



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Proyecto de prefactibilidad para la creación de una
empresa de confección de ropa materna en el cantón
Piñas

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORA:

Angie del Carmen Chango Reyes

DIRECTORA:

Ing.Com Gretty del Pilar Salinas Ordóñez MAE.

LOJA - ECUADOR

2022

Certificación

Ing.Com Gretty del Pilar Salinas Ordóñez MAE.

DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICA:

Que la presente tesis titulada “**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ROPA MATERNA EN EL CANTÓN PIÑAS**”, desarrollada por la señorita Angie del Carmen Chango Reyes, ha sido elaborada bajo mi dirección y cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen los respectivos reglamentos e instituciones. Por ello autorizo su presentación y sustentación.

Loja, 19 de septiembre de 2021

GRETTY DEL
PILAR SALINAS
ORDONEZ

Firmado digitalmente por GRETTY DEL
PILAR SALINAS ORDONEZ
Nombre de reconocimiento (DN): c=EC,
ou=BANCO CENTRAL DEL ECUADOR,
ou=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE
INFORMACION SCBCE, o=QUITO,
serialNumber=000472047, cn=GRETTY
DEL PILAR SALINAS ORDONEZ
Fecha: 2022.02.24 08:31:07 -0500

Ing.Com Gretty del Pilar Salinas Ordóñez MAE.

DIRECTORA DE TESIS

Autoría

Yo, **Angie del Carmen Chango Reyes**, declaro ser autor/a del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 0750642407

Fecha: 7 de marzo de 2022.

Correo electrónico: angie.chango@unl.edu.ec

Teléfono celular: 0997215750

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

Yo, Angie del Carmen Chango Reye declaro ser autor de la tesis titulada: “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA EN EL CANTÓN PIÑAS.”, como requisito para optar el grado de: INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. Autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos e investigación muestre la producción intelectual de la universidad a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de tesis de este trabajo en el RDI en las redes de comunicación del país y del exterior, con las cuales tenga convenios la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 7 días del mes de marzo de dos mil veintidós.

FIRMA:

AUTORA: Angie del Carmen Chango Reyes

CÉDULA: 0750642407

DIRECCIÓN: El Oro-Piñas, Vía Saracay-Piñas

CORREO ELÉCTRONICO: angiechango@unl.edu.ec

CELULAR: 0997215750

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS: Ing.Com Gretty del Pilar Salinas Ordóñez MAE.

TRIBUNAL DE GRADO

PRESIDENTE: Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva PhD.

VOCAL: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán Mg. Sc.

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo a mis padres y hermanos por ser el pilar fundamental de mi vida y brindarme su apoyo incondicional durante toda mi vida, en especial a mi madre Amparito y a mi hermano Javier por apoyarme económicamente en mis estudios y por darme palabras de aliento para seguir adelante y esforzarme diariamente para poder culminar con éxito mi carrera profesional; a mi hermana Gissela por estar siempre conmigo y apoyarme moralmente en los días en los que quería rendirme.

A mis amigos por darme ánimos y ayudarme en los momentos en que ya no podía más por el cansancio emocional. A mi querida Evangeline por acompañarme en los días que estuve realizando trabajos académicos hasta tarde.

Angie Chango Reyes

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, por abrirme las puertas para cumplir una de mis metas y sueños, a la Carrera de Administración de Empresas, a sus docentes de esta prestigiosa carrera que impartieron sus conocimientos en cada ciclo a lo largo de la carrera, y de manera especial a la Ing.Com Gretty del Pilar Salinas Ordóñez MAE por guiarme, tener paciencia y sacar tiempo para ayudarme en la culminación del presente proyecto de investigación.

A mi vecina Fernanda por ayudarnos en el tiempo que vivimos en Loja mi hermana y yo, en especial durante la pandemia por preocuparse por nuestra salud y brindarnos apoyo en lo que necesitáramos.

A mis padres, hermanos y amigos que supieron ayudarme en los momentos que tuve alguna dificultad emocional.

