



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**ÁREA:**

JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

**CARRERA:**

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TÍTULO:**

“ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A BASE DE TUBO DE NEUMÁTICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA”

Tesis previa a la obtención del grado de Ingeniero en Administración de Empresas

**AUTOR:**

ROBERTO CARLOS ARROBO AJILA

**DIRECTOR:**

ING. PATRICIO CUENCA MAE.

Loja-Ecuador

2016

## CERTIFICACIÓN

ING. BERNARDO PATRICIO CUENCA RUIZ, DOCENTE DE LA CARRERA  
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ÁREA JURIDICA SOCIAL Y  
ADMINISTRATIVA  
**DIRECTOR DE TESIS**

### CERTIFICA:

haber dirigido, asesorado y revisado detenidamente durante su desarrollo de la tesis titulada **"ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A BASE DE TUBO DE NEUMATICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA"** realizada por el estudiante: Roberto Carlos Arrobo Ajila. Por lo tanto se autoriza proseguir los trámites legales pertinentes para su presentación, sustentación y defensa.

Loja 03 de octubre de 2016

  
Ing. Bernardo Patricio Cuenca Ruiz  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORIA

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

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

**Autor:** Roberto Carlos Arrobo Ajila

**Firma:** .....

**Cedula:** 0706015641

**Fecha:** Loja 06 de diciembre del 2016

---

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

Yo Roberto Carlos Arrobo Ajila declaro ser autor de la tesis titulada "ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A BASE DE TUBO DE NEUMATICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA", como requisito para optar el grado de Ingeniero en Administración de Empresas, por lo tanto autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, para que con fines académicos muestre al mundo la publicación intelectual de la universidad, a través de la visibilidad de su contenido en su Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en las redes de información de este país (RID) y del exterior, con las cuales mantenga convenio la universidad.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de esta tesis que realice una tercera persona.

Para constancia de esta autorizo, en la ciudad de Loja a los seis días del mes de diciembre del dos mil diez y seis, firma el autor.

**Firma:** .....

**Autor:** Roberto Carlos Arrobo Ajila

**Cedula:** 0706015641

**Dirección:** La Argelia-Calle Alexander Humbort- Albert Einstein

**Correo:** arelisajila@gmail.com

**Celular:** 0993570889

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Tesis:** Ing. Bernardo Patricio Cuenca Ruiz, MAE

**Miembros del Tribunal**

**Presidente:** Ing. Ney Alfredo Gallardo Mg. Sc.,

**Vocal:** Ing. Roció del Carmen Toral Tinitana MAE.,

**Vocal:** Ing. Juan Carlos Pérez Briceño MAE.,

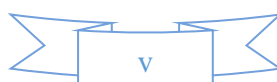


## DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis le dedico primeramente a Dios por darme la vida, a mis queridos padres, Tony Arrobo y Gloria Ajila, les dedico el presente trabajo que es todo mi esfuerzo, y todo su sacrificio , que son un ejemplo a seguir gracias a su apoyo pude alcanzar mi sueño.

También le dedico a mis hermano/as por su apoyo incondicional, y personas que de una u otra manera me ayudaron a formarme como profesional.

**Roberto Carlos Arrobo Ajila**



## **AGRADECIMIENTO**

La culminación de la tesis representa un gran logro en mi vida como profesional, no solo es un título lo que he ganado, son muchas experiencias, amistades y conocimientos, todo esto se lo debo a Dios, a mis padres Tony Arrobo y Gloria Ajila, que depositaron su confianza en mi persona, a veces talvez dejándose de compras muchas cosas para ellos y poder ayudarme. Agradezco por sus sabios consejos y a mis abuelito/as, a mis hermanos por estar siempre pendiente de que no me falte nada y pueda culminar de la mejor manera este objetivo.

También de manera especial agradezco a la Universidad Nacional de Loja a mis compañero/as y docentes quienes fueron parte importante en mi vida diaria y aprendizaje

Mi agradecimiento al Ing. Patricio Cuenca Ruiz Director de tesis, quien tuvo la paciencia y dedicación para guiar en cada paso el presente trabajo de tesis

**Roberto Carlos Arrobo Ajila**

a) TITULO

**“ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD  
PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y  
COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A  
BASE DE TUBO DE NEUMÁTICO RECICLADO, EN LA  
CIUDAD DE LOJA”**

## **b) RESUMEN**

El presente proyecto se desarrolló en la ciudad de Loja con la intención de implementar una empresa productora y comercializadora de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, que ayude a concientizar sobre la importancia que tiene el reciclaje con respecto a estos desechos y el de dar a conocer que por medio de este material se puede elaborar diferentes tipos de productos.

El objetivo general de la presente tesis consiste en determinar la ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS A BASE DE TUBO DE NEUMÁTICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA; para lo cual se ha procedido a realizar los cuatro estudios principales que han permitido determinar su factibilidad. Para cumplir con el presente objetivo, se utilizaron métodos de investigación como el método deductivo para poder revisar los referentes teóricos, el método inductivo para concluir con la rentabilidad del proyecto y el método descriptivo para describir los hechos y acontecimientos sociales. Además se aplicaron las técnicas como la observación directa y la encuesta a través de la segmentación de mercado que en este caso fue la población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Loja en un número de 91.626 habitantes para el años base del proyecto con una tasa de crecimiento del 2,65% según datos del INEC, de las cuales se realizó un tamaño de la muestra que dio como resultado 398 encuestas a aplicar a dicha segmentación. Así mismo se



realizó una encuesta a los oferentes que según datos del Servicio de Rentas Interna (SRI), existen 25 locales que se dedican a comercializar este tipo de producto.

Dentro de la discusión se realizó un **estudio de mercado** donde se estableció la población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Loja, siendo de 91.626 habitantes, con este dato se pudo determinar la Demanda Potencial que es del 93,5%, una demanda real del 80% y la demanda efectiva de 85,20%, llegando a obtener una demanda insatisfecha para el primer año de 114.247 bolsos al año; En el **estudio técnico** se detalla el tamaño; donde la capacidad utilizada es el 23,74% de la capacidad instalada, produciendo 12.480 bolsos anuales trabajando 8 horas diarias, por 5 días a la semana, con cuatro operarios, la macro y micro localización de la empresa, estará ubicada en la ciudad de Loja, en las calles Ultimas Noticias en los condominios de Alameda Real, de la parroquia el Valle, obteniendo el tamaño de la planta de 240 m<sup>2</sup>. En el **estudio administrativo** y legal esta empresa está constituida jurídicamente como Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, y su razón social será: "CLEAN WORLD" EURL; se presenta los organigramas y los manuales de funciones.

En el **estudio financiero** el proyecto alcanza una inversión inicial de \$ 20.739,19 dólares, y se financiará con un aporte interno que es el 56,60% del total de la inversión que corresponde a \$ 11.739,19 y un préstamo que mantendrá el proyecto con la cooperativa de ahorro y crédito Juventud

Progresista Ecuatoriana del 43,40% que corresponde a \$ 9.000 dólares a una tasa de interés de 11,20%.

En cuanto a la **evaluación financiera** cabe mencionar que el proyecto es factible puesto que este tiene un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$22.958 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente. Para el presente proyecto la Tasa Interna de Retorno (TIR) es 44,19%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, el Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 1 año, 11 meses y 16 días, en cuanto a la Relación Beneficio/Costo (R B/C) es de 1,20 dólares, de lo cual se deduce que por cada dólar invertido la empresa tendrá una utilidad de 20 centavos, mientras que el análisis de sensibilidad determino que la empresa soporta un incremento de hasta el 9,50% en su costos dando un total de 0,99; y una disminución del 7,91% en sus ingresos dando un total del 0,99 por lo que el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

## **ABSTRACT**

The present project was developed in the city of Loja with the intention of implementing a company that produces and sells bag handbags, based on a recycled tire tube, to help raise awareness about the importance of recycling with respect to these wastes and the To make known that through this material can be made different types of products.

The general objective of this thesis is to determine the DEVELOPMENT OF A PROJECT OF FACTIBILITY FOR THE CREATION OF A PRODUCTION AND MARKETING COMPANY OF BAGLING BAGS BASED ON RECYCLED PNEUMATIC TUBE, IN THE CITY OF SHOP; For which it has proceeded to carry out the four main studies that have allowed to determine its feasibility. In order to fulfill the present objective, research methods were used as the deductive method to be able to review the theoretical references, the inductive method to conclude with the project profitability and the descriptive method to describe social events and events. In addition, techniques such as direct observation and survey through market segmentation, which in this case were the economically active population (EAP) of the city of Loja in a number of 91,626 inhabitants for the base year of the project with a Rate of growth of 2.65% according to data from the INEC, of which a sample size was obtained that resulted in 398 surveys to be applied to this segmentation. Likewise, a survey was made to the bidders that according to data from the Internal Revenue Service (SRI), there are 25 premises that are dedicated to commercialize this type of product.

Within the discussion, a market study was carried out, where the economically active population (PEA) of the city of Loja was established, with 91,626 inhabitants. With this data, the Potential Demand was determined to be 93.5%, a Real demand of 80% and effective demand of 85.20%, reaching an unsatisfied demand for the first year of 114,247 bags per year; The technical study details the size; Where the capacity used is 23.74% of the installed capacity, producing 12,480 bags a year working 8 hours a day, for 5 days a week, with four operators, the macro and micro location of the company, will be located in the city of Loja, in the streets Ultimas Noticias in the condos of Alameda Real, of the parish the Valley, obtaining the size of the plant of 240 m<sup>2</sup>. In the administrative and legal study this company will be legally constituted as Unipersonal Limited Liability Company, and its name will be: "CLEAN WORLD" EURL; Organizational charts and function manuals are presented.

In the financial study the project reaches an investment of \$ 20,739.19 and will be financed with an internal contribution that is 56.60% of the total investment corresponding to \$ 11,739.19 and a loan that will maintain the project with The Ecuadorian Youth Progressive credit and savings cooperative of 43.40% corresponding to \$ 9,000 dollars at an interest rate of 11.20%.

Regarding the financial evaluation, it is worth mentioning that the project is feasible since it has a positive Net Present Value (NPV) of \$ 22,958 dollars, indicating that the project or investment is convenient. For this project, the Internal Rate of Return (TIR) is 44.19%, and this value is

satisfactory for the project, the Capital Recovery Period (PRC) is 1 year, 11 months and 16 days, in terms of The Cost / Benefit Ratio (RB / C) is US \$ 1.20, which means that for each dollar invested the company will have a profit of 20 cents, while the sensitivity analysis determined that the company supports an increase of Up to 9.50% in its costs giving a total of 0.99; And a decrease of 7.91% in their income, giving a total of 0.99, for which the project is feasible, whose conclusions and recommendations so determine, attaching the bibliography consulted with their respective annexes.

### c) INTRODUCCIÓN

Las empresas cada día están en búsqueda de cambios constantes para mejorar sus procesos administrativos, y de esta manera aumentar su nivel de trabajo y generar más ingresos. Es por eso que las empresas deben tener estrategias claves para lograr progresar y desarrollarse, posicionando sus productos o servicios en un determinado mercado.

Al no existir un manejo adecuado por los gobiernos correspondiente sobre el cuidado del medio ambiente, a la reutilización de desechos sólidos y a la poca información que tiene la sociedad sobre el uso y la importancia de estos desechos, se planteó el trabajo de tesis para contrarrestar el problema latente que hoy en día está afectando a toda una población.

Este proyecto se inició con un título el cual se encuentra en la primera parte del trabajo, **“ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A BASE DE TUBO DE NEUMÁTICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA”**. Luego se realizó el **Resumen** en castellano e inglés de los principales aspectos que contiene el proyecto en base a los diferentes estudios de: mercado, técnico, organizacional legal, y sobre todo el aspecto financiero.

Seguidamente esta la **Introducción**, el que hace referencia a todo el trabajo investigativo realizado, mediante una presentación del informe final de investigación. Así mismo tenemos la **Revisión de literatura**, a



través de la técnica de recolección de información secundaria se pudo obtener literatura de diferentes fuentes para lograr una tipificación adecuada sobre lo investigado.

Luego los **Materiales y Métodos**, se describió la aplicación de los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de investigación.

En los **resultados**, se realizó las encuestas y entrevistas ejecutadas, presentando con mucha claridad mediante la utilización de cuadros y gráficos estadísticos, mismos que fueron interpretados y relacionados para saber si es factible o no la implementación de esta nueva empresa.

En la **discusión**, se describen las fases de un proyecto de inversión como son:

**El Estudio de Mercado**, en el cual se estableció la demanda y oferta de esta nueva empresa, y a su vez se presenta la propuesta de una estrategia comercial.

**El Estudio Técnico**, aquí se realizó el tamaño de la planta, dentro de este se estableció la capacidad instalada y utilizada, luego se hizo la localización y la ingeniería del proyecto, en el que se especifica el estudio del componente tecnológico, infraestructura física, y el proceso del producto.

**El Estudio Organizacional**, dentro de este estudio se determinó la organización legal, la estructura de la empresa y el manual de funciones, que ayudarán a todo el personal a un mejor desempeño en sus actividades.

**El Estudio Financiero**, en este estudio se estableció las inversiones y el financiamiento que la empresa tendrá para iniciar sus actividades, así como también los presupuestos de costos e ingresos, el presupuesto pro formado para la vida útil del proyecto, así mismo el estado de pérdidas y ganancias, el punto de equilibrio para el primer año, tercer año y quinto año.

**La Evaluación Financiera**, se realizó el análisis de los indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, y Análisis de sensibilidad.

Luego de que se realizó los cuatro estudios anteriormente mencionados, se efectuaron las respectivas **conclusiones** en donde se encuentra la síntesis más relevante de los resultados obtenidos del trabajo de Tesis; y las **recomendaciones** necesarias para su posterior implementación.

Por último se describió **la Bibliografía** utilizada que fue la fuente de consulta y apoyo para descomponer y entender el proyecto y poder llegar a su culminación, además se complementó el proyecto con la recopilación de los **anexos respectivos** y el **índice general**.

## **d) REVISION DE LITERATURA**

### **d.1. MARCO REFERENCIAL**

#### **∞ Origen del bolso**

(AGILA, 2016), manifiesta que se desconoce con exactitud desde cuando existen los bolsos ya que no se han conservado referencias históricas que reflejen con veracidad la fecha de su creación. Sin embargo, se puede afirmar que ya en la prehistoria se usaba instrumentos similares. Todo ello se deduce de algunas pinturas halladas en las que se aprecia dibujos de figuras femeninas portando objetos parecidos a bolsas. Según se cree, es posible que el hombre nómada hubiese desarrollado el bolso para poder transportar el alimento que cazaba o recolectaba durante sus desplazamientos; usando para ello la piel de los animales que consumía. Desde entonces, el bolso se convirtió en un elemento importante para la vida cotidiana por su gran utilidad.

En el año 1.800 se impuso la moda con telas más finas, vistosos que se colgaban de los brazos o se los llevaban en las manos y de esta forma nació la bolsa que conocemos hoy en día

#### **∞ Historia del caucho**

(SAMPIETRO & RESCIA, s/f), manifiesta que las propiedades y usos del caucho ya eran conocidas por los indígenas del continente americano mucho antes de que, en 1492, los viajes de Colón llevaran el caucho a Europa. Los indios peruanos lo llamaban cauchuc, 'impermeable', de ahí

su nombre. Durante muchos años, los españoles intentaron imitar los productos resistentes al agua de los nativos (calzados, abrigos y capas) sin éxito. El caucho fue en Europa una mera curiosidad de museo durante los dos siglos posteriores.

En 1731, el gobierno francés envió en una expedición geográfica a América del Sur, al geógrafo matemático Charles Marie de La Condamine con el propósito de conocer sobre los productos que se daban en esa época, especialmente el caucho; el mismo que en el año 1736, hizo llegar a Francia varios rollos de caucho crudo junto con una descripción de los productos que fabricaban con ello las tribus del valle del Amazonas. Esto reavivó el interés científico por el caucho y sus propiedades.

En 1770, el químico británico Joseph Priestley descubrió que frotando con caucho se borraban las marcas y trazos hechos con lápices, y de ahí surgió su nombre en inglés, Rubber. La primera aplicación comercial del caucho la inició en 1791 el fabricante inglés Samuel Peal, que patentó un método para impermeabilizar tejidos, tratándolos con caucho disuelto en trementina. Charles Macintosh, químico e inventor británico, fundó en 1823 una fábrica en Glasgow para manufacturar tejidos impermeables y ropa para la lluvia, que lleva desde entonces su nombre.

### **Historia del tubo de neumático**

(ALLEN, s.f.), en su revista excelencia manifiesta que el científico John Boyd Dunlop entró a la historia del transporte a través de su invento: la

cámara inflable, que forma parte esencial del neumático de hoy, y es utilizada ampliamente tanto en el transporte automotor, como en el aéreo.

En 1887 este inventor escocés, desarrolló el primer neumático con cámara de aire para el triciclo que su hijo de nueve años de edad usaba para ir a la escuela por las calles bacheadas de Belfast. Para resolver el problema del traqueteo del triciclo, Dunlop infló unos tubos de goma con una bomba de aire para inflar balones. Después envolvió los tubos de goma con una lona para protegerlos y los pegó sobre las llantas de las ruedas del triciclo. Hasta entonces, la mayoría de las ruedas tenían llantas con goma maciza, pero los neumáticos permitían una marcha notablemente más suave.

Como fue mencionado antes, el diseño de la cámara ha sido relegado bajo su función. El asunto constructivo original no sufrió cambios drásticos siquiera hasta nuestros días, por lo que la cámara ha mantenido una regularidad constructiva similar a lo largo de su historia.

### **Reutilización de los tubos de neumático**

(HERNÁNDEZ, 2013), estima que el volumen de residuos de neumáticos fuera de uso en España para 2020 superará las 300.000 toneladas al año. El reciclaje de neumáticos para moda, que empezó con los zapateros, está dando pie a todo un estilo dentro de la fabricación de complementos.

En la actualidad el producto reciclado se destina a suelo deportivo, aislamientos acústicos, firme para carreteras, pero atención rockeros,

rockeras, moteros y moteras, y demás urbanitas, también lo empezaron a ver en moda.

(ISAN, 2015), en un artículo de la Revista “ECOLOGIC”; manifiesta que: Reciclar o reutilizar significa aprovechar objetos o materiales que tenemos a nuestro alcance, pedirlos a un amigo, vecino o también adquirirlos de segunda, tercera o enésima mano por un precio reducido.

(ISAN, 2015) Justamente, cualquiera de esas situaciones puede ocurrir con las cámaras de aire de las ruedas. O, más concretamente, con las ruedas de bici, coche, camión, tractor o cualquier otro vehículo que las utilice. Por lo general, cualquier vehículo que use neumáticos convencionales

El reciclaje de los neumáticos es uno de los problemas de primer orden para el ambiente.

Las cámaras de goma del interior de los neumáticos tardan más de 500 años en descomponerse. Además, suelen ir a parar a vertederos donde las queman, contaminando además el aire por la emisión de gases nocivos.

(ADRIANA, 2011), relata que el caucho de los tubos neumáticos ha resultado un material muy maleable y adecuado para reemplazar al cuero en productos de marroquinería. Con el caucho es posible darle muy buenas intervenciones tanto para agregarles tallas, cierres, como coserlo, teñirlos o incluso pintarlos para poder personalizarlo en forma única.



Varios diseñadores y empresas en el mundo comenzaron a utilizar como materia prima las cámaras de aire de neumáticos para la fabricación de carteras y accesorios como billeteras, cintos, monederos, llaveros, Laptop, etc. Los neumáticos de bicicletas, motos, camiones, coches e incluso tractores son usados para elaborar productos. Por eso hay muchas empresas, artesanos y diseñadores que los están usando para fabricar productos amigables con el medio ambiente.

Algunos diseñadores destacados son:

- Passchal: es una de las empresas más importantes en diseño de bolsos reciclados. Sus modelos son de lujo tanto para hombres como para mujeres. Muchos famosos usan esta marca de bolsos reciclados. Son de excelente calidad y de vanguardia toda su línea.
- Marca Ecooriginal: esta empresa produce y vende carteras así como accesorios en toda la unión Europea. Sus productos que son totalmente únicos ya que el proceso de producción se cuida de mantener la estética del neumático como estaba para que su textura e imagen sea única.
- Cinnamon-art: Este emprendimiento tiene como objetivo crear productos únicos con un bajo impacto ambiental por eso utiliza productos reciclados como los neumáticos pero además en su producción no usa casi electricidad para que sean totalmente ecológicos y artesanales.

- Neumática: Esta es una empresa Argentina que reutiliza los neumáticos para fabricar bolsos y carteras de todo tamaño.

## **EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

(QUISPE, 2016), manifiesta que La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina después de las de Brasil, México, Argentina, Colombia, Perú, Venezuela y Chile.

## **EL PRODUCTO**

El reciclaje de tubo de neumáticos para moda, que empezó con los zapateros menores con sus abarcas, está dando pie a todo un estilo dentro de la fabricación de complemento.

El bolso bandolero será hecho en un 90% de tubo de neumático reciclado de vehículos y equipos camineros, el bolso lo podrán utilizar hombres y mujeres que estar diseñados de acuerdo al requerimiento del mercado.

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

El producto tiene la siguiente descripción:

**Constará de tres bolsillos en la parte interior y uno en la parte externa**



**Ganchos para el bolso**

**Correa de tubo de neumático.**



**Broches:**



**Cierre RM60 ALUMINIZADO.**



**Producto terminado**



## **CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO**

El Bolso tiene una tira de tubo de neumático de un extremo a otro y que se lleva colgada del cuerpo de forma transversal, pasando la cinta pecho y espalda desde un hombro hasta la cadera contraria. El bolso bandolero que se lo utiliza de forma cruzada desde el hombro

Es un producto tangible y ligero, su función, es la de transportar un número reducido de objetos de uso frecuente: billeteras, monederos, llaves, documentos etc.

Se pueden proteger de mejor manera los artículos que se transportan dentro de él, en caso de que llueva, también al momento de lavarlo se secará rápido y es duradero por su material como es el caucho de tubo de neumático.

## **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Los productos sustitutos o también llamados secundarios, son aquellos que pueden satisfacer la misma necesidad, que el principal o el producto que se pretende elaborar.

Es así que los bolsos tienen como productos sustitutos a:

- Carteras
- Mochilas
- Bolsos, etc.

También existen bolsos de diferentes materiales como:

- Tela
- Cuero
- Trapillo

## **PRINCIPALES PRODUCTORES O PROVEEDORES**

Los proveedores de la materia prima son, las vulcanizadoras de vehículos pesados, equipos camineros y talleres de bicicletas de la ciudad de Loja, también se comprar las partes complementarias en la ciudad de Guayaquil y Quito, otros como los cierres, broches hilos para coser, se los compra dentro de la ciudad.

### **Características de los oferentes**

Los oferentes son las diferentes tiendas de bolsos que se dedican a la venta de los mismos y se encuentran en la ciudad de Loja.

## **Principales competidores**

Los competidores son; fábricas de bolos, mochilas, carteras, que se encuentran la mayoría fuera de la ciudad, y son los que distribuyen a las diferentes tiendas boutiques y centros comerciales.

## **Disponibilidad y abastecimiento de materia prima para el proyecto**

En la ciudad cuenta con un gran número de vulcanizadoras, tomando las más grandes se encuentran en las pitas, sauces norte y belén con un promedio de 20 a 25 tubos semanales cada vulcanizadora.

### **d.2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL**

#### **LA EMPRESA**

(ROBERTO & ANGÉLICA, 2008) Elemento básico que conjuga necesidades, gustos de consumidores e intereses y motivaciones de productores; la fuerza del capital y del crédito; la productividad de los bienes de capital, como las inversiones, así como la prestación de servicios.

#### **PRODUCCIÓN**

(SEPPO, 2011), La producción es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor, más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo

determinado. Desde un punto de vista económico, el concepto de producción parte de la conversión o transformación de uno o más bienes en otros diferentes. Se considera que dos bienes son diferentes entre sí cuando no son completamente intercambiables por todos los consumidores.

## **PROYECTO DE INVERSIÓN**

La definición de **Fuente especificada no válida.**, define proyecto de inversión como un paquete de inversiones, insumos y actividades diseñado con el fin de eliminar o reducir varias restricciones al desarrollo, para lograr productos o beneficios, en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios dentro de un determinado periodo de tiempo.

(Aguilera, 2011) Lo define como un conjunto de tareas y actividades destinadas a cumplir ciertos objetivos, y se organiza en diversas etapas que abarcan desde el nacimiento de la idea hasta la operación del mismo, incluso hasta la fase de abandono.

### **Ciclo de vida de los proyectos**

El ciclo de vida de un proyecto, de acuerdo a la mayoría de los autores, comprende tres etapas:

- **Pre-inversión (Estudios).**
- **Inversión (Ejecución).**
- **Operación (Funcionamiento).**



**La etapa de pre-inversión** consta a su vez de varias fases, la Idea que es la parte de identificación preliminar de un proyecto para la solución de un problema, sin que medie ningún tipo de análisis preliminar que indique la viabilidad del mismo, sólo cuenta con el nombre del proyecto, una breve descripción del mismo y el problema o necesidad a resolver; el Perfil que es la fase donde se realiza una primera prueba de viabilidad de la idea, considerando un número mínimo de elementos que en un análisis inicial permita su justificación, se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la experiencia; el Estudio de Pre-Factibilidad que profundiza la investigación, basando su información principalmente en fuentes secundarias (revisiones bibliográficas), lo cual le permite definir con aproximación los aspectos de mercado, técnicos y financieros y por último el Estudio de Factibilidad que es un documento completo que permite un examen crítico y la toma de decisiones formales, se elabora sobre antecedentes más precisos, obteniéndose la información, principalmente de fuentes primarias, o sea, encuestas y/o entrevistas.

**Etapa de la inversión** o ejecución está conformada por 3 etapas:

1. Planificación de la ejecución y diseño definitivo: Abarca la elaboración e implementación de un diseño organizacional para la ejecución del proyecto, incluye la planificación y programación, los procedimientos técnicos, administrativos, financieros y legales, el sistema de información y control, planos y diseños finales. El estudio de factibilidad debe contener todo lo anterior.

2. Negociaciones, Trámites y Contratos: Incluye acuerdos finales entre los organismos involucrados, cumplimiento de las condiciones previas a los desembolsos, trámites legales, pliegos de cargos y especificaciones técnicas para actos públicos, contrataciones de obras y firmas de convenios.
3. Ejecución: Es la fase donde se comienza a concretar todo el proyecto. Se llevan a cabo las obras físicas, se adquiere la máquina y equipo, se capacita el recurso humano y otras actividades propias a la puesta en marcha del proyecto y paralelo a lo anterior se efectúa la supervisión y control respectivo (seguimiento y evaluación).

### **Etapas de la Operación**

(PADILLA, 2011) La fase de operación es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo.

### **ESTUDIO DE MERCADO**

(OROZCO, 2013) El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque su resultado depende del desarrollo de los demás estudios de la formulación. La importancia del estudio de mercado está en que recoge

todo la información sobre los productos o servicios que se supone suministrará el proyecto

(KOTLER & ARMSTRONG, 2013), Desde la perspectiva del marketing, un mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio.

✓ **Análisis de la demanda.**

(Josué & Manuel, 2009) 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

(CASTRO & CASTRO, 2009) El estudio de la demanda tiene como propósitos:

- Cuantificar la cantidad de productos que el mercado está dispuesto a adquirir.
- Conocer las características de los productos que requiere el mercado.
- Determinar si el producto puede satisfacer las necesidades del mercado.
- Conocer a detalle las necesidades de la población.
- Identificar las características de los consumidores.

## **Clasificación de las demandas:**

**La demanda potencial:** (CASTRO & CASTRO, 2009) es la cuantificación de los requerimientos de productos de la población, independientemente de que ésta pueda o no adquirirlos, es decir, es la determinación en términos cuantitativos de los requerimientos de productos para satisfacer las necesidades de la población.

**La demanda real:** (CASTRO & CASTRO, 2009) Es la cantidad de productos que la población puede adquirir, determinada principalmente por su nivel de ingresos, dado que es lo que le proporciona el poder de compra.

**Demanda insatisfecha.** (CASTRO & CASTRO, 2009) Existe demanda insatisfecha cuando la oferta de un producto o servicio no alcanza a cubrir las necesidades del mercado.

### ✓ **Análisis de la oferta**

(CASTRO & CASTRO, 2009) La oferta es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades

### ✓ **Plan de comercialización**

(GARCÍA & MONGÓ, 2008) Es la combinación de los elementos de márketing que se emplean para satisfacer los objetivos de la organización

y el individuo. Los elementos de la mezcla original son producto, precio, promoción y plaza o distribución.

Se denomina de esta manera al conjunto de herramientas o variables de las que dispone el responsable de la mercadotecnia para cumplir con los objetivos de la compañía. Son las estrategias de marketing, o esfuerzo de marketing y deben incluirse en el plan de Marketing (plan operativo).

**Fuente especificada no válida.**

### **El producto**

(TALAYA, y otros, 2008) Es la configuración de los atributos que debe reunir un producto y los servicios que su venta conlleva para satisfacer las necesidades de los consumidores representan la piedra angular de la estrategia de marketing, ya que condiciona el resto el resto de las decisiones comerciales.

### **Precio**

(TALAYA, y otros, 2008) Es la segunda función del marketing es la determinación de una relación calidad- precio capaz de atraer a los consumidores. Para ello, es preciso estudiar la compensación o sacrificio que debe realizar para consumir el intercambio. La fijación de precios plantea doble perspectiva. Por una parte, es un instrumento que estimula la demanda; por otra, es un factor determinante de la rentabilidad de la empresa a largo plazo

## **Plaza o distribución.**

(CASTRO & CASTRO, 2009) Los canales de distribución están constituidos por organizaciones independientes que participan en el proceso de colocar un producto o servicio para su uso o consumo. Los intermediarios logran una mayor eficiencia en la tarea de colocar los bienes al alcance de los consumidores a través de sus contactos, experiencia, especialización y escala de operación. Los productos deben estar disponibles en las cantidades necesarias en el lugar correcto y en el momento oportuno para tantos consumidores como sea posible.

Al mismo tiempo, la empresa debe mantener niveles de inventarios óptimos con el fin de satisfacer la demanda. Hay dos tipos de intermediarios:

- Comerciantes, que adquieren el título de propiedad de los productos.
- Agentes, quienes sirven de contacto entre el productor y el vendedor.

## **Tipos de canales de distribución**

- **Productores-consumidores.** El productor vende directamente al consumidor.
- **Productores-minoristas-consumidores.** En este caso existe un solo intermediario entre el comprador y el productor.

- **Productores-mayoristas-minoristas-consumidores.** El mayorista vende al minorista y finalmente éste al consumidor.
- **Productores-agentes-mayoristas-minoristas-consumidores.** En la medida que la empresa tiene mayor cobertura de mercado, es mayor el canal de distribución utilizado.

### **Publicidad**

(LOBO & PINO, 2009) La publicidad es una de las formas de comunicación de la empresa. Nos referimos aquí a la comunicación externa, es decir, al conjunto de mensajes que la empresa lanza al exterior, haciendo abstracción de la comunicación interna de la empresa.

**Venta personal.** (CASTRO & CASTRO, 2009) Actividad que implica el proceso de informar y persuadir a los consumidores para que compren los productos de una empresa específica en una situación de intercambio y mediante la comunicación personal, es decir, una exposición oral ante uno o varios posibles compradores con el propósito de realizar una venta.

**Propaganda.** (CASTRO & CASTRO, 2009) Es una comunicación impersonal en forma de reportaje referente a una organización, sus productos, o ambos, que se trasmite gratis a través de un medio masivo como televisión, radio, periódico, revistas, etcétera.

**Promoción de ventas.** (CASTRO & CASTRO, 2009) Es una actividad, un elemento, o ambas cosas, que actúa como un estimulante directo que

ofrece valores o incentivos adicionales del producto a revendedores, vendedores o consumidores.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

(MIRANDA, 2005) Uno de los aspectos que mayor atención requiere por parte de los analistas, es el estudio técnico que supone: la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero.

El estudio técnico además, se encamina a la definición de una función adecuada de producción que garantice la utilización óptima de los recursos disponibles.

### **Tamaño óptimo de las instalaciones**

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto

### **Capacidad del proyecto**

(MIRANDA, 2005) Desde un principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto que permita dimensionarlo y compararlo con otros similares. La forma más utilizada es establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo; existen, además algunas medidas que permiten implementar la apreciación del



tamaño del proyecto, pueden ser entre otros; el monto de la inversión asignada del proyecto, el número de puestos de trabajos creados, el área física ocupada, la participación en el mercado o los niveles de ventas alcanzados, entre otros.

**Capacidad instalada;** (MIRANDA, 2005) corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente.

**Capacidad utilizada;** (MIRANDA, 2005) es la fracción de la capacidad instalada que se está empleando.

En la medida en que se pueda penetrar al mercado y se mejore la eficiencia empresarial, se irá incrementando la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada.

### **Factores condicionantes del tamaño del proyecto**

(MIRANDA, 2005) Al definir la magnitud del proyecto es preciso adelantar algunas consideraciones en torno a: la dimensión del mercado, a la capacidad financiera de los promotores del proyecto, a la disponibilidad de insumos, a la existencia y eficiente suministro de servicio, a la situación del transporte, a aspectos de tipo institucional, a la capacidad de gestión, a la localización del proyecto, etc.

**Dimensión del mercado;** (MIRANDA, 2005) dado que el estudio de mercado posibilita el conocimiento de la demanda futura, se puede adelantar un análisis combinado de esta en función de los costos unitarios; el tamaño más adecuado será aquel que determine mínimos

costos y que, a la vez, tenga la capacidad de atender el crecimiento de la demanda.

**Tamaño, costos y aspectos técnicos:** (MIRANDA, 2005) los costos del proyecto están estrechamente ligados a la definición del tamaño. Si la capacidad de producción se incrementa, los costos fijos unitarios crecen y por lo tanto los costos unitarios totales.

También existen procesos técnicos que resultan eficientes solamente a niveles de producción mínimos, por lo tanto, de no encontrarse opciones técnicas alternas, será preciso ponderar otros factores como mercado y capacidad financiera.

**Tamaño y localización:** (MIRANDA, 2005) la distribución espacial del mercado de productos e insumos, además de la importancia de los costos de distribución, hacen que la determinación del tamaño esté relacionada con la forma significativa a la ubicación final del proyecto.

**Tamaño y financiamiento:** (MIRANDA, 2005) cuando la capacidad financiera está por debajo del tamaño mínimo posible, el proyecto no ofrece ninguna viabilidad y debe ser rechazado o, por lo menos, replantado

### **Localización**

(MIRANDA, 2005) El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicara

el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.

El estudio de localización comprende niveles progresivos de aproximación, que van desde una integración al medio nacional o regional (macro localización), hasta identificar una zona urbana o rural (micro localización), para finalmente determinar un sitio preciso.

### **Ingeniería del proyecto**

(MIRANDA, 2005) El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o prestación de un servicio.

### **Proceso de producción**

(MIRANDA, 2005) El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura.

### **Diagrama de bloques**

(URBINA, 2010) Es el método más sencillo para representar un proceso. Consiste en que cada operación unitaria ejercida sobre la materia prima se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se une con el

anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de las operaciones como la dirección del flujo.

### **Diagrama de flujo de proceso**

(URBINA, 2010) Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujo, no posee tantos detalles e información como el diagrama de procesos, donde se usa una metodología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas.

### **Distribución de la planta**

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad.

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL**

(OROZCO, 2013) El estudio administrativo tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestable. Comprende el análisis del marco jurídico en la cual va a funcionar la empresa, mediante este estudio se concretan todos los aspectos concernientes a la nómina del personal y a la remuneración prevista para cada una de los cargos.

### **Marco legal**

(OROZCO, 2013) El análisis de los aspectos legales en la etapa de estudio de su viabilidad económica no debe confundirse con la viabilidad

legal. Mientras la viabilidad legal busca principalmente determinar la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión en un proyecto como el que se evalúa, el estudio de los aspectos legales en la viabilidad económica pretende determinar cómo la normatividad vigente afecta la cuantía de los beneficios y costos de un proyecto que ya demostró su viabilidad legal.

### **Importancia del marco legal**

(CHAIN & SAPAG, 2008) El estudio de viabilidad de un proyecto de inversión debe asignar especial importancia al análisis y conocimiento del cuerpo normativo que regirá la acción del proyecto, tanto en su etapa de origen como en la de su implementación y posterior operación. Ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal de referencia en el que se encuentran incorporadas las disposiciones particulares que establecen lo que legalmente está aceptado por la sociedad, es decir, lo que se manda, prohíbe o permite a su respecto.

### **Razón Social.**

Es el nombre bajo el que la empresa operara, el mismo que de estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme la establece la ley

- **Social:** Es la actividad a la que se va dedicar la sociedad constituyéndose el objetivo fundamental de la empresa.

- **Capital social:** Es el monto del capital con el que constituye la empresa, conformado por aportaciones de los socios y créditos empresariales.
- **Tiempo de duración:** Es el plazo de duración que va tener la empresa, registrado desde la fecha de inscripción en el registro mercantil.
- **Domicilio:** Es el lugar donde se encuentra ubicada la empresa señalando la ciudad, provincia de manera que pueda ser fácilmente localizada por sus clientes u otra persona natural o jurídica.

### **Organización administrativa**

(FERRELL, 2005) La organización consiste en ensamblar y coordinar los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, que son necesarios para lograr las metas, y en actividades que incluyan atraer a la gente a la organización, especificar las responsabilidades del puesto, agrupar tareas en unidades de trabajo, dirigir y distribuir recursos y crear condiciones para que las personas y las cosas funcionen para alcanzar el máximo éxito.

### **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

(MÜNCH, 2010) Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos, especialmente el talento humano sea manejado eficientemente.

La estructura organizativa se presenta por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

### **Niveles jerárquicos de Autoridad**

(WERTHER, 1995) Define que son el conjunto de entidades agrupadas de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen soberanamente en las funciones que realizan

**Nivel legislativo.-** es el máximo organismo de dirección en la empresa está conformado por la junta general de socios.

**Nivel ejecutivo.-** Esta conformado por el gerente administrador su función es cumplir y hacer cumplir los objetivos metas y planes propuestos y establecidos.

**Nivel asesor.-** representa el asesor jurídico quien aconseja informa y orienta las decisiones legales.

**Nivel de apoyo.-** Esta conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas.

**Nivel operativo.-** Lo conforman los puestos que están directamente relacionados con las labores del proceso productivo.

## **Organigrama**

(PADILLA, 2011) El organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general.

### **Tipos de Organigramas**

**Organización estructural.-** es una representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa con el cual se conoce y visualiza los niveles de autoridad de la organización.

**Organigrama funcional.-** (MÜNCH, 2010) Consiste en agrupar las actividades análogas según su función primordial para lograr la especialización y, con ello, una mayor eficiencia del personal.

**Organigrama posicional.-** es la distribución específica de las jerarquías puesto desempeñado por el personal directivo, ejecutivo y operacional de una empresa.

### **Manual de funciones**

(PADILLA, 2011) El manual de funciones se constituye en un documento legal, por el cual se define la naturaleza de los cargo, tareas, típicas o funcionales, responsabilidades como servidor público, requisitos para acceder al cargo y de la forma de contratación.



**Concepto.-** es la descripción detallada de todos los puestos que existirán en la empresa y las funciones específicas que cada trabajador va cumplir.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

(URBINA, 2010) La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de las operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica

### **Activos Fijos:**

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

### **Activos diferidos**

Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos. Así, se pueden mencionar los gastos de instalación, las primas de seguro, etc. Representa erogaciones que deben ser aplicadas a gastos o costos de periodos futuros, por lo que tienen que mostrarse en el balance a su costo

no devengado, es decir, se acostumbra mostrar únicamente la cifra neta y no la cantidad original.

### **Activo circulante**

(VARELA & ARROLLO, 2003) El activo circulante son aquellos que la permanencia en la empresa es corta; suele tener un alto índice de rotación.

### **Métodos de depreciación**

(VARELA & ARROLLO, 2003) Los criterios que inspiran estos métodos de depreciación consideran que los activos pierden valor con el paso del tiempo, y especialmente si se tiene en cuenta el factor obsolescencia.

### **Financiamiento**

#### **Fuente interna**

(SOTO, 2011) Son aquellas que provienen de los accionistas de la empresa. Son las nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización, o bien, son utilidades generadas por la empresa no retiradas por los accionistas y que quedan dentro del renglón de utilidades reinvertidas y que en algún momento futuro pueden ser susceptibles de capitalización.

#### **Fuente externa.**

(SOTO, 2011) Las deudas de una empresa son una fuente de financiamiento que permite adquirir bienes de capital, inventarios, pago de

nóminas, entre otros. Sin embargo, dicho financiamiento debe ser analizado cuidadosamente, pues compromete los recursos de la empresa a corto y a largo plazo, según sea el caso.

### **Costos de producción**

(URBINA, 2010) Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas del estudio técnico. Un error en el costo de producción generalmente es atribuible a errores de cálculo en el estudio técnico. El proceso de costeo es producción es una actividad de ingeniería, más que de contabilidad.

### **Costos de administración**

(URBINA, 2010) Son los costos que provienen para realizar la función de administración en la empresa. Sin embargo no solamente significa los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarías, así como los gastos de oficina en general.

### **Costos de venta**

(URBINA, 2010) En ocasiones, el departamento o gerencia de ventas también es llamado de mercadotecnia. En este sentido, no solo significa vender, si no que implica una actividad mucho más.

### **Costos financieros**

(URBINA, 2010) Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo, algunas veces estos costos se incluyen

en los generales y de administración, pero lo correcto es registrarlos por separado, ya que el capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay por cargarlo a un área específica.

### **Costos fijos**

(ESPINOZA, 2007) Son todos los puestos que a corto plazo no dependen de la cantidad que produzca la empresa. Se trata del costo t de los factores fijos, como por ejemplo:

- Depreciación
- Impuestos
- Alquileres
- Publicidad
- Mantenimiento de instalaciones y equipos
- Seguros
- Intereses de capital, gastos por administración, etc.

### **Costos variables**

(URBINA, 2010) Coste que varía cuando varía la producción. Los costes variables, aumentan cuando aumenta la producción como, por ejemplo:

- mano de obra directa
- energía empleada en la producción
- materia prima
- gastos en sueldos

## Costo Unitario De Producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción, para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{\# \text{ UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

## Estado de pérdidas y ganancias

Según, **Fuente especificada no válida.** Dice: “El Estado de Resultados es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa”.

❖ **Ingresos:** Según **Fuente especificada no válida.**, afirma “Valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especie. Equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un período de tiempo”.

❖ **Egresos:** Según **Fuente especificada no válida.**, dice “Los egresos son todos los gastos monetarios, que significan desembolsos para la empresa, los que van a estar en función de su organización.”

## Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni

utilidad ni pérdida, en donde se equilibra los costos, los ingresos, este análisis sirve básicamente para:

- Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables. **Fuente especificada no válida.**

Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

#### ❖ En Función de las Ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que él genera; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

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

**En donde:**

PE: punto de equilibrio

CFT: costo fijo total

1: constante matemática

CVT: costo variable total

VT: ventas totales **Fuente especificada no válida.**

#### ❖ En Función de la Capacidad Instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

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

#### ❖ En Función de La Producción

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

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

#### EN DONDE:

PVu: precio de venta unitario

CVu: costo variable unitario **Fuente especificada no válida.**

$$CVu = \frac{CVT}{\# \text{ UNIDADES PRODUCIDAS}}$$

#### ❖ REPRESENTACIÓN GRÁFICA

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

#### EVALUACIÓN FINANCIERA

(URBINA, 2010) La evaluación financiera describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anota

sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y en ambas se muestra su aplicación práctica.

### **Flujo de caja**

(CHAIN & SAPAG, 2008) La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuara sobre el mismo se efectuara sobre los resultados que se determinen en ella. La información básica para realizar este proyecto está contenida tanto en los estudios de mercado, técnico y organizacional. Al proyectar el flujo de caja será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, amortización del activo nominal, del valor residual, de las utilidades y pérdidas.

### **Valor actual neto**

(LOPEZ, 2015) Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

El VAN se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento.



### Criterios de VAN:

- ❖ Si el VAN es positivo se acepta el proyecto.
- ❖ Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.
- ❖ Si el VAN es igual a cero la inversión queda a criterio del inversionista.

Para calcular el VAN utilizamos la siguiente formula:

$$VAN = \sum \text{VAN de 1 a 5} - \text{INVERSION}$$

#### ❖ **Factor de actualización**

(LOPEZ, 2015) Factor por el que se actualiza periódicamente el importe a pagar teniendo en cuenta la variación del precio del bien o servicio a lo largo del periodo de contratación.

$$FD = (1 + i)^{(-t)}$$

#### ❖ **Valor actualizado**

(HUERTA, 2012) Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

#### **Tasa interna de retorno (TIR)**

(URBINA, 2010) Representa el retorno generado por determinada inversión o sea representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad final.

### Criterios de la TIR:

- ❖ Si la TIR es > que el costo de oportunidad, se acepta el proyecto.
- ❖ Si la TIR es < que el costo de oportunidad, se rechaza el proyecto.
- ❖ Si la TIR es = que el costo de oportunidad, la inversión queda a criterio del inversionista.

Para calcular la TIR utilizamos la siguiente formula:

$$TI = T_m + DT \left( \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M} \right)$$

### **Relación beneficio costo (R B/C)**

(URBINA, 2010) Es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad.

Los criterios de decisión se expresan en los siguientes términos:

- ❖ B/C > 1      Se debe ejecutar el proyecto
- ❖ B/C = 1      Es indiferente ejecutar el proyecto
- ❖ B/C < 1      Se debe realizar el proyecto

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula:

$$RBC = \left( \frac{\sum \text{ingresos actualizados}}{\sum \text{costos actualizados}} \right) - 1$$

## Periodo de recuperación de capital

(URBINA, 2010) Es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto. Este método es uno de los más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto de inversión. Dependiendo del tipo y magnitud del proyecto el periodo de recuperación de capital puede variar.

La fórmula para calcular el periodo de recuperación del capital es:

$$\text{PRC} = \text{Año } q \text{ supera la inversión} + \left( \frac{\text{inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{flujo neto del año que supera inversión}} \right)$$

## Análisis de sensibilidad

(URBINA, 2010) Es un término financiero, muy utilizado en las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.) De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular y mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores de apreciación por nuestra parte en los datos iniciales.

### Criterios del Análisis de Sensibilidad:

- ❖ Si el coeficiente es  $> 1$  el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la sensibilidad.

- ❖ Si el coeficiente es  $< 1$  el proyecto no es sensible, los cambios afectan la sensibilidad.
- ❖ Si el coeficiente es  $= 1$  no hay efectos sobre el proyecto.

### **Análisis de sensibilidad con incremento en los costos**

- ❖ Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de incremento en costos.
- ❖ Para encontrar el porcentaje de incremento se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.

Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

#### **Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno**

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

#### **Diferencia de la TIR**

$$Dif.TIR = TIR_{delPROYECTO} - NTIR$$

#### **Se calcula el porcentaje de variación**

$$\% VAR. = \left( \frac{Dif. TIR}{TIR_{delPROYECTO}} \right)$$

**Se calcula el Valor de Sensibilidad:** se obtiene con el incremento de costos

$$S = (\%VAR / N.TIR)$$

### **Análisis de Sensibilidad para la disminución en los Ingresos**

- ❖ Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de disminución en ingresos.
- ❖ Para encontrar el porcentaje de disminución se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.

Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

#### **Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno**

$$NTIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN TM} \right)$$

#### **Diferencia de la TIR**

$$Dif. TIR = TIRdelPROYECTO - NTIR$$

#### **Se calcula el Porcentaje de Variación**

$$\% VAR. = \left( \frac{Dif. TIR}{TIRdelPROYECTO} \right)$$

#### **Se calcula el Valor de Sensibilidad**

$$S. = \left( \frac{\% VAR}{NTIR} \right)$$

## **e) MATERIALES Y MÉTODOS**

Para la elaboración del presente trabajo de Tesis se utilizó los siguientes materiales, métodos, técnicas y procedimientos tales como:

### **e.1. MATERIALES**

Entre los Suministros se obtiene: papelería, esferográficos, clips, carpetas, entre otros.

En tanto el equipo de oficina se tiene: calculadora, computadora, grapadora, flash memory, entre otros.

### **e.2. MÉTODOS**

Para el desarrollo del presente trabajo de tesis se tomó en consideración a la metodología como un procedimiento general para identificar de una manera precisa la naturaleza del objeto de la investigación, por lo tanto se empleó métodos, técnicas y procedimientos de la investigación.

Para el desarrollo de la tesis se aplicaron los siguientes métodos:

- ❖ **Deductivo:** este método permitió que en base a la revisión de la literatura de trabajos ya realizados, se fundamenta el estudio de mercado, técnico, organizativo, económico y financiero que permitiendo determinar la factibilidad del proyecto de inversión para la producción y comercialización de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja.

- ❖ **Inductivo:** Este método se utilizó en base a las particularidades encontradas en el desarrollo del proyecto de inversión para la producción y comercialización de bolsos de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja, y para la elaboración de conclusiones y recomendaciones.
- ❖ **Descriptivo – Analítico:** Este método se utilizó durante el desarrollo de la investigación, y se realizó la recolección de la información necesaria para la elaboración del proyecto; la cual mediante las encuestas se puede determinar la oferta y la demanda y los gustos y preferencias de los posibles consumidores.

### e.3. TÉCNICAS

Teniendo como base a la técnica como el conjunto de instrumentos y medios que se encargan de cuantificar, medir y correlacionar datos, de tal grado que se pueda definir con estructura el proceso de investigación; gracias a su aplicación se obtuvieron los datos precisos para el desarrollo del Proyecto de Tesis, cuya información fue luego procesada para obtener resultados concretos del objeto de estudio; dentro de estas técnicas tenemos:

- ❖ **Observación Directa:** se la utilizo para observar la existencia de una posible competencia ante este nuevo producto, así mismo conocer los requerimientos del consumidor y la materia prima que se requiere para la ubicación de esta nueva empresa.

- ❖ **Encuesta:** Esta técnica permitió obtener información mediante la elaboración de un cuestionario de preguntas aplicadas a la población económicamente activa (PEA), dentro del área urbana de la ciudad de Loja, según datos del INEC (Censo 2010) es de 78.319 habitantes con una tasa de crecimiento de 2,65% anual. Que para el 2016 es de 91.626 habitantes, dato con el cual se determinó la muestra respectiva siendo esta la aplicación de 398 encuestas, las mismas que ayudaron a adquirir información primaria así como elementos teóricos que sirvieron para conocer el comportamiento de estos en relación a este tipo de producto.
- ❖ **Encuesta a los Oferentes:** permitió conocer la información de los oferentes de bolsos bandoleros de la ciudad de Loja, para calcular la oferta y demanda insatisfecha, mediante un cuestionario de preguntas realizado a 25 locales comerciales, según datos de Servicios de Rentas Internas (SRI) del 2016.

### **e.3.1. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **Calculo de la muestra**

En el presente proyecto de Tesis se determinó la segmentación por medio de la población económicamente activa (PEA).

Una vez que se recopiló la información estadística de la población económicamente activa de la ciudad de Loja del último censo (2010) realizado, se procedió a proyectar para el año en que se realizó el proyecto, lo cual dio a conocer su población futura.



A continuación se presenta un cuadro donde se da a conocer la población del 2011 hasta el 2016, que será el año en el que se ejecuta el proyecto.

**Datos:**

**Población Económicamente Activa (2010)= 78.319**

**Tasa de incremento: 2,65 % / 100 = 0,0265**

$$Pf = Pa(1 + i)^n$$

$$Pf = 78.319 (1 + 0,0265)^6$$

$$Pf = 78.319 (1,0265)^6$$

$$Pf = \mathbf{91,626 \text{ Habitantes}}$$

**CUADRO N° 1  
POBLACIÓN PROYECTADA DESDE EL AÑO 2010 AL 2016**

<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA</b>
2010	78.319
2011	80.394
2012	82.525
2013	84.712
2014	86.956
2015	89.261
2016	91.626

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

**Elaboración:** El Autor

A continuación se determinó la población de estudio para la vida útil del proyecto, tomando en cuenta la población proyectada del 2016.

$$Pf = Pa(1 + i)^n$$

$$Pf = 91.626 (1 + 0,0265)^1$$

$$Pf = 91.626 (1,0265)$$

$$Pf = \mathbf{94.054}$$

La población para el año 2017 será de 94.052 habitantes.

**CUADRO N° 2  
POBLACIÓN PROYECTADA DESDE EL AÑO 2016 AL 2021**

<b>AÑOS VIDA UTIL</b>	<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA</b>
0	2016	91.626
1	2017	94.055
2	2018	96.547
3	2019	99.105
4	2020	101.732
5	2021	104.128

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

**Elaboración:** El Autor

Los datos obtenidos anteriormente permitieron determinar el tamaño de la muestra, mediante la siguiente formula:

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

**Donde:**

**n** = Tamaño de la muestra

**N**= Población

**e** = Error del Proyecto (en este caso tenemos un 5%)

**1** = Constante.

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

$$n = \frac{91.626}{1 + 0,05^2(91.626)}$$

$$n = \frac{91.626}{1 + 0,0025(91.626)}$$

$$n = \frac{91.626}{1 + 229.065}$$

$$n = \frac{91.626}{230.065}$$

**n = 398 encuestas**

A continuación tenemos la distribución de las encuestas, de acuerdo a los habitantes de la ciudad de Loja.

**Cuadro N° 3**

<b>PARROQUIA</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>%</b>	<b>N° DE ENCUESTAS</b>
CARIGAN	12.828	14%	56
SAN SEBASTIAN	12.828	14%	56
PUNZARA	21.990	24%	96
SUCRE	25.655	28%	111
SAGRARIO	9.163	10%	40
EL VALLE	9.163	10%	40
<b>TOTAL</b>	<b>91.626</b>	<b>100%</b>	<b>398</b>

**Fuente:** Municipio de Loja

**Elaboración:** El autor

### **Procedimiento**

Una vez calculado la muestra se procedió a aplicar las encuestas; este consiste en sectorizar los diferentes barrios de cada parroquia de acuerdo a la población de cada uno de las mismas, determinando en números de calles que se escogió de acuerdo a la distribución obtenida por el municipio de Loja, Después se aplicaron 398 encuestas a la población económicamente activa,

Para establecer la oferta se procedió a aplicar encuestas a los propietarios de 25 locales de la ciudad, dedicados a la venta de productos similares, como son los bolsos bandoleros de diferentes materiales.

Obteniendo la información primaria se procedió a su tabulación, análisis y presentación a través de cuadros y gráficos estadísticos que permitan una mayor comprensión de los resultados y la determinación de la demanda insatisfecha del producto, posterior se ejecutó la estructuración del

Estudio Técnico, con la finalidad de establecer el tamaño (capacidad instalada y utilizada) y la localización (macro y micro localización) en base a los datos obtenidos de la demanda insatisfecha que la empresa desea cubrir, también la Ingeniería del Proyecto se procedió a detallar el proceso de producción, tiempos y recursos necesarios, además se indicaron los equipos, maquinaria, materia prima, recurso humano, etc., a utilizarse y la distribución física de la planta, elementos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. En el Estudio organizacional, se puntualiza la organización legal de la empresa, la estructura empresarial (niveles jerárquicos), organigrama estructural, funcional, posicional y el manual de funciones, donde se especifica las obligaciones que deben cumplir cada uno de los integrantes de la empresa.

En la parte financiera se establecieron las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, y la fuente de financiamiento, se calcularon los costos fijos, variables y totales que permitieron obtener el costo unitario total al que se le aumentó un margen de utilidad que permita obtener beneficios a los inversionistas.

En base a la información financiera se realizó el flujo, se constituye en la base para el cálculo del valor actual neto, el periodo de recuperación del capital, la relación beneficio costo, la tasa interna de retorno y el análisis de sensibilidad que permite determinar la factibilidad financiera de la ejecución del proyecto.

## f) RESULTADOS

**Análisis y resultados de las encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.**

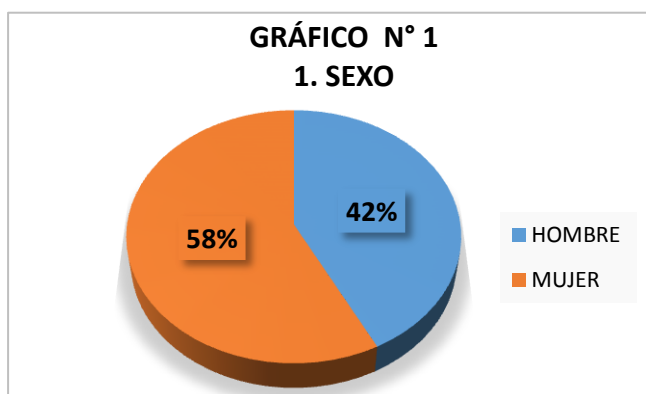
### 1. Datos generales

#### 1.1. SEXO

CUADRO N° 4		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
HOMBRE	169	42%
MUJER	229	58%
<b>TOTAL</b>	<b>398</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** Según las encuestas realizadas a la población económicamente activa: 169 (42%), son de sexo masculino y 229 (58%) son de sexo femenino.

## 1.2. EDAD

CUADRO N° 5				
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM	FXM
18 – 23	131	33%	21	2.751
24 – 29	133	33%	27	3.591
30 – 34	24	6%	32	768
35 – 39	28	7%	37	1.036
40 – 44	60	15%	42	2.520
45 – 49	22	6%	47	1.034
<b>TOTAL</b>	<b>398</b>	<b>100,0%</b>		<b>11.700</b>

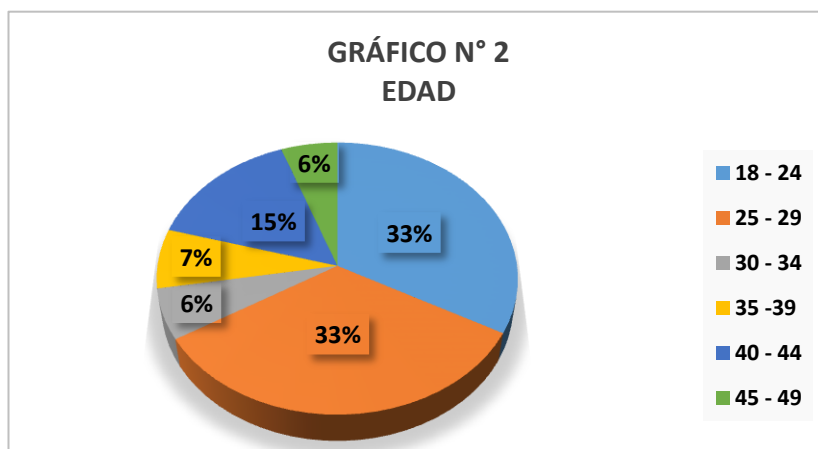
**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

$$\text{Promedio de edad (PEA)} = \frac{11.700}{398}$$

$$\text{Promedio de edad (PEA)} = 29,39$$

$$\text{Promedio de edad (PEA)} = \mathbf{29 \text{ Años}}$$



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** En relación a la edad: 131 encuestados que equivalen a 33%, tienen entre 18 y 23 años de edad; 133 encuestados que equivale a 33%, señalan que tienen entre 24 y 29 años de edad; 24 (6%), entre 30 y 34 años; 28 (7%), que tienen entre 35 y 39 años; 60 (15%), que tienen de 40 a 45 años y 22 (6%), tienen entre 45 a 49 años de edad. Por lo que se deduce que dentro de la PEA hay un promedio de 29 años de edad.

### 1.3. INGRESOS MENSUALES

CUADRO N° 6				
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM	FXM
100 - 200	69	17,3%	150	10,350
201 - 300	139	34,9%	250,5	34,819,50
301 - 400	84	21,1%	350,5	29,442,00
401 - 500	26	6,5%	450,5	11.713,00
501 - 600	28	7,0%	550,5	15,414,00
601 - 750	16	4,0%	675,5	10.808,00
751 - 850	19	4,8%	800,5	15,209,50
851 - 1000	17	4,3%	925,5	15.733,50
<b>TOTAL</b>	<b>398</b>	<b>100%</b>		<b>143.489,50</b>

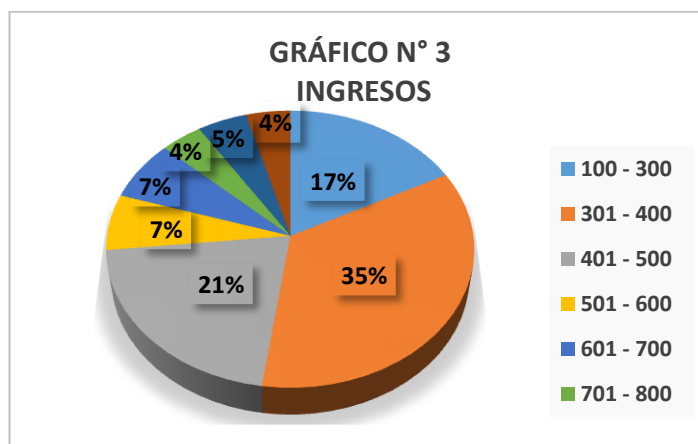
**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

$$\text{Promedio de Ingresos Mensuales (PEA)} = \frac{143.489,50}{398}$$

$$\text{Promedio de Ingresos Mensuales (PEA)} = 360,53$$

$$\text{Promedio de Ingresos Mensuale (PEA)} = \$ \mathbf{361 \text{ Dolares Americanos}}$$



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** En relación a los ingresos: 69 (17%), señalan que tienen ingresos entre 100 y 200 dólares mensuales; 139 (35%), indican que tienen ingresos entre 201 y 300 dólares; 84 (21%), que sus ingresos son entre 301 y 400 dólares; 26 (7%), señalan que sus ingresos son entre 401 y 500 dólares; 28 (7%), manifiestan que sus ingresos son entre 501 y 600 dólares; 16 (4%), manifiestan que sus ingresos son 601 y 750 dólares; 19 (5%), indican que tienen

ingresos entre 751 y 850 dólares, finalmente 17 (4%), indican que tienen ingresos entre 851 y 1000 dólares mensuales.

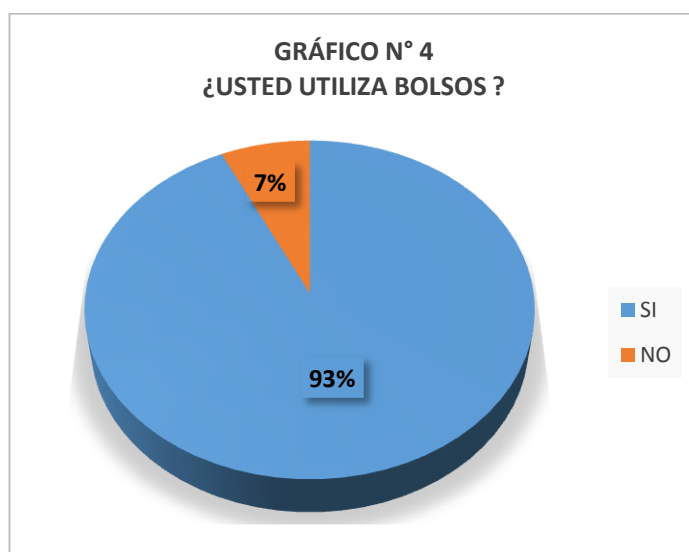
De acuerdo a los resultados obtenidos la población económicamente activa tiene ingresos promedio a 361 dólares, esto quiere decir que sus ingresos están en el rango del salario básico unificado.

## 2. ¿Usted utiliza bolsos?

CUADRO N° 7		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	372	93,5%
NO	26	6,5%
<b>TOTAL</b>	<b>398</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** De las 398 encuestas realizadas en la ciudad de Loja: 372 (93%), manifiestan, que si utilizan bolsos y 26 (7%), contestan que no utilizan bolsos.

Esta pregunta, permite determinar la demanda potencial con la pregunta, si utiliza bolsos, obteniendo un porcentaje del 93%, que si utilizan bolsos.

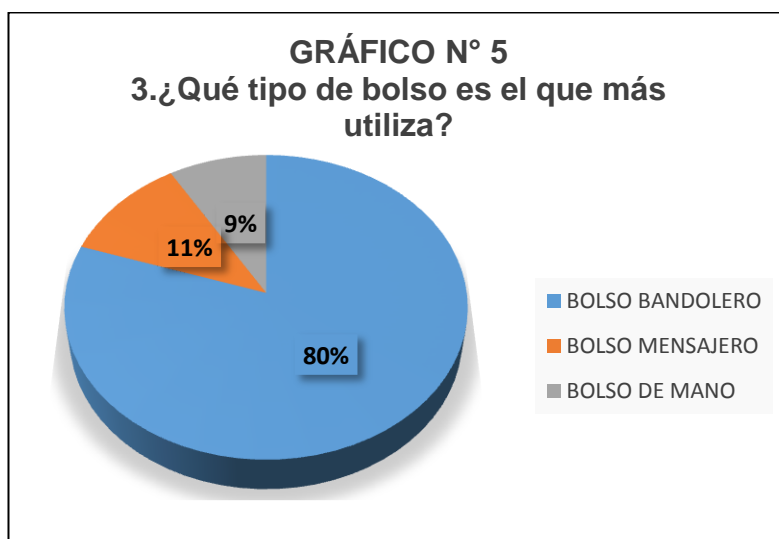


### 3. ¿Qué tipo de bolso es el que más utiliza?

CUADRO N° 8		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BOLSO BANDOLERO	298	80,11%
BOLSO MENSAJERO	42,00	11,29%
BOLSO DE MANO	32	8,60%
<b>TOTAL</b>	<b>372</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** De las 372 personas que utilizan bolsos: 298 (80%), contestaron, que utilizan bolsos bandoleros, 42 (11%) respondieron, que utilizan bolsos tipo mensajero y 32 (9%) manifestaron que utilizan bolsos de mano.

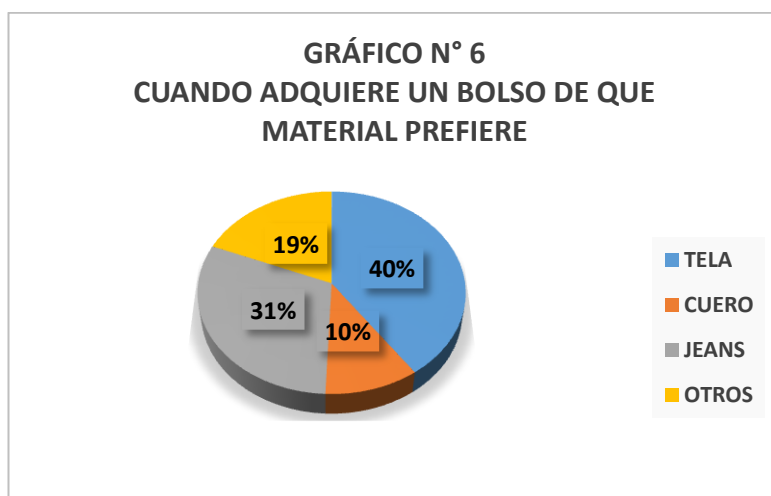
Esta pregunta ayuda a determinar, la demanda real, donde la gran mayoría manifestaron que el 80% utilizan bolsos bandoleros o (cruzados).

#### 4. ¿Cuándo adquiere un bolso de que material prefiere?

CUADRO N° 9		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TELA	120	40,3%
CUERO	31	10,4%
JEANS	91	30,5%
OTROS	56	18,8%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

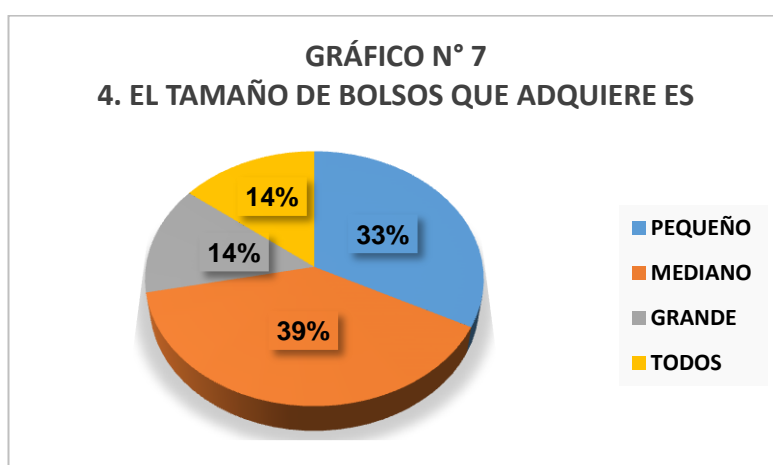
**ANÁLISIS:** De acuerdo a los resultados obtenidos: 120 (40%), indican que utilizan bolsos bandoleros de tela; 31 (10%), usan bolsos bandoleros de cuero; 91 (31%) utilizan bolsos de Jean; 56 (19%), manifiestan que utilizan bolsos hechos en otro tipo de material.

## 5. ¿El tamaño del bolso que adquiere es?

CUADRO N° 10		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PEQUEÑO	97	32,6%
MEDIANO	117	39,3%
GRANDE	41	13,8%
TODOS	43	14,4%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** En relación al tamaño de los bolsos se obtuvo: 97 (33%), manifiestan que utilizan bolsos de tamaño pequeño; 117 (39%), utilizan bolsos de tamaño mediano; 41 (14%), indican que usan bolsos de tamaño grande y finalmente 43 (14%), utilizan todos los tamaños antes mencionados.

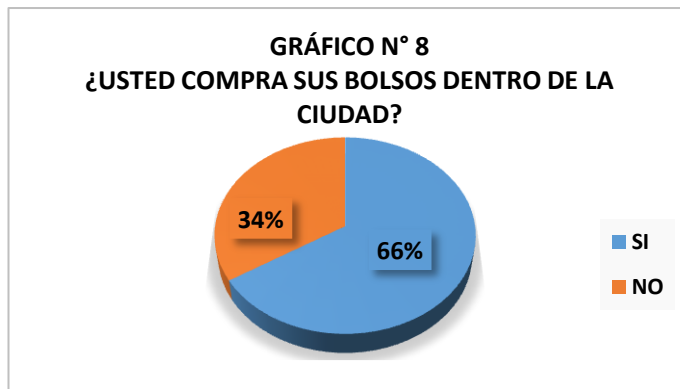
Esta pregunta ayuda a determinar los bolsos que más utilizan, obteniendo que son de tamaño mediano, al momento de fabricar, se debe tener en cuenta, el tamaño mediano, porque son los que mayormente utilizan.

## 6. ¿usted compra sus bolsos dentro de la ciudad?

CUADRO N° 11		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	197	66,1%
NO	101	33,9%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor

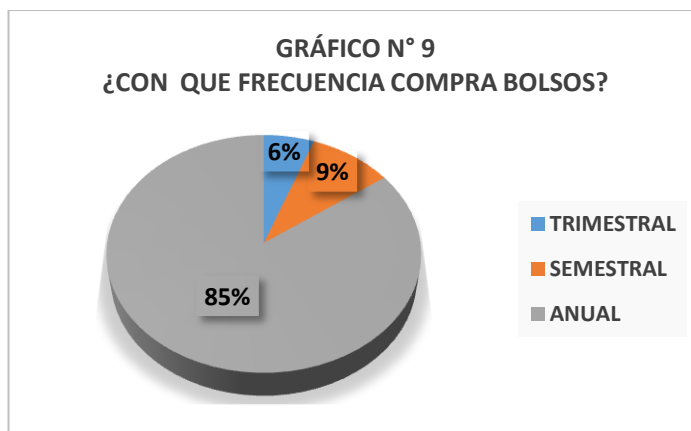
**ANÁLISIS:** De acuerdo a las encuestas realizadas: 197 (66%), compran sus bolsos dentro de la ciudad de Loja y 101 (34%), indican que compran bolsos fuera de la ciudad.

## 7. ¿con que frecuencia compra bolsos?

CUADRO N° 12		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TRIMESTRAL	17	5,7%
SEMESTRAL	28	9,4%
ANUAL	253	84,9%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** Con relación a la pregunta: 17 (6%), manifiestan que compran bolsos trimestralmente; 28 (9%), compran bolsos cada seis meses; 253 (85%) compran bolsos cada año.

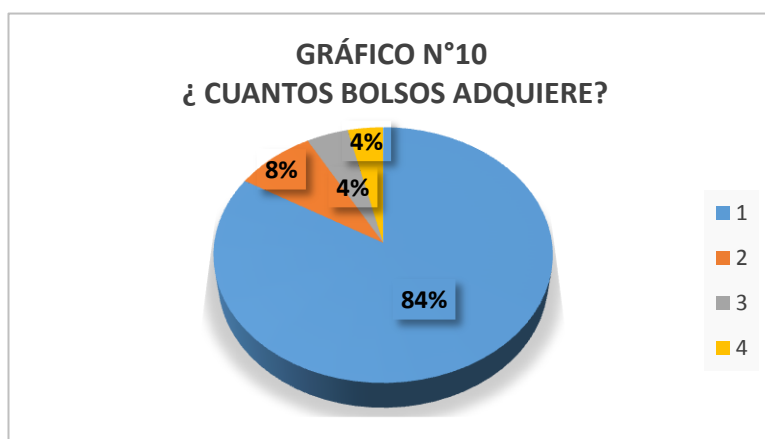
Esta pregunta ayuda a determinar el uso per capital.

## 8. En relación a la pregunta anterior. ¿Cuántos bolsos adquiere?

CUADRO N° 13		
CANTIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	249	83,6%
2	25	8,4%
3	13	4,4%
4	11	3,7%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** De acuerdo a la pregunta: 249 (84%), manifiestan que en cada compra realizada, solo adquieren un bolso; 25 (8%), indican que en cada compra, adquieren dos bolsos; 13 (4%), en cada compra, adquieren tres bolsos y 11 (4%), en cada compra, adquieren cuatro bolsos.

Esta pregunta tiene relación con la anterior ya que en forma trimestral, semestral y anual pueden adquirir; 1, 2, 3 y 4 bolsos, de esta forma se pueden determinar la cantidad de uso anual de bolsos por cada persona

<b>CUADRO N° 14</b>		
<b>COMPRA TRIMESTRAL</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>CANTIDAD DE BOLSOS</b>
1	11	11
2	1	2
3	3	9
4	2	8
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>30</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

<b>CUADRO N° 15</b>		
<b>COMPRA SEMESTRAL</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>CANT DE BOLSOS</b>
1	22	22
2	4	8
3	1	3
4	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>37</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor.

<b>CUADRO N° 16</b>		
<b>COMPRA ANUAL</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>CANT DE BOLSOS</b>
1	216	216
2	20	40
3	9	27
4	8	32
<b>TOTAL</b>	<b>253</b>	<b>315</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

<b>CUADRO N° 17</b>		
<b>USO PROMEDIO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MESES</b>	<b>BOLSOS ANUAL</b>
TRIMESTRAL	4	120
SEMESTRAL	2	74
ANUAL	1	315
<b>TOTAL</b>		<b>509</b>
<b>PROMEDIO DE USO POR PERSONA (PEA)</b>		<b>2,00</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

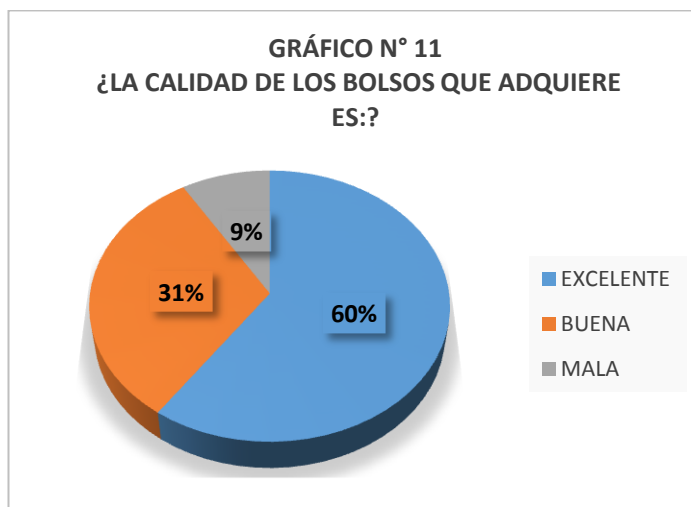
**Análisis:** en relación con las dos preguntas anteriores se obtiene, un promedio de 2 bolsos por persona, en forma anual.

## 9. ¿La calidad de los bolsos que adquiere es?

CUADRO N° 18		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EXCELENTE	178	59,7%
BUENA	94	31,5%
MALA	26	8,7%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** De las 298 encuestas: 178 (60%), manifiestan que los bolsos comprados son de buena calidad; 94 (31%), expresan que los bolsos comprados son de buena calidad y 26 (9%), indican que los bolsos comprados son de mala calidad.

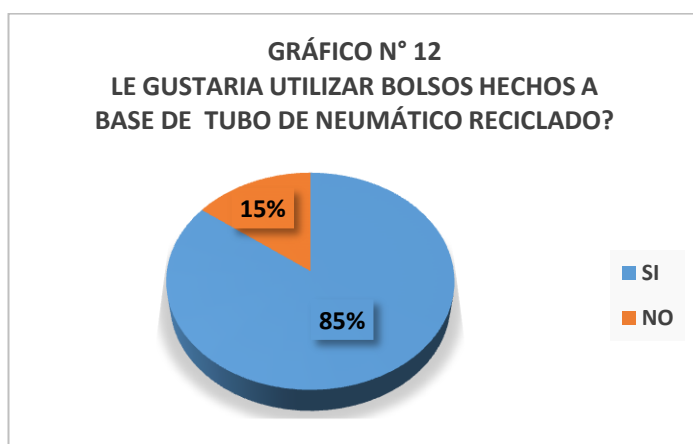


**10. ¿Le gustaría utilizar bolsos hechos a base de tubo de neumático reciclado?**

CUADRO N° 19		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	254	85,2%
NO	44	14,8%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los demandantes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** De las 298 encuestas: 254 (85%), si les gustaría experimentar bolsos hechos, a base de tubo de neumático reciclado y 44 (15%), indican que no les gustarían bolsos hechos a base de tubo de neumático reciclado.

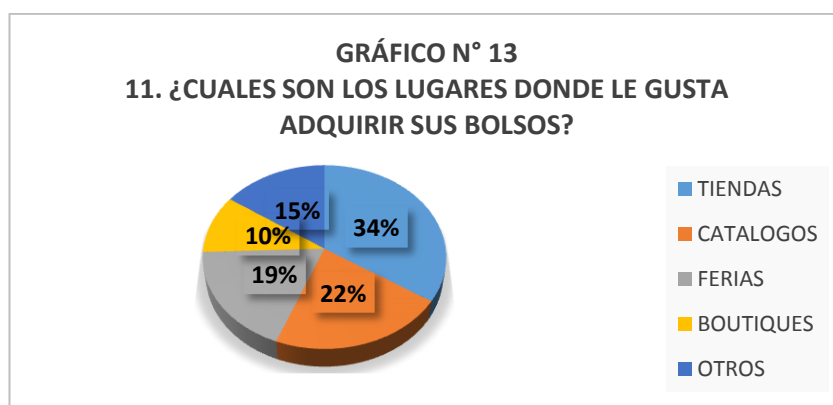
Esta pregunta permite determinar la demanda efectiva, obteniendo un porcentaje del 85%.

## 11. ¿Cuáles son los lugares donde le gusta adquirir sus bolsos?

CUADRO N° 20		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TIENDAS	87	34,3%
CATALOGOS	55	21,7%
FERIAS	47	18,5%
BOUTIQUES	26	10,2%
OTROS	39	15,4%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

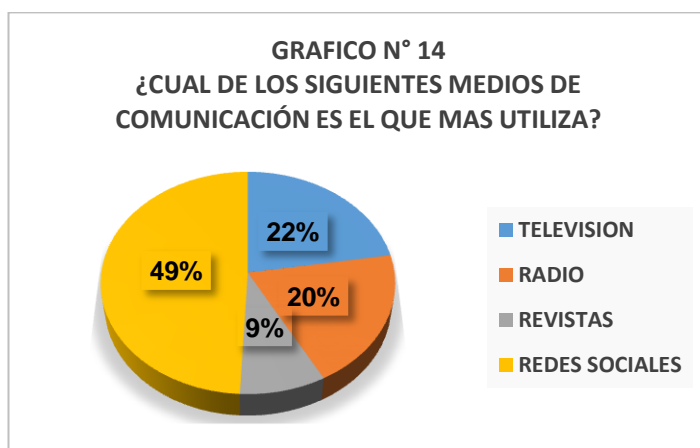
**ANÁLISIS:** Con relación a esta pregunta se obtuvo: que 87 (34%), indican que compran los bolsos en la tiendas; 55 (22%), manifiestan que compran los bolsos en catálogos; 47 (19%), indican que compran en ferias; 26 (10%), indican que compran en boutique; 39 (15%), indican que compran en otros lugares, como por ejemplo, por internet amigos, etc.

**12. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación o información es el que utiliza más?**

<b>CUADRO N° 21</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
TELEVISIÓN	57	22,4%
RADIO	50	19,7%
REVISTAS	22	8,7%
REDES SOCIALES	125	49,2%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** Con relación a esta pregunta se obtuvo: 57 (22%), indican que el medio de información que utilizan es la televisión; 50 (20%), manifiestan que el medio de información que utilizan es la radio; 22 (9%), contestan que el medio que utilizan para informarse son las revistas; 125 (49%), consideran que el medio más utilizado para comunicarse o informarse son las redes sociales.

Este análisis se determinará cuál es el medio de comunicación e información que más utilizan las personas encuestadas y permite conocer en cual medio hacer publicidad.

**13. ¿Cuál es su horario de preferencia para escuchar un medio de comunicación?**

CUADRO N° 22		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	138	54,3%
TARDE	51	20,1%
NOCHE	65	25,6%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor



**Fuente:** Encuestas a los demandantes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** De las 254 encuestas: 138 (54%), manifiestan que se informan en la mañana; 51 (20%), indican que su horario de informarse es en la tarde y 65 (26%), expresan que se informan en la noche.

## Resultados de la encuesta aplicada a los oferentes

### 1. ¿En su empresa vende bolsos bandoleros o (cruzados)?

CUADRO N° 23		
DESCRIPCIÓN	FRECEUNCIA	PORCENTAJE
SI	25	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los oferentes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** De acuerdo a la encuesta realizada a los oferentes de la ciudad: 25 (100%), de la muestra indican que venden bolsos bandoleros o cruzados.

2. ¿Qué cantidad de bolsos bandoleros adquiere para la venta mensualmente?

CUADRO N° 24				
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM	FXM
10--20	6	24%	15	90
21 - 30	13	52%	26	332
31 -40	6	24%	36	213
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>		<b>635</b>

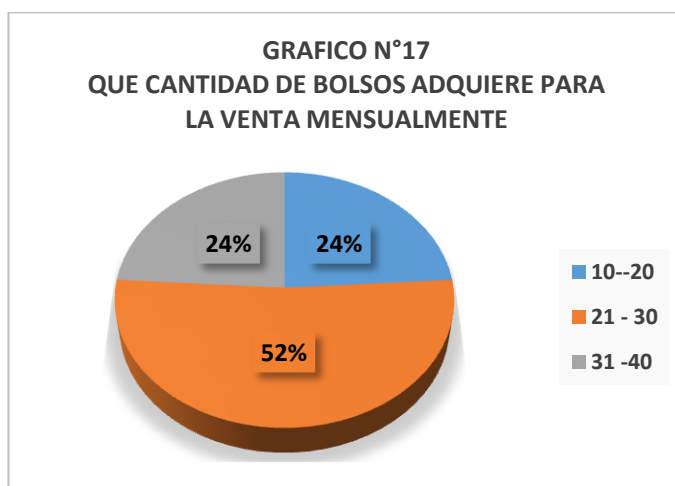
**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

$$\text{Promedio de adquisición para la venta} = \frac{635}{25}$$

$$\text{Promedio de adquisición para la venta} = 25,38$$

$$\text{Promedio de adquisición para la venta} = \mathbf{25 \text{ bolsos}}$$



**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** De acuerdo a la pregunta realizada: 6 (24%), de la muestra indican que compran de 10 a 20 bolsos bandoleros para la venta mensual; 13 (52%), señalan que compran de 21 a 30 bolsos para vender mensualmente; 6 (24%), indican que compran entre 31 y 40 bolsos mensuales para la venta. Por lo que se deduce que los ofertantes adquieren un promedio de 25 bolsos para su venta.

### 3. ¿Qué cantidad de bolsos bandoleros vende mensualmente?

CUADRO N° 25			
VARIABLES	FRECUENCIA	VENTA MENSUAL	VENTA ANUAL
5	2	10	120
10	2	20	240
15	6	90	1080
18	5	90	1080
20	4	80	960
25	4	100	1200
30	2	60	720
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>450</b>	<b>5400</b>

**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** Este cuadro ayuda a identificar la cantidad de ventas mensuales y anuales de cada local.

#### 4. ¿A qué precio vende cada bolso?

##### 4.1. Precios de bolsos pequeños

CUADRO N° 26				
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM	FXM
10 –12	16	64%	11	176
13 – 15	7	28%	14	98
16 - 30	2	8%	15	30
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>		<b>304</b>

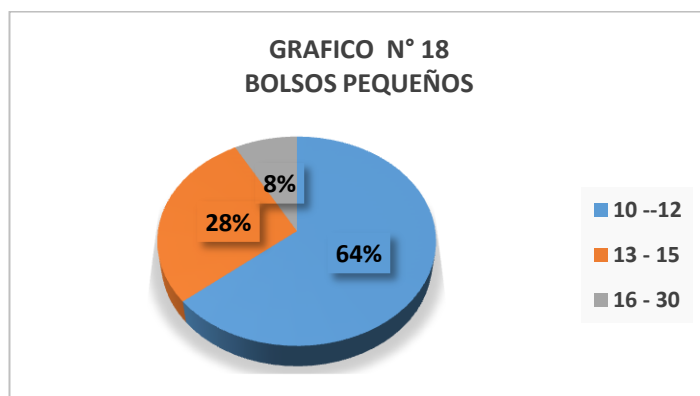
**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

$$\text{Promedio del precio para bolsos pequeños} = \frac{304}{25}$$

$$\text{Promedio del precio para bolsos pequeños} = 12,16$$

$$\text{Promedio del precio para bolsos pequeños} = \$ 12$$



**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** De acuerdo a la pregunta realizada a los oferentes: 16 (64%), manifestaron que venden los bolsos pequeños de 10 a 12 dólares cada bolso bandolero; 7 (28%), señalan que venden los bolsos pequeños de 13 a 15 dólares; 2 (8%), indican que venden los bolsos pequeños de 16 a 30 dólares. Por lo que se deduce que en el mercado este tipo de bolsos pequeños está a \$ 12 dólares americanos.



#### 4.2. Precios de bolsos medianos.

CUADRO N° 27				
DESCRIPCIÓN	FRECEUNCIA	PORCENTAJE	XM	FXM
12 –16	15	60%	14	210
17 – 20	8	32%	19	152
21 – 45	2	8%	33	66
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>		428

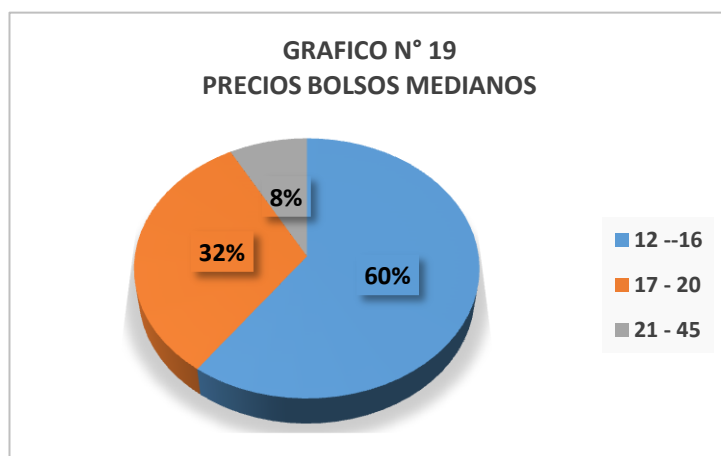
**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

$$\text{Promedio del precio para bolsos medianos} = \frac{428}{25}$$

$$\text{Promedio del precio para bolsos medianos} = 17,12$$

$$\text{Promedio del precio para bolsos medianos} = \$ \mathbf{17,00}$$



**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** Con relación a la pregunta se obtiene: 15 (60%), manifestaron que venden los bolsos medianos de 12 a 16 dólares cada bolso; 8 (32%), señalan que venden los bolsos medianos de 17 a 20 dólares; 2 (8%) indican que venden los bolsos medianos de 21 a 45 dólares cada bolso. Por lo que se deduce que existe un precio de venta al público en cuanto a los bolsos medianos de \$ 17,00 dólares americanos.

### 4.3. Precios de bolsos grandes.

CUADRO N° 28				
DESCRIPCIÓN	FRECEUNCIA	PORCENTAJE	XM	FXM
15 - 22	17	68%	19	323
23 - 30	6	24%	27	162
31 - 60	2	8%	46	92
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>		<b>577</b>

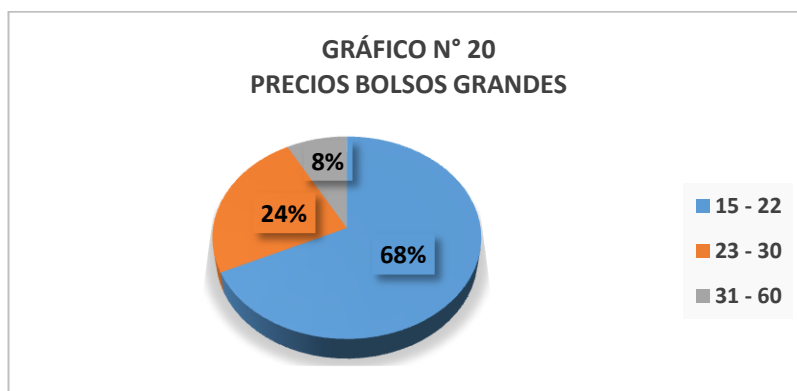
**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

$$\text{Promedio del precio para bolsos grandes} = \frac{577}{25}$$

$$\text{Promedio del precio para bolsos grandes} = 23,08$$

$$\text{Promedio del precio para bolsos grandes} = \$ \mathbf{23,00}$$



**Fuente:** Encuestas a los oferentes

**Elaboración:** El autor

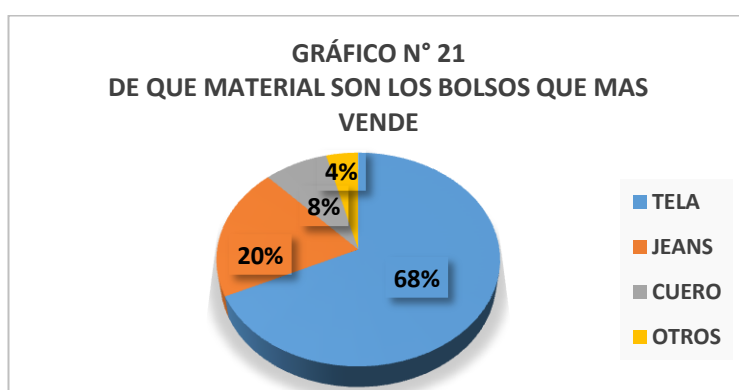
**ANÁLISIS:** De acuerdo a la pregunta: 17 (68%), indican que venden los bolsos grandes de 15 a 22 dólares cada bolso bandolero; 6 (24%), señalan que venden los bolsos grandes de 23 a 30 dólares; 2 (8%), manifiestan que venden los bolsos grandes de 31 a 60 dólares cada bolso. Por lo que se deduce que los bolsos grandes están siendo vendidos en el mercado a un precio promedio de \$ 23,00 dólares americanos.

5. ¿De qué material son los bolsos que más vende?

CUADRO N° 29		
DESCRIPCIÓN	FRECEUNCIA	PORCENTAJE
TELA	17	68%
JEANS	5	20%
CUERO	2	0,08
OTROS	1	0,04
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los oferentes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuestas a los oferentes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** Con relación a la pregunta: 17 (68%), indican que los bolsos que más se venden son de tela; 5 (20%), señalan que los bolsos que más venden son de Jean; 2 (8%), manifiestan que los bolsos que más vende son de cuero; 1 (4%), indica que los bolsos que más vendes son de otro material.

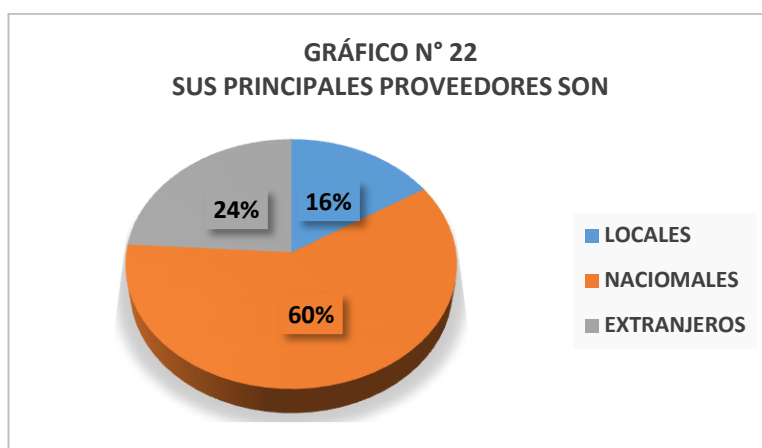
Esta pregunta ayuda a identificar, que los bolsos de tela son los que tienen mayor acogida en el mercado.

## 6. ¿Sus principales proveedores son?

CUADRO N° 30		
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LOCALES	4	16%
NACIONALES	15	60%
EXTRANJEROS	6	24%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los oferentes

Elaboración: El autor



Fuente: Encuesta a los oferentes

Elaboración: El autor

**ANÁLISIS:** En relación con la pregunta: 4 (16%), indican que los bolsos los compran dentro de la ciudad; 15 (60%), señalan que los bolsos los compran a proveedores nacionales fuera de la ciudad; 6 (24%), manifiestan que los bolsos que adquieren son de proveedores extranjeros.

## 7. En qué porcentaje crecieron sus ventas este año en comparación con el año anterior

Con relación a esta pregunta los oferentes nos supieron manifestar que este año las ventas han disminuido.

## **g) DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Este estudio, es el de mayor importancia del proyecto, ya que se determina la cantidad de bienes o servicios, que serán demandados por la población seleccionada. Por lo tanto se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado como: Precio, Calidad, Canales de Comercialización, Publicidad, y plaza; todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado.

#### **Mercado Demandante**

El producto que ofrece la empresa es bolsos bandoleros o cruzados hechos con tubo de neumático reciclado, que va dirigido a la población económicamente activa de la ciudad de Loja,

#### **Demanda Potencial**

Está constituida por los productos que podrían ser consumidos por los demandantes de un mercado, es decir, que se consideran las personas que si utilizan bolsos, en este caso son de 93,5 % (del cuadro N° 7).

La totalidad de la población en estudio, es el número de la población económicamente activa, (PEA) de la ciudad de Loja, para la proyección de la demanda potencial se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Loja, que es de 2,65% según datos proporcionados por el INEC del año 2.010.

La proyección de la población para el 2.016 es de 91.626 personas Cuya demanda potencial se la determina así:

### Proyección de la demanda potencial

**CUADRO N° 31**

AÑO	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL (93,5%)
	2,65%	
0	91.626	85.670
1	94.054	87.941
2	96.547	90.271
3	99.105	92.663
4	101.731	95.119
5	104.427	97.639

**Fuente:** Pregunta N° 2, cuadro N° 7

**Elaborado:** El autor

### Demanda Real o Actual

Está constituida por la cantidad de bienes que se consumen o utiliza un producto específico en el mercado. De acuerdo al estudio de mercado se pudo determinar que la totalidad es de un 80% (Cuadro N° 8) de la población tomada del total de la demanda potencial en la ciudad de Loja, que utilizan bolsos bandoleros o cruzados.

### Proyección de la demanda real

**CUADRO N° 32**

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL (80%)
0	85.670	68.536
1	87.941	70.352
2	90.271	72.217
3	92.663	74.131
4	95.119	76.095
5	97.639	78.112

**Fuente:** Pregunta N° 3, cuadro N° 8 y 31

**Elaborado:** El autor

## **Demanda Efectiva.**

En el presente estudio, para establecer la demanda efectiva se toma como referencia las respuestas obtenidas de los encuestados en relación a su aceptación para la creación de una empresa productora de bolsos bandoleros hechos a base de tubo de neumático reciclado, que tiene una aceptación del 85,20%, se tomó como referencia la pregunta, si le gustaría experimentar bolsos hechos a base de tubo de neumático reciclado (Cuadro N°19).

## **Proyección de la demanda efectiva**

**CUADRO N° 33**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA REAL</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA (85,20%)</b>
0	68.536	58.393
1	70.352	59.940
2	72.217	61.529
3	74.131	63.159
4	76.095	64.833
5	78.112	66.551

**Fuente:** Pregunta N° 11, cuadro N° 19 y 32

**Elaborado:** El autor

## **Demanda efectiva en Unidades**

El uso promedio por persona es de 2 bolsos bandoleros anual, (Cuadro N°17), posteriormente se obtiene la demanda efectiva en unidades, multiplicando la demanda efectiva por el consumo promedio.

**CUADRO N° 34**

<b>DEMANDA EFECTIVA (PEA)</b>	<b>CONSUMO PROMEDIO</b>	<b>DEMANDA UNIDADES</b>
58.393	2	116.786
59.940	2	120.117
61.529	2	123.300
63.159	2	126.567
64.833	2	129.921
66.551	2	133.364

**Fuente:** Pregunta N° 7,8 cuadro N° 17, 33

**Elaborado:** El autor

## **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

### **Oferta Actual**

La oferta actual, es la cantidad de bolsos que se está ofreciendo en el mercado. Para determinar la oferta actual, se tomó en cuenta la cantidad de venta mensual de bolsos bandoleros o cruzados por los diferentes oferentes, para conocer cuál es la venta anual (Cuadro N°25). Con base a esta información se calculó la oferta:

**CUADRO N° 35**

<b>UBICACIÓN LOCALES</b>	<b>NUMERO LOCALES</b>	<b>VENTAS ANUALES</b>
CENTRO DE LA CIUDAD	14	5.400
CENTRO COMERCIAL	6	
BAHÍA GRAN COLOMBIA	5	
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	

**Fuente:** Pregunta N° 3 cuadro N° 25

**Elaborado:** El autor

### **Proyección de la Oferta**

Para proyectar la oferta se utilizó la tasa de crecimiento, considerando la implementación de nuevos locales para el año 2015, obteniendo 25 y los que existen hasta el 2014 teniendo 23 locales según datos del servicio de rentas internas (SRI), para obtener la tasa de crecimiento se aplicó la



siguiente fórmula.  $Tasa\ de\ crecimiento = \frac{valor\ final - valor\ inicial}{valor\ inicial} * 100$  Tasa de crecimiento =

$$\frac{25-23}{23} * 100$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = 8,70\%$$

Entonces para proyectar la oferta se utilizara la tasa de crecimiento 8,70%. En el cuadro siguiente se detalla la oferta y su proyección.

**CUADRO N° 36**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>
0	5.400
1	5.870
2	6.380
3	6.935
4	7.538
5	8.193

**Fuente:** cuadro N° 25

**Elaborado:** El autor

### **DEMANDA INSATISFECHA**

Para realizar el análisis entre la oferta y la demanda, se tomó como base los datos obtenidos de la demanda proyectada y de la oferta proyectada, mediante cuya diferencia se obtuvo la demanda insatisfecha. La demanda insatisfecha de bolsos bandoleros para el año cero la demanda de unidades es de 113,028 menos la oferta de bolsos bandoleros del año cero que es de 5.400, obteniendo una demanda insatisfecha de 107.158 bolsos bandoleros. En el siguiente cuadro se muestra para los años siguientes:

**CUADRO N° 37**  
**Demanda insatisfecha**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA PROYECTADA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
0	116.786	5.400	111.386
1	120.117	5.870	114.247
2	123.300	6.380	116.920
3	126.567	6.935	119.632
4	129.921	7.538	122.383
5	133.364	8.193	125.171

**Fuente:** cuadro N° 34, 35

**Elaborado:** El autor

**ANÁLISIS:** en este cuadro nos ayuda a determinar la demanda que se tiene del producto.

### **Comercialización del producto**

El plan de comercialización, pretende desarrollar estrategias para tener un buen posicionamiento en el mercado, además de permitir posicionar a nuestra empresa "**CLEAN WORLD**", como la empresa líder en calidad y precio en el mercado local, ya que el producto cuenta con atributos que pueden ayudar al objetivo propuesto.

En la investigación presentada a continuación se pretende reflejar, las diferentes formas tomadas en consideración en la comercialización, así como las estrategias adecuadas para ser implementadas por la empresa, de forma que permita y estimule mantener un buen posicionamiento en el mercado de manera permanente y eficaz.

## Producto

### Descripción del producto

El producto que se ofrece en el mercado es un bolso elaborado con los tubos de neumático de llantas de vehículos y bicicletas medianos, pesado y equipos camineros, escogiendo los tubos que ya no son utilizados en su uso principal y posiblemente son desechados al aire libre, lo que lo convierte en un producto innovador.

### Características:

**Grafico N° 23**



**Elaboración:** El autor.

El bolso es de tamaño mediano, tendrá dos divisiones, un bolsillo pequeño en la parte inferior en la parte posterior tendrá un bolsillo pequeño en divisiones tiene un cierre y en la parte de afuera un broche.

El tamaño del bolso esta en relación con la pregunta, que dice el tamaño del bolso que adquiere es: obteniendo el mediano el porcentaje más alto con un 39%, el grande 14% el pequeño 33% y todos 14,4% (cuadro N° 10)

## Nombre del producto

El bolso tendrá el mismo nombre que se encuentra, en productos similares en el mercado (BOLSOS BANDOLEROS).

## Logotipo

El logotipo con estas letras tiene que representar:

**(C)**, que hace referencia ha cuidado ambiental y al segundo nombre del autor Carlos

**(A)**, que hace referencia a la palabra ambiental y al primero y segundo apellido del autor, Arrobo Ajila.

**Grafico N° 24**



Elaboración: El autor

## Eslogan

El eslogan es un mensaje para sociedad de la reutilización de este material que al ser desechado, hace un gran daño al medio ambiente, por este motivo concientiza y motiva a que sea utilizado.

**EL MUNDO EN TUS MANOS  
UTILIZAME**

## **Empaque.**

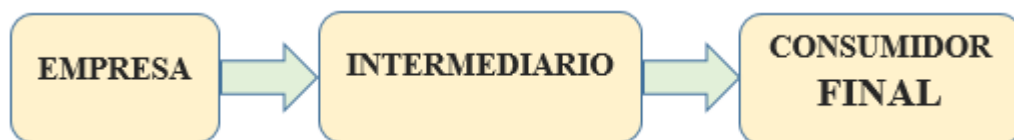
**Grafico N° 25**



**Elaboración:** El autor.

## **Plaza.**

En este caso se define como dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece, (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor). Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. El segmento de mercado será la población económicamente activa de la ciudad de Loja utilizando el siguiente canal de distribución: empresa (tiendas) – consumidor final.



## **Precio**

Hay que destacar que el precio es el único elemento del mix de Marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costes.

Objetivos del precio Entre los principales objetivos figuran los siguientes:

- Obtener utilidades.
- Lograr o retener una participación del mercado.
- Estabilizar los precios.

Hacer frente a los precios de la competencia. La empresa a implementarse, fijará el precio de sus productos con un margen de utilidad sobre el costo, tomando en cuenta el precio de la competencia, dentro de las estrategias se debe optimizar los costos de la producción, buscar la materia prima a más bajos costos y minimizar los desperdicios de la materia prima.

El precio del producto está por debajo de la competencia de acuerdo a los datos obtenidos de los oferentes con la pregunta que dice: **¿A qué precio vende cada bolso?**, obteniendo que un 60% de los bolsos medianos tiene un promedio de venta al público de 17 dólares.

### **Publicidad.**

Es importante una adecuada estrategia que muestre el mejor interés y que el producto sea conocido en el mercado se realizara publicidad en:

### **Redes sociales**

Facebook será utilizara, creando una página en este medio.

Portada

Grafico N° 26



Elaboración: El autor.

Perfil

Grafico N° 27



Elaboración: El autor.

## Letrero

El letrero para la empresa “**CLEAN WORLD**”, que tendrá las siguientes medidas: 1,50 X 1,50 Mts

**Grafico N° 28**



Elaboración: El autor.

## Radio

Se realizara cuñas de publicidad en la radio boquerón 3 veces a la semana, en horarios de la mañana, los días lunes, miércoles y viernes.

## Cuña radial

Elije y compra tus bolsos bandoleros, hechos con tubo de neumático reciclado en la empresa “**CLEAN WORLD**” en la ciudad de Loja.

El mundo en tus manos utilízame

Llámanos al 0993570889.



## **ESTUDIO TÉCNICO**

En este estudio, es la segunda fase del proyecto donde se analiza y determina los recursos necesarios para poder producir bolsos a bases de tubo de neumático reciclado, el tamaño óptimo, la localización optima, los equipos e instalaciones y la organización necesaria para realizar la producción o para proveer el producto.

### **Tamaño del proyecto**

Esta relaciona con la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de funcionamiento, el tamaño del proyecto está definido por su capacidad instalada y utilizada.

Para determinar correctamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de la materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de la mano de obra, etc. El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de la producción ya que ello implica menor riesgo de mercado para el proyecto

### **Capacidad instalada**

La capacidad instalada está determinada por el rendimiento o producción máxima que se puede alcanzar y obtener a través de los recursos que posee la empresa en un periodo determinado de tiempo, está en función

de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa, se mide en número de unidades producidas en unidad de tiempo.

Basándose en la teoría revisada y a la experiencia de personas que se dedican a la confección de bolsos, indican las etapas del proceso de elaboración y el tiempo promedio empleado por unidad.

### Descripción de proceso del bolso

**CUADRO N° 38**

N°	PROCESO	TIEMPO
1	SELECCIÓN DE MATERIA PRIMA	3
2	LAVADO Y SECADO DEL TUBO	10
3	RAYADO Y CORTE DEL TUBO	4
4	COSTURA DEL BOLSO	10
5	PUESTA DEL CIERRE Y LOGOTIPO	3
6	COLOCACIÓN DEL CINTURÓN	4
7	REVISIÓN Y ENFUNDADO	3
8	ALMACENAMIENTO	3
	<b>TIEMPO MINUTOS</b>	<b>40</b>

**Fuente:** Costureros de bolsos.

**Elaboración:** El autor.

### Capacidad instalada

Para determinar la capacidad instalada se consideró, que la empresa trabajara de lunes a domingo (7 días a la semana) y 24 horas diarias, es decir que se trabajara 365 días al año. Trabajando 24 horas diarias teniendo, (1.440 minutos)/40 minutos, de cada bolso = 36 bolsos diarios, pero considerando que se tiene 4 operarios \* 36 = 144 bolsos diarios \* 365 días al año= 52.560 bolsos anuales.

## Capacidad instalada

**CUADRO N° 39**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EXISTENTE</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>
1	114.247	52.560
2	116.920	52.560
3	119.632	52.560
4	122.383	52.560
5	125.171	52.560

**Fuente:** Cuadro N° 37.

**Elaboración:** El autor.

## Capacidad utilizada

La capacidad utilizada constituye el nivel de rendimiento o producción con el que se hace trabajar la maquinaria y el recurso humano esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir en un periodo de tiempo determinado.

Esta determinado empezar a operar, con el 23,74% en relación a la capacidad instalada, trabajando 8 horas diarias, 5 días a la semana, y 52 semanas al año.

La empresa laborara con cuatro operarios diarios, los operarios realizaran 48 bolsos al día, estimando un tiempo de 40 minutos en 1 bolsos por cada trabajador, teniendo a la semana 240 bolsos, y al año 12.480 bolsos.

## Capacidad utilizada

**CUADRO N° 40**

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	% UTILIZADA	CAPACIDAD UTILIZADA
1	52.560	23,74%	12.480
2	52.560	23,74%	12.480
3	52.560	23,74%	12.480
4	52.560	23,74%	12.480
5	52.560	23,74%	12.480

**Fuente:** Cuadro N° 39.

**Elaboración:** El autor

**ANÁLISIS:** La capacidad utilizada será del 23,74% con 12.480 unidades para el primer año, siendo esta constante para los demás años de vida útil del proyecto.

## Participación en el mercado

$$\text{Participación en el mercado} = \frac{\text{Capacidad utipizada}}{\text{Demanda existente}} * 100$$

En este cuadro se indica la participación que tendrá la empresa en el mercado, la misma que cubrirá el 11,65% en el primer año y el último año 10,64% de la demanda insatisfecha. La participación en el mercado está determinada para los 5 años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N° 41**

AÑOS	DEMANDA EXISTENTE	CAPACIDAD UTILIZADA	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
1	114.247	12.480	10,92%
2	116.920	12.480	10,67%
3	119.632	12.480	10,43%
4	122.383	12.480	10,20%
5	125.171	12.480	9,97%

**Fuente:** Cuadro N° 37 y 40.

**Elaboración:** El autor

## Localización Óptima Del Proyecto

### Macro localización

Para la implementación de empresa productora de bolsos bandoleros se encuentra ubicado en América Del Sur, País Ecuador.

Macro localización. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos. La selección previa de una macro localización que permitirá; a través de un análisis preliminar, reducir el número de soluciones posibles, al descartar los secretos geográficos que no respondan a las condiciones requeridas por el proyecto”. La empresa **“CLEAN WORLD”**, estará ubicada en la provincia de Loja, en la ciudad de la misma, en un local que cuenta con todos los servicios básicos para el funcionamiento de la empresa tales como: calles asfaltadas, energía eléctrica, agua potable, teléfono, internet, fácil acceso, entre otros.

Grafico N° 29



Elaboración: El autor.

## Provincia de Loja

Dentro de la provincia, la empresa estará ubicada en la ciudad de Loja.

**Grafico N°30**



Elaboración: El autor.

## Micro localización

La empresa será instalada en las avenidas Últimas Noticias, en los condominios Alameda Real, de la parroquia, El Valle de la ciudad de Loja,

## Factores que se considera para la localización

Los factores que fueron determinantes al momento de escoger este lugar.

## Servicios básicos

Los servicios básicos es un factor muy importante, debido la producción depende mucho de mismo y se tomó en cuenta:

- Energía eléctrica.
- Agua potable.
- Teléfono.

- Transporte.
- Alcantarillado.

### **Disponibilidad de mano de obra**

La mano de obra debe contar con facilidad para acceder a la empresa y se considera:

- Transporte urbano.
- Cercanía de la ciudad.

### **Accesibilidad**

- Vías en buenas condiciones.
- Fácil acceso.

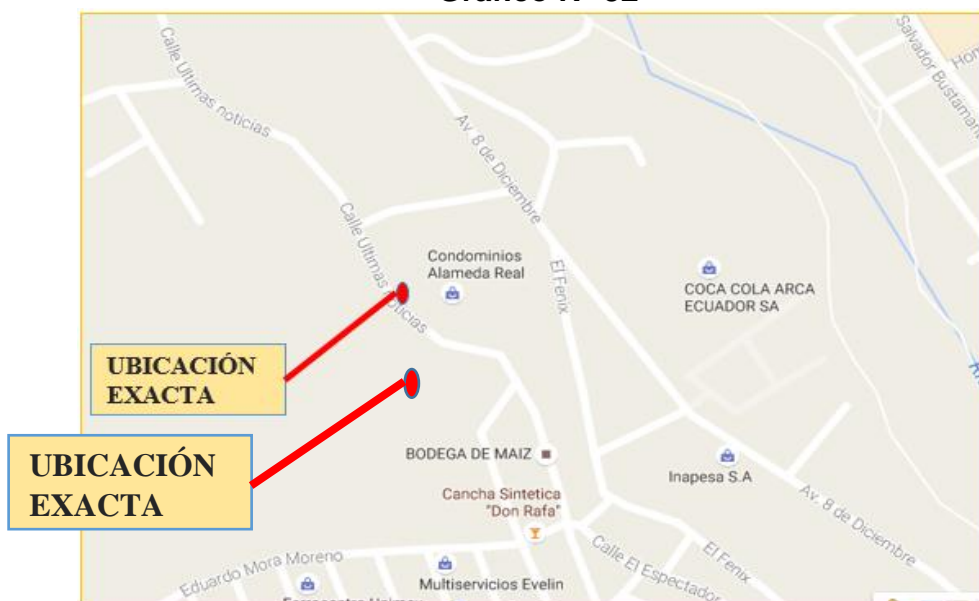
### **Materia prima**

La materia prima necesaria se encuentra cerca al lugar ya que será propiciada de Sauces, las Pitas y Belén de la ciudad de Loja, donde se encuentran las vulcanizadoras de vehículos grandes

### **Disponibilidad de acceso para el cliente**

Es muy necesaria la ubicación de la Planta respecto a los consumidores, tomando en cuenta los gastos de transporte que estos deben realizar para llegar a la misma. La ubicación de la planta se encontrará en un lugar estratégico de la ciudad, lugar al cual los consumidores llegar con facilidad.

**Grafico N° 32**



**Elaboración:** El autor.

## **Ingeniería del Proyecto**

### **Componente Tecnológico**

Se determina la máquina y equipo con que se va a producir y que estén acordes al proceso de producción, de acuerdo al nivel de demanda del producto.



### **Tecnología y equipos**

Para la fabricación de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, es necesario adquirir tecnología que ayude a optimizar mejor el tiempo y lo más importante obtener un producto de calidad. De esta manera, la maquinaria que se necesitará para la transformación de la materia prima es la siguiente:



## Maquinas



**Cuadro N° 42**


DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>MAQUINA DE COSER OVERLOCK</b> 	MÁQUINA DE COSER OVERLOCK 5 HILOS	UNIDAD	1
<b>MAQUINA DE COSER SINGER</b> 	MÁQUINA DE COSER SINGER 2491 D300 A INDUSTRIAL	UNIDAD	1

Elaboración: El autor.

## Muebles y enseres para producción

**CUADRO N° 43**

DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>MESA DE ACERO INOXIDABLE</b> 	MESA DE ACERO INOXIDABLE 3M X 1M X 1M	UNIDAD	1
<b>MESA DE MADERA PARA TRABAJO</b> 	MESA DE MADERA DE 3M X 2 M X 1M	UNIDAD	1
<b>PERCHERO METALICO</b> 	PERCHERO DESMONTABLE 150 X150 BASE RECTANGULAR MEDIDAS: ALTO 150 X ANCHO 150CM	UNIDAD	1

<b>SILLAS PLASTICAS</b> 	<b>SILLAS PLÁSTICAS PARA LOS OPERARIOS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>4</b>
--	--	---------------	----------

Elaboración: El autor.

## Muebles y enseres

**Cuadro N° 44**

DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>ESCRITORIOS</b> 	<b>ESCRITORIO DE MADERA Y HACERO</b> <b>MEDIDAS:</b> <b>120 X 60 X 75 CMS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>2</b>
<b>SILLAS PARA OFICINA</b> 	<b>SILLAS DE OFICINA DE HIERRO ACOLCHONADAS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>8</b>
<b>SILLAS GIRATORIAS</b> 	<b>SILLA EJECUTIVA TORINO CON BRAZOS.</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>2</b>
<b>ARCHIBADOR</b> 	<b>ARCHIBADOR DE MADERA 4 CAJONES</b> <b>MEDIDAS:</b> <b>94 X 47 X 135,7 CMS.</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>1</b>

Elaboración: El autor.

## Equipos de oficina



**Cuadro N° 45**

DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>TELEFONO CONVENCIONAL</b> 	TELEFONO IP GRANDSTREAM GXP1625 POE ESTÁNDAR	UNIDAD	1
<b>CALCULADORA</b> 	CASIO FX-82ES PLUS CALCULADORA CIENTÍFICA 252 FUNCIONES	UNIDAD	1

Elaboración: El autor.

## Equipo de computación

**Cuadro N° 46**

DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>COMPUTADORA DE ESCRITORIO</b> 	COMPUTADOR ESCRITORIO 6TA GENERACIÓN I3, I5, I7.	UNIDAD	2
<b>IMPRESORA EPSON L365</b> 	IMPRESORA EPSON, MODELO L365 EQUIPO MULTIFUNCIONAL IMPRIME Y ESCANEA, TINTA CONTINUA CON WIFI.	UNIDAD	1

Elaboración: El autor

## Herramientas

**Cuadro N°47**


DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>ESTILETE</b> 	Estilete KNIFE 18MM	UNIDAD	7
<b>CEPILLO DE PLASTICO</b> 	CEPILLO DE MANO PARA LIMPIEZA.	UNIDAD	2
<b>CINTAS METRICAS</b> 	UNA CINTA MÉTRICA FÁCIL DE ENROLLAR, HACIENDO QUE EL TRANSPORTE SEA MÁS FÁCIL. 1,5M.	UNIDAD	2
<b>TIJERAS</b> 	Tijera costura 8.5"	UNIDAD	3

Elaboración: El autor

## Materia prima directa

**Cuadro N° 48**

DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
<b>TUBOS DE LLANTA DE VEHICULOS</b> 	SE UTILIZARA TUBOS DE LLANTAS DE VEHICULOS LIVIANOS, PESADOS Y EQUIPO CAMINERO.	UNIDAD	6240

	<b>TUBO DE BICICLETA</b> TUBO DE NEUMÁTICO DE BICICLETA DE ARO 20, 24, ETC.	UNIDAD	12480
---	--	--------	-------

Elaboración: El autor.

**Materia prima directa**

**Cuadro N° 49**

DETALLE	CARACTERISTICAS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
	<b>HILO ENKABOND CALIBRE 60</b> HILO ENKA BOND CALIBRE 60. 40 GR	ROLLOS	124
	<b>CIERRE</b> CIERRE DE COBRE DQ60	UNIDAD	12480
	<b>HEBILLA TENSOR</b> HEBILLA PIQUETE PLÁSTICO 40MM	UNIDAD	12480
	<b>HEBILLA TENSOR TIPO DOBLE FRANJA</b> HEBILLA TENSOR DOBLE FRANJA, CORREDERA PLÁSTICO 16MM.	UNIDAD	12480

Elaboración: El autor

## **Proceso Productivo**

El presente estudio tiene como función el ajuste de los recursos físicos para los requerimientos óptimos de la producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la empresa, su equipamiento y las características del producto de la planta. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el tiempo del proceso productivo.

### **Descripción del proceso productivo para la fabricación de bolsos bandoleros.**

- 1. Obtención y selección de materia prima**, son los tubos de neumáticos de vehículos y bicicletas, que se adquiere de las vulcanizadoras y talleres, teniendo una revisión previa a la compra.
- 2. Lavado y secado del tubo**, será lavado para eliminar impurezas y que se le quite el olor a caucho.
- 3. Rayado y corte del tubo**, se realizara de acuerdo a las medidas establecidas, con los moldes obtenidos.
- 4. Costura del bolso**, una vez cortado se procederá a coser sus partes.
- 5. puesta del cierre y logotipo**, Aquí es donde se cose el cierre y se cose el logotipo.
- 6. colocación del cinturón y broche**, el cinturón será cosido y llevara una hebilla para alargar y achicar de acuerdo a la

comodidad del que lo use, el broche se colocara en la parte de afuera para cerrar el bolso.

7. **Revisión y enfundado**, una vez terminado el bolso se ara la respectiva revisión y luego se la guardara en una funda de plástico.
8. **Almacenamiento**, se realiza el almacenamiento, cuando se ya no tenga nada por corregir o falte alguna parte de coser.

### **Proceso de producción**





El proceso técnico condensado en la ingeniería debe ser lo suficientemente adecuado para que la calidad se optimice al máximo y se minimice los costos.

Los pasos que a continuación se describen, corresponden al proceso de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado.

## FLUJOGRAMA PARA EL PROCESO DE LA EMPRESA

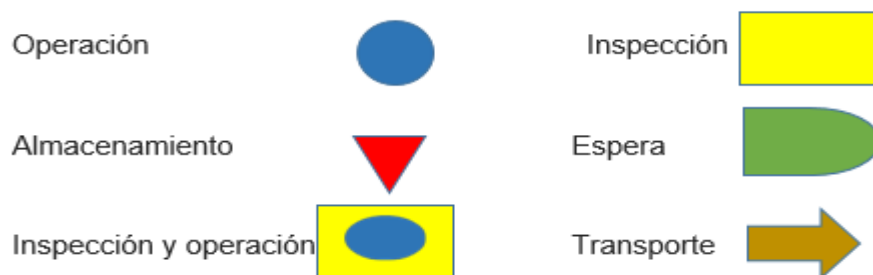
### “CLEAN WORLD”

**CUADRO N° 50**

	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>INSPECCIÓN Y OPERACIÓN</b>	<b>OPERACIÓN</b>	<b>INSPECCIÓN</b>	<b>ALMACENAMIENTO</b>	<b>Tiempo</b>
						
OBTENCIÓN Y SELECCIÓN DE MATERIA PRIMA		●				3
LAVADO Y SECADO DEL TUBO		—	●			10
RAYADO Y CORTE DEL TUBO			●			4
COSTURA DEL BOLSO			●			10
PUESTA DEL CIERRE Y LOGOTIPO			●			3
COLOCACIÓN DEL CINTURÓN Y BROCHE			●			4
REVISIÓN Y ENFUNDADO			—	●		3
ALMACENAMIENTO				—	●	3
<b>TIEMPO MINUTOS</b>						<b>40 minutos</b>

**Elaboración:** El autor.

**SIMBOLOGIA:**





## **Infraestructura Física**

Se relaciona con la estructura física de la empresa, donde se determinan las Áreas requeridas.

En esta parte se debe contar con el asesoramiento de profesionales en construcción. Para la producción de bolsos bandoleros se requiere extensión de 60 metros cuadrados, el mismo que se distribuirá de la siguiente manera:

**Área administrativa.-** Dentro de esta área constara gerencia, secretaria/contadora, y baño tiene una extensión de 9 x 3 metros.

**Bodega de producto terminado.-** para almacenar los bolsos elaborados tiene una extensión de 3 x 3 metros.

**Área de producción.-** Esta área constara de bodega para almacenar materia prima y el área de procesamiento del producto, tiene una dimensión de 6 x15 metros.

**Parqueadero.-** El parqueadero para vehículos del personal de la empresa y el ingreso de materias primas, tiene una dimensión de 6 x 10 metros.

**Sala de espera.-** la sala de espera para los clientes y proveedores tiene una dimisión de 3 x 3 metros.

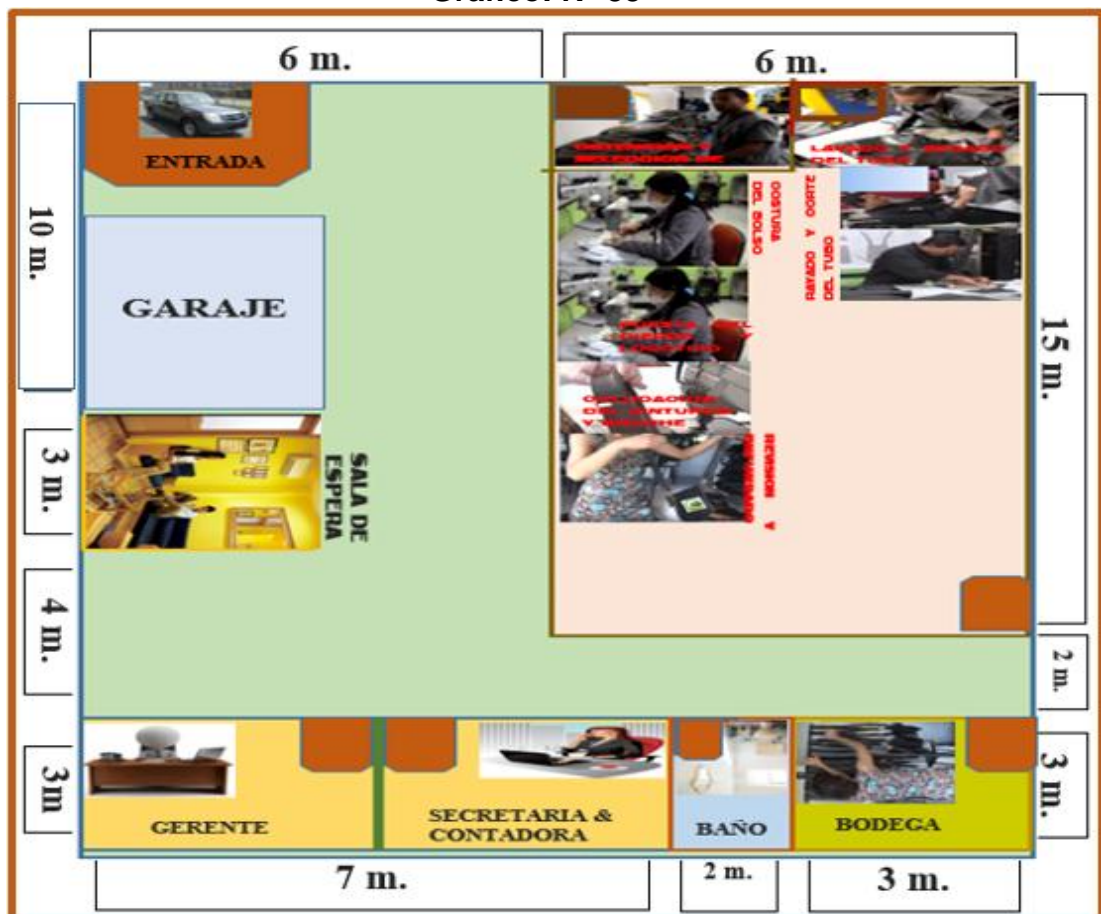
### **Ingeniería de la planta.**

Esta ingeniería nos permitirá realizar la planificación y organización de la empresa en cuanto a instalaciones, funcionamiento, distribución de la

planta. En lo que respecta a la distribución de la planta, se la diseño tomando en cuenta que en todas las áreas administrativas existan suficientes espacios, que logren simplificar el trabajo en el cual se pueda elaborar un buen producto y brindar un servicio bueno y seguro, obteniendo la mayor eficiencia en las actividades de la empresa. A continuación se describe en metros cuadrados las áreas con las que contará la empresa:

**Distribución física de la empresa.**

**Gráfico: N° 33**



**Elaboración:** El autor.

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

En el estudio administrativo se efectúa una descripción de la parte organizacional y legal, que facilite la asignación de funciones que requiere para la ejecución y funcionamiento de la empresa en forma efectiva, y lograr cumplir los objetivos propuestos; en el estudio administrativo lo principal radica en el talento humano como base principal, siendo el que va a coordinar y controlar los recursos materiales y los procesos administrativos de la empresa, por consiguiente se requiere contar con personal capacitado para manejar los mecanismos de funcionamiento administrativo y organizativo de la empresa

### **Principios Organizativos**

Dentro de los principios de la organización que se consideran para el proyecto, se tiene:

1. Implantar subdivisiones razonadas en el área de trabajo. Que estarán graficadas en los organigramas estructurales y funcionales.
2. En todos los niveles que intervienen se realiza un detalle de las tareas a ser ejecutadas por cada responsable del mismo con la finalidad delegar apropiadamente las funciones de mejor manera a cada miembro.

#### ➤ **Estructura Organizativa**

##### ✓ **Aspectos Legales**

Es la forma legal que adquirirá la empresa al momento de constituirse de acuerdo a lo que dispone la Constitución de la República, la Ley de

Compañías y las demás Leyes que regulan las actividades empresariales en el Ecuador.

La empresa para el presente estudio del proyecto se enmarca como Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, la misma que debe cumplir con todas las disposiciones legales para la constitución, organización y funcionamiento de este tipo de compañía.

Siguiendo las disposiciones de las diferentes Leyes y Normas Ecuatorianas, los pasos a cumplir para la creación de la empresa, en este caso es:

**EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA SON:**

**a. Naturaleza**

- ✓ Constituye un acto de creación de una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural que la constituye;
- ✓ Es constituida por una persona natural;
- ✓ La persona natural que constituye la empresa no responde por las obligaciones de ésta, ni viceversa; pues la persona natural que la constituye limita su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital destinado para ello;
- ✓ Todo objeto comprenderá una sola actividad empresarial;  
La EURL tiene siempre el carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial (Art. 7).

## **b. De la Personalidad Jurídica**

- ✓ Es persona jurídica capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, conforme la Ley.
- ✓ Tiene absoluta independencia de la persona natural que la forma, de modo que los patrimonios de la una y la otra son autónomos y separados. Art. 2.
- ✓ El inicio como persona jurídica es la fecha de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil de su domicilio principal. Art.3.

## **c. Constitución**

### **c.1. Requisitos de Fondo**

**Capacidad.-** es la persona natural que pueda ejercer el comercio, el gerente -propietario de la EURL es considerado como comerciante.

**Objeto.-** la actividad económica a la que se dedica, en este caso es la fabricación de bolsos, en la ciudad de Loja.

**Excepciones.-** las estipuladas en la ley de compañías y el código legal vigentes.

### **c.2. Requisitos de Forma**

Constituirse mediante escritura pública, otorgada por el gerente-propietario. La escritura contendrá:

- 1) El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente propietario;

- 2) La denominación específica de la empresa;
- 3) El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
- 4) El objeto a que se dedicará la empresa;
- 5) El plazo de duración de la misma;
- 6) El monto de capital asignado a la empresa por el gerente-propietario de conformidad con el artículo 1 de la ley de compañías;
- 7) La determinación del aporte del gerente-propietario;
- 8) La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma;
- 9) Y cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario quiera incluir.

- Luego del otorgamiento debe ser inscrita en el Registro Mercantil de dicho domicilio, pero está, ordenara su publicación en prensa para el sorteo legal.

- Si no existe oposición se inscribe y el inicio de existencia es a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal.

### **Organización Legal**

La empresa es de producción y comercialización de bolsos bandoleros o (cruzados), a base de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja,

es una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada es decir estará constituida bajo la forma de persona natural.

Persona Natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa.

Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

Una empresa constituida dentro del marco legal vigente debe contar con los siguientes documentos:

1. Minuta de constitución de la empresa autorizado por un abogado colegiado;
2. Escritura pública registrada ante notario;
3. Inscripción en el Registro Mercantil de la ciudad de Loja;
4. Registro Único de Contribuyentes (RUC) a nombre de la empresa;
5. Registro Unificado de la empresa correspondiente a la Cámara de Comercio;
6. Autorización para la emisión de facturas.

## REQUISITOS

Generalmente para lograr la constitución de la empresa los requisitos son los siguientes:

1. Para empresa de EURL, tres fotocopias del nombramiento del gerente-propietario de la empresa;
2. Una fotocopia de cédula de identidad y de certificado de votación vigente;
3. Indicar el monto del aporte del capital en efectivo, después de obtener la Minuta de Constitución, se hace el depósito en un banco a nombre de la empresa; luego se presenta el certificado de depósito respectivo.
4. Se debe indicar el nombre que se le quiere asignar a la empresa (**CLEAN WORLD**), verificando previamente en los registros públicos que no exista otra institución con el mismo nombre.
5. El domicilio de la empresa será en el cantón y ciudad de Loja, parroquia el Valle, calles, Últimas Noticias, en los condominios Alameda Real;
6. Las actividades que desarrollará la empresa es la fabricación de bolsos;
7. La minuta debe estar firmada y sellada por el gerente-propietario y autoridad competente;
8. La autorización del abogado (firma, sello y N° de colegiatura).
9. Acreditar la búsqueda del nombre en los registros públicos, de tal manera que no se tome el nombre de una empresa preexistente.



## **Aspectos institucionales, legales y jurídicos que se deberán realizar para el buen funcionamiento de la empresa**

Dentro de los aspectos legales y jurídicos para la puesta en marcha de una empresa de producción y comercialización de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, "CLEAN WORDL", se contratará un asesor jurídico que conozca muy bien los reglamentos y aspectos gubernamentales del país; y donde se pondrá en marcha el aspecto institucional para un correcto desempeño dentro de la ciudad de Loja.

Las licencias y derechos que se necesita para el inicio de las operaciones de la producción y comercialización de bolsos "CLEAN WORDL", en la ciudad de Loja, son los siguientes:

- ❖ Cuerpo de Bomberos.
- ❖ Municipio.
- ❖ RUC del Servicio de Rentas Internas.

### **Permisos de Funcionamiento**

Los permisos de funcionamiento que se otorgan en la ciudad de Loja son esenciales para trabajar correctamente y sin ningún inconveniente. Éstos son dados por autoridades competentes; los mismos que inspeccionan y avalan el funcionamiento del establecimiento donde se realizara las actividades. Las siguientes entidades públicas, son las responsables de otorgar los permisos de funcionamiento en la ciudad:

- ❖ Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Loja

❖ Municipio de Loja.

### **Permiso de Funcionamiento de los Bomberos**

Como siguiente paso se debe obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Solicitando previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extintores que serán colocados según las dimensiones del local comercial.

Este trámite debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes:

1. Original y una copia del RUC actualizado
2. Copia de la escritura de la constitución de la empresa
3. Copia del nombramiento del representante legal de la compañía
4. Copia a color de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa
5. Original de la compra de extintores de incendios. Estos extintores deberán ser recargados anualmente y la factura es indispensable para renovar el permiso.

### **Permiso Municipal de Funcionamiento**

Como paso final es necesario obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento. Este documento es emitido por el Municipio. El permiso debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el documento son:

1. Tasa única de trámite
2. Solicitud para habilitación de fábricas.
3. Copia de la cédula de ciudadanía
4. Copia del RUC
5. Copia del nombramiento del representante legal
6. Carta de autorización para la persona que realice el trámite
7. Copia de la patente del año a tramitar
8. Copia de predios urbanos
9. Croquis detallado del lugar donde está ubicado el negocio.

### **Obligaciones Tributarias**

- a) **Declaración de Impuesto al valor agregado (IVA).**- “Se debe realizar mensualmente, en el Formulario 104, inclusive cuando en uno o varios períodos no se haya registrado venta de bienes o prestación de servicios, no se hayan producido adquisiciones o no se hayan efectuado retenciones en la fuente por dicho impuesto. En una sola declaración por periodo se establece el IVA sea como agente de Retención o de Percepción.
- b) **Declaración del Impuesto a la Renta.**- La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, consignando los valores correspondientes en los campos relativos al Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y conciliación tributaria.”

## **Contenido De La Minuta**

La escritura de constitución será legalizada por el gerente-propietario. En la escritura se expresará:

Generales de Ley.- Nombre completo del gerente-propietario, nacionalidad, estado civil, número de cédula de identidad y domicilio. En caso de ser casado, nombrar las generales de ley del (o de la) cónyuge, el mismo que interviene en la minuta.

Estatuto de la Sociedad.- Debe constar la siguiente información:

- a) Denominación, objetivo social, duración y domicilio;
- b) Capital social.;
- c) Órganos de la EURL

Dentro de los aspectos del Acta Constitutiva, es importante destacar los siguientes puntos:

### **a) Razón Social**

La razón social debe ir seguida de las Iniciales del nombre y apellido por lo menos del gerente-propietario "R. A." y la especificación seguida de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, de acuerdo a la Ley de compañías, la Razón Social de la Empresa es "CLEAN WORLD" EURL.

**b) Objeto Social**

El objeto social de la Compañía, es la fabricación de bolsos bandoleros, a bases de tubo de neumático reciclado.

**c) Plazo de Duración**

La empresa tendrá un plazo de duración de 5 años de vida útil desde el momento de su constitución.

## **Acta De Constitución**

### **Señor Notario**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo sírvase insertar una empresa de constitución Unipersonal de Responsabilidad Limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

**PRIMERA: COMPARECIENTES:** intervienen en la celebración de este contrato, el señor: ROBERTO CARLOS ARROBO AJILA, de veinte y siete años de edad, soltero, con cedula de ciudadanía número 0706015641, el compareciente manifiesta ser ecuatoriano, domiciliado en la ciudad de Loja, declara su voluntad de constituir, como en efecto constituye, la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “CLEAN WORLD” E.U.R.L., misma que se registrará por las leyes ecuatorianas, de manera especial por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

### **SEGUNDA: ESTATUTOS DE “CLEAN WORLD” E.U.R.L.**

**ART.1.-** Constituyese en la ciudad de Loja, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja, Republica de Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la empresa unipersonal de responsabilidad limitada “CLEAN WORLD” E.U.R.L.

**ART.2.** La empresa inicia sus actividades con un capital propio.

**ART.3.-** La empresa tiene por objeto la producción y comercialización de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático, cuenta con personal capacitado satisfaciendo las necesidades de nuestros usuarios y su mercadeo se realizará en la Ciudad de Loja. Logrando ser competitivos y cubriendo a nivel local el mercado. Estar siempre presente en la mente de la población ofrecer un producto de calidad.

**ART.4.-** La empresa podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

**ART.5.-** El plazo de duración del contrato social de la empresa es de 5 años, a contarse de la fecha de Inscripción en el registro Mercantil del domicilio principal de la compañía. Puede prorrogarse por resoluciones.

### **TERCERO: DESARROLLO DE LA ASAMBLEA**

**ART.6.** Administración. La administración de la sociedad corresponde por derecho al socio, la misma que fusionara como gerente, con facultades para representar a la sociedad, por ende el Sr. Roberto arrobo, será encargada de la gerencia general de la Empresa.

**ART.7.-** Se designó que el Sr. Roberto Arrobo, fusionara como Gerente General de la Empresa por ser el único dueño.

Son deberes y atribuciones del Gerente:

- Representar legalmente a la empresa, conducir la gestión de negocios y la marcha administrativa de la compañía.
- Dirigir la gestión económica financiera de la empresa
- Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la empresa.
- Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos

**ART.8. Inventarios y Balances.** Cada año se cortaran las cuentas, se hará un inventario y se formara el balance de las actividades empresariales.

**ATENTAMENTE:**

El Abogado.-

## **Estructura Administrativa Interna.**

Para cumplir con los objetivos del proyecto planteado, es necesario considerar el aprovechamiento de los recursos humanos de tal manera que cumplan con éxito todas las funciones, las que deben estar relacionadas con la naturaleza de la empresa y comprometidos con los objetivos y políticas que se plantean en la misma, lográndose la eficiencia, eficacia y economía de los recursos.

## **Niveles Jerárquicos de la Empresa**

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa, y conforme lo que establece en la Ley de Compañías, estos cumplen con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos por la empresa, misma que tendrá la siguiente estructura organizativa:

**Nivel ejecutivo.-** Es aquel que toma decisiones sobre políticas generales conformado por el Gerente Administrador y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, y el éxito o fracaso de la misma se deberá a su capacidad de gestión y creatividad.

### **Nivel Asesor:**

Está conformado por el Asesor Jurídico, el mismo que prestará los servicios en forma ocasional en la empresa. Tiene como misión asesorar jurídicamente cuando les sea requerido por los demás niveles jerárquicos administrativos, pero fundamentalmente a los niveles superiores.



### **Nivel Auxiliar o de Apoyo:**

Está conformado por todos aquellos puestos de trabajo relacionados directamente en el cumplimiento de las actividades de apoyo de la compañía. En la empresa “**Clean World**” está constituido por la Secretaría, que colabora con todos los niveles que forman la empresa y se encarga del control de personal y servicios generales.

### **Nivel Operativo:**

Lo conforma el departamento de producción de la empresa de bolsos, se encuentra estructurado por todo el personal que participa en la producción y comercialización de bolsos bandoleros: operarios, vendedor, contador, chofer.

### **Organigrama**

Es la representación gráfica de la estructura organizacional de la empresa, la misma que está constituida por los siguientes niveles que conforman la empresa, los organigramas son utilizados como herramientas de trabajo, ya que estos, reflejan autoridad, responsabilidad y las diferentes unidades que integran la organización.

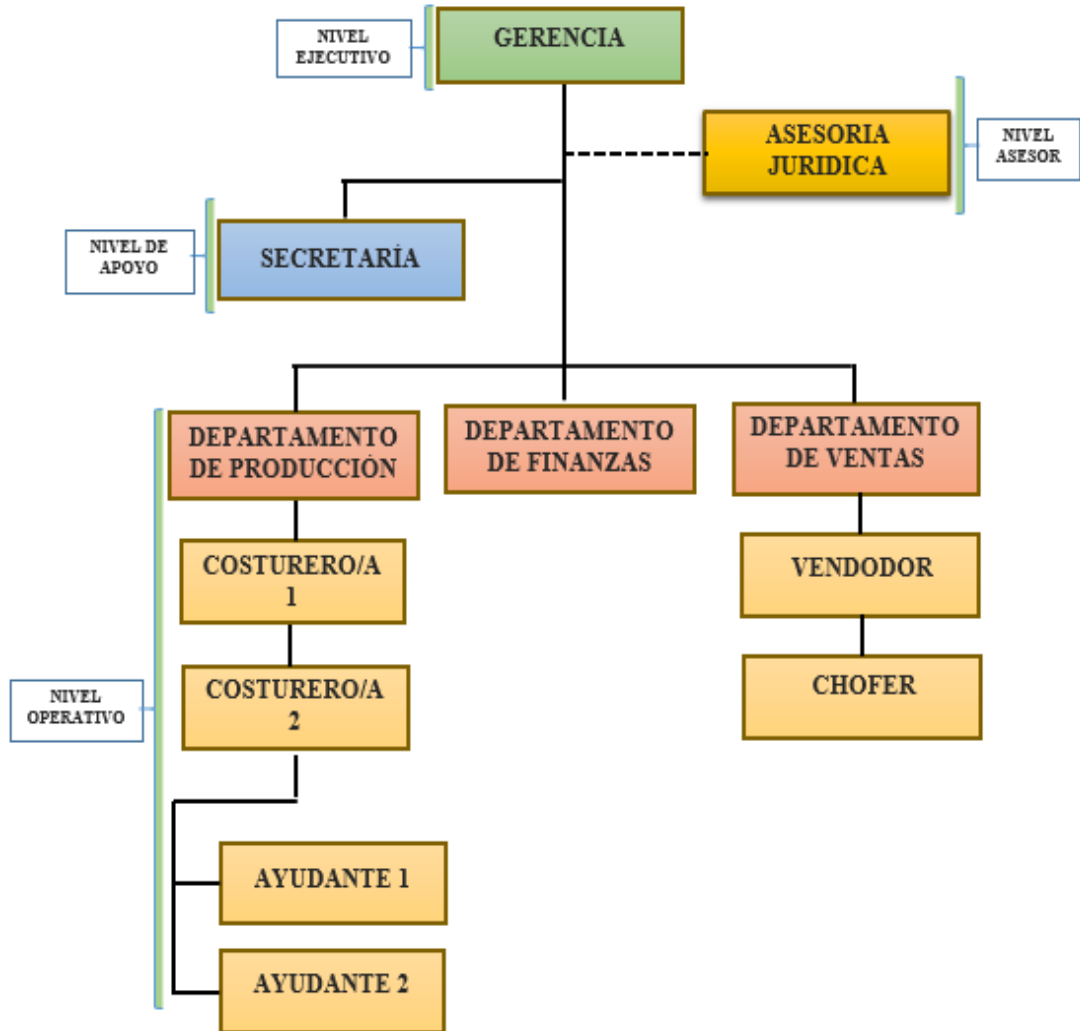
### **Organigrama Estructural**

Es la representación gráfica en la que se determina los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de responsabilidad entre los diferentes departamentos que conforman la estructura administrativa

# ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

## “CLEAN WORLD” EUR.L.

Grafico N° 34



Elaboración: El autor

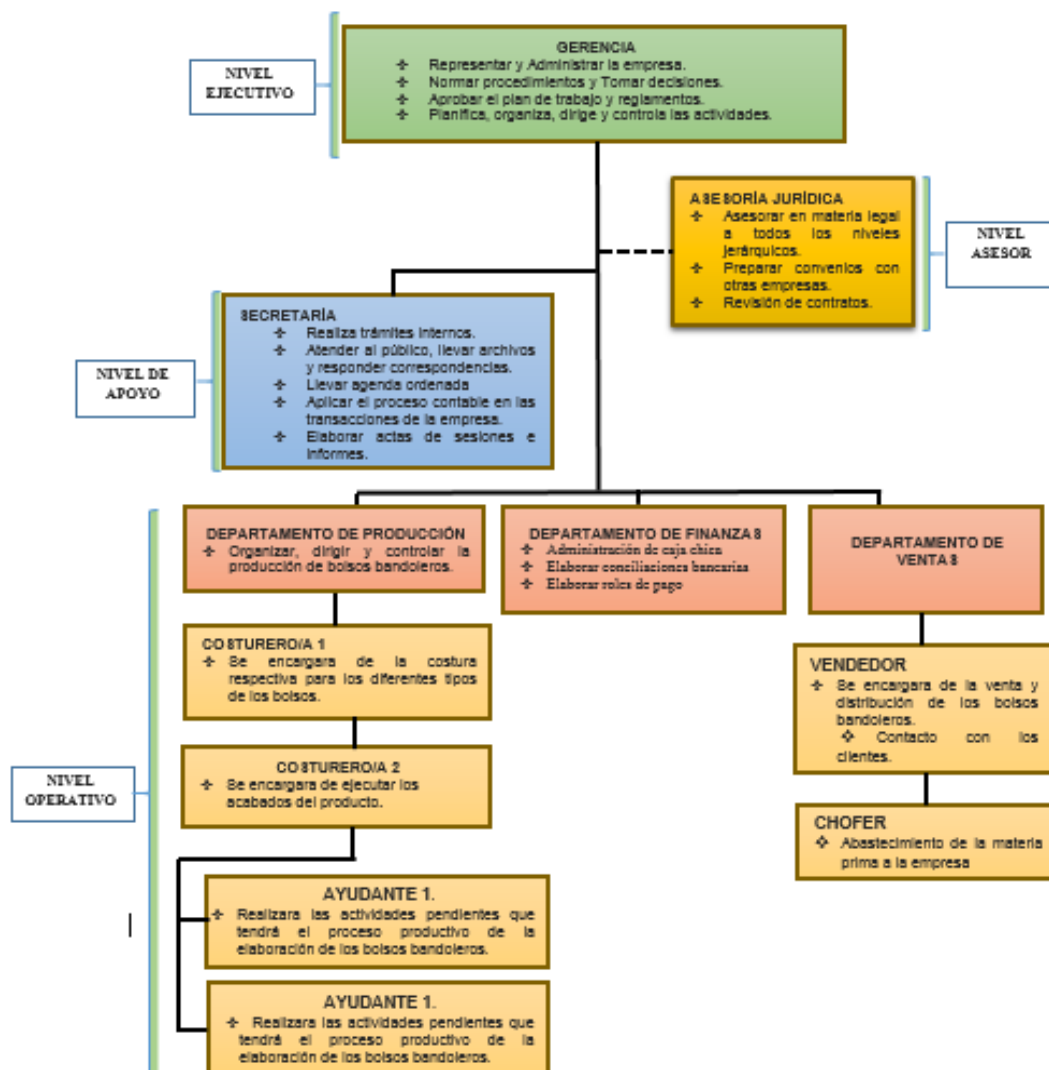
## Organigrama Funcional

Consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de unidad administrativa. Al detallar las funciones se inicia por la más importante y luego se registra aquellas de menor trascendencia.

### ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA

#### “CLEAN WORLD” EUR.L.

Grafico N° 35



Elaboración: el autor.

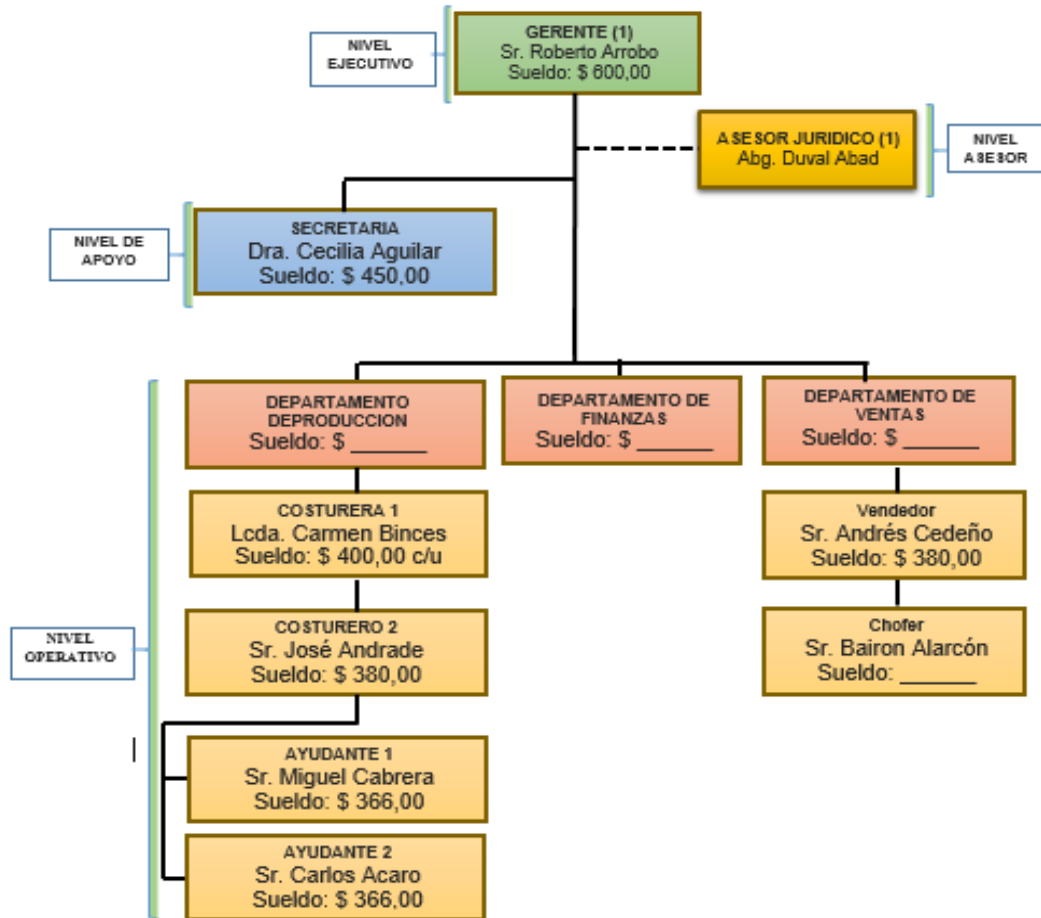
## Organigrama Posicional

En este organigrama se detallan aspectos como: distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que reciben.

### ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA

“CLEAN WORDL” EUR.L.

Grafico N° 36



Elaboración: El autor.

## Manual de funciones

Se conoce como manual de funciones, al conjunto de todos los perfiles de los puestos existentes en la empresa, detallando por escrito la organización formal a través de la descripción de los objetivos, autoridad y responsabilidad de los distintos puestos de trabajo que componen su estructura. Además, debe contener una información clara sobre los siguientes aspectos:

- ❖ Relación de dependencia (Ubicación interna)
- ❖ Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)
- ❖ Naturaleza del trabajo
- ❖ Tareas principales, tareas secundarias.
- ❖ Responsabilidades
- ❖ Requerimientos para el puesto

Esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma apropiada su trabajo. El manual que se expondrá a continuación abarca la descripción de cada uno de los cargos que se necesitan para el adecuado funcionamiento de la empresa “CLEAN WORLD” E.U.R.L., que produce bolsos bandoleros a base de tubo neumático reciclado en la ciudad de Loja.

<b>EMPRESA “CLEAN WORLD” E.U.R.L.</b>	
<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> GERENTE	
<b>NIVEL JERARQUICO:</b> Ejecutivo	<b>CODIGO:</b> 01
<b>SUBALTERNOS:</b> Todo el personal que trabaje en la empresa.	
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b> Planificación, organización, ejecución y control de las actividades generales de la empresa para lograr los objetivos propuestos.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Liderar el proceso de planeación estratégica de la empresa, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.</li> <li>➤ Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.</li> <li>➤ Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos a todos los empleados de la Empresa, coordinando y orientando los procesos, velando por el cumplimiento de los mismos.</li> <li>➤ Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.</li> <li>➤ Hacer cumplir las normas de seguridad e higiene en el trabajo.</li> <li>➤ Supervisar la calidad del servicio</li> </ul>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Actitud de líder, con motivación para dirigir.</li> <li>➤ Iniciativa propia.</li> <li>➤ Capacidad de toma de decisiones.</li> <li>➤ Carismático.</li> <li>➤ Capacidad de comunicación</li> </ul>	
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Educación: Título Ing. En administración de empresas, Tener conocimientos en mercadeo, finanzas, auditoría, presupuestos, flujos de caja, proyección, normas de control, manejo de personal, y demás temas administrativos.</li> <li>❖ Experiencia: Experiencia comprobada en cargos similares. mínima de (2) años.</li> <li>❖ Iniciativa: Requiere criterio e iniciativa para planificar y dar prioridad en las diferentes tareas de su puesto de trabajo.</li> <li>❖ Edad: 25 a 45 años</li> </ul>	

**Elaboración:** El autor

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> ASESOR JURIDICO	
<b>NIVEL JERARQUICO:</b> Asesor	
<b>DEPENDIENTE DE:</b> Gerente	<b>CODIGO:</b> 02
<b>SUBALTERNOS:</b> Independiente	
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b> Efectuar trabajos de asesoramiento en asuntos jurídicos a la empresa o trámites afines a ella.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asesorar a la empresa en asuntos jurídicos y conceptuar sobre dichos asuntos.</li> <li>➤ Coordinar los diferentes temas jurídicos relacionados con los procesos de contratación laboral.</li> <li>➤ Revisar y aprobar convenios.</li> <li>➤ Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico.</li> </ul>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad del trabajo.</li> <li>➤ Trabajo en equipo.</li> <li>➤ Confiabilidad e iniciativa.</li> <li>➤ Comunicación laboral.</li> <li>➤ Compromiso institucional.</li> <li>➤ Cumplimiento de normas y compromisos.</li> </ul>	
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Experiencia: mínimo 2 años en funciones afines.</li> <li>❖ Educación: Doctor en Jurisprudencia.</li> <li>❖ Cursos de asesoramientos jurídicos y conocimientos en las áreas mercantiles y laborales.</li> </ul>	

**Elaboración:** El autor

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> SECRETARIA	
<b>NIVEL JERARQUICO:</b> Apoyo	
<b>DEPENDIENTE DE:</b> Gerente	<b>CODIGO:</b> 03
<b>SUBALTERNOS:</b> Ninguno	
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b> Manejo de la agenda del gerente y responsabilidad en la administración de la documentación y archivo de la empresa. Manejar y tramitar documentos e información confidenciales de la empresa, y ejecutar operaciones de secretariado. Brindar asistencia a los clientes	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Observar la correspondencia, manipulándola con diplomacia y eficiencia.</li> <li>❖ Representar y escribir todo tipo de correspondencia, como oficios, memorando, circulares de la empresa.</li> <li>❖ Registrar la asistencia del personal con un compendio destinado para el efecto.</li> <li>❖ Atender al público que requiera información y establecer audiencias con el gerente de la empresa.</li> <li>❖ Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas.</li> <li>❖ Mantener la información administrativa al día.</li> </ul>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ El cargo demanda de gran eficiencia, compromiso y discreción en el proceso de sus funciones.</li> <li>❖ Constituir buenas relaciones interpersonales con el personal de la empresa y público en general.</li> <li>❖ Responder por equipos de secretaria.</li> <li>❖ Tener autoridad funcional más no de mando</li> </ul>	
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Experiencia mínimo 2 años en funciones afines.</li> <li>❖ Título de Secretariado Ejecutivo</li> <li>❖ Capacidad de comunicación.</li> <li>❖ Cursos de Informática.</li> <li>❖ Curso de relaciones Humanas.</li> </ul>	

**Elaboración:** El autor



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> DEPARTAMENTO DE FINANZAS	
<b>NIVEL JERARQUICO:</b> Operativo	
<b>DEPENDIENTE DE:</b> Gerente	<b>CODIGO:</b> 04
<b>SUBALTERNOS:</b> Contadora	
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	
Realizar labores de redacción de documentos, archivos de correspondencia y atención al público	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elaborar roles de pago.</li> <li>❖ Elaborar conciliaciones bancarias.</li> <li>❖ Registro y mantenimiento de Kárdex de suministros y materiales.</li> <li>❖ Elaborar órdenes de compra y pago a proveedores.</li> <li>❖ Consolida, revisa y verifica que las facturas se encuentren debidamente legalizadas.</li> <li>❖ Archivo, mantenimiento y custodia de los contables diarios.</li> <li>❖ Elaborar planillas IESS, SRI.</li> <li>❖ Administración de caja chica</li> </ul>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ El cargo demanda de gran eficiencia, compromiso y discreción en el proceso de sus funciones.</li> <li>❖ Responsabilidad.</li> <li>❖ Lealtad.</li> <li>❖ Reserva sobre los asuntos internos de la empresa.</li> <li>❖ Cumplir disposición del nivel superior</li> </ul>	
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Experiencia mínimo 1 años en funciones similares.</li> <li>❖ Título de Licenciada/a. Contabilidad.</li> <li>❖ Manejo de programas de contabilidad comercial.</li> <li>❖ Manejo de sistemas SRI.</li> <li>❖ Técnicas de redacción comercial.</li> <li>❖ Curso de relaciones humanas</li> </ul>	
<b>ESTA FUNCIÓN LA CUMPLIRA LAS SECRETARÍA</b>	

Elaboración: El autor

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> CHOFER		
<b>NIVEL</b> OPERATIVO	<b>JERARQUICO:</b>	<b>DEPENDIENTE DE:</b> GERENTE
<b>CODIGO:</b> 05		
<b>SUBALTERNOS:</b> NINGUNO		
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar labores de chofer de un vehículo que la empresa le asigne, el mismo que está destinado a transportar la materia prima, el producto y otro tipo de bienes susceptibles de ser trasladados en vehículo.</li> </ul>		
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transportar los productos en el momento y lugar oportuno.</li> <li>➤ Ejecutará labores de carga y descarga de productos terminados y todo lo inherente a lo trasladado en vehículo.</li> <li>➤ Mantener en buenas condiciones el vehículo.</li> <li>➤ Informar manejar el vehículo bajo los reglamentos correspondiente de tránsito.</li> </ul>		
<b>PERFIL DEL CARGO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El cargo demanda de gran compromiso.</li> <li>➤ Responsabilidad</li> <li>➤ Conocimientos de la ciudad.</li> </ul>		
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Experiencia mínimo 1 años en cargos similares.</li> <li>➤ Poseer licencia profesional</li> <li>➤ Conocimiento sobre mecánica.</li> </ul>		

**Elaboración:** El autor.

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> VENDEDOR		
<b>NIVEL</b> OPERATIVO	<b>JERARQUICO:</b>	<b>DEPENDIENTE DE:</b> GERENTE
<b>CODIGO:</b> 06		
<b>SUBALTERNOS:</b> NINGUNO		
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Satisfacer las necesidades de su cliente al 100%, entregando el producto a tiempo, aplica sus objetivos de ventas</li> </ul>		
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Obtener nuevos clientes.</li> <li>➤ Mantener y retener a los clientes.</li> <li>➤ Incrementar las compras de sus clientes actuales.</li> <li>➤ Administrar eficientemente su cartera de clientes.</li> </ul>		
<b>PERFIL DEL CARGO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El cargo demanda de gran eficiencia y compromiso.</li> <li>➤ Responsabilidad</li> <li>➤ Lealtad</li> <li>➤ Generar confianza en sus clientes.</li> <li>➤ Estar en capacidad de cumplir doble función.</li> </ul>		
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Experiencia mínimo 1 años en funciones similares.</li> <li>➤ Título o cursos de vendedor</li> </ul>		

**Elaboración:** El autor.

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> COSTURERO/A		
<b>NIVEL</b> OPERATIVO	<b>JERARQUICO:</b>	<b>DEPENDIENTE DE:</b> GERENTE
<b>CÓDIGO:</b> 07		
<b>SUBALTERNOS :</b> AYUDANTES DEL PROCESOS PRODUCTIVO		
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar la confección del bolso y reportar fallas en la producción</li> </ul>		
<b>FUNCIONES DEL PUESTO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realización de los productos utilizados por las diferentes áreas de trabajo en las actividades realizadas por ellos en el día.</li> <li>➤ Realizar un control de inventarios diarios.</li> <li>➤ Diligenciar formatos de entrada y salida del producto de la bodega.</li> </ul>		
<b>PERFIL DEL CARGO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad del trabajo.</li> <li>➤ Trabajo en equipo.</li> <li>➤ Confiabilidad e iniciativa.</li> <li>➤ Comunicación laboral</li> <li>➤ Responsabilidad</li> </ul>		
<b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Experiencia para interpretar prototipos o diseños para iniciar el trabajo de confección de Bolsos. (2 a 3 años)</li> <li>➤ Título bachiller Artesanal o curso en confección.</li> <li>➤ Requiere criterio e iniciativa para planificar y dar prioridad en las diferentes tareas de su puesto de trabajo.</li> </ul>		

**Elaboración:** El autor.

<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> AYUDANTE DE COSTURA	
<b>NIVEL JERARQUICO:</b> Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> COSTURERA/O
<b>CÓDIGO:</b> 08	
<b>SUBALTERNOS :</b> NINGUNO	
<p><b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar las tareas del proceso de elaboración del bolso, y ayudar al demás personal en producción.</li> </ul>	
<p><b>FUNCIONES DEL PUESTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Archivar en orden los pedidos del día.</li> <li>✓ Orden y limpieza de la bodega.</li> <li>✓ Revisión o conteo de los productos en base al inventario físico que tuvieron movimiento durante la semana.</li> </ul>	
<p><b>PERFIL DEL CARGO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El cargo requiere: eficiencia, compromiso, y concentración en el proceso.</li> <li>➤ Responsabilidad</li> <li>➤ Cumplir disposiciones del nivel superior</li> </ul>	
<p><b>REQUERIMIENTOS MINIMOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitada para que le colabore en el lavado del tubo, trazado, cortado, etc.</li> <li>➤ Título bachiller en Ciencias Básicas.</li> <li>➤ Tener conocimiento y habilidad sobre el la elaboración del producto.</li> <li>➤ Experiencia mínima de 6 meses en la elaboración de productos similares</li> </ul>	

**Elaboración:** El autor

## **ESTUDIO FINANCIERO**

### **Inversión y Financiamiento**

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

### **Inversiones**

Constituye los costes de dinero que son necesarios para la ejecución de la nueva unidad productiva del proyecto. La sistematización de esta información cuantifica la inversión de los activos que requiere el proyecto; y el monto del capital de trabajo inicial para la puesta en marcha de la unidad económica; se tomara en cuenta:

- Inversiones en Activos Fijos.
- Inversiones en Activos Diferidos.
- Inversiones en Capital de Trabajo.

A continuación se determina todas las inversiones que se realizara para el funcionamiento de la empresa de **“CLEAN WORLD”**.

## Activos Fijos

Son las inversiones que se realizan en comprar bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto a continuación se describen los siguientes Activos Fijos:

Maquinaria y Equipo de Producción: Son elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias de producción y son esenciales para el proceso de transformación de la materia prima.

## Maquinaria

**Cuadro N° 51**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MAQUINA DE COSER OVERLOCK	1	\$ 980,00	\$ 980,00
MAQUINA DE COSER SINGER	1	\$ 750,00	\$ 750,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.730,00</b>

Fuente: Rosado Carpio Enrique (Guayaquil)

Elaboración: El autor.

**Muebles y Enseres:** Se relaciona con muebles asignados a las diferentes dependencias con que cuenta la empresa.

## Mueble y enseres de producción

**Cuadro N° 52**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
MESA DE ACERO INOXIDABLE	1	\$ 180,00	\$ 180,00
MESA DE MADERA de 3m x 2 m x 1m	2	\$ 60,00	\$ 120,00
PERCHEROS METALICOS	1	\$ 80,00	\$ 80,00
SILLAS PLASTICAS	4	\$ 7,00	\$ 28,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 408,00</b>

Fuente: Locales de la ciudad.

Elaboración: El autor.

## Muebles y enseres

**Cuadro N° 53**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
ESCRITORIO	2	\$ 120,00	\$ 240,00
SILLAS PARA OFICINA	8	\$ 35,00	\$ 280,00
SILLAS GIRATORIAS	2	\$ 50,00	\$ 100,00
ARCHIBADOR	1	\$ 70,00	\$ 70,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 690,00</b>

Fuente: Empresa Provemueble.

Elaboración: El autor.

**Equipos de Oficina:** Estos equipos hacen posible la ejecución de actividades en el ámbito administrativo

## Equipos de Oficina

**Cuadro N° 54**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
TELEFONO CONVENCIONAL	1	\$ 60,00	\$ 60,00
CALCULADORA	1	\$ 18,00	\$ 18,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 78,00</b>

Fuente: Gráfica Santiago.

Elaboración: El autor.

**Equipo de Computación:** Son los elementos necesarios para la realización de las actividades de la empresa.

## Equipo de Computación

**Cuadro N° 55**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
COMPUTADORA DE ESCRITORIO	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
IMPRESORA EPSON L365	1	\$ 360,00	\$ 360,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.560,00</b>

Fuente: Master pc.

Elaboración: El autor.



**Herramientas:** Para ciertos procesos, además de maquinaria y equipos, es necesario utilizar herramientas que ayuden a la correcta realización del proceso del producto.

### Herramientas

**Cuadro N° 56**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
TIJERAS	9	2,00	18,00
ESTILETE KNIFE 18MM	12	1,00	12,00
MOLDES METALICOS	6	1,00	6,00
CINTA METRICA	6	0,70	4,20
CEPILLO DE PLASTICO	6	2,00	12,00
<b>TOTAL</b>			<b>52,20</b>

**Fuente:** taller industrial y ferretería Sánchez

**Elaboración:** El autor

**El vehículo:** Estará destinado para la distribución de la materia prima y distribución a distintos lugares del producto.

### Vehículo

**Cuadro N° 57**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
CHEVROLET LUV 2.5 TURBO DIESEL	1	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$7.500,00</b>

**Fuente:** patio de carros Loja Car.

**Elaboración:** .El autor.

**Resumen de Depreciaciones:** Las depreciaciones son los desgastes que sufren los activos fijos debido a su trabajo diario, estos activos tiene diferentes tiempos de vida útil.

## Depreciación de activos fijos

**Cuadro N° 58**

<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR HISTORICO</b>	<b>V. UTIL (AÑOS)</b>	<b>% DEPREC</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPREC. ANUAL</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.730,00	10	10%	173,00	155,70
MUEBLES Y ENSERES	408,00	10	10%	41,00	36,70
EQUIPOS DE OFICINA	78,00	10	10%	8,00	7,80
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.560,00	3	33%	520,00	346,70
HERRAMIENTAS	52,20	3	33%	17,00	11,60
VEHICULO	7.500,00	5	20%	1.500,00	1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.940,00</b>			<b>2.259,00</b>	<b>1.757,70</b>

**Fuente:** Cuadro N° 51 al 57.

**Elaboración:** El autor.

**Formula:** Valor Residual = valor historico \* % de depreciación

$$Depreciación = \frac{\text{valor actual} - \text{valor residual}}{\text{vida util del activo}}$$

**Reinversión de equipo de computación y herramientas**

**Cuadro N° 59**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>9,27% DE CRECIMIENTO</b>
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1560	1704,612
HERRAMIENTAS	52,2	57,03894
		1761,65

**Fuente:** Cuadro N° 58

**Elaboración:** El Autor

### Procedimiento

Para la reinversión se utilizó el valor de los activos multiplicado por la tasa de crecimiento que es de 3, 09% por los tres años que es donde se vuelve a comprar los activos

## Depreciación de reinversión de activos

**Cuadro N° 60**

<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS DE REINVERSIÓN</b>					
DESCRIPCIÓN	VALOR	V. UTIL (AÑOS)	% DEPREC.	VALOR RESIDUAL	DEPREC. ANUAL
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1704,61	3	33,33%	\$ 568,00	\$ 378,76
HERRAMIENTAS	\$ 57,03	3	33,33%	\$19,00	\$ 12,67

**Fuente:** Cuadro N° 59

**Elaboración:** El Autor

## Resumen de activos fijos

**Cuadro N° 61**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1.730,00
MUEBLES Y ENSERES DE PRODUCCIÓN	\$ 408,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 6,90
EQUIPO DE OFICINA	\$ 78,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1.560,00
HERRAMIENTAS	\$ 52,2
VEHÍCULO	\$ 7.500,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 12.018,2</b>
<b>IMPREVISTOS (5%)</b>	<b>\$ 600,91</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12.619,11</b>

**Fuente:** Cuadro N° 58

**Elaboración:** El autor.

## Activos diferidos

Estos activos son intangible y son los costos que se deben realizar para operar normalmente y garantizar la estabilidad de la empresa.

**A continuación se describe esta inversión.**

**Adecuaciones del Local Arrendado:** Se ha visto necesario realizar adecuaciones e instalaciones en la construcción y sistema electricidad,

donde se arrendara, para asignar los espacios adecuados para el proceso de producción.

**Adecuación del local.**

**Cuadro 62**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
ADECUACIÓN DEL LOCAL	1	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 500,00</b>	<b>\$ 500,00</b>

**Fuente:** albañil Manuel Cabrera.

**Elaboración:** El autor.

**Permisos de Funcionamiento:** Es la autorización que otorga las diferentes instituciones, para el desarrollo de cualquier actividad económica con o sin fines de lucro en un establecimiento determinado, a favor del titular de la misma.

**Permisos de funcionamiento:**

**Cuadro N° 63**

DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
P. FUNCIONAMIENTO BOMBEROS (LOJA)	\$ 40,00	\$ 40,00
PATENTE MUNICIPAL	\$ 200,00	\$ 200,00
RUC (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS)	\$ 25,00	\$ 25,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 265,00</b>	<b>\$ 265,00</b>

**Fuente:** Bomberos, Municipio y SRI Loja.

**Elaboración:** El autor.

**Gastos de Constitución:** Son los gastos necesarios para la constitución, inicio de actividad o ampliación de la actividad de la empresa.

## Gastos de constitución.

Cuadro N° 64

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA</b>		
GASTO EN ASESORIA		
ABOGADOS	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>AFILIACIÓN A CÁMARA DE COMERCIO DE MICROEMPRESA</b>		
INSCRIPCIÓN	\$ 150,00	\$ 150,00
<b>SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</b>		
INSCRIPCIÓN (TRAMITACION)	\$ 40,00	\$ 40,00
<b>REGISTRO MERCANTIL</b>		
INSCRIPCIÓN	\$ 60,00	\$ 60,00
<b>REGISTRO DE LA MARCA</b>		
TRÁMITES	\$ 80,00	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 530,00</b>	<b>\$ 530,00</b>

Fuente: Instituciones públicas y empresas privadas de asesoría de la ciudad.

Elaboración: El autor.

## Resumen de activos diferidos

Cuadro N° 65

DESCRIPCIÓN	TOTAL
ADECUACION DEL LOCAL	\$ 500,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$ 265,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 530,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.295,00</b>
<b>IMPREVISTOS (5%)</b>	<b>\$ 65,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.359,75</b>

Elaboración: El autor.

## Amortización de activos diferidos

Cuadro N° 66

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR ACTIVO	V.AMORT. ANUAL
ACTIVOS DIFERIDOS	5	\$ 1.295,00	\$ 259,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 259,00</b>

Elaboración: El autor.

## Activos circulantes

Es la parte de las inversiones que la empresa realiza para resolver los costos de producción y de operación al inicio del funcionamiento del proyecto; es el dinero que se dispone para trabajar y en función del mismo proceder a realizar la rotación de inventarios. Este capital se lo ha calculado para un mes, puesto que luego de este lapso se generará ingresos por la venta del producto que la empresa ofrecerá.

**Materia Prima Directa:** Son todos los componentes básicos que se utiliza para la transformación del producto terminado; su cantidad está relacionada con la capacidad de la planta, y su costo depende de la calidad y del lugar donde se encuentren los proveedores.

## Materia Prima Directa

**Cuadro N° 67**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	U. DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR. MENSUAL	VALOR. ANUAL
TUBO DE NEUMATICO DE VEHICULOS	6.240	UNIDAD	\$ 0,08	\$ 41,60	\$ 499,19
TUBO DE NEUMATICO DE BICICLETA	12.480	UNIDAD	\$ 0,03	\$ 31,20	\$ 374,40
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 72,80</b>	<b>\$873,59</b>

**Fuente:** vulcanizadoras y talleres de la ciudad

**Elaboración:** El autor.

**Proyección de materia prima directa:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

## Proyección de materia prima directa

**Cuadro N° 68**

AÑOS	VALOR
1	\$ 873,62
2	\$ 900,09
3	\$ 927,36
4	\$ 955,46
5	\$ 984,41

**Fuente:** tasa de inflación de 3,09 del año 2016

**Elaboración:** El autor

**Mano de Obra Directa:** Para el proyecto la mano de obra directa la constituirán los obreros que se encargarán de la producción de los bolsos.

## Mano de Obra Directa

**Cuadro N° 69**

DESCRIPCIÓN	COSTURERA(O)1	COSTURERA(O) 2	AYUDANTE 1	AYUDANTE 2
SUELDO BASICO	\$ 400,00	\$ 380,00	\$ 366,00	\$ 366,00
DECIMO TERCERO SUELDO	\$ 33,33	\$ 31,67	\$ 30,50	\$ 30,50
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50	\$ 30,50
VACACIONES	\$ 16,67	\$ 15,83	\$ 15,25	\$ 15,25
FONDO DE RESERVA (8,33%)				
SECAP (5%)	\$ 20,00	\$ 19,00	18,30	\$ 18,30
IESS (5%)	\$ 20,00	\$ 19,00	\$ 18,30	\$ 18,30
APORTE PATRONAL IECE (11,15%)	\$ 44,60	\$ 42,37	\$ 40,81	\$ 40,81
<b>TOTAL MES</b>	<b>\$ 565,10</b>	<b>\$ 538,37</b>	<b>\$ 519,66</b>	<b>\$ 519,66</b>
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>\$ 6.781,20</b>	<b>\$6.460,44</b>	<b>\$6.235,91</b>	<b>\$6.235,91</b>
<b>TOTAL ROL</b>	<b>\$ 25.713,46</b>			

**Fuente:** ministerio del trabajo

**Elaboración:** El autor

**Proyección de la Mano de Obra Directa:** Esta proyección se la realiza sacando un promedio del porcentaje de la tasa de crecimiento de sueldos de los últimos cinco años que es 6,79%.

## Proyección de la mano de obra directa

**Cuadro N° 70**

AÑOS	VALOR
1	\$ 25.713,46
2	\$ 27.458,67
3	\$ 29.322,34
4	\$ 31.312,50
5	\$ 33.437,74

**Fuente:** investigación directa

**Elaboración:** El autor

**Materia Prima indirecta:** Son los materiales secundarios que se utiliza para la transformación de un producto. En este caso la materia prima indirecta se la describe a continuación:

## Materia Prima indirecta

**Cuadro N° 71**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARI	VALOR MESUAL	VALOR ANUAL
HILO ENKABOND CALIBRE 60	124	UNIDAD ROLLO	\$ 2,50	\$ 26	\$ 310,00
CIERRE DQ 60	12.480	UNIDAD	\$ 0,25	\$ 260	\$ 3.120,00
HEBILLA TENSOR	12.480	UNIDAD	\$ 0,10	\$ 104	\$ 1.248,00
HEBILLA DOBLE FRANJA	12.480	UNIDAD	\$ 0,15	\$ 156	\$ 1.872,00
DETERGENTE	1.248	KILOS	\$ 0,50	\$ 52	\$ 624,00
LAPIZ DE DOBLE COLOR	42	CAJAS DE 12	\$ 15,00	\$ 52	\$ 624,00
LOGOTIPO	12.480	UNIDADE S	\$ 0,30	\$ 312	\$ 3.744,00
FUNDAS DE PLASTICO	125	ROLLOS	\$ 10,00	\$ 104	\$ 1.248,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 780,02</b>	<b>\$12.790,25</b>

**Fuente:** Locales comerciales del lugar y el país.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección de la Materia Prima indirecta:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.



## Proyección de la Materia Prima indirecta

**Cuadro N° 72**

AÑOS	VALOR
1	\$ 10.918,21
2	\$ 11.249,03
3	\$ 11.589,88
4	\$ 11.941,05
5	\$ 12.302,87

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor.

**Servicios básicos de producción:** Son todos los pagos que se realizan por el agua, y energía eléctrica, para la producción de los bolsos

### Servicios básicos de producción

**Cuadro N° 73**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR. UNITARIO	VALOR MESUAL	VALOR ANUAL
AGUA POTABLE	499	M <sup>3</sup>	\$ 0,37	\$ 15,00	\$ 185,00
ENERGIA ELECTRICA	1.500	kWh	\$ 0,12	\$ 15,00	\$ 180,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 30,00</b>	<b>\$364,00</b>

**Fuente:** UMAPAL, EERSSA.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección de servicios básicos de producción:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

### Proyección de servicios básicos de producción.

**Cuadro N° 74**

AÑOS	VALOR
1	\$ 364,71
2	\$ 375,76
3	\$ 387,14
4	\$ 398,87
5	\$ 410,96

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor.

**Mantenimiento de máquina y equipo:** Representa el mantenimiento apropiado que se da a la maquinaria y equipo, lo que nos ayuda a prolongar la vida útil de los bienes, y a conseguir un rendimiento aceptable de los mismos.

### Mantenimiento de máquina y equipo

**Cuadro N° 75**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 15,00	\$ 180,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15,00</b>	<b>\$ 180,00</b>

**Fuente:** Empresa tecni servicios.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección de Mantenimiento de máquina y equipo:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

### Proyección de Mantenimiento de máquina y equipo

**Cuadro N° 76**

AÑOS	VALOR
1	\$ 180,00
2	\$ 185,45
3	\$ 191,07
4	\$ 196,86
5	\$ 202,83

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor.

**Indumentaria de trabajo:** Son los implementos que dan seguridad a los trabajadores para que realicen las actividades de producción sin ningún inconveniente.

## Indumentaria de trabajo

**Cuadro N° 77**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR. UNITARIO	VALOR MESUAL	VALOR ANUAL
MANDIL	4	UNIDAD	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 24,00
GUANTES DE CAUCHO	2	PARES	\$ 0,80	\$ 1,00	\$ 2,00
MASCARILLAS	24	UNIDAD	\$ 0,75	\$ 2,00	\$ 18,00
GORROS	4	UNIDAD	\$ 1,00	\$ 4,00	\$ 4,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 12,00</b>	<b>\$ 47,00</b>

**Fuente:** Locales comerciales de la ciudad.

**Elaboración:** El autor

**Proyección de Indumentaria de trabajo:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

## Proyección de Indumentaria de trabajo

**Cuadro N° 78**

AÑOS	VALOR
1	\$ 47,60
2	\$ 49,04
3	\$ 50,53
4	\$ 52,06
5	\$ 53,64

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor.

**Sueldos Administrativos:** Conforman el gasto de los sueldos y salarios del personal que no intervienen directamente en el proceso de producción, pero que son necesarios para lograr el desarrollo óptimo de la empresa.

## Sueldos Administrativos

**Cuadro: N° 79**

DESCRIPCIÓN	GERENTE	SECRETARIA	ABOGADO
SUELDO BASICO	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 100,00
DECIMO TERCERO SUELDO	\$ 50,00	\$ 38,00	
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 31,00	\$ 31,00	
VACACIONES	\$ 25,00	\$ 19,00	
FONDO DE RESERVA (8,33%)			
SECAP (5%)	\$ 30,00	\$ 23,00	
IECE (5%)	\$ 30,00	\$ 23,00	
APORTE PATRONAL IEES (11,15%)	\$ 67,00	\$ 50,00	
<b>TOTAL MES</b>	<b>\$ 832,00</b>	<b>\$ 632,00</b>	<b>\$ 100,00</b>
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>\$ 9.988,80</b>	<b>\$ 7.583,10</b>	<b>\$ 1.200,00</b>
<b>TOTAL ROL</b>	<b>\$ 18.771,90</b>		

**Fuente:** Ministerio de Trabajo y Empleo.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección Sueldos Administrativos:** Esta proyección se la realiza sacando un promedio del porcentaje de la tasa de crecimiento de sueldos de los últimos cinco años que es 6,79%.

## Proyección Sueldos Administrativos

**Cuadro N° 80**

AÑOS	VALOR
1	\$ 18.771,90
2	\$ 20.045,98
3	\$ 21.406,54
4	\$ 22.859,44
5	\$ 24.410,95

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El autor.

**Servicios Básicos Administrativos:** Son los pagos que se realizan por agua, energía eléctrica y el teléfono.

## Servicios Básicos Administrativos

**Cuadro N° 81**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR. UNITARIO	VALOR MESUAL	VALOR ANUAL
AGUA POTABLE	80	M <sup>3</sup>	\$ 0,37	\$ 2,00	\$ 30,00
ENERGIA ELECTRICA	800	kWh	\$ 0,12	\$ 8,00	\$ 96,00
INTERNET	12	MENSUAL	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00
TELEFONO	500	MINUTOS	\$ 0,12	\$ 5,00	\$ 60,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 35,47</b>	<b>\$ 425,60</b>

**Fuente:** UMAPAL, EERSSA y CNT.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección Servicios Básicos Administrativos:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

## Proyección Servicios Básicos Administrativos

**Cuadro N° 82**

AÑOS	VALOR
1	\$ 403,40
2	\$ 415,62
3	\$ 428,22
4	\$ 441,19
5	\$ 454,56

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor.

**Materiales y Útiles de Oficina:** Es el gasto que se produce con la adquisición de material de oficina y útiles de oficina como: carpetas de archivo, resmas de papel, etc.

## Materiales y Útiles de Oficina

**Cuadro N° 83**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PAPEL BOND	2	RESMA	\$ 2,60	\$ 2,60	\$ 5,20
TINTA PARA IMPRESORA	4	UNIDAD	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 80,00
GRAPADORA	1	UNIDAD	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
PERFORADORA	1	UNIDAD	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
SELLO	1	UNIDAD	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
CARPETA ARCHIVADOR	4	UNIDAD	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 16,00
ESFEROGRAFICO	24	UNIDAD	\$ 0,35	\$ 0,70	\$ 8,00
TALONARIO DE FACTURAS	2	UNIDAD	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 56,00
CAJA DE CLIPS	2	CAJAS	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 10,00
SOBRES MANILA	6	UNIDAD	\$ 0,25	\$ 0,25	\$ 2,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 114,55</b>	<b>\$ 211,10</b>

**Fuente:** Graficas Santiago, la Reforma, Master pc, Graficas el Dorado.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección de Materiales y Útiles de Oficina:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

## Proyección de Materiales y Útiles de Oficina

**Cuadro N° 84**

AÑOS	VALOR
1	\$ 211,10
2	\$ 217,50
3	\$ 224,09
4	\$ 230,88
5	\$ 237,87

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor.

**Útiles de Aseo y Limpieza:** Son aquellos utensilios que nos sirven para dar una buena imagen tanto interna como externa en la empresa

## Útiles de Aseo y Limpieza

**Cuadro N° 85**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ESCOBA	2	UNIDAD	\$ 1,3	\$ 1,3	\$ 2,5
TRAPEADOR	1	UNIDAD	\$ 2,5	\$ 2,5	\$ 2,5
RECOGEDOR	1	UNIDAD	\$ 2,0	\$ 1,00	\$ 2,0
DESINFECTANTE	2	GALON	\$ 5,0	\$ 5,00	\$ 10,00
PAPEL HIGENICO (X12)	4	PAQUETE	\$ 6,2	\$ 6,2	\$ 24,8
FRANELAS	4	UNIDAD	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 4,00
FUNDAS DE BASURA	6	PAQUETE	\$ 1,4	\$ 1,4	\$ 8,4
BASUREROS GRANDES	2	UNIDAD	\$ 50,00	\$ 100,0	\$ 100,00
BALDE ESCURRIDOR	1	UNIDAD	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
ESCOBILLA PARA BAÑO	1	UNIDAD	\$ 1,3	\$ 1,3	\$ 1,3
TOALLAS DE MANOS	2	UNIDAD	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 4,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 131,60</b>	<b>\$ 193,10</b>

**Fuente:** Empresa Zerimar.

**Elaboración:** El autor.

**Proyección de útiles de aseo y limpieza:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

### Proyección de útiles de aseo y limpieza

**Cuadro N° 86**

AÑOS	VALOR
1	\$ 193,10
2	\$ 198,95
3	\$ 204,98
4	\$ 211,19
5	\$ 217,59

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor

**Arriendo del local:** Debido a que no se tiene un terreno propio para la empresa se ha creído conveniente realizar en un local, el mismo que debe

encontrarse en perfecta ubicación y en las mejores condiciones para el correcto funcionamiento de la empresa.

### Arriendo del local

**Cuadro N° 87**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MESUAL	VALOR ANUAL
ARRIENDO DEL LOCAL	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 4.200,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 350,00</b>	<b>\$ 4.200,00</b>

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaboración:** El autor

**Proyección de arriendo del local:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

### Proyección de arriendo del local

**Cuadro N° 88**

AÑOS	VALOR
1	\$ 4.200,00
2	\$ 4.329,78
3	\$ 4.463,57
4	\$ 4.601,49
5	\$ 4.743,68

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor

**Sueldos y Salarios personal de ventas.-** Son aquellos pagos que se realizan al personal de ventas, en este caso tendrá doble función vendedor y chofer.



## Sueldos y Salarios personal de ventas

**Cuadro N° 89**

DESCRIPCIÓN	VENDEDOR
SUELDO BASICO	\$ 380,00
DECIMO TERCERO SUELDO	\$ 32,00
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 31,00
VACACIONES	\$ 16,00
FONDO DE RESERVA (8,33%)	
SECAP (5%)	\$ 19,00
IECE (5%)	\$ 19,00
APORTE PATRONAL IEES (11,15%)	\$ 42,00
<b>TOTAL MES</b>	<b>\$ 538,37</b>
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>\$ 6.460,44</b>

**Fuente:** Ministerio de Trabajo y Empleo.

**Elaboración:** El autor

**Proyección de Sueldos y Salarios del personal de ventas:** Esta proyección se la realiza sacando un promedio del porcentaje de la tasa de crecimiento de sueldos de los últimos cinco años que es 6,79%.

**Proyección de Sueldos y Salarios del personal de ventas:**

**Cuadro N° 90**

AÑOS	VALOR
1	\$ 6.460,44
2	\$ 6.898,92
3	\$ 7.367,16
4	\$ 7.867,19
5	\$ 8.401,15

**Fuente:** Investigación directa.

**Elaboración:** El autor

**Publicidad:** En este rubro se incluyen todo los gastos que efectúa la empresa para conseguir una publicidad efectiva en la comercialización de su producción.

## Publicidad

**Cuadro N° 91**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
BANERS	6	\$ 10,00	\$ 5,50	\$ 60,00
DISEÑO DE LA PAGINA WEB	1	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00
ROTULO 1,50 X 1,50 M	1	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00
CUÑAS RADIALES	156	\$ 2,50	\$ 33,00	\$ 390,00
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$ 237,50</b>	<b>\$ 649,00</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El autor

**Proyección de publicidad:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

### Proyección de publicidad

**Cuadro N° 92**

AÑOS	VALOR
1	\$ 649,00
2	\$ 669,05
3	\$ 689,73
4	\$ 711,04
5	\$ 733,01

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor

**Combustibles y Mantenimiento de Vehículo:** Son productos que permiten mantener el vehículo en condiciones adecuadas para su circulación, también hace referencia al cambio de llantas que se debe realizar cuando lo amerite el vehículo de la empresa por seguridad.

## Combustibles y Mantenimiento de Vehículo

**Cuadro N° 93**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
DIESEL VEHICULO	120	GALON	\$ 1,03	\$ 10,30	\$ 124,00
CAMBIO DE ACEITE	6	UNIDAD	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 180,00
LLANTAS GENERAL TIRE 15X ( 4)	3	UNIDAD	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 420,00
LIMPIEZAS Y ASEO DEL VEHICULO	12	UNIDAD	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 72,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 186,30</b>	<b>\$ 795,60</b>

**Fuente:** automotriz Aguilar, gasolinera 24 de Mayo, lubricadora Zabaleta.

**Elaboración:** El autor

**Proyección de Combustibles y Mantenimiento de Vehículo:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

## Proyección de Combustibles y Mantenimiento de Vehículo

**Cuadro N° 94**

AÑOS	VALOR
1	\$ 795,60
2	\$ 820,18
3	\$ 845,53
4	\$ 871,65
5	\$ 898,59

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor

**Seguros y Matrícula:** Son aquellos documentos que permiten la circulación legal del Vehículo

## Seguros y Matrícula

**Cuadro N° 95**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SEGUROS Y MATRÍCULA	1	\$ 250,00	\$ 250,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>

**Fuente:** Agencia Nacional de Tránsito (ANT).

**Elaboración:** El autor

**Proyección de Seguros y Matricula:** Esta proyección se la realiza con la tasa de inflación del 3,09% del año 2016.

### Proyección de Seguros y Matricula

**Cuadro N° 96**

AÑOS	VALOR
1	\$ 250,00
2	\$ 257,73
3	\$ 265,69
4	\$ 273,90
5	\$ 282,36

**Fuente:** Tasa de inflación de 3,09 del año 2016.

**Elaboración:** El autor

### Resumen del activo circulante o capital de trabajo

**Cuadro N° 97**

DESCRIPCIÓN	TOTAL ANUAL	TOTAL MENSUAL
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$ 874,00	\$ 73,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 25.713,00	\$ 2.143,00
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$ 12.790	\$ 780,00
SERVICIOS BASICOS PRODUCCION	\$ 365,00	\$ 30,00
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 180,00	\$ 15,00
PRESUPUESTO INDUMENTARIA DE TRABAJO	\$ 48,00	\$ 12,00
SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS	\$ 18.772,00	\$ 1.564,00
SERVICIOS BASICOS	\$ 426,00	\$ 35,00
UTILES DE OFICINA	\$ 211,00	\$ 115,00
UTILES DE ASEO	\$ 193,00	\$ 132,00
ARRIENDO DEL LOCAL	\$ 4.200,00	\$ 350,00
SUELDO Y SALARIO VENDEDOR Y CHOFER	\$ 6.460,00	\$ 538,00
PUBLICIDAD	\$ 649,00	\$ 215,00
COMBUSTIBLES Y MANTENIMIENTO DEL VEHICULO	\$ 796,00	\$ 186,00
SEGUROS Y MATRICULA	\$ 250,00	\$ 250,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 71.926,37</b>	<b>\$ 6.438,41</b>
<b>IMPREVISTOS ( 5%)</b>	<b>\$ 3.596,32</b>	<b>\$ 321,92</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 75.522,69</b>	<b>\$ 6.760,33</b>

**Elaboración:** El autor.

## Inversión total del proyecto

Cuadro N° 98

DESCRIPCIÓN	VALORES
ACTIVOS FIJOS	\$ 12.619,00
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.360,00
ACTIVOS CIRCULANTES	\$ 6.760,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.739,19</b>

Fuente: Cuadro N° 61, 65 y 97.

Elaboración: El autor

## Financiamiento de la inversión

El financiamiento del proyecto explica la conveniencia o la mejor forma de cómo va a originarse los recursos requeridos, para cada uno de los rubros de las inversiones.

Para el financiamiento de la empresa “**CLEAN WORLD**” la inversión es de \$ 20.739,19 dólares, el mismo que se financiara de capital interno y externo que se detalla a continuación:

**Fuente Interna:** Para el presente proyecto, la inversión interna será cubierta por el dueño de la empresa cuyo monto es de; \$ 11.739 dólares que representa el 56.60% de la inversión.

**Fuente Externa:** Para cubrir el monto total de la inversión el capital externo es de \$ 9.000 dólares equivalente al 43.40% de la inversión, se pedirá un préstamo a la Cooperativa de Ahorro Y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP), con una tasa de interés de 11.20%, anual el préstamo se lo financiara para 5 años.

## Financiamiento

**Cuadro N° 99**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
CAPITAL INTERNO	\$ 11.739,00	56,60%
CAPITAL EXTERNO	\$ 9.000,00	43,40%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.739,19</b>	<b>100%</b>

Fuente: cuadro N° 98

Elaboración: El autor.

### Amortización del préstamo

#### Cálculo matemático

**DATOS:**

**Saldo inicial:** \$ 9.000

**Interés:** 11.20%

**Tiempo:** 5 años

**Forma de pago:** semestral (2 pagos anual) → 6 meses/ 12 meses = 0,5.

#### Desarrollo:

**Para sacar la amortización se divide:**

$$\$ 9000 / 10 \text{ n}^\circ \text{ de pagos} = \$ 900.00$$

**Para sacar el interés se multiplica:**

$$\$ 9000 \times 0,5 \times 0,1120 = 504$$

#### Tabla de amortización

**Monto:** \$ 9000.00

**Interés:** 11,20%

**Amortización:** Semestral

**N° de pagos:** 10

**Pagos anuales:** 2 pagos.

## Tabla de amortización

**Cuadro N° 100**

Nº DE PAGOS	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	CAPITAL	INTERES	SALDO FINAL
0	\$ 9.000					
1	\$ 8.304	\$ 900	\$ 1.200	\$ 696	\$ 504	\$ 8.304
2	\$ 7.570	\$ 900	\$ 1.200	\$ 735	\$ 465	\$ 7.570
3	\$ 6.794	\$ 900	\$ 1.200	\$ 776	\$ 424	\$ 6.794
4	\$ 5.974	\$ 900	\$ 1.200	\$ 819	\$ 380	\$ 5.974
5	\$ 5.109	\$ 900	\$ 1.200	\$ 865	\$ 335	\$ 5.109
6	\$ 4.196	\$ 900	\$ 1.200	\$ 914	\$ 286	\$ 4.196
7	\$ 3.231	\$ 900	\$ 1.200	\$ 965	\$ 235	\$ 3.231
8	\$ 2.212	\$ 900	\$ 1.200	\$ 1.019	\$ 181	\$ 2.212
9	\$ 1.136	\$ 900	\$ 1.200	\$ 1.076	\$ 124	\$ 1.136
10	\$ 0	\$ 900	\$ 1.200	\$ 1.136	\$ 64	\$ 0
			<b>\$11.997,44</b>	<b>\$9.000,00</b>	<b>\$2.997,44</b>	

Elaboración: el autor

## DETERMINACIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN

**Cuadro N° 101**

COSTO DE PRODUCCIÓN	AÑO # 1	AÑO # 2	AÑO # 3	AÑO # 4	AÑO # 5
COSTO PRIMO					
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$ 901	\$ 928	\$ 957	\$ 987	\$ 1.017
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 26.508	\$ 27.459	\$ 9.322	\$ 31.313	\$ 33.438
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>	<b>\$ 27.409</b>	<b>\$ 28.387</b>	<b>\$ 30.279</b>	<b>\$ 32.299</b>	<b>\$ 34.455</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$ 13.185	\$ 13.592	\$ 14.012	\$ 14.445	\$ 14.892
MANTENIMIENTO DE MAQUINA Y EQUIPOS	\$ 186	\$ 191	\$ 197	\$ 203	\$ 210
SERVICIOS BASICOS	\$ 376	\$ 388	\$ 400	\$ 412	\$ 425
INDUMENTARIA DE TRABAJO	\$ 49	\$ 51	\$ 52	\$ 54	\$ 55
UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	\$ 199	\$ 205	\$ 212	\$ 218	\$ 225

DEPRECIACIÓN MAQUINA Y EQUIPO	\$ 156	\$ 156	\$ 156	\$ 156	\$ 156
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS	\$ 12	\$ 12	\$ 12	\$ 13	\$ 13
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$ 4.162</b>	<b>\$ 14.594</b>	<b>\$ 15.040</b>	<b>\$ 15.501</b>	<b>\$ 15.975</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 41.571</b>	<b>\$ 42.982</b>	<b>\$ 45.320</b>	<b>\$ 47.800</b>	<b>\$ 50.430</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 19.352	\$ 20.046	\$ 21.407	\$ 22.859	\$ 24.411
SERVICIOS BASICOS	\$ 439	\$ 452	\$ 466	\$ 481	\$ 496
UTILES DE OFICINA	\$ 218	\$ 224	\$ 231	\$ 238	\$ 246
ARRIENDO DEL LOCAL	\$ 4.330	\$ 4.464	\$ 4.601	\$ 4.744	\$ 4.890
DEPRECIACION DE VEHICULO	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200
COMBUSTIBLES Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO	\$ 820	\$ 846	\$ 872	\$ 899	\$ 926
SEGUROS Y MATRICULAS	\$ 258	\$ 266	\$ 274	\$ 282	\$ 291
DPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA	\$ 12	\$ 12	\$ 12	\$ 12	\$ 12
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	\$ 37	\$ 37	\$ 37	\$ 37	\$ 37
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 349	\$ 349
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 27.012</b>	<b>\$ 27.893</b>	<b>\$ 29.447</b>	<b>\$ 31.131</b>	<b>\$ 32.888</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
PUBLICIDAD	\$ 669	\$ 690	\$ 711	\$ 733	\$ 756
SUELDOS Y SALARIOS DEL VENDEDOR	\$ 6.660	\$ 6.899	\$ 7.367	\$ 7.867	\$ 8.401
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 7.329</b>	<b>\$ 7.589</b>	<b>\$ 8.078</b>	<b>\$ 8.600</b>	<b>\$ 9.157</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERES DPRESTAMO	\$ 969	\$ 804	\$ 621	\$ 416	\$ 187



<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ 969	\$ 804	\$ 621	\$ 416	\$ 187
<b>OTROS GASTOS</b>					
AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 259	\$ 259	\$ 259	\$ 259	\$ 259
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	\$ 259	\$ 259	\$ 259	\$ 259	\$ 259
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	\$ 35.569	\$ 36.545	\$ 38.405	\$ 40.406	\$ 42.491
<b>COSTO TOTAL</b>	\$ 77.140	\$ 79.527	\$ 83.725	\$ 88.206	\$ 92.921

Elaboración: el autor.

## **COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

Los costos fijos y variables se determinan con la finalidad de representar los valores monetarios para una medición empresarial, mediante el punto de equilibrio en función de las ventas y la capacidad instalada.

**COSTOS FIJOS:** son aquellos que se mantiene constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos durante el transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen de producción.

**COSTOS VARIABLES:** Son gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus venta

Cuadro N° 102

CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES										
DETALLES DE COSTOS	AÑO # 1		AÑO # 2		AÑO # 3		AÑO # 4		AÑO # 5	
	C. F	C.V	C. F	C.V	C. F	C.V	C. F	C.V	C. F	C.V
<b>COSTO PRIMO</b>										
MATERIA PRIMA DIRECTA		900,58		928,41		957,10		986,67		1.017,16
MANO DE OBRA DIRECTA	26.508,00		27.458,67		29.322,34		31.312,50		33.437,74	
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>										
MATERIA PRIMA INDIRECTA		13.185,05		13.592,47		14.012,48		14.445,46		14.891,83
MANTENIMIENTO DE MAQUINA Y EQUIPOS	185,56		191,30		197,21		203,30		209,58	
SERVICIOS BASICOS		375,97		387,59		399,56		411,91		424,64
INDUMENTARIA		49,07		50,59		52,15		53,76		55,42
UTILES DE ASEO		199,07		205,22		211,56		218,10		224,84
DEPRECIACIÓN MAQUINA Y EQUIPO	155,70		155,70		155,70		155,70		155,70	
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS	11,60		11,60		11,60		12,67		12,67	

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	19.351,95		20.045,98		21.406,54		22.859,44		24.410,95	
SERVICIOS BASICOS	438,75		452,31		466,28		480,69		495,55	
UTILES DE OFICINA	217,62		224,35		231,28		238,43		245,79	
ARRIENDO	4.329,78		4.463,57		4.601,49		4.743,68		4.890,26	
DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO	1.200,00		1.200,00		1.200,00		1.200,00		1.200,00	
MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO	820,18		845,53		871,65		898,59		926,36	
SEGUROS Y MATRICULAS	257,73		265,69		273,90		282,36		291,09	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA	12,48		12,48		12,48		12,48		12,48	
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	36,72		36,72		36,72		36,72		36,72	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	346,67		346,67		346,67		378,76		378,76	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>										
PUBLICIDAD	669,05		689,73		711,04		733,01		755,66	
SUELDOS Y SALARIOS DEL VENDEDOR	6.660,07		6.898,92		7.367,16		7.867,19		8.401,15	

GASTOS FINANCIEROS										
INTERES DE PRESTAMO	969,04		804,34		620,68		415,88		187,49	
OTROS GASTOS										
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS	259,00		259,00		259,00		259,00		259,00	
<b>TOTAL COSTO FIJO Y VARIABLE</b>	<b>62.429,91</b>	<b>14.709,74</b>	<b>64.362,55</b>	<b>15.164,28</b>	<b>68.091,75</b>	<b>15.632,85</b>	<b>72.090,41</b>	<b>16.115,91</b>	<b>76.306,95</b>	<b>16.613,89</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>77.139,65</b>		<b>79.526,83</b>		<b>83.724,61</b>		<b>88.206,31</b>		<b>92.920,84</b>	

Fuente: Cuadro N° 101

Elaboración: el autor

## Ingresos totales

Para determinar los ingresos totales de la empresa se procede a multiplicar el precio de venta al público por las unidades producidas al año.

## Ingresos totales

**Cuadro N° 103**

AÑOS	COSTO TOTAL	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	INGRESOS TOTALES
1	\$ 77.140	12.480	\$ 6,18	\$ 1,24	\$ 7	\$ 92.568
2	\$ 79.527	12.480	\$ 6,37	\$ 1,27	\$ 8	\$ 95.432
3	\$ 83.725	12.480	\$ 6,71	\$ 1,34	\$ 8	\$ 100.470
4	\$ 88.206	12.480	\$ 7,07	\$ 1,41	\$ 8	\$ 105.848
5	\$ 92.921	12.480	\$ 7,45	\$ 1,49	\$ 9	\$ 111.505

**Elaboración:** Cuadro N° 40 y cuadro N° 101

**Elaboración:** el autor

## Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, 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 ganancias 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.

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

### Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

$$PE = \frac{62.430}{92.568 - 14.710} * 100$$

$$PE = 80,18\%$$

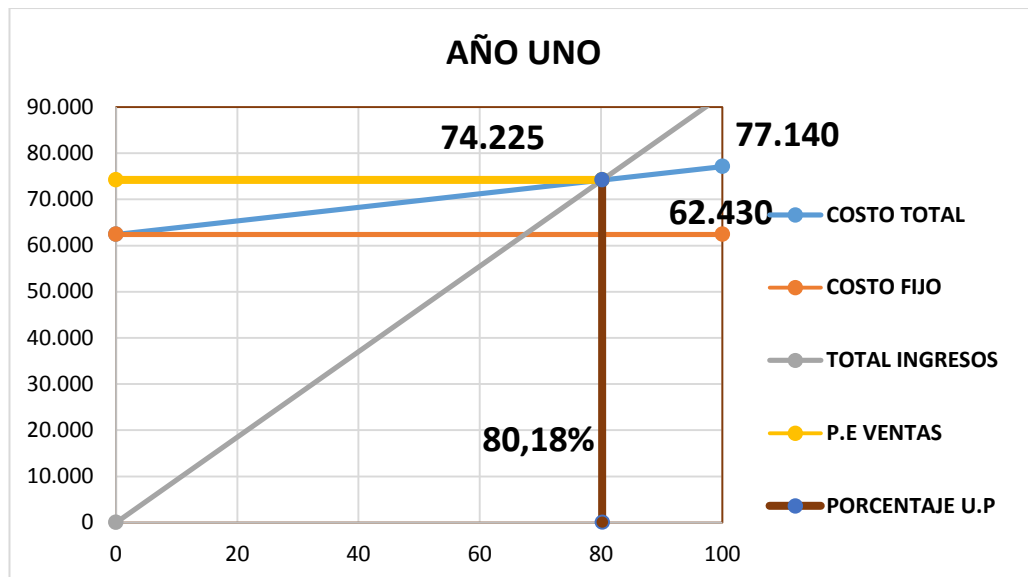
### Punto de equilibrio en función de los ingresos (ventas)

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

$$PE = \frac{62.430}{1 - \frac{14.710}{92.568}}$$

$$PE = 74.225$$

### GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO FUNCION DE LA VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA.



Elaboración: El autor.

**ANÁLISIS:** El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 80,18% y las ventas de 74.225 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

### PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

#### Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

$$PE = \frac{68.092}{100.470 - 15.633} * 100$$

$$PE = 80,26\%$$

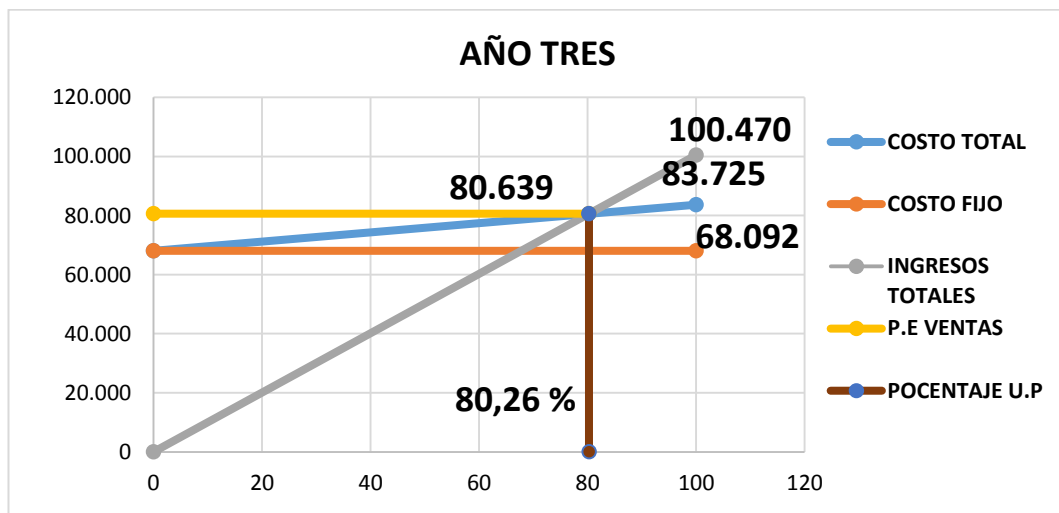
### Punto de equilibrio en función de los ingresos (ventas)

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

$$PE = \frac{68.092}{1 - \frac{15.633}{100.470}}$$

$$PE = 80.639$$

### GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LA VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA.



Elaboración: El autor.

**ANÁLISIS:** El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 80,26% y las ventas de 80.639 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

### Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

$$PE = \frac{76.307}{111.505 - 16.614} * 100$$

$$PE = 80,42\%$$

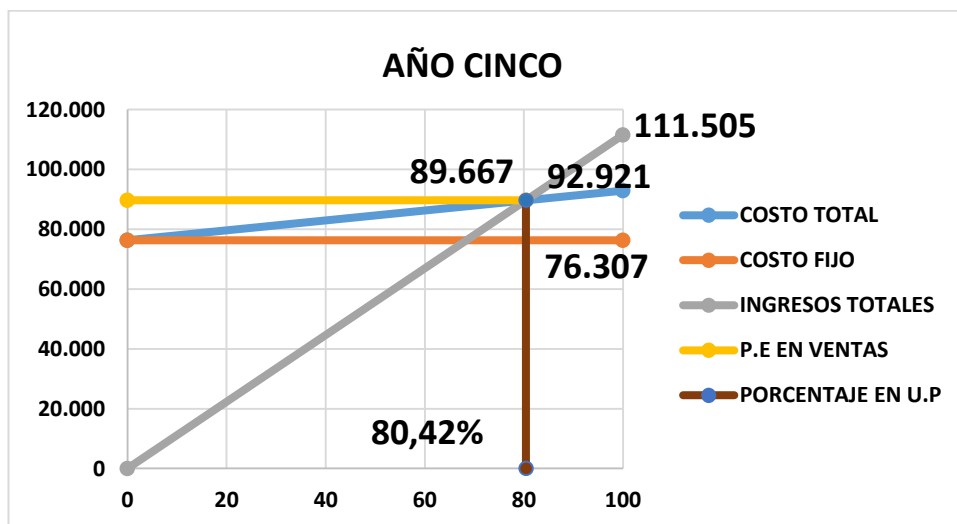
### Punto de equilibrio en función de los ingresos (ventas)

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

$$PE = \frac{76.307}{1 - \frac{16.614}{111.505}}$$

$$PE = 89.667$$

### GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA.



Elaboración: El autor.

**ANÁLISIS:** El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 80,42% y las ventas de 89.667 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.



## Estado de pérdidas y ganancias.

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

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados 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.

## Estado de pérdidas y ganancias

**Cuadro N° 104**

DETALLE	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas</b>	<b>\$ 92.568</b>	<b>\$ 95.432</b>	<b>\$ 100.470</b>	<b>\$ 105.848</b>	<b>\$ 111.505</b>
(-) Costos Totales	\$ 77.140	\$ 79.527	\$ 83.725	\$ 88.206	\$ 92.921
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 15.428</b>	<b>\$ 15.905</b>	<b>\$ 16.745</b>	<b>\$ 17.641</b>	<b>\$ 18.584</b>
(-) Participación a trabajador 15%	\$ 2.314	\$ 2.386	\$ 2.512	\$ 2.646	\$ 2.788
<b>(=) Utilidad - Antes-impuesto</b>	<b>\$ 13.114</b>	<b>\$ 13.520</b>	<b>\$ 14.233</b>	<b>\$ 14.995</b>	<b>\$ 15.797</b>
(-) Impuesto a la renta 22%	\$ 2.885	\$ 2.974	\$ 3.131	\$ 3.299	\$ 3.475
<b>(=) Utilidad-antes-reserva</b>	<b>\$ 10.229</b>	<b>\$ 10.545</b>	<b>\$ 11.102</b>	<b>\$ 11.696</b>	<b>\$ 12.321</b>
(-) Reserva legal 10%	\$ 1.023	\$ 1.055	\$ 1.110	\$ 1.170	\$ 1.232
<b>(=) utilidad liquida</b>	<b>\$ 9.205,85</b>	<b>\$ 9.490,73</b>	<b>\$ 9.991,69</b>	<b>\$ 10.526,54</b>	<b>\$ 11.089,17</b>

Elaboración: el autor

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación financiera, evalúa la utilidad de la inversión para saber si es factible económicamente, o no la implementación de la empresa. Esta evaluación consiste en operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en los flujos de los ingresos y egresos formulados con precio de mercado sobre las que puede aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación, se fundamenta en los métodos más utilizados que son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad, se determina además el Periodo de Recuperación de Capital (PRC), y la Relación Beneficio Costo (RBC).

### **Flujo de caja**

El flujo de caja es uno de los elementos más importantes del proyecto, ya que la evaluación financiera se efectúa sobre los resultados del mismo. La estructura del flujo de caja busca medir la rentabilidad de la inversión y de los recursos propios, este se elabora para toda la vida útil del proyecto, en el mismo se considera todos los ingresos y gastos reales en los cuales incurren en el proyecto, los que constituyen el flujo de efectivo, los gastos no desembolsables como la depreciación y amortización se suman porque son cargos contables que no significan salida de dinero y se utilizan para fines deducibles de tributación, este mismo mecanismo permite que el proyecto recupere la inversión realizada en cualquiera de sus fases.

## Flujo de caja

Cuadro N° 105

DETALLE	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
INGRESOS POR VENTAS		\$ 92.568	\$ 95.432	\$ 100.470	\$ 105.848	\$ 111.505
CAPITAL INTERNO	\$ 11.739					
CAPITAL EXTERNO	\$ 9.000					
VALOR RESIDUAL				\$ 537		\$ 2.267
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 20.739</b>	<b>\$ 92.568</b>	<b>\$ 95.432</b>	<b>\$ 101.007</b>	<b>\$ 105.848</b>	<b>\$ 113.772</b>
<b>EGRESOS</b>						
ACTIVO FIJO	\$ 12.619					
ACTIVO DIFERIDO	\$ 1.360					
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 6.760					
REINVERSIÓN					\$ 1.612	
COSTOS TOTALES		\$ 77.140	\$ 79.527	\$ 83.725	\$ 88.206	\$ 92.921
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 20.739</b>	<b>\$ 77.140</b>	<b>\$ 79.527</b>	<b>\$ 83.725</b>	<b>\$ 89.819</b>	<b>\$ 92.921</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 15.428</b>	<b>\$ 15.905</b>	<b>\$ 17.282</b>	<b>\$ 16.029</b>	<b>\$ 20.851</b>
(-)15% UTILIDAD TRABAJADOR		\$ 2.314	\$ 2.386	\$ 2.512	\$ 2.646	\$ 2.788
<b>(=) UTILIDAD ANTE IMPUESTO</b>		<b>\$ 13.114</b>	<b>\$ 13.520</b>	<b>\$ 14.771</b>	<b>\$ 13.383</b>	<b>\$ 18.063</b>
(-) 22% IMPUESTO RENTA		\$ 2.885	\$ 2.974	\$ 3.131	\$ 3.299	\$ 3.475
<b>UTILIDAD ANT. DE RESERVA</b>		<b>\$ 10.229</b>	<b>\$ 10.545</b>	<b>\$ 11.639</b>	<b>\$ 10.084</b>	<b>\$ 14.588</b>
(+) DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS		\$ 1.763	\$ 1.763	\$ 1.763	\$ 1.763	\$ 1.763
(+) DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 259	\$ 259	\$ 259	\$ 259	\$ 259
<b>UTILIDAD ANTES DE PAGO DE INTERES</b>		<b>\$ 12.251</b>	<b>\$ 12.567</b>	<b>\$ 13.661</b>	<b>\$ 12.106</b>	<b>\$ 16.610</b>
(-) REINVERSIÓN					\$ 1.762	
(-)AMORTIZACIÓN DE CAPITAL		\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 10.450,88</b>	<b>\$ 10.767,42</b>	<b>\$ 11.861,45</b>	<b>\$ 8.544,47</b>	<b>\$ 14.810,27</b>

Elaboración: el autor

## Valor Actual Neto

El valor actual neto (VAN) es un procedimiento que consiste en calcular el precio presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante un factor de actualización) todos los flujos de caja futuros del proyecto.

La sumatoria de los flujos se les resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

### Formula del factor de actualización

$$FA = (\% \text{ de capital propio} * \text{tasa pasiva}) + (\% \text{ de capital externo} * \text{tasa activa})$$

## Valor Actual Neto

Cuadro N° 106

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 08,83%	FACTOR ACUALIZADO
		0,0882	
0	\$ 20.739		
1	\$ 10.451	0,91893	\$ 9.604
2	\$ 10.767	0,84443	\$ 9.092
3	\$ 11.861	0,77597	\$ 9.204
4	\$ 8.544	0,71305	\$ 6.093
5	\$ 14.810	0,65525	\$ 9.704
Σ			\$ 43.697
Inversión			\$ 20.739
VAN			\$ 22.958

Elaboración: El autor.

**Análisis:** El valor actual del proyecto es de 22.958, que es un valor positivo y la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Este indicador financiero enuncia en términos relativos la capacidad de recuperar la inversión a través de la ganancia, por la cual un buen criterio del proyecto se tendrá cuando dicha tasa activa del mercado sea superior, teniendo una tasa activa del 11,20%.

### Tasa Interna de Retorno

Cuadro N° 107

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE DESCUENTO	VAN 1	FACTOR DE DESCUENTO	VAN2
0	\$ 20.739	43,70%		44,70%	
1	\$ 10.451	0,69589	\$ 7.273	0,69109	\$ 7.222
2	\$ 10.767	0,48427	\$ 5.214	0,47760	\$ 5.143
3	\$ 11.861	0,33700	\$ 3.997	0,33006	\$ 3.915
4	\$ 8.544	0,23452	\$ 2.004	0,22810	\$ 1.949
5	\$ 14.810	0,16320	\$ 2.417	0,15764	\$ 2.335
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 20.905</b>		<b>\$ 20.564</b>
		<b>INVERSION</b>	<b>\$ 20.739</b>		<b>\$ 20.739</b>
		<b>VAN</b>	<b>\$ 166,02</b>		<b>-175,56</b>
<b>TIR</b>		<b>44,19%</b>			

Elaboración: El autor

### Procedimiento de la tasa interna de retorno

#### Formula

$$TIR = T_m + Dt \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}}$$

#### Procedimiento

$$TIR = (43,70\% + ((0,01) \left( \frac{166,02}{(166,02 - (-175,56))} \right))$$

$$TIR = 44,19\%$$

**Análisis:** Tomando en cuenta que la Tasa Interna de Retorno (TIR), calculada para el proyecto es de 44,19% y la tasa activa es de 11,20%, con este resultado el proyecto es factible.

## Relación Beneficio Costo (RBC)

El indicador, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, a esto se lo relaciona los ingresos actualizados frente a los costos actualizados que se producirían durante el período del proyecto.

Permite decidir si el proyecto se acepta o no en base a la siguiente interpretación:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación ingresos / egresos es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación ingresos / egresos es < 1 el proyecto no es rentable.

## Relación Beneficio Costo

**Cuadro N° 108**

AÑO	COSTOS TOTALES ORIGINALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS TOTALES ORIGINALES	COSTOS ACTUALIZADOS	INGRESOS ACTUALIZADOS
		8,82%			
1	77.139,65	0,92	92.567,58	70.885,66	85.062,80
2	79.526,83	0,84	95.432,19	67.154,51	80.585,41
3	83.724,61	0,78	100.469,53	64.967,38	77.960,86
4	88.206,31	0,71	105.847,58	62.895,95	75.475,14
5	92.920,84	0,66	111.505,01	60.885,92	73.063,10
<b>TOTALES</b>				<b>326.789,42</b>	<b>392.147,30</b>
<b>RBC</b>				<b>1,20</b>	

Elaboración: El autor

### Formula

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$RBC = \frac{387.194,28}{322.661,90}$$

$$RBC = 1,20$$

### Análisis:

Según el resultado obtenido la relación beneficio costo para el proyecto es mayor que uno (1.20), por lo tanto es financieramente aceptado, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 20 centavos de utilidad.

### Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

Es el tiempo requerido para recuperar la inversión original, es decir señalar la fecha que se cubre la inversión inicial en años, meses y días.

### Periodo de Recuperación de Capital

Cuadro N° 109

AÑO	INVERSIÓN	FLUJO NETO	SUMA DE LOS FLUJOS
0	20.739,16		
1		10.450,88	10.450,88
2		10.767,42	21.218,31
3		11.861,45	33.079,76
4		8.544,47	41.624,23
5		14.810,27	56.434,50

Elaboración: El autor

Para calcular el Periodo de Recuperación del Capital se utiliza la siguiente Fórmula:

$$\text{PRC} = \text{año que se recupera la inversión} + \frac{\text{inversión} - \sum \text{de flujos que superan la inversión}}{\text{flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{20.739,16 - 21.218,31}{10.767,42}$$

$$\text{PRC} = 1, \text{ años}$$

$$\text{PRC} = 0,96 * 12 = 11 \text{ meses}$$

$$\text{PRC} = 0,52 * 30 = 16 \text{ días}$$

**Análisis:** en el proyecto la inversión inicial se la recupera en 1 años, 11 meses y 16 días.

## **Análisis De Sensibilidad**

El aumento de costos y la disminución de ingresos incitan desajuste en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan.

Para la toma de decisiones

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno (1); el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual que uno (1); el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno (1); el proyecto no es sensible.



Análisis de sensibilidad con un incremento de 9,50% en los costos.

Cuadro N° 110

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTADO	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR ACTUAL
0		9,50%			30,30%		31,30%	
1	77140	84468	92567,58	8099,66	0,76746	6216	0,76161	6168,82195
2	79527	87082	95432,19	8350,32	0,58899	4918	0,58006	4843,65842
3	83725	91678	100469,53	8791,08	0,45203	3974	0,44178	3883,72289
4	88206	96586	105847,58	9261,66	0,34691	3213	0,33647	3116,23405
5	92921	101748	111505,01	9756,69	0,26624	2598	0,25626	2500,2233
<b>TOTALES</b>						<b>20919</b>		<b>20513</b>
					<b>INVERSION</b>	<b>20739,16</b>		<b>20739,16</b>
					VAN Tm	<b>179,78</b>	VAN TM	<b>-226,50</b>
					TIR ORIGINAL		44,19%	
					NUEVA TIR		<b>30,74%</b>	
					DIFERENCIA DE TIR		13,44%	
					% VARIACIÓN		30,42%	
					<b>ANALISIS DE SENSIBILIDAD</b>		<b>0,99</b>	

Elaboración: El autor

### **Nueva TIR**

$$NTIR = T_m + D_t \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}}$$

$$NTIR = 30,30 + 0,01 \frac{179,78}{179,78 - (-226,50)}$$

$$NTIR = 30,74\%$$

**TIR DEL PROYECTO = 44,19%**

### **Diferencia TIR**

$$DIF. TIR = TIR \text{ del proyecto} - NUEVA TIR$$

$$DIF. TIR = 44,19\% - 30,74\%$$

$$DIF. TIR = 13,44\%$$

### **Porcentaje de Variación**

$$\% V = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR original}} * 100$$

$$\% V = \frac{13,44 \%}{44,19 \%} * 100$$

$$\% V = 30,42\%$$

### **Análisis de Sensibilidad**

$$S = \frac{\% \text{variación}}{NTIR}$$

$$S = \frac{30,42}{30,74}$$

**ANALISIS DE SENCIBILIDAD = 0,99**

### Análisis de Sensibilidad con la Disminución del 7,91% en los Ingresos

Cuadro N° 111

AÑOS	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL DISMINUIDO	COSTO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN					
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR ACTUAL	
0		7,91%			30,30%		31,30%		
1	92568	85245	77140	8106	0,76746	6221	0,76161	6174	
2	95432	87884	79527	8357	0,58899	4922	0,58006	4847	
3	100470	92522	83725	8798	0,45203	3977	0,44178	3887	
4	105848	97475	88206	9269	0,34691	3215	0,33647	3119	
5	111505	102685	92921	9764	0,26624	2600	0,25626	2502	
<b>TOTALES</b>						<b>20935</b>		<b>20528</b>	
						<b>INVERSION</b>	<b>20739,16</b>	<b>20739,16</b>	
						VAN Tm	<b>195,71</b>	VAN TM	<b>-210,87</b>
						<b>TIR ORIGINAL</b>		44,19%	
						<b>NUEVA TIR</b>		<b>30,78%</b>	
						<b>DIFERENCIA DE TIR</b>		13,40%	
						<b>% VARIACIÓN</b>		30,34%	
						<b>ANALISIS DE SENSIBILIDAD</b>		<b>0,99</b>	

Elaboración: El autor

### **Nueva TIR**

$$NTIR = T_m + D_t \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}}$$

$$NTIR = 30,30 + 0,01 \frac{195,71}{195,71 - (-210,87)}$$

$$NTIR = 30,78\%$$

**TIR DEL PROYECTO = 43,27%**

### **Diferencia TIR**

$$DIF. TIR = TIR \text{ del proyecto} - NUEVA TIR$$

$$DIF. TIR = 44,19\% - 30,78\%$$

$$DIF. TIR = 13,40 \%$$

### **Porcentaje de Variación**

$$\% V = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR original}} * 100$$

$$\% V = \frac{13,40}{44,19} * 100$$

$$\% V = 30,34 \%$$

### **Análisis de Sensibilidad**

$$S = \frac{\% \text{variación}}{NTIR}$$

$$S = \frac{30,34}{30,78}$$

**ANALISIS DE SENCIBILIDAD = 0,99**

## **h) CONCLUSIONES**

Luego de realizar el estudio de la factibilidad para implementar una empresa productora y comercializadora de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, se puede indicar los siguientes resultados obtenidos:

- Es factible la implementación del proyecto, obteniendo en el estudio de mercado, la demanda potencial de 93,5%, que representa 85.670 personas, para el año base del proyecto, la demanda real es el 80%, que representa 68.536 personas para el año base del proyecto, y así mismo tiene una demanda efectiva del 85,20% representando a 58.393 personas para el año base del proyecto, y la demanda insatisfecha para el año 2016 es de 111.386 unidades.
  
- los bolsos bandoleros a base de tubo de neumático reciclado son de tamaño mediano de color negro y se presentara en una funda transparente con el logotipo y eslogan de la empresa.
  
- La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, en la parroquia el Valle, ciudadela las Pitas, en las calles av. Ultimas Noticias en condominios Alameda Real, y empezara con una capacidad utilizada de 23,74% con referencia a la capacidad utilizada, produciendo 12.480 bolsos en el primer año, trabajando con cuatro operarios diarios y 40 horas a la semana.

- La empresa se constituirá legalmente como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada con el nombre de: "**CLEAN WORLD.**"
  
- La inversión que se necesita para implementar y poner en marcha el proyecto es de \$ 20.739,19 dólares, teniendo un financiamiento o capital externo de \$ 9.000 dólares que representan el 43,40% de la inversión, se obtendrá mediante un crédito a la cooperativa de ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP), con una tasa de interés del 11,20%, mientras que el resto corresponde a capital del propietario que es un monto de \$ 11.739 dólares.
  
- En el primer año el costo fijo es de \$ 62.429,91 dólares, y el costo variable de \$ 14.709,77 dólares, dando un costo total de operación de \$ 77.139,65 dólares, también se obtuvo un costo unitario del producto para el primer año de \$ 6,18 dólares y con un margen de utilidad de 20%, dio un precio de venta al público de \$ 7,00 dólares; así mismo como para el 2,3, y 4 año está a un precio de \$ 8,00; y para el quinto año el precio de venta al público será de \$9,00 dólares.
  
- Los ingresos del primer año son de \$ 92.568 dólares, el punto de equilibrio para el primer año, que se logra la utilización de la capacidad utilizada de 80,18%, y con ventas de \$ 74.225 dólares.

- La utilidad neta que se obtendrá del proyecto para el primer año de vida útil será de \$ 9.205,85 dólares y para el año cinco es de \$ 11.089,17 dólares.
- La evaluación financiera del proyecto proporciono los siguientes resultados: valor actual neto luego de 5 años será de (22.958), la tasa interna de retorno es de (44,19%), mientras la relación beneficio costo será de 20 centavos, el periodo de recuperación del capital será en 1 años, 11 meses y 19 días.
- El proyecto soporta un incremento en los costos de 9,50% y una disminución en los ingresos de 7,91%; lo que indica que el proyecto si es factible.

## **i) RECOMENDACIONES**

- Se recomienda la ejecución de este proyecto de acuerdo a los resultados obtenidos es factible económicamente y social generando fuentes de trabajo y desarrollo para la ciudad y el país.
- Asignar los recursos necesarios para la implementación de la empresa, productora y comercializadora de bolsos bandoleros a base de tubo de neumático reciclado, porque es un producto nuevo y no tendrá competencia en el mercado local, debido a que no existen productos similares de este material.
- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer el producto que ofrece la empresa debido a que es un producto nuevo en el mercado.
- Resulta de vital importancia la implementación de la empresa, porque además de satisfacer una necesidad y obtener utilidades, ayuda a la reutilización de materiales contaminantes para el medio ambiente y de esta manera cuidarlo.
- Que las instituciones de educación superior incrementen acciones en los estudiantes que les motive a generar nuevos emprendimientos lo que ayudará no sólo a generación de fuentes de trabajo sino también al desarrollo y la economía del país.
- Para la ejecución del proyecto se recomienda contar con mano de obra local para ayudar al desarrollo local.



## **j) BIBLIOGRAFÍA**

- ADRIANA. (31 de 07 de 2011). renovables verdes. Obtenido de <http://www.renovablesverdes.com/carteras-y-accesorios-producidos-con-neumaticos-recicladados/>
- AGILA, J. J. (2016). "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE MOCHILAS A BASE DE NEUMATICOS RECICLADOS. ECUADOR .
- Aguilera, R. (2011). Evaluacion social de proyectos. Uruguay.
- ALLEN, W. H. (s.f.). excelencias magazines. Obtenido de <http://www.revistasexcelencias.com/excelencias-del-motor/la-nueva-clase-b-de-mercedes-benz/historia/dunlop-los-inicios-del-neumatico>
- CASTRO, A. M., & CASTRO, J. A. (2009). PROYECTOS DE INVERSIÓN EVALUACION Y FORMULACION . MEXICO .
- CHAIN, N. S., & SAPAG, C. R. (2008). PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. BOGOTÁ.
- ESPINOZA, S. F. (2007). proyectos de inversion. Costa Rica: tecnologia de Costa Rica.
- FERRELL, H. A. (2005). Organizacion Administrativa.
- GARCÍA, E., & MONGÓ, M. (2008). Introducción de la anchoa en el mercado brasileño. Peru: Cordillera S.A.C.
- GÓMEZ, L. C., & MONTOYA, L. M. (2011). Aprovechamiento de llantas usadas. Obtenido de <http://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/375/Aprovechamiento%20de%20llantas%20usadas%20para%20la%20fabricacion%20de%20pisos%20decorativos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- HERNÁNDEZ, P. (22 de 01 de 2013). Backstage Ladies. Obtenido de <http://www.backstageladies.com/WordPress/2013/01/22/isendra-bags/>
- HUERTA, R. E. (2012). Analisis y evaluacion de proyectos de inversion de capital. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Publicos.
- ISAN, A. (13 de 06 de 2015). ecologismos. Obtenido de <http://ecologismos.com/convierte-ruedas-en-flotadores-gigantes/>
- Josué, L. C., & Manuel, s. C. (2009). evaluacion de proyectos.

- KOTLER, P., & ARMSTRONG, G. (2013). Fundamentos de marketing. Mexico : Pearson.
- LOBO, A. G., & PINO, D. D. (2009). manual de publicidad. MADRID: ESIC.
- LOPEZ, O. A. (2015). Direccion Estrategica de la Empresa. Madrid: S.L. CIVITAS EDICIONES.
- MIRANDA, J. J. (2005). GESTIÓN DE PROYECTOS . BOGOTÁ.
- MÜNCH, L. (2010). Administracion Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- MUÑOZ, M. (s.f.). <http://www.monografias.com/trabajos75/conceptos-basicos-administrar>
- OROZCO, J. D. (2013). Evaluacion financiera de Proyectos. Bogota: Tercera Edicion.
- PADILLA, C. M. (2011). Formulacion y Evaluacion de Proyectos. Mexico: eco ediciones.
- QUISPE, M. (26 de 03 de 2016). <http://laeconomiaenelecuador2015.blogspot.com/2015/03/la-economia-de-ecuador-la-octava-mas.html>.
- ROBERTO, S. A., & ANGÉLICA, C. G. (2008). Derecho Corporativo y la Empresa. mexico: S.A. de C.V., una Compañía de Cengage Learning, Inc.
- SAMPIETRO, G., & RESCIA, L. (s/f de s/f de s/f). <http://www.monografias.com/trabajos4/elcaucho/elcaucho.shtml>.
- SEPPO, S. (2011). PRODUCCION Y PRODUCTIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.
- SOTO, H. D. (2011). El Misterio del Capital. Mexico: Diana.
- TALAYA, MIRANDA, GONZALEZ, N., PASCUAL, C., LARA, E., & VAZQUEZ. (2008). Principios de marketing. MADRID: 3 EDICIÓN.
- URBINA, G. B. (2010). Evaluacion de proyectos. Mexico: Mc Graw Hill.
- VARELA, M. A., & ARROLLO, G. S. (2003). contabilidad financiera y de sociedades I. Madrid: Piramide.
- WERTHER, W. B. (1995). Administracion de Personal y Recursos Humanos.
- ZAPATA, C. A. (07 de 08 de 2016). <http://carlosandrespz>.

**k) ANEXOS**



**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES**

Estimado amigo/a estamos realizando una encuesta con el propósito de recolectar información sobre la creación de una empresa de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja.

Le agradeceremos por colaborarnos con su tiempo y responder las siguientes preguntas:

**Instructivo:** lea cada pregunta y marque con una (x) una opción de cada pregunta.

**Calles del encuestado:**

.....

**Parroquia:** .....

**Hora:** .....

**Fecha:** .....

**1. Datos generales**

SEXO	Hombre ( )	Mujer ( )
EDAD	.....	
INGRESOS MENSUALES	.....	

**2. ¿Usted utiliza bolsos?**

SI ( ) NO ( )

**3. ¿Qué tipo de bolsos es el que más utiliza?**

Bolso bandolero ( ) bolso mensajero ( ) bolso de mano ( )

**4. ¿Cuándo adquiere un bolso de que material prefiere?**

TELA	
CUERO	
JEANS	
OTROS	

**5. ¿El tamaño de bolsos que adquiere es?**

PEQUEÑO	
MEDIANO	
GRANDE	
TODOS	

**6. ¿usted compra sus bolsos dentro de la ciudad?**

SI ( ) NO ( )

**7. ¿con que frecuencia compra bolsos?**

TRIMESTRAL	
SEMESTRAL	
ANUAL	

**8. En relación con la pregunta anterior. ¿Cuántos bolsos adquiere?**

1	( )	2	( )
3	( )	4	( )

**9. ¿La calidad de los bolsos que adquiere es?**

EXCELENTE	
BUENA	
MALA	

**10. ¿Le gustaría utilizar bolsos hechos a base de tubo de neumático reciclado?**

SI ( ) NO ( )

**11. ¿Cuáles son los lugares donde le gusta adquirir sus bolsos?**

TIENDAS	
CATALOGOS	
FERIAS	
BOUTIQUES	
OTROS	

**12. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación o información es el que utiliza más?**

TELEVISIÓN	
RADIO	
REVISTAS	
REDES SOCIALES	

**13. ¿Cuál es su horario de preferencia para escuchar un medio de comunicación?**

MAÑANA	
TARDE	
NOCHE	

## Encuesta a los oferentes



Estimado amigo/a estamos realizando una encuesta con el propósito de recolectar información para determinar la oferta de bolsos bandoleros, en la ciudad de Loja.

Le agradeceremos por colaborarnos con su tiempo y responder las siguientes preguntas:

**DIRECCION DEL LOCAL**.....

**NOMBRE DEL LOCAL** .....

**FECHA DE INCIO** .....

1. **¿EN SU EMPRESA VENDE BOLSOS BANDOLEROS O (CRUSADOS)?**

SI ( ) NO ( )

2. **¿QUE CANTIDAD DE BOLSOS BANDOLEROS ADQUIERE PARA LA VENTA MENSUALMENTE?**

.....

3. **¿QUE CANTIDAD DE BOLSOS BANDOLEROS VENDE MENSUALMENTE?**

.....

4. **¿A QUÉ PRECIO VENDE CADA BOLSO?**

PEQUEÑOS	
MEDIANOS	
GRANDES	

5. **¿DE QUE MATERIAL SON LOS BOLSOS QUE MÁS VENDE?**

TELA	
JEANS	
CUERO	
OTROS	

6. **¿SUS PRINCIPALES PROVEEDORES SON?**

LOCALES	
NACIONALES	
EXTRANJEROS	

7. **EN QUE PORCENTAJE CRECIERON SUS VENTAS ESTE AÑO EN COMPARACION CON EL AÑO ANTERIOR**

.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

**ANEXO 2**  
**DISTRIBUCION MUESTRAL DE LAS ENCUESTAS PARA LA CIUDAD DE LOJA**

PARROQUIAS	BARRIOS	POBLACION	Calles	PORCENTAJES	N° DE ENCUESTAS
		91626			398
<b>CARIGAN</b>		12828		14%	56
1	PITAS		Vicente delgado Tapia Eduardo Ludeña Astudillo		9
2	LA BANDA		Luis Vargas Torres Taxiche		9
3	MOTUPE		Gualel Chantago		9
4	SAUCES NORTE		Av 8 de Diciembre Manuel Rengel		9
5	SALAPA		No hay		10
6	CARIGAN		Av. pablo palacios		10
<b>SAN SEBASTIAN</b>	<b>BARRIOS</b>	<b>12828</b>		<b>14%</b>	<b>56</b>
1	MAXIMO AGUSTIN RODRIGUEZ		Antonio José de Sucre Alonso de Mercadillo		7
2	ZAMORA HUAYCO		Av. Rio Marañón Rio Madeira		7
3	PUCARA		Máximo a. Rodríguez Rubén Diario		7
4	PRADERA		Ciprés Molles		7
5	YAHUARCANA		Romerillos Algarrobos		7
6	LOS GERANIOS		Crisantemos 18 de Noviembre		7
7	EL ROSALES		Sebastián Baldivieso Peña Rosario Castellaño		7
8	CAPULÍ		Av. Éxodo de Yangana		7
<b>PUNZARA</b>	<b>BARRIOS</b>	<b>21990</b>		<b>24%</b>	<b>96</b>
1	LA ARGELIA		Pitágoras Sócrates		8
2	SAN ISIDRO		Av. Pio Jaramillo Alvarado Albert Einstein		8
3	HEROES DEL CENEPA		Tnte. Hugo Ortiz Cbo. Luis Sarango Chuquimarca		8
4	SOL DE LOS ANDES		Sgto. José Robles Carrión Tnte. Geovanny8Calle		8
5	SANTA TERESITA		Juan Montalvo Napoleón		8
6	DANIEL ALVAREZ		Manuel Rojas José de San Martín	Viernes 01 en la	8

				mañana	
7	TEBAIDA		Chile España		8
8	ISIDRO AYORA		Portugal Filipinas		8
9	SAN PEDRO		Paraguay Uruguay	Lunes 04 8 a 10	8
10	COLINAS LOJANAS		Av. Manuel Benjamín Carrión Gustavo Serrano		8
11	CIUDAD ALEGRIA		Teodoro Wolf Albert Einstein		8
12	JUAN JOSE CASTILLO		Nazareth Belén		8
<b>SUCRE</b>	<b>BARRIOS</b>	<b>25655</b>		<b>28%</b>	<b>111</b>
1	GRAN COLOMBIA		Diego Novoa Clemente Yerovi		6
2	SAN JOSÉ		Rafael Riofrio Eduardo Unda		6
3	SAN VICENTE		Raúl Andrade Francisco Valdivieso		6
4	CAPULÍ LOMA		Huancavilca Najaro		6
5	EL PEDESTAL		Av. Eugenio Espejo Mariano Samaniego		6
6	CRODOVEO		Av. Isidro Ayora La Habana		6
7	TURUNUM A		Guerrero Víctor Ruiz		6
8	BELEN		Brasilia La habana		6
9	PLATEADO		Av. Isidro Ayora		6
10	BORJA		Bello Horizonte Arizmendi		6
11	OBRAPIA		Medardo Ángel Silva Gonzalo Escudero		6
12	MENFIS		Augusto Cesar Sandino Ernesto Che Guevara		6
13	CHONTA CRUZ		Av. Eugeni Espejo		6
14	BOLONIA		Av. Virgilio Rojas		6
15	TIERRAS COLORADAS		Srta. Teresita de Jesús Srta. Narcisa de Jesús		6
16	CELI ROMAN		Pedro Falconi Ramón Burneo		7
17	ALBORADA		San Carlos La cruz		7
18	MIRAFLORE S		Alonso de mercadillo Quitumbe		7
<b>SAGRARIO</b>	<b>BARRIOS</b>	<b>9163</b>		<b>10%</b>	<b>40</b>
1	BARRIO CENTRAL		10 de Agosto Bernardo Valdivieso		5

2	SANTO DOMINGO		Simón Bolívar Bernardo Baldivieso		5
3	18 DE NOVIEMBRE		18 de Noviembre Vicente Rocafuerte		5
4	JUAN DE SALINAS		Quito Juan de Salinas		5
5	24 DE MAYO		Miguel Riofrio Vicente Rocafuerte		5
6	ORILLAS DE ZAMORA		Hermano Miguel Av. Zoilo Rodríguez		5
7	PERPETUO SOCORRO		José María Peña Lauro Guerrero	05 DE 10 A 11	5
8	RAMON PINTO		Lauro Guerrero Miguel Riofrio		5
<b>EL VALLE</b>	<b>BARRIOS</b>	<b>9163</b>		<b>10%</b>	<b>40</b>
1	SAN JUAN DEL VALLE		Av. Salvador Bustamante Celi Guayaquil		4
2	LAS PALMAS		Bracamoros Juan de Alderete		4
3	SAN CAYETANO		Moscú Múnich	Lunes 04 de 9,50 a 11	4
4	SANTIAGO FERNANDEZ		Atenas Praga		4
5	JIPIRO		Carlos Burneo Av. Rodríguez		4
6	LA INMACULADA		Jaime Roldos A. Miguel Gano Madrid		4
7	LA ISTANCIA		Manuel de Falla Miguel Gano Madrid		4
8	CHIGUILANCA		Gaviotas Ruisseños		4
9	LA PAZ		Ramo Ruíz Blanca Cano		4
10	AMABLE MARIA		L. Santiago Av. Salvador Bustamante Celi		4
	<b>TOTAL POBLACION</b>	<b>91626</b>		<b>100%</b>	<b>398</b>



## ANEXO 3

### FICHA RESUMEN

**Tema:** “ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A BASE DE TUBO DE NEUMÁTICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA”

#### **POBLEMÁTICA**

El reciclaje de tubos de neumático comenzó muchos años atrás, en el contexto del inadecuado manejo que por décadas se le ha dado a los residuos sólidos generados a nivel industrial y doméstico, han perturbado el ciclo normal que presenta los diferentes ecosistemas del ambiente. A partir del desarrollo industrial las ciudades se han incrementado, así mismo la población mundial cada vez es mayor, generando una gran cantidad en volumen y clasificación de residuos sólidos de las diferentes actividades que realiza el hombre en la producción, para la satisfacción de las necesidades básicas, ya que son un gran contaminante para el planeta, porque demoran hasta 500 años para descomponerse y después de su uso principal se los desecha en diferentes lugares no adecuados.

En Sudamérica los tubos de neumático tienen un gran impacto en el medio ambiente, debido a que contaminan el planeta, por esta razón cada vez se hace campañas de la reutilización de estos residuos sólidos, en países como Colombia, Argentina, Perú y otros países ya están reutilizando el tubo de neumático.

Millones de tubos de neumáticos son desechados anualmente en Ecuador. La gran mayoría son quemados o llevados a basureros al aire libre, desechados en ríos mares y calles, lo cual representa una amenaza contra el ambiente, también por ello, el Instructivo para la Gestión Integral de Neumáticos Usados vigente expedido mediante Acuerdo Ministerial Nro. 020, busca establecer los requisitos, procedimientos y especificaciones ambientales para la elaboración, aplicación y control del Programa de Gestión Integral de Neumáticos Usados, que fomente la

reducción, reutilización, reciclaje y otras formas de valorización, con la finalidad de proteger el ambiente.

En el país también se ha comenzado a reciclar, teniendo una gran acogida la reutilización de otros residuos sólidos, para de esta manera generar un bien económico y ayudar al cuidado del medio ambiente y tener una mejor condición de vida.

En Loja debido al alto crecimiento del parque automotor del 3,5 % con respecto al año anterior el uso de tubo de neumáticos ha crecido considerablemente, los cuales son muy contaminantes, los mismos que son desechados en diferentes lugares sin tener un tratamiento adecuado; y otros talleres que los tienen arrumados en sus locales, sin saber qué hacer con los tubos de neumáticos y solo una mínima parte son utilizados en diferentes usos.

La población de la ciudad de Loja, tiene escaso conocimiento de la reutilización de los tubos de neumáticos, se ha buscado información en la ciudad; no se tiene conocimientos de industrias de bolsos del material antes mencionado y tampoco existen fábricas de productos sustitutos, por esta razón los productos que son comercializados en la ciudad de Loja, son obtenidos fuera de la provincia, principalmente de Guayaquil.

Por este motivo se implementara el proyecto titulado “ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOLSOS BANDOLEROS, A BASE DE TUBO DE NEUMATICO RECICLADO, EN LA CIUDAD DE LOJA” sabiendo que en la ciudad no existen empresas en esta línea, así se estaría ayudando al cuidado del medio ambiente, se obtendría una rentabilidad, se generaría empleo, se ayudara al desarrollo de la ciudad y por ende al país.

También se pasaría a formar parte de una sociedad activa que busca el cambio no solamente en el ámbito ecológico, sino también en lo económico-social.

## **JUSTIFICACIÓN.**

### **Justificación Académica**

En calidad de estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja y luego de haber asimilado todos. Con los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera, estoy en capacidad de poner en práctica para en el estudio de la creación de una empresa productora comercializadora de bolsos bandoleros a base de tubo de neumático en la ciudad de Loja. Para llevar a cabo el proyecto de tesis previa a la obtención del título de ingeniero en Administración de Empresas.

### **Justificación Social**

Este proyecto, de ser puesto en práctica aportará a la ciudad de Loja con un producto de calidad hecho en material reciclable y generará fuentes de empleo que hoy son carentes en nuestra ciudad mejorando la calidad de vida de la ciudad región y país.

Este proyecto lo desarrollare para hacer un análisis de mercado y satisfacer las necesidades de propietarios de la ciudad que utilicen estos bolsos, mediante nuestra idea de negocio.

### **Justificación Económica.**

En la ciudad, provincia y país, ha decrecido el sector productivo, por este motivo, es muy importante crear empresas y el proyecto en mención será un aporte importante al crecimiento de este sector y por otro lado generará recursos para el inversionista, al igual que a terceras personas de la ciudad.

### **Justificación Ambiental**

Mediante el proyecto ayudara al cuidado del medio ambiente utilizando los tubos de neumático como principal material, de esta manera los tubos ya no utilizados en su uso principal serán realizados para el proyecto antes mencionado, se concientizara a la población sobre la reutilización de este producto y mejora de la calidad de vida de las mismas.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Elaboración de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de bolsos bandoleros, a base de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Realizar un estudio de mercado con la finalidad de determinar la demanda y oferta de bolsos bandoleros a base de tubo de neumático en la ciudad de Loja.
- Realizar el estudio técnico para determinar el tamaño y localización del proyecto, procesos y logística necesarios.
- organizar un marco administrativo y legal necesario para la correcta constitución de la empresa y un adecuado funcionamiento del presente proyecto.
- Estructurar el estudio financiero a fin de determinar cuáles son los ingresos, costos, gastos y punto de equilibrio que implica tener este tipo de negocio a efecto de establecer la factibilidad y la viabilidad del mismo.
- Realizar la evaluación financiera, a través de los indicadores, para determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

## **METODOLOGIA**

Para la elaboración del presente proyecto se utilizara los siguientes métodos:

### **Método Deductivo**

La utilización de este método admitirá que en base a la revisión de la literatura de trabajos ya realizados, se fundamentara el estudio de mercado, técnico, organizativo, económico y financiero que permitiendo determinar la factibilidad del proyecto de inversión para la producción y comercialización de bolsos bandoleros a base de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja.

## **Método Inductivo**

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares encontrados en el desarrollo del proyecto de inversión para la producción y comercialización de bolsos bandoleros a base de tubo de neumático reciclado, en la ciudad de Loja. Poder generalizar las conclusiones y recomendaciones que logren ser utilizados en la implementación de otras microempresas de producción.

## **TECNICAS**

Para el desarrollo del proyecto se utilizara las siguientes técnicas que se presentan a continuación:

**Observación.-** Porque le permite al investigador, la utilización de los sentidos como la visión para descubrir y describir muchas cosas o circunstancias que con la entrevista o la encuesta no se podrá captar, por ejemplo: El proceso de transformación de la materia prima en el producto terminado, ubicación de la maquinaria, observación que se la realizara en la empresa Bolsos bandoleros de la ciudad de Loja.

**Entrevista.-** Admite el contacto directo ya que tiene por objeto el recoger la información primaria o testimonios orales para lo cual se requiere de la construcción de un bloque de preguntas las cuales irán dirigidas al grupo de personas que conforman la muestra.

**Encuestas.-** Es la formulación de un cuestionario con preguntas relacionadas con el producto que registra información necesaria estableciendo un contacto con una cantidad seleccionada de una muestra, la cual debe de ser ejecutada con cuidado para que la información tenga mayor confiabilidad.

## **POBLACION**

Para el desarrollo del proyecto se tomará los datos estadísticos del INEC del último censo realizado en el año 2010. La población económicamente activa es de 78319 habitantes (hombres 44922 y mujeres 33397), la tasa de crecimiento utilizada es del 2.65% o 0,0265; Conociendo estos datos

base se procede a realizar el cálculo de la población futura para el año 2016 aplicando la fórmula de la proyección de la población.

### FORMULA DE LA PROYECCION

$$P_o = 78319$$

$$r = 2.65\% = 0.0265$$

$$n = 2016 - 2010 = 6$$

$$P_f 2016 = P_a 2010 (1 + r)^6$$

$$P_f = 78319 (1 + 0.0265)^6$$

$$P_f = 78319 (1.0265)^6$$

$$P_f = 78319 (1.1699)$$

$$P_f = 91626$$

**$P_f = P_a(1 + r)^n$**

**Pf**= Población Futura  
**Po**=Población inicial (2010)  
**r**= Tasa de crecimiento  
**n**= Número de años que pasaron del último censo hasta la actualidad (2016-2010=6)

### Obtención de la muestra

#### Desarrollo de la formula

Para la determinación del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente formula:

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

**Donde:**

**n** = Tamaño de la muestra

**N**= Población

**e** = Error del Proyecto (en este caso tenemos un 5%)

**1** = Constante.

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

$$n = \frac{91626}{1 + 0,05^2(91626)}$$

$$n = \frac{91626}{1 + 0,0025(91626)}$$

$$n = \frac{91626}{1 + 229.065}$$

$$n = \frac{91626}{230.065}$$

$$n = 398 \text{ encuestas}$$

A continuación esta la distribución de las encuestas, de acuerdo a los habitantes de la ciudad de Loja.

### Distribución Muestral.

PARROQUIA	POBLACIÓN	%	N° DE ENCUESTAS
CARIGAN	12828	14%	56
SAN SEBASTIAN	12828	14%	56
PUNZARA	21990	24%	96
SUCRE	25655	28%	111
SAGRARIO	9163	10%	40
EL VALLE	9163	10%	40
<b>TOTAL</b>	<b>91626</b>	<b>100%</b>	<b>398</b>

Fuente: Municipio de Loja

Elaboración: El autor

### Procedimiento

Una vez calculado la muestra se procedió a aplicar las encuestas; este consiste en sectorizar los diferentes barrios de cada parroquia de acuerdo a la población de cada uno de las mismas, determinando en números de calles que se escogió de acuerdo a la distribución obtenida por el municipio de Loja, Después se aplicaron 398 encuestas a la población económicamente activa,

Para establecer la oferta se procedió a aplicar encuestas a los propietarios de 25 locales de la ciudad, que se obtuvo el número de locales de servicios de rentas internas (SRI), dedicados a la venta de productos similares, como son los bolsos bandoleros de diferentes materiales.

Obteniendo la información primaria se procedió a su tabulación, análisis y presentación a través de cuadros y gráficos estadísticos que permitan una mayor comprensión de los resultados y la determinación de la demanda insatisfecha del producto, posterior se ejecutó la estructuración del Estudio Técnico, con la finalidad de establecer el tamaño (capacidad

instalada y utilizada) y la localización (macro y micro localización) en base a los datos obtenidos de la demanda insatisfecha que la empresa desea cubrir, también la Ingeniería del Proyecto se procedió a detallar el proceso de producción, tiempos y recursos necesarios, además se indicaron los equipos, maquinaria, materia prima, recurso humano, etc., a utilizarse y la distribución física de la planta, elementos necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.

En el Estudio organizacional, se puntualiza la organización legal de la empresa, la estructura empresarial (niveles jerárquicos), organigrama estructural, funcional, posicional y el manual de funciones, donde se especifica las obligaciones que deben cumplir cada uno de los integrantes de la empresa.

En la parte financiera se establecieron las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, y la fuente de financiamiento, se calcularon los costos fijos, variables y totales que permitieron obtener el costo unitario total al que se le aumentó un margen de utilidad que permita obtener beneficios a los inversionistas.

En base a la información financiera se realizó el flujo, se constituye en la base para el cálculo del valor actual neto, el periodo de recuperación del capital, la relación beneficio costo, la tasa interna de retorno y el análisis de sensibilidad que permite determinar la factibilidad financiera de la ejecución del proyecto. Finalmente se construyeron las conclusiones de cada uno de los estudios que conforman el proyecto de inversión y se plantearon varias recomendaciones para la ejecución real del proyecto



# INDICE

PORTADA.....	1
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORIA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
a) TITULO .....	1
b) RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
c) INTRODUCCIÓN.....	8
d) REVISION DE LITERATURA .....	11
e) MATERIALES Y MÉTODOS.....	50
f) RESULTADOS .....	57
g) DISCUSIÓN .....	81
h) CONCLUSIONES .....	185
i) RECOMENDACIONES .....	188
j) BIBLIOGRAFÍA.....	189
k) ANEXOS.....	191
INDICE .....	205