal Administrativo	16.352,28	16.904,98	17.476,37	18.607,07	19.235,99
Arriendo	3.600,00	3.721,68	3.847,47	3.977,51	4.111,95
Servicio telefónico	144	148,87	153,9	159,1	164,48
Servicio Energía Eléctrica	360	372,17	384,75	397,75	411,19
Servicio Agua Potable	180	186,08	192,37	198,87	205,59
Servicio de Internet	216	223,3	230,85	238,65	246,72
Suministros de Oficina	252	260,52	269,32	278,42	287,83
Útiles de Aseo y Limpieza	792	818,77	846,44	875,05	904,63
Depreciación. Equipo de Oficina	10,8	10,8	10,8	10,8	10,8
Depreciación. Muebles y Enseres	45,9	45,9	45,9	45,9	45,9
Depreciación. Equipo de Computo	166,67	166,67	166,67	184,14	184,14
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	22.119,65	22.859,74	23.624,84	24.973,26	25.809,22
Gastos de Ventas					
Publicidad	1.332,00	1.377,02	1.423,56	1.471,68	1.521,42
TOTAL GASTO DE VENTAS	1.332,00	1.377,02	1.423,56	1.471,68	1.521,42
OTROS GASTOS					
Amortización Activo Diferido	410	410	410	410	410
TOTAL OTROS GASTOS	410	410	410	410	410
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	23.861,65	24.646,76	25.458,40	26.854,94	27.740,64
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	42.357,65	43.741,74	45.178,02	47.217,56	48.767,40

Elaboración: La autora

INGRESOS TOTALES

Los ingresos totales son los rubros, producto del pago del servicio de arreglo de prendas de vestir de la ciudad de Loja. Se considera los ingresos establecidos para la vida útil de la empresa, se detallan en la tabla de ingresos, determinándose el precio del servicio del arreglo de las prendas de vestir, además se considera un margen de utilidad del 20% en cada año por utilidad en función a los costos del servicio. Dicho margen de utilidad se ha determinado considerando que al incrementar al costo del servicio, el precio final del mismo es competitivo dentro del mercado.

COSTO UNITARIO DE PRESTACION DEL SERVICIO

El costo unitario del servicio se obtiene dividiendo el Costo Total de Producción para el número de unidades del servicio, de acuerdo a la capacidad instalada.

$$C.U.P = \frac{C.T.P}{N.U.P}$$

$$C.U.P = 42.357,65 / 9.984$$

$$C.U.P = 4,24$$

$$P.V.P.= 4,24 + 20\%$$

$$P.V.P.= 4,24 + 0,85 = \$5,09$$

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION

Cuadro N° 63						
Años	Costos Totales	Capacidad Utilizada	Costo Unitario	Margen de utilidad 20%	Precio de Venta	Ventas Totales
1	42.357,65	9.984	4,24	0,85	5,09	50.818,56
2	43.741,74	9.984	4,38	0,88	5,26	52.515,84
3	45.178,02	10.608	4,26	0,85	5,11	54.206,88
4	47.217,56	11.232	4,20	0,84	5,04	56.609,28
5	48.767,40	11.856	4,11	0,82	4,93	58.450,08

Fuente: Cuadro 35,67

Elaboración: La autora

CLASIFICACION DE LOS COSTOS

COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

- **COSTOS FIJOS.** –Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.
- **COSTOS VARIABLES.** - Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES

Cuadro Nº 64						
RUBRO	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
COSTO DE PRODUCCION	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
Costo Primo						
Materia Prima Directa		3.744,00		4.001,37		4.276,44
Mano de Obra Directa		12.412,80		13.266,08		14.178,02
Total Costo Primo		16.156,80		17.267,45		18.454,46
G.I. F						
Equipo de Trabajo	1.152,00		1.231,19		1.315,82	
Depre. Maquinaria y Equipo	58,5		58,5		58,5	
Herramientas	105		112,22		119,93	
Mantenimiento de Maquinaria		386,5		413,06		441,45
Total G.I. F	1.315,50	386,5	1.401,91	413,06	1.494,25	441,45
TOTAL COSTO PRODUCCION	1.315,50		1.401,91		1.494,25	
COSTO DE OPERACIÓN						
Gastos de Administración						
Sueldo Personal Administrativo	16.352,28		17.476,37		19.235,99	
Arriendo	3.600		3.847,47		4.111,95	
Servicio telefónico	144		153,9		164,48	
Servicio Energía Eléctrica	360		384,75		411,19	
Servicio Agua Potable	180		192,37		205,59	
Servicio de Internet	216		230,85		246,72	
Suministros de Oficina	252		269,32		287,83	
Útiles de Aseo y Limpieza	792		846,44		904,63	
Depre. Equipo de Oficina	10,8		10,8		10,8	
Deprec. Muebles y Enseres	45,9		45,9		45,9	
Deprec. Equipo de Computo	166,67		166,67		184,14	
TOTAL GASTOS ADMINISTR.	22.119,65		23.264,84		25.809,22	
Gastos de Ventas						
Publicidad	1.332,00		1.423,56		1.521,42	
TOTAL GASTO DE VENTAS	1.332,00		1.423,56		1.521,42	
OTROS GASTOS						
Amortización Activo Diferid.	410		410		410	
TOTAL OTROS GASTOS	410		410		410	
TOTAL COSTO OPERAC.	23.861,65		25.098,40		27.740,64	
COSTO TOTAL PRODUCC.	25.177,15	16.543,30	26.500,31	17.680,51	29.234,89	18.895,91

Elaboración: La autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando además la forma gráfica para su representación.

MÉTODOS Y REPRESENTACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro N° 65			
DATOS	AÑO 1	AÑO 3	AÑO 5
COSTO FIJO	25.177,15	26.500,31	29.234,89
COSTO VARIABLE	16.543,30	17.680,51	18.895,91
VENTAS TOTALES	50.818,56	54.206,88	58.450,08

Elaboración: La autora

- Función de la Capacidad Instalada

Se basa en la capacidad de producción o prestación del servicio de la empresa, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que la producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos, para su cálculo se aplica la siguiente formula:

- En función de las unidades producidas

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

- En función de las Ventas

Se basa en el volumen de ventas e ingresos monetarios que el proyecto genera, para el cálculo se aplica la siguiente formula:

PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO UNO

DATOS:

EJE DE X	0	100
CFT	25.177,15	25.177,15
CVT	16.543,30	16.543,30
CT	25.177,15	41.720,45
VT	0	50.818,56

En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1-(CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{25.177,15}{0,67446342}$$

$$PE = 37.329,16$$

En función a la capacidad instalada

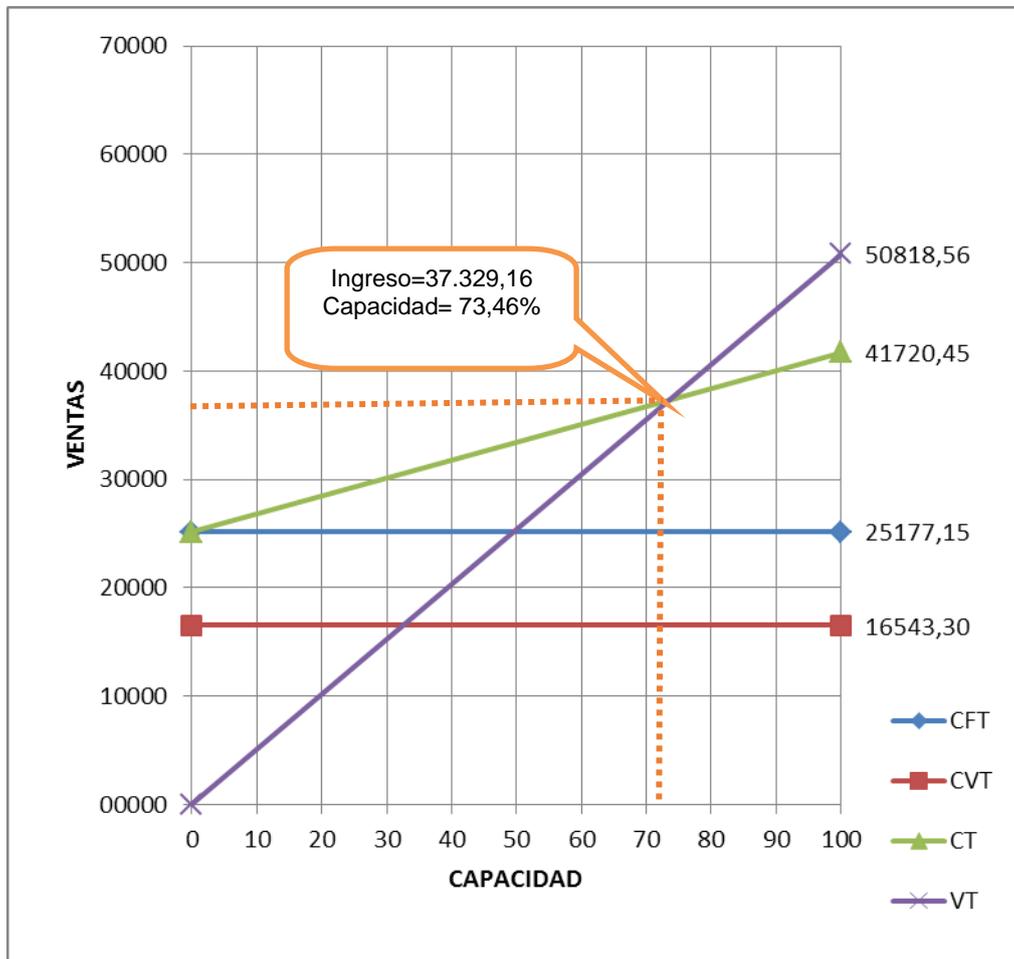
$$PE = \frac{CFT}{VT-CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{25.177,15}{34.275,26} \times 100$$

$$PE = 0,73455752 \times 100$$

$$PE = 73,46$$

GRÁFICA N° 27
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Elaboración: La autora

ANÁLISIS

El Punto de Equilibrio para el primer año de operación en la empresa se produce cuando los ingresos son de 37.329,16 y se trabaje con una Capacidad Instalada del 73,46%.

A mayores estándares de ingresos y de capacidad instalada la empresa empezara a tener rentabilidad.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO TRES

DATOS:

EJE DE X	0	100
CFT=	26.500,31	26.500,31
CVT=	17.680,51	17.680,51
CT=	26.500,31	44.180,82
VT=	0	54.206,88

En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1-(CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{26.500,31}{0,67383273}$$

$$PE = 39.327,73$$

En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT-CVT} \times 100$$

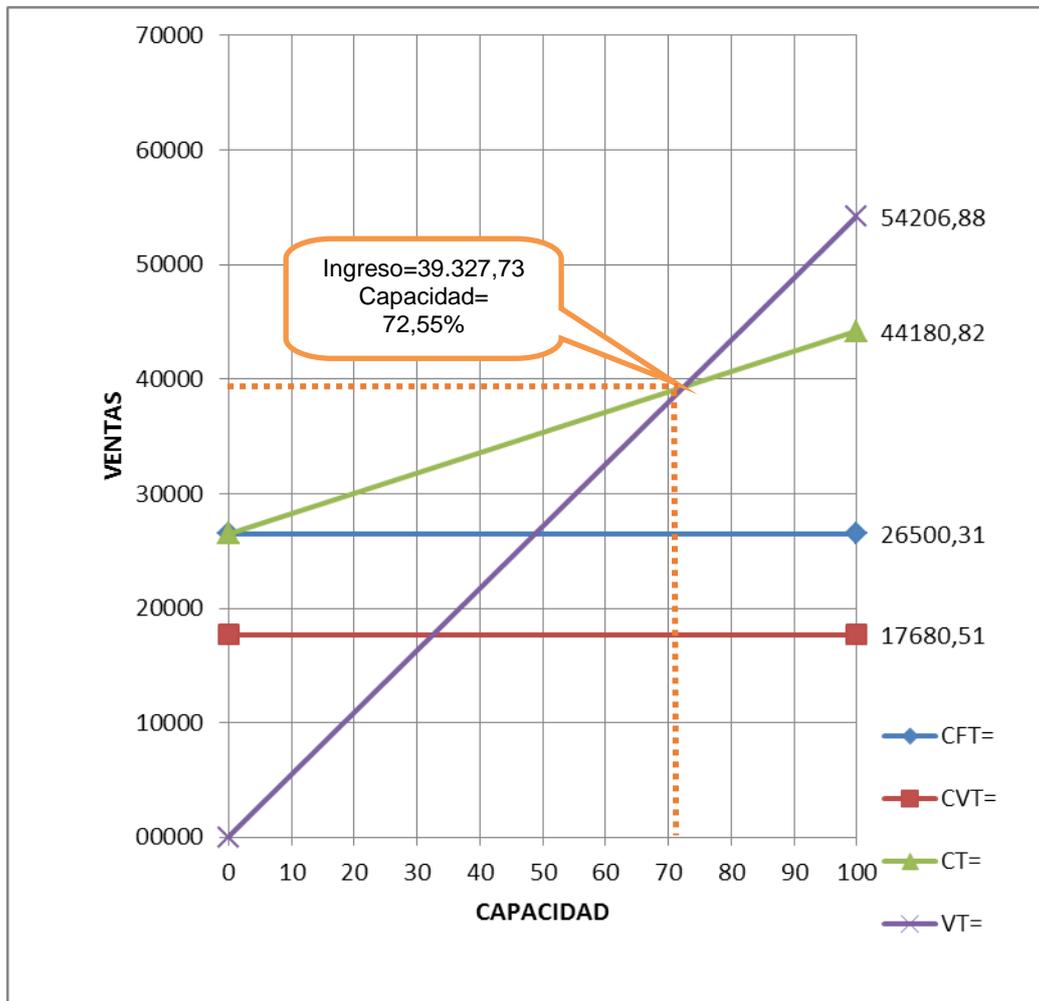
$$PE = \frac{26.500,31}{36.526,37} \times 100$$

$$PE = 0,72551173 \times 100$$

$$PE = 72,55$$

GRÁFICA N°28

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3



Elaboración: La autora

ANÁLISIS

El punto de equilibrio para el tercer año de operación en la empresa se produce cuando los ingresos son de 39.327,73 y se utiliza una capacidad instalada del 72,55%

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO CINCO

DATOS:

EJE DE X	0	100
CFT	29.234,89	29.234,89
CVT	18.895,91	18.895,91
CT	29.234,89	48.130,80
VT	0	58.450,08

En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1-(CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{29234,89}{0,67671712}$$

$$PE = 43.201,05$$

En función a la capacidad instalada

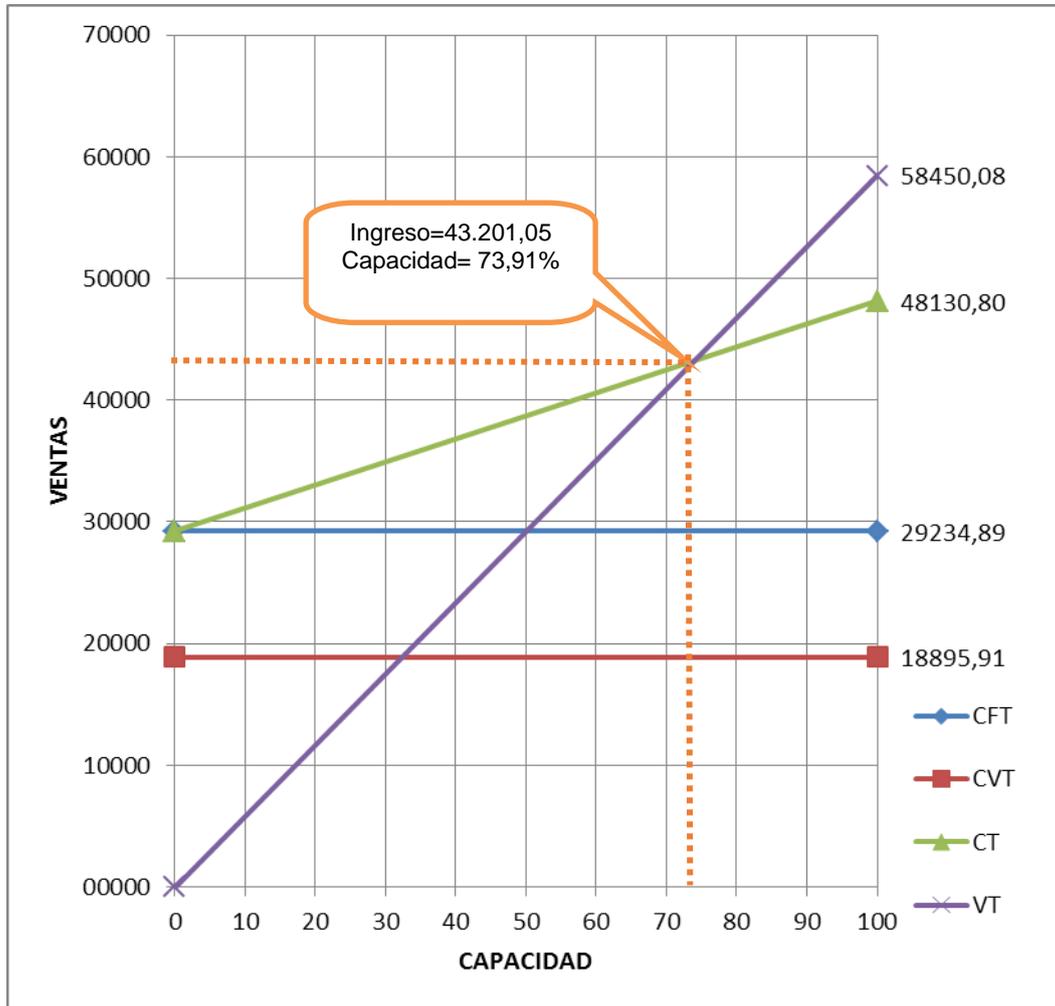
$$PE = \frac{CFT}{VT-CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{29234,89}{3954,17} \times 100$$

$$PE = 0,73911019 \times 100$$

$$PE = 73,91$$

GRÁFICA N°29
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



Elaboración: La autora

ANÁLISIS

El punto de equilibrio para el quinto año de operación en la empresa, se produce cuando los ingresos son de 43.201,05 y se utiliza una capacidad instalada del 73,91%

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro .

INGRESOS:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS:

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

ESTADO PROFORMADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro N°66

INGRESOS	1	2	3	4	5
Ventas	50.818,56	52.515,84	54.206,88	56.609,28	58.450,08
(+) valor residual	0,00	0,00	0,00	0,00	4.443,11
TOTAL DE INGRESOS	50.818,56	52.515,84	54.206,88	56.609,28	62.893,19
Costo de producción	18.496,00	19.094,98	19.719,62	20.362,62	21.026,76
Costo de operación	23.861,65	24.646,76	25.458,40	26.854,94	27.740,64
COSTO TOTAL	42.357,65	43.741,74	45.178,02	47.217,56	48.767,40
UTILIDAD BRUTA	8.460,91	8.774,10	9.028,86	9.391,72	14.125,79
(-)15% utilidad trabajadores	1.269,14	1.316,12	1.354,33	1.408,76	2.118,87
UTILIDAD ANT.IMPTO	7.191,77	7.457,99	7.674,53	7.982,96	12.006,92
(-)22% impuesto a la renta	1.582,19	1.640,76	1.688,40	1.756,25	2.641,52
UTILIDAD ANT.RESERV	5.609,58	5.817,23	5.986,13	6.226,71	9.365,40
10% Reserva Legal	560,96	581,72	598,61	622,67	936,54
UTILIDAD LIQUIDA	5.048,62	5.235,51	5.387,52	5.604,04	8.428,86

Elaboración : La autora

FLUJO DE CAJA

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto. Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

FLUJO DE CAJA

Cuadro N°67					
INGRESOS	1	2	3	4	5
Ventas	50.818,56	52.515,84	54.206,88	56.609,28	58.450,08
(+) valor residual	0,00	0,00	0,00	0,00	4.443,11
TOTAL DE INGRESOS	50.818,56	52.515,84	54.206,88	56.609,28	62.893,19
EGRESOS					
Costo de producción.	18.496,00	19.094,98	19.719,62	20.362,62	21.026,76
(+) Costo de operación	23.861,65	24.646,76	25.458,40	26.854,94	27.740,64
EGRESO TOTAL	42.357,65	43.741,74	45.178,02	47.217,56	48.767,40
UTILIDAD GRAVABLE	8.460,91	8.774,10	9.028,86	9.391,72	14.125,79
(-)15% Trabajadores	1.269,14	1.316,12	1.354,33	1.408,76	2.118,87
UTILIDAD ANTES DE IMPTO.	7.191,77	7.457,99	7.674,53	7.982,96	12.006,92
(-) 22% Impto. a la renta	1.582,19	1.640,76	1.688,40	1.756,25	2.641,52
UTILIDAD NETA	5.609,58	5.817,23	5.986,13	6.226,71	9.365,40
(+) Depreciaciones	928,52	928,52	928,52	928,52	928,52
(+) Amortizaciones Activo Diferidos	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
FLUJO DE CAJA	6.948,10	7.155,75	7.324,65	7.565,23	10.703,92

Elaboración: La autora

EVALUACION FINANCIERA

- **VALOR ACTUAL NETO.**

El método del 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.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto. Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

VALOR ACTUAL NETO

Cuadro N°68			
AÑO	Flujos netos	Factor de	Flujos netos
		Actualización	Actualizados
0	15.688,76	12%	
1	6.948,10	0,892857143	6.203,663688
2	7.155,75	0,797193878	5.704,518734
3	7.324,65	0,711780248	5.213,544167
4	7.565,23	0,635518078	4.807,840661
5	10.703,92	0,567426856	6.073,690972
			28.003,25822

Fuente: cuadro 67

Elaboración: La autora

$$i = 0,12000000$$

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

$$FA = \frac{1}{\quad}$$

1,12

FA= 0,892857143

VAN = \sum Flujo Netos Actualizados – Inversión

VAN = 12.314,50

En el presente estudio el Valor Actual Neto del proyecto es de 12.314,50 dólares esta cantidad refleja el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto, dándonos un VAN positivo porque es mayor a uno, esto quiere decir que es factible de ejecución.

- **PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

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.

Comúnmente los periodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial de capital.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

Cuadro N°69				
año	Flujo neto	Factor de Actualización	Flujo actualizado	Flujo actualizado. Acumulado
	15.688,76			
1	6.948,10	0,892857143	6.203,66	6.203,66
2	7.155,75	0,797193878	5.704,52	11.908,18
3	7.324,65	0,711780248	5.213,54	17.121,73
4	7.565,23	0,635518078	4.807,84	21.929,57
5	10.703,92	0,567426856	6.073,69	28.003,26

Elaboración: La autora

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año supera inv.} + \frac{\text{inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{flujos netos del año que supera la inversión}}}{}$$

PRC=	2,72515	8,76	22,80
		2	Años
		8	Meses
		22	Días

Realizando el cálculo se obtuvo como resultado del Periodo de Recuperación de Capital es decir que se recupera en 2 años 8 meses y 22 días.

- **TASA INTERNA DE RETORNO**

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), 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. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

Cuadro Nº 70					
AÑO	FLUJO NETO	Actualización			
		Factor de Actualización 38,00%	VAN Menor	Factor de Actualización 39,00%	VAN Mayor
		38		39	
0	15.688,76				
1	6.948,10	0,72463768115942	5.034,857486	0,71942446043166	4.998,635489
2	7.155,75	0,52509976895610	3.757,481779	0,51757155426738	3.703,61177
3	7.324,65	0,38050707895370	2.787,082766	0,37235363616358	2.727,361618
4	7.565,23	0,27572976735775	2.085,959207	0,26788031378675	2.026,576283
5	10.703,92	0,19980417924475	2.138,687705	0,19271965020629	2.062,855481
			15.804,06894		15.519,04064
			15.688,76		15.688,76
			115,31		-169,72

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

$$TIR = 38,40\%$$

La Tasa Interna de Retorno obtenida para la vida útil del proyecto es de 38,40% lo que significa que es ejecutable por ser mayor al costo de oportunidad.

- **RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)**

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto. La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una población.

- ✓ B/C es mayor a uno el proyecto se desarrolla.
- ✓ B/C es menor a uno el proyecto se rechaza.

✓ B/C es igual a uno es indiferente a realizar.

RELACION BENEFICIO COSTO

Cuadro N°71					
AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR DE ACTUALIZA 12%	INGRESOS ACTUALIZA	EGRESOS ACTUALIZA
1	50.818,56	42.357,65	0,892857143	45.373,71429	37.819,33036
2	52.515,84	43.741,74	0,797193878	41.865,30612	34.870,64732
3	54.206,88	45.178,02	0,711780248	38.583,38648	32.156,82227
4	56.609,28	47.217,56	0,635518078	35.976,22085	30.007,613
5	62.893,19	48.767,40	0,567426856	35.687,28505	27.671,93244
				197.485,9128	162.526,3454

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Act.}}{\text{Egresos Act.}}$$

$$RBC = \frac{197.485,9128}{162.526,3454}$$

$$RBC = 1,22$$

Del cálculo realizado se deduce que la relación Beneficio-Costo para el proyecto es mayor que 1, lo que significa que por cada dólar invertido recuperaremos 0,22 centavos, por lo que el proyecto es aceptable.

• ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible. Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto. Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

Fórmula para determinar la sensibilidad del proyecto:

$$S = \frac{\%v}{NTIR}$$

En donde:

S= Sensibilidad

%VAR= Porcentaje de Variación.

NTIR= Nueva Tasa Interna de Retorno

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 10,20% EN LOS COSTOS

CUADRO N° 72

AÑOS	COSTOS ORIG.	COSTOS TOT. ORIGINALES	INGRESOS TOTALES	FLUJO NETO	Actualización			
					Factor de Actualización 17,00%	VAN Menor	Factor de Actualización 18,00%	VAN Mayor
		10,20%			17		18	
0	15.688,76			0,25				
1	42.357,65	46.678,1303	50.818,56	4.140,43	0,85470085470086	3.538,8288	0,84745762711864	3.508,838729
2	43.741,74	48.203,39748	52.515,84	4.312,44	0,73051355102637	3.150,2977	0,71818442976156	3.097,129072
3	45.178,02	49.786,17804	54.206,88	4.420,70	0,62437055643280	2.760,1561	0,60863087267929	2.690,575692
4	47.217,56	52.033,75112	56.609,28	4.575,53	0,53365004823316	2.441,73121	0,51578887515194	2.360,006894
5	48.767,40	53.741,6748	62.893,19	9.151,52	0,45611115233603	4.174,10814	0,43710921623046	4.000,211636
						16.065,122		15.656,76202
						15.688,76		15.688,76
						376,36		-32,00

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor} \right)$$

$$NTIR = 17 + 1 \left(\frac{376,36}{376,36 - (-32,00)} \right)$$

$$NTIR = 17 + 1 \left(\frac{376,36}{408,36} \right)$$

$$NTIR = 17 + 1(0,92)$$

$$NTIR = 17,92\%$$

TIR DEL PROYECTO = 38,40

1. DIFERENCIA DE TIR

Dif Tir = Tir proyecto – Nueva Tir

Dif Tir = **3,91%**

2. PORCENTAJE DE VARIACION

% Variación = (Dif. Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = **17,89**

3. SENSIBILIDAD

Sensibilidad = % Var. / N. TIR

Análisis

En el presente proyecto se considera que el porcentaje máximo en el incremento de los costos que podrá soportar la empresa es de 10,20%, con este valor se obtiene una sensibilidad de 0,998 que es menor que uno que quiere decir que el proyecto no es sensible a esta variación.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL DISMINUCION DEL 8,40% EN LOS INGRESOS

CUADRO N°79

AÑOS	COSTOS ORIG.	INGRESOS ORIGINALES	INGRESOS TOT. ORIGINALES	FLUJO NETO	Actualización			
					Factor de Actualización 17,00%	VAN Menor	Factor de Actualización 18,00%	VAN Mayor
			8,40%		17,00		18	
0	15.688,76							
1	42.357,65	50.818,56	46.549,80	4.192,15	0,85470085470086	3.583,03501	0,84745762711864	3.552,670305
2	43.741,74	52.515,84	48.104,51	4.362,77	0,73051355102637	3.187,0622	0,71818442976156	3.133,273082
3	45.178,02	54.206,88	49.653,50	4.475,48	0,62437055643280	2.794,35924	0,60863087267929	2.723,916564
4	47.217,56	56.609,28	51.854,10	4.636,54	0,53365004823316	2.474,29005	0,51578887515194	2.391,475999
5	48.767,40	62.893,19	57.610,16	8.842,76	0,45611115233603	4.033,28238	0,43710921623046	3.865,252785
						16.072,0289		15.666,58873
						15.688,76		15.688,76
						383,27		-22,17

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor} \right)$$

$$NTIR = 17 + 1 \left(\frac{383,27}{383,27 - (-22,17)} \right)$$

$$NTIR = 17 + 1 \left(\frac{383,27}{405,44} \right)$$

$$NTIR = 17 + 1(0.95)$$

$$NTIR = 17,95\%$$

TIR DEL PROYECTO = 38,40

1. DIFERENCIA DE TIR

Dif Tir = Tir proyecto – Nueva Tir

Dif Tir = **3,92%**

2. PORCENTAJE DE VARIACION

% Variación = (Dif. Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = **17,94**

3. SENSIBILIDAD

Sensibilidad = % Var. / N. TIR

Sensibilidad = **0,998**

Análisis

En el presente proyecto se considera que el porcentaje en la disminución de los ingresos que podría soportar la empresa puede ser de 8,40%. Con este porcentaje se obtiene una sensibilidad 0.998 que es menor que uno que quiere decir que el proyecto no es sensible a esta variación.

h. CONCLUSIONES

En base al desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar varias conclusiones, entre las cuales se señala las siguientes:

- ✓ Después de haber realizado el estudio de mercado, se ha demostrado que existe una demanda que es no atendida en la ciudad de Loja.
- ✓ El estudio de mercado realizado en la ciudad de Loja, determina que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este servicio.
- ✓ Las pocas empresas existentes en el mercado no son suficientes para abastecer al mismo.
- ✓ La demanda insatisfecha refleja el mercado potencial que existe en la ciudad antes citada para este servicio.
- ✓ La implementación de la empresa estará localizada en la ciudad de Loja, en el Barrio Peñón del Oeste en las calles Nicaragua y Uruguay que estará dotado de los servicios indispensables para el normal funcionamiento de la empresa.
- ✓ El proceso del servicio de arreglo de prendas de vestir demanda la utilización de máquinas y equipos adecuados, lo que será garantía para obtener un servicio de óptima calidad y a precios moderados.
- ✓ La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al Valor Actual Neto del presente proyecto nos da un valor positivo de 12.314,50 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.

- ✓ Para el presente proyecto la Tasa Interna de Retorno es de 38,40% siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto.
- ✓ El tiempo que se requeriría para recuperar la inversión original sería 2 años 8 meses y 22 días.
- ✓ Para el presente proyecto, el coeficiente de sensibilidad es de 0,99% el cual está dentro de los límites de aceptación del proyecto, pero soporta un incremento del 10,20% en los costos y el 8,40% en la disminución de los ingresos.

i. RECOMENDACIONES

Al término del trabajo de investigación es necesario realizar las siguientes recomendaciones:

- Para que el servicio de arreglo de prendas de vestir tenga aceptación en el mercado es necesario realizar una buena promoción, a fin de lograr difundir las características del mismo.
- La contratación de mano de obra local es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación que se suscita en la ciudad.
- La implantación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, tal como se lo demuestra matemáticamente.
- Que se estimule a los estudiantes de la carrera de administración de empresas en la propuesta de nuevos proyectos, los que además de permitirles consolidar sus conocimientos, permitirán la generación de una importante base de datos de proyectos de inversión que tanta falta le hacen a nuestra ciudad.

j. BIBLIOGRAFÍA

- 1.-[http://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto de factibilidad](http://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto_de_factibilidad)
- 2.-SAPAG CHAIN, Nassio, Estudio de Mercado
- 3.-BACA, Gabriel; "Evaluación de Proyectos", Quinta edición, México, 2012.
- 4.-BARRENO, Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos", 5.-5.-
- 5.-Primera edición, Ecuador, 2011. SapagChairl, Nassir y Reinaldo; PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS; Mc-Grawn Hill.
- 6.- Tercera edición Ken Blanchard, Alan Randolph, Peter Grazier, Recursos Humanos, Colección Habilidades Directivas, Editorial Deusto, año 2012.
- 7.-[equilibrio.shtml#puntoequil#ixzz2HgmQ96wb](#)SAPAG CHAIN, Reinaldo y Nassier Preparación y Evaluación de Productos 4ta edición Pág. 1926
- 8.- <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
- 9.-<http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- 10.-KOTLER, Philip (abril de 2005). «Parte 3: Herramientas del márketing (las 4 P)», Preguntas más frecuentes sobre marketing, Primera edición,
- 11.-KOTLER, Philip ;(2003). Fundamentos de Marketing, 6ª edición, Pearson Educación de México, S.A. de C.V, ISBN 970-26-0400-1.
- 12.-MUÑIZ, Rafael ;(2008). Marketing en el Siglo XXI, 2ª edición, Centro de Estudios Financieros, S.A., ISBN 978-84-454-1403-3.
- 13.-LEONAR, Goodftil.Planificación Estratégica Aplicada
- 14.-Diccionario de Administración y Finanzas.

k. ANEXOS

FICHA DE RESUMEN DEL PROYECTO

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR EXPRESS PARA LA CIUDAD DE LOJA”

PROBLEMÁTICA

La situación económica actual a nivel mundial sigue siendo dividida por los países desarrollados, los mismos que han creado un nuevo sistema de explotación y dominio para los países subdesarrollados como es la globalización, que es un nuevo ciclo de desarrollo del capitalismo como forma de producción y proceso civilizatorio de alcance mundial el mismo que sería un proceso de unificación y desarrollo si todos los países tuvieran las mismas oportunidades tecnológicas que poseen los países desarrollados, para que de esta forma se logre una mejor producción que permita un intercambio comercial mundial para competir en el mercado. Actualmente y a nivel mundial los modelos de desarrollo económico y tecnológico han provocado que millones de seres humanos no hayan tenido la posibilidad de acceder a la satisfacción de necesidades básicas.

La grave crisis que afecta al Ecuador se debe a la acumulación de riqueza de grupos monopólicos al dominio de los países desarrollados que no permiten que nuestro país mantenga una economía estable, afectando directamente al sector productivo por no contar con recursos económicos necesarios para seguir produciendo; lo que ha permitido que muchas empresas quiebren,

causando desempleo y por ende que muchos compatriotas opten por buscar nuevas oportunidades en países extranjeros.

En el caso de nuestro país, contamos con una condición de factores limitada y por demás deficiente, por otro lado, el desempleo es en gran parte el resultado de la mala inversión en las diferentes áreas de desarrollo de productividad. La mano de obra ecuatoriana no cuenta con las condiciones físicas y económicas para acceder a los centros de educación y tecnología actualizada la cual dirige a un estado donde la fuerza laboral resulta ineficiente e improductiva.

El Ecuador no ha logrado alta productividad en sectores no ligados a la industria productiva o de servicios, unas pocas manufacturas livianas, la actividad extractiva, o el comercio.

Adicionalmente, es evidente la baja productividad relativa de intermediación financiera, y de las actividades de enseñanza y salud, que son actividades prioritarias para el desarrollo de la competitividad de un país, por su alta incidencia en el nivel educativo y de salud de la población.

En la provincia de Loja, las empresas de producción o servicios son mínimas con relación al resto del país ya que se han visto afectadas por algunos factores como: falta de inversión del sector público y privado, líneas de crédito con tasas de interés relativamente altas, la falta de recursos técnicos, económicos, escasa atención por parte del gobierno que no crea políticas e incentivos, a esto se suma la falta de conocimientos creativo-innovador por parte de nuestros empresarios lo que ha limitado la implementación y desarrollo de empresas innovadoras, contribuyendo a la creación de fuentes de empleo y aportando directamente en el avance económico de la sociedad.

Tomando en cuenta que la expansión del mercado textil en la ciudad de Loja, obliga a diferentes establecimientos de venta de ropa a diferenciarse y competir, incorporando servicios complementarios como reparación de la prenda de vestir ya que esta no va acorde siempre a su gusto, satisfaciendo básicamente las necesidades que puedan surgir en empresas o agrupaciones de diferente índole.

Concretamente existiendo talleres particulares que ofertan servicios de arreglo y composturas de toda clase de prendas en diferentes periodos de tiempo, es decir a mediano y largo plazo todo aquello dependiendo del gusto del cliente.

Por lo cual es necesario considerar la falta de una empresa que brinde servicios de arreglo de prendas de vestir que satisfagan las necesidades del cliente de forma inmediata, es decir para aquellos que accidentalmente han sufrido un percance con su prenda de vestir como cierres dañados, botones caídos, roturas, arreglo de ropa nueva que se ajuste a su talla o moda, bastas de pantalón entre otras que requieran el servicio y así poder identificarse ante la sociedad que le permita una presentación acorde a su personalidad y así sentirse seguro y dispuesto a retribuir por el servicio obtenido, el mismo que estará compuesto por una área de recepción, y una área de espera, también se le brindara al cliente el servicio de batines de espera en una área diseñada especialmente para que el usuario se sienta cómodo.

Teniendo como objetivo ofrecer a los usuarios un servicio de reparación de prendas de vestir para damas caballeros y niños, caracterizándose por su alta calidad y rapidez utilizando equipos de última tecnología y empleando personal con alto grado de conocimientos.

Por lo expuesto anteriormente se considera necesario estudiar el siguiente problema: **“La falta de una empresa que brinde el servicio para el arreglo de prendas de vestir express en la ciudad de Loja. “**

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación se justifica según los siguientes lineamientos:

- Justificación Académica

La Universidad Nacional de Loja a través de la Modalidad de Estudios a Distancia y la Carrera de Administración de Empresas tiene como objetivo primordial formar profesionales competentes de profundos valores morales y éticos con carácter crítico-práctico comprometidos con la sociedad y aptos para proponer soluciones a las distintas problemáticas existentes.

Siendo este mi referente para la ejecución del presente trabajo investigativo que consiste en un Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa de Arreglo de Prendas de Vestir Express para la ciudad de Loja, el cual permitirá reforzar los conocimientos de manera metódica y objetiva. Además, que servirá para realizar la tesis y obtener el título, al mismo tiempo que servirá como fuente de consulta para actuales y futuras generaciones.

- Justificación Social

La investigación constituye una de las tareas más importantes del estudiante en la formación profesional, de allí que su práctica se justifica plenamente contribuyendo al conocimiento sistemático de las problemáticas de nuestra sociedad y específicamente de aquellas que se refieren al campo empresarial y por ende al planteamiento de alternativas de solución, teniendo como factor

principal el alto índice de desempleo en la ciudad de Loja, lo que ha provocado que la población busque diferentes maneras de obtener ingresos económicos, por lo que se ha creído conveniente que sea necesario despertar en los estudiantes un pensamiento creativo-innovador que permite la creación de empresas en la ciudad, lo cual ayudara a generar fuentes de empleo y de mayores oportunidades a nivel económico y profesional.

- Justificación Económica

Mediante la creación de la empresa en la ciudad de Loja, se pretende que la población pueda satisfacer sus necesidades de forma inmediata ya que brindara servicios de calidad a precios acordes con la economía de la ciudadanía, lo cual permitirá que la empresa se posesione en el mercado satisfaciendo de esta manera las necesidades de la población y generando fuentes de empleo y así poder mejorar el nivel de vida de las personas que lo conforman y por ende de sus familias, logrando poder reducir el alto índice de desempleo existente en la región y la migración de la ciudadanía.

OBJETIVOS

1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para determinar la creación de una empresa de arreglo de prendas de vestir express para la ciudad de Loja.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado que permita conocer la demanda y la oferta del servicio existente en la ciudad de Loja, para determinar la demanda insatisfecha.

- Elaborar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización óptima de la planta y la ingeniería del proyecto.
- Diseñar la estructura Legal y Orgánico-Administrativa de la empresa, para determinar funciones específicas y responsabilidades en la organización.
- Realizar el estudio financiero para determinar las Inversiones en Activos Fijos, Activo Diferidos, Capital de Trabajo, Costos e Ingresos.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto a través de los indicadores de evaluación como el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación del Capital (PRC), Relación Beneficio Costo (RBC) y Análisis de sensibilidad (AS) con el fin de establecer la factibilidad del proyecto.

ANEXO 2

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como estudiante de la carrera de Administración de Empresas con el fin de elaborar un proyecto de factibilidad le solicito de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

1. **¿Conoce Usted si existe una empresa que se dedique al arreglo de prendas de vestir?, Marque con una x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

2. **¿Utiliza Usted, los servicios de arreglo de prendas de vestir?, Marque con una x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

3. **¿Cuántas prendas de vestir Usted, hace arreglar mensualmente?, Marque con una x una sola opción.**

1 a 2		3 a 4		5 a 6		7 a 8		9 a 10		11 a 12	
-------	--	-------	--	-------	--	-------	--	--------	--	---------	--

4. **¿A utilizado Usted, los servicios de arreglo de prendas de vestir Express?, Marque con una x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

5. **¿Cómo califica el servicio que Usted recibe al momento de realizar el arreglo de sus prendas de vestir Express?, Marque con una x una sola opción.**

Excelente		Bueno		Regular	
-----------	--	-------	--	---------	--

6. **Al momento de utilizar el servicio de arreglo de prendas de vestir Express, ¿qué es lo primero que Usted toma en cuenta?, Marque con una x una sola opción.**

Calidad del servicio		Precio		Entrega inmediata		Otros	
----------------------	--	--------	--	-------------------	--	-------	--

Indique: _____

7. **¿Cuánto estaría dispuesto Usted a pagar por el arreglo de una prenda de vestir Express?, Marque con una x una sola opción.**

\$1 a \$3		\$4 \$6		\$7 a \$9	
-----------	--	---------	--	-----------	--

8. **¿Si se implementara una empresa dedicada al arreglo de prendas de vestir Express, haría Usted uso del servicio?, Marque con una x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

9. **¿Qué medios de publicidad considera Usted eficiente para dar a conocer la nueva empresa?, Marque con una x una sola opción.**

Radio		Prensa escrita		Televisión	
-------	--	----------------	--	------------	--

10. **¿Le gustaría que la nueva empresa dedicada al arreglo de prendas de vestir brinde promociones a sus clientes?, Marque con una x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

11. **¿Qué promociones le gustaría que la empresa ofrezca?, Marque con una x una sola opción.**

Sorteos mensuales		Descuentos		Servicios gratis	
-------------------	--	------------	--	------------------	--

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO 3

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS OFERENTES.

Como estudiante de la carrera de Administración de Empresas con el fin de elaborar un proyecto de factibilidad le solicito de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

**1.- ¿En su empresa brindan servicios de arreglo de prendas de vestir?,
Marque con x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

**2.- ¿Cuántas prendas de vestir arregla su empresa mensualmente?,
Marque con una x una sola opción.**

1 a 20		21 a 40		41 a 60	
--------	--	---------	--	---------	--

3.- ¿Qué tiempo lleva su empresa dedicada a la prestación del servicio en la ciudad de Loja?, Marque con una x una sola opción.

1-3 años		4-6 años		7años en adelante	
----------	--	----------	--	-------------------	--

4.- Al momento de prestar el servicio de arreglo de prendas de vestir, ¿qué es lo primero que sus clientes toman en cuenta?, Marque con una x una sola opción.

Calidad del servicio		Precio		Entrega inmediata		Otros	
----------------------	--	--------	--	-------------------	--	-------	--

**5.- ¿Su empresa cuenta con personal administrativo y operativo?,
Marque con una x una sola opción.**

Si		No	
----	--	----	--

6.- ¿Cuál es el precio que usted cobra por el arreglo de cada prenda de vestir? Marque con una x una sola opción.

\$1 a 5		\$6 a 10		\$11 a 15		\$16 en adelante	
---------	--	----------	--	-----------	--	------------------	--

7.- ¿Qué medios de publicitarios utiliza su empresa?, Marque con una x una sola opción.

Radio		Prensa escrita		Televisión		Otros	
-------	--	----------------	--	------------	--	-------	--

8.- ¿En qué horarios su empresa contrata la publicidad en los medios de comunicación?, Marque con una x una sola opción.

07H00 a 12H00		13H00 a 18H00		19H00 en adelante	
------------------	--	------------------	--	----------------------	--

9.- ¿Su empresa brinda algún tipo de promociones?, Marque con una x una sola opción.

Si		No	
----	--	----	--

10.- ¿Qué tipo de promociones ofrece su empresa? Marque con una x una sola opción.

Sorteos mensuales		Descuentos		Servicios gratis	
-------------------	--	------------	--	------------------	--

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	34
f. RESULTADOS	42
g DISCUSIÓN	63
h. CONCLUSIONES	138
i. RECOMENDACIONES.....	140
j. BIBLIOGRAFÍA	141
k. ANEXOS	142
INDICE	152