Angie Chango Reyes

Índice

Certificación.....	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
1. Título	1
2. Resumen	2
Abstract	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico	6
4.1. Marco referencial	6
4.2. Marco Teórico y Conceptual.....	10
4.2.1. Historia de la Ropa Materna	10
4.2.5. Proyecto de Inversión	13
4.2.6. Estudio de Mercado	14
4.2.7. Plan de Comercialización	15
4.2.8. Estudio Técnico	17
4.2.9. Estudio Administrativo y Legal.....	18
4.2.10. Estudio Financiero.....	20
4.2.11. Evaluación Financiera	23
5. Metodología.....	27
5.1. Materiales	27
5.2. Métodos.....	27
5.3. Técnicas.....	27

5.4. Población.....	28
6. Resultados.....	30
7. Discusión.....	57
7.1. Estudio de Mercado.....	57
7.2. Estudio Técnico.....	71
7.3. Estudio Administrativo y Legal.....	94
7.4. Estudio Económico.....	111
7.4.1. Inversiones.....	111
7.4.2. Resumen de inversión del proyecto.....	131
7.4.3. Financiamiento.....	132
7.4.4. Estructura de costos y presupuestos de ingresos.....	134
7.4.5. Punto de equilibrio.....	144
7.5. Evaluación Financiera.....	155
7.5.1. Valor Actual Neto.....	155
7.5.2. Tasa Interna de Retorno.....	156
7.5.3. Período de Recuperación del Capital.....	157
7.5.4. Relación Beneficio – Costo.....	158
7.5.5. Análisis de sensibilidad.....	159
8. Conclusiones.....	164
9. Recomendaciones.....	166
10. Referencias bibliográficas.....	167
11. Anexos.....	170

Índice de tablas

Tabla 1. Datos INEC 2010.....	28
Tabla 2. Edades del segmento.....	30
Tabla 3. Mujeres embarazadas.....	31
Tabla 4. Cantidad de hijos que planea tener en el futuro.....	32
Tabla 5. Mes en el que se encuentran las mujeres embarazadas.....	33
Tabla 6. Mes en el que empezaron a usar prendas para embarazo.....	34
Tabla 7. Compra de prendas especiales para el embarazo.....	35
Tabla 8. Cantidad de prendas compradas durante el embarazo.....	36
Tabla 9. Actividades en las que utilizan ropa de embarazo.....	38
Tabla 10. Prendas más usadas durante el embarazo.....	40
Tabla 11. Medios por los cuales obtuvieron información sobre prendas para pre mamá.....	42
Tabla 12. Conocimiento sobre tiendas especializadas en la ciudad de Piñas.....	43
Tabla 13. Acciones al necesitar ropa para un futuro embarazo.....	44
Tabla 14. Implementación de empresa de confección de ropa materna en Piñas.....	45
Tabla 15. Compra de prendas para el período de gestación.....	46
Tabla 16. Tipos de tejido para las prendas.....	47
Tabla 17. Tonos o colores para la confección de prendas.....	48
Tabla 18. Cantidad que pagarían por un vestido.....	49
Tabla 19. Cantidad que pagaría por un pantalón de tela.....	50
Tabla 20. Cantidad que pagaría por una blusa materna.....	51
Tabla 21. Cantidad que pagaría por unos leggins materno.....	52
Tabla 22. Cantidad que pagarían por una falda materna.....	53
Tabla 23. Ubicación del punto de venta.....	54
Tabla 24. Características importantes del local.....	55
Tabla 25. Medios de comunicación.....	56
Tabla 26. Demanda Potencial.....	58
Tabla 27. Demanda Real de cada prenda.....	59
Tabla 28. Demanda efectiva por prenda.....	60
Tabla 29. Proyección de la demanda por prenda.....	60
Tabla 30. Demanda Insatisfecha por prenda.....	61

Tabla 31. <i>Precios referenciales</i>	68
Tabla 32. Presupuesto de comercialización	71
Tabla 33. Cálculo de la cantidad de procesos productivos	74
Tabla 34. Capacidad Instalada	74
Tabla 35. Capacidad utilizada.....	75
Tabla 36. Aprovechamiento de la capacidad instalada y utilizada	76
Tabla 37. Participación en el mercado de "Yelu Store"	76
Tabla 38. Simbología del proceso de recorrido	80
Tabla 39. Diagrama de recorrido para la confección de un vestido materno.....	81
Tabla 40. Diagrama de recorrido para la confección de una blusa materna	82
Tabla 41. Diagrama de recorrido para la confección de un leggin materno	83
Tabla 42. Diagrama de recorrido para la confección de un pantalón materno	84
Tabla 43. Diagrama de recorrido para la confección de una falda materna.....	85
Tabla 44. Máquina cortadora de tela.....	88
Tabla 45. Máquina recta industrial	88
Tabla 46. Máquina overlock	89
Tabla 47. Máquina recubridora.....	89
Tabla 48. Mesa de corte textil.....	90
Tabla 49. Plancha Industrial.....	90
Tabla 50. Lavadora de ropa.....	91
Tabla 51. Tijeras para cortar tela	91
Tabla 52. División del personal	92
Tabla 53. Cálculo de cantidad de tela de algodón.....	93
Tabla 54. Cálculo de cantidad de materia prima indirecta.....	93
Tabla 55. Manual de funciones de la junta general de socios.....	102
Tabla 56. Manual de funciones del gerente general.....	103
Tabla 57. Manual de funciones del asesor jurídico.....	104
Tabla 58. Manual de funciones de la secretaria	105
Tabla 59. Manual de funciones del jefe de marketing	106
Tabla 60. Manual de funciones del vendedor	107
Tabla 61. Manual de funciones del jefe de producción	108

Tabla 62. Manual de funciones del obrero.....	109
Tabla 63. Manual de funciones del ayudante.....	110
Tabla 64. Maquinaria y Equipo.....	111
Tabla 65. <i>Depreciación de maquinaria y equipo</i>	112
Tabla 66. Herramientas y utensilios de la empresa.....	113
Tabla 67. Depreciación de herramientas y utensilios de producción.....	113
Tabla 68. Muebles y enseres de la empresa	114
Tabla 69. Depreciación de muebles y enseres	115
Tabla 70. Equipo de oficina de la empresa	116
Tabla 71. Depreciación del equipo de oficina.....	117
Tabla 72. Equipo de cómputo de la empresa	118
Tabla 73. Depreciación del equipo de cómputo.....	118
Tabla 74. Reinversión del equipo de cómputo.....	119
Tabla 75. Depreciación de la reinversión del equipo de cómputo	119
Tabla 76. Resumen de los activos fijos.....	120
Tabla 77. Activos diferidos.....	121
Tabla 78. Amortización de los activos diferidos.....	121
Tabla 79. Presupuesto de materia prima directa	122
Tabla 80. Presupuesto de materia prima indirecta	123
Tabla 81. Presupuesto de materiales indirectos de fabricación	124
Tabla 82. Rol de pagos de la mano de obra directa	124
Tabla 83. Rol de pagos de la mano de obra indirecta	125
Tabla 84. Rol de pagos del personal administrativo	126
Tabla 85. Rol de pagos del personal de ventas	126
Tabla 86. Presupuesto de servicios básicos de la empresa	127
Tabla 87. Presupuesto de suministros de oficina de la empresa	128
Tabla 88. Presupuesto de indumentaria del personal.....	129
Tabla 89. Presupuesto de útiles de limpieza de la empresa	129
Tabla 90. Presupuesto de publicidad y marketing	130
Tabla 91. Resumen del presupuesto de capital de trabajo	131
Tabla 92. Resumen de inversión del proyecto	131

Tabla 93. Amortización del préstamo a Ban Ecuador	133
Tabla 94. Presupuesto general del costo total de operaciones	135
Tabla 95. Presupuesto del costo total de operaciones de los vestidos	137
Tabla 96. Costo Unitario de Producción y Precio de Venta	139
Tabla 97. Presupuesto de Ingresos	140
Tabla 98. Clasificación de los costos fijos y variables del presupuesto del costo total de vestidos	142
Tabla 99. Punto de equilibrio de cada prenda	144
Tabla 100. Estado de resultados proyectado	152
Tabla 101. Flujo de caja proyectado	154
Tabla 102. Valor Actual Neto	155
Tabla 103. Tasa Interna de Retorno	156
Tabla 104. Período de Recuperación del Capital (PRC).....	157
Tabla 105. Relación beneficio - costo.....	158
Tabla 106. Análisis de sensibilidad con incremento de costos	160
Tabla 107. Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos	162

Índice de figuras

Figura 1. Medidas para la confección de ropa materna	12
Figura 2. Promedio de consumo de hilo por prenda	13
Figura 3. Ciclo de vida de los proyectos.....	14
Figura 4. Tipos de segmento de mercado	15
Figura 5. Edades del segmento	30
Figura 6. Porcentaje de mujeres embarazadas	31
Figura 7. Hijos que Planea Tener en el Futuro	32
Figura 8. Mes en el que se encuentran las mujeres embarazadas	33
Figura 9. Mes en el que empezaron a usar prendas para embarazo.....	34
Figura 10. Compra de prendas especiales para el embarazo	35
Figura 11. Cantidad de prendas compradas durante el embarazo.....	36
Figura 12. Actividades en las que utilizan ropa de embarazo	38
Figura 13. Prendas más usadas durante el embarazo.....	40

Figura 14. Medios por los cuales obtuvieron información sobre prendas pre mamá	42
Figura 15. Conocimiento sobre tiendas especializadas en la ciudad de Piñas.....	43
Figura 16. Acciones al necesitar ropa para un futuro embarazo.....	44
Figura 17. Implementación de empresa de confección de ropa materna en Piñas	45
Figura 18. Compra de prendas para el período de gestación	46
Figura 19. Tipos de tejido para las prendas	47
Figura 20. Tonos o colores para la confección de prendas	48
Figura 21. Cantidad que pagaría por un vestido	49
Figura 22. Cantidad que pagaría por un pantalón de tela	50
Figura 23. Cantidad que pagaría por una blusa materna.....	51
Figura 24. Cantidad que pagaría por unos leggings materno	52
Figura 25. Cantidad que pagaría por una falda materna	53
Figura 26. Ubicación del punto de venta	54
Figura 27. Características importantes del local	55
Figura 28. Medios de comunicación.....	56
Figura 29. Modelo de vestido pre mamá	63
Figura 30. Modelo de blusa materna	63
Figura 31. Modelo de leggings maternidad	64
Figura 32. Modelo de pantalón de tela pre mamá.....	64
Figura 33. Logotipo de la marca de ropa	65
Figura 34. Etiqueta frontal de la prenda	66
Figura 35. Parte posterior de la etiqueta	66
Figura 36. Empaque.....	67
Figura 37. Canal directo.....	67
Figura 38. Cuenta oficial en Facebook	69
Figura 39. Cuenta oficial en Instagram.....	69
Figura 40. Información para la cuña radial.....	70
Figura 41. Macro localización de la empresa Yelu Store	72
Figura 42. Ubicación exacta de la empresa Yelu Store	73
Figura 43. Distribución de planta baja de "Yelu Store"	86
Figura 44. Distribución de planta alta de "Yelu Store"	87

Figura 45. Organigrama estructural de “Yelu Store”	99
Figura 46. Organigrama funcional de "Yelu Store"	100
Figura 47. Organigrama Posicional de "Yelu Store"	101
Figura 48. <i>Punto de equilibrio del primer año de vestidos</i>	146
Figura 49. Punto de equilibrio del quinto año de vestidos.....	146
Figura 50. Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de blusas maternas	147
Figura 51. Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de blusas maternas.....	147
Figura 52. Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de leggins maternos.....	148
Figura 53. Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de leggins maternos	148
Figura 54. Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de pantalones maternos	149
Figura 55. Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de pantalones maternos	149
Figura 56. Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de faldas maternas	150
Figura 57. Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de faldas maternas	150

Índice de anexos

Anexo 1: Encuesta	170
Anexo 2: Proceso de recopilación de información	173
Anexo 3: Promedio del incremento porcentual del sueldo y tasa de inflación	175
Anexo 4: Presupuesto del costo total de operaciones de cada prenda.....	177
Anexo 5: Clasificación de los costos del presupuesto de cada prenda	185
Anexo 6: Precios de los activos fijos y capital de trabajo	193

1. Título

“Proyecto de prefactibilidad para la creación de una empresa de confección de ropa materna en el cantón Piñas”.

2. Resumen

El objetivo general de la presente es elaborar un “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA EN EL CANTÓN PIÑAS”, para lo cual se realizaron los estudios principales que permitieron determinar su factibilidad. En primera instancia se utilizaron los métodos deductivo, analítico e inductivo se utilizaron técnicas como encuestas, entrevista y observación científica; el segmento escogido fue la población de 5.220 mujeres en edad reproductiva, de las cuales se calculó una muestra de 358 encuestas a aplicar. El estudio de mercado permitió determinar que no existe oferta en el mercado de Piñas, obteniendo una demanda insatisfecha de 7.911 vestidos, 7.389 blusas, 6.440 leggins, 4.721 pantalones y 3.305 faldas maternas. En el estudio técnico se determinó una capacidad instalada de 3.456 vestidos, 7.776 blusas, 12.960 leggins, 3.024 pantalones y 3.456 faldas maternas; se utilizará la capacidad para para producir 1.152 vestidos, 864 blusas, 1.440 leggins, 1.008 pantalones y 1.152 faldas maternas, con estos resultados se pudo obtener que la empresa tendrá una participación en el mercado en el primer año de 14,4% en cuanto a vestidos; 11,5% para blusas; 22,1% para leggins; 21,1% para pantalones; y 34,4% para faldas maternas de tela popelina; además se pudo constatar que la puesta en marcha del proyecto generará 11 puestos de trabajo. En el estudio legal, la empresa adoptará la denominación compañía de responsabilidad limitada y llevará su razón social como empresa de confección de ropa materna “Yelu Store Cía. Ltda.”. Dentro del estudio económico, se determinó que la inversión del proyecto será de \$33.487,01 dólares: \$17.487,01 aportados por los socios y los \$16.000,00 financiados por BanEcuador a una tasa de interés del 11,25%. Con la evaluación financiera se obtuvo un VAN positivo de \$11.808,30; una TIR de 22,40%; una relación beneficio–costo de \$1,13 dólares; el período de recuperación de capital será de 4 años, un mes y un día; el análisis de sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos de 3,5% y una disminución en sus ingresos de hasta 3,5%, por lo tanto, se puede decir que el proyecto es factible.

Palabras clave: Ropa materna, proyecto de inversión, prefactibilidad, factibilidad

Abstract

The general objective of the present study is to elaborate a "PREFACTIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A MATERNAL CLOTHING MANUFACTURING COMPANY IN THE PIÑAS CANTON", for which the main studies were carried out to determine its feasibility. In the first instance, the deductive, analytical and inductive methods were used, techniques such as surveys, interviews and scientific observation; the segment chosen was the population of 5,220 women of reproductive age, from which a sample of 358 surveys was calculated to be applied. The market study determined that there is no supply in the market of Piñas, obtaining an unsatisfied demand of 7,911 dresses, 7,389 blouses, 6,440 leggings, 4,721 pants and 3,305 maternal skirts. The technical study determined an installed capacity of 3,456 dresses, 7,776 blouses, 12,960 leggings, 3,024 pants, and 3,456 maternal skirts; capacity will be used to produce 1,152 dresses, 864 blouses, 1,440 leggings, 1,008 pants, and 1. These results show that the company will have a market share in the first year of 14.4% for dresses; 11.5% for blouses; 22.1% for leggings; 21.1% for pants; and 34.4% for poplin maternal skirts; it was also found that the start-up of the project will generate 11 jobs. In the legal study, the company will be called a limited liability company and its corporate name will be "Yelu Store Cía. Ltda.

In the economic study, it was determined that the project investment will be \$33,487.01 dollars: \$17,487.01 contributed by the partners and \$16,000.00 financed by BanEcuador at an interest rate of 11.25%. With the financial evaluation a positive NPV of \$11,808.30 was obtained; an IRR of 22.40%; a benefit-cost ratio of \$1.13 dollars; the capital recovery period will be 4 years, one month and one day; the sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in costs of 3.5% and a decrease in income of up to 3.5%, therefore, it can be said that the project is feasible.

Keywords: Maternal clothing, investment project, prefeasibility, feasibility, feasibility

3. Introducción

Los proyectos de inversión son de suma importancia para el inicio y desarrollo de las actividades de una empresa, debido a que ayudan a determinar la factibilidad y rentabilidad del mismo aplicando los estudios pertinentes que dan a conocer los riesgos a los que se pueden enfrentar los inversionistas, además de las estrategias que se pueden implementar para minimizarlos. Gran cantidad de empresas que inician sus actividades han tenido que cerrar sus puertas al poco tiempo, una de las principales razones es la falta de estudios previos que ayuden a conocer si su idea de negocio es factible y si la misma tendrá acogida dentro del mercado.

El desarrollo del presente proyecto es para saber si el mismo es factible o no, ya que en la ciudad de Piñas se ha podido evidenciar que no existen locales comerciales que se especialicen en la confección o comercialización de ropa premamá, y las cuales son demandadas por el aumento de mujeres que se encuentran en estado de gestación. Por ello, con la implementación de este proyecto se podrá satisfacer las necesidades de este pequeño segmento del mercado, que necesita sentirse cómodo y a la moda, además la puesta en marcha del mismo permitirá generar fuentes de empleo a lo largo de la vida útil del mismo.

El proyecto inicia con el **título del proyecto**, seguidamente con el **resumen**, donde se detalla los aspectos más relevantes a los que se llegó luego de haber concluido el proyecto, adicionalmente se realizó la **revisión literaria**, donde figura el marco referencial y marco teórico, mismos que permitieron sustentar el trabajo de investigación, para la cual se utilizaron fuentes bibliográficas. Otro de los puntos que contiene son los **materiales métodos y técnicas** utilizados para el desarrollo de la investigación, se calculó el tamaño de la muestra, misma que sirvió para aplicar un número de encuestas a las mujeres con edades entre los 15 a 49 años. En los **resultados** se encuentra la tabulación, análisis e interpretación de las encuestas aplicadas al segmento.

En cuanto a la **discusión** se la estructuró de tal manera que permitió la interpretación de seis de los estudios más importantes para conocer si el proyecto es factible, el primero de ellos es el **estudio de mercado** que permitió determinar la oferta y demanda insatisfecha, fomentando estrategias para la comercialización del servicio enfocadas en el producto, precio, plaza y promoción. Posteriormente se realizó el **estudio técnico** en la cual se establece la localización de la planta, el tamaño con el objeto de determinar la capacidad instalada y utilizada, mientras que en la ingeniería de proyecto se incluye la descripción del proceso de confección de ropa materna, la distribución de la planta, y los requerimientos necesarios para ejecutar el proyecto. En base al **estudio legal y administrativo** se determinó la estructura orgánica funcional de la empresa, en concordancia con la base legal y organizacional establecida complementándose esta etapa de la investigación con la construcción del organigrama estructural, funcional y el manual de funciones en el cual se especifica la naturaleza del cargo, funciones principales, características y requisitos mínimos para el desempeño de cada puesto. Como primer paso para llevar a cabo el **estudio económico**, se realizó el cálculo de los recursos necesarios para la instalación y funcionamiento de la empresa, y se determinó las fuentes de las que se obtendrán los recursos económicos, además de la determinación del presupuesto de costo total de operaciones, el cálculo del precio de venta al público obtenido de la sumatoria del costo unitario con la utilidad, los ingresos que se generarán por las ventas respaldados debidamente dentro de los presupuestos. La verificación de la viabilidad del proyecto mediante el desarrollo de los principales indicadores de la **evaluación financiera**, como son el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Relación Beneficio Costo (R B/C), el Periodo de Recuperación de Capital (PR/C), y el Análisis de Sensibilidad. Finalmente, las respectivas **conclusiones** y **recomendaciones**, la **bibliografía** utilizada y los anexos respectivos complementan la presente investigación.

4. Marco Teórico

4.1. Marco referencial

Se considera que la base teórica en que se sustenta el desarrollo del presente proyecto, debe comenzar por la revisión bibliográfica de ejemplares similares, de tal manera que cooperen en el transcurso del desarrollo del actual trabajo denominado, **“PROYECTO DE FATIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA EN EL CANTÓN PIÑAS”**.

El proyecto de investigación parte de una referencia realizada con anterioridad de manera que se pueda sustentar y argumentar la idea acerca del tema plasmado para llevarse a cabo en el presente proyecto de inversión, a continuación, se describen dichas referencias:

Referencia Internacional

La autora Lima M. (2012), realizó un estudio denominado: “ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “SUMA AMPARAMPI LURATA” DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR PARA LAS ETAPAS DE GESTACIÓN Y MATERNIDAD” en la ciudad de La Paz en el país de Bolivia. El objetivo principal es elaborar un estudio de prefactibilidad técnico-económico para la creación de la empresa “Suma Amparampi Lurata” dedicada a la confección de prendas de vestir para las etapas de gestación y maternidad en la ciudad de La Paz. Para el siguiente trabajo se escogió la metodología de investigación descriptiva, pues los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas

independientemente, para así describir lo que se investiga. Se llegó a la conclusión de que cada una de las alternativas presentadas durante el desarrollo del proyecto son factibles, por tanto, el proyecto debería ser aceptado en cualquiera de los escenarios, obteniendo en la evaluación financiera los siguientes valores: el proyecto sin financiamiento VAN 4.820,67 con una TIR de 13%; mientras que, el proyecto con financiamiento VAN de 6.920,01 con una TIR de 17% y la relación B/C de 1,23 en ambos casos.

Este estudio ayuda al desarrollo del presente proyecto ya que detalla los insumos, maquinaria y equipo necesarios para el proceso de producción, además se los relaciona debido a que se enfoca en la confección de prendas para las etapas tanto de gestación como maternidad, lo que aporta con ideas para implementar en el mismo. Así también la estructura como las referencias bibliográficas del proyecto aportaron a la mejora del propio.

Referencia Nacional

La autora Armas (2011), realizó un estudio denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ROPA MATERNAL EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA” en la ciudad de Atuntaqui del país Ecuador. Esta permitió dar a conocer las potencialidades, o dificultades del mercado dentro de esta actividad comercial, tomando en cuenta que el sector micro empresarial textil ha logrado fomentar el mejoramiento de las condiciones de vida de la ciudad de Atuntaqui, cuyo accionar y desempeño han hecho que ocupe un lugar privilegiado como sector industrial del país. El objetivo general del estudio fue determinar la factibilidad del proyecto de creación de la microempresa de producción y comercialización de ropa maternal en la ciudad de Atuntaqui provincia de Imbabura. La muestra estuvo constituida por las mujeres de la ciudad de Atuntaqui las cuales son 4.828 de

esta se realizó el cálculo respectivo obteniendo 356 encuestas a posibles clientes de la ciudad. El diseño metodológico que se utilizó fue la investigación descriptiva y exploratoria. Los instrumentos que se usaron fueron el diseño de un cuestionario de preguntas, la aplicación de encuestas y entrevistas dirigidas a los directivos de la Cámara de Comercio de la ciudad de Atuntaqui. El proyecto es consistente, demuestra aplicabilidad y ejecución en todas sus etapas y demás es muy favorable ya que existe aliados muy importantes como la Cámara de Comercio y el Municipio de Antonio Ante, lo que lo convierte en un elemento económico que puede desde su capacidad apoyar al desarrollo económico del país mostrándose además como una fuente de generación de empleo, consumidor de materias primas y contribuyente de impuestos.

Este estudio aporta al propio, ya que en la ciudad en el que se realiza el mismo, existen muchas industrias textiles, de las cuales la empresa a implementarse tiene como opción proveerse para el proceso productivo, además el cuestionario del mismo ayudará a completar el desarrollo de la encuesta que se aplicará en la ciudad de Piñas. Así como también las referencias bibliográficas utilizadas en el mismo aportarán al desarrollo del presente proyecto.

Referencia Regional

La autora Llaque (2013), realizó un estudio denominado: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ROPA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN UN LOCAL UBICADO EN EL CENTRO COMERCIAL RÍOCENTRO NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL” en la ciudad de Guayaquil del país de Ecuador. El proyecto Piponcitas surge de la necesidad de atender un mercado que hasta ahora ha permanecido descuidado, el de la venta de ropa para mujeres embarazadas, a través de una tienda especializada en este tipo de vestimenta, complementada con un servicio diferenciado de asesoría en imagen que haga sentir más especial a la mujer en esta etapa tan importante de su vida. El mercado

objetivo seleccionado corresponde a mujeres entre 20 y 40 años de niveles socioeconómicos medio y medio alto, NSE B y C+, que sigan las tendencias de la moda y que se preocupen por seguir luciendo bonitas aún en una etapa de cambios físicos y emocionales como lo es el embarazo. Luego de un estudio de factibilidad se decidió que es posible llevar a cabo el proyecto Piponcitas en el centro comercial Riocentro Norte, proyecto cuya inversión asciende a \$43,471 incluyendo la inversión en las instalaciones, registro de marca y capital de trabajo. Como una parte fundamental para posicionar la imagen de la marca se realizará una campaña publicitaria que llegará directamente al mercado objetivo a través de: desfiles de moda, publicidad en lugares frecuentados por mujeres embarazadas del target seleccionado, y, a través de las redes sociales con mayor influencia en la población ecuatoriana tales como: Facebook y Twitter. El estudio de factibilidad permitió constatar que el proyecto es rentable y atractivo para los inversionistas, además de cubrir un mercado no satisfecho complementado con un servicio innovador y poco explotado.

Este estudio fue de utilidad debido a que con el mismo se pudo determinar el segmento escogido para encuestar, es decir a las mujeres en edad reproductiva que ayudarán al desarrollo del estudio de mercado, además el cuestionario aplicado en este proyecto es de utilidad para crear el propio y complementarlo en caso de necesitarlo, también, así como las demás referencias escogidas, esta ayudó en parte a la elaboración del marco teórico conceptual.

4.2. Marco Teórico y Conceptual

4.2.1. Historia de la Ropa Materna

(Dos Amores, 2013) “De acuerdo con los historiadores especialistas en moda, el primer vestido de embarazo es de la época del Barroco, un vestido voluminoso de corte imperio y cintura entallada llamado “the adrienne dress”. Años después en el periodo georgiano, aparecen las primeras prendas de lactancia: corsés y fajas anudadas con cintas que facilitaban el trabajo de las nodrizas y de las madres que lactaban a sus hijos.

En 1.923 en la denominada era del jazz, los hermanos Wood, dueños de una compañía de ropa, diseñan un vestido de silueta amplia y corte recto el cual es usado por las embarazadas de la época. Entre los años 1.944 y 1.950 las mujeres en cinta pasan por un período de oscuridad como consecuencia de que por ese entonces es considerado de mal gusto mostrar la panza de embarazo; las prendas disponibles en el mercado eran prendas holgadas que tenían el claro propósito de ocultar el estado de gravidez. Este período, que bien podría llamarse “de negación”, termina felizmente en 1.952 cuando la actriz Lucile Balle, protagonista de la recordada comedia I LOVE LUCY aparece embarazada en su programa de televisión. Es la primera vez que una mujer muestra su estado en la «pantalla chica». Lucy puso de moda los conjuntos de pantalón con blusas cortas con forma de campana entalladas debajo de la línea del busto; el look no era muy fashionista, sin embargo, se acomodaba a las necesidades de las embarazadas de aquel entonces.

Para los años 60 la ropa de las embarazadas se vuelve más femenina, práctica y relajada. Dos mujeres se destacan durante esta temporada: Mia Farrow (una vez más con la fórmula de corte imperio y ajuste debajo de la línea del busto) impone la tendencia de los baby dolls en la película “El bebé de Rosemary”; Jackie O vuelve tendencia los vestidos “talego” y le da un toque de glamour y estilo al embarazo por primera vez. En los 70, el material y los colores comienzan a ser

un nuevo factor de elección a la hora de usar ropa de maternidad; los estampados psicodélicos son elegidos para darle un nuevo estilo a la ropa de embarazo con la idea de “distraer” la atención sobre la zona de la panza; y el polyester aparece como ingrediente infaltable en la confección de pantalones por considerarse un tipo de textil stretch.

La década de los noventa fue definitiva para la ropa de maternidad pues, es el momento en el cual aparecen telas con tecnología como el elastano; en adelante, será más fácil confeccionar prendas stretch, la mejor opción para las prendas inferiores de una futura mamá. Gracias a ese boom de las embarazadas de los 90 en 1.997 nace Pea in the Pod, la primera marca de maternidad. Con la llegada del nuevo siglo la industria de la moda comienza a tomar en serio la ropa para embarazadas gracias al aumento de las compras de ropa de maternidad en todo el mundo”.

4.2.2. Importancia de la ropa materna

Según bbmundo (2017), una de las etapas más bonitas que puede experimentar como mujer es la del embarazo, todas son diferentes y por eso cada una experimenta distintos cambios emocionales y físicos. Además de las citas médicas y los cuidados que debe tener, también es importante que usen la ropa adecuada. La ropa de maternidad es fundamental en esta etapa, puesto que ayuda a sentirse cómoda y llevar un embarazo más tranquilo. Además, es mucho más cómoda y se adapta al cuerpo sin apretarlo demasiado, eso deja que la circulación fluya mejor, sobre todo en la parte inferior.

4.2.3. Tipos de tejido para ropa pre mamá

(Rodríguez E. , 2019), menciona que, cuando una mujer queda embarazada su cuerpo comienza a cambiar poco a poco, es decir, sus caderas se ensanchan, la barriga crece y sus piernas se hinchan, es por ello que, cada vez existen más marcas especializadas en ropa de maternidad.

Sus diseños no solo tienen en cuenta realzar la belleza del cuerpo femenino durante el embarazo, sino también a proporcionarle comodidad, es por ello que se aconseja usar los siguientes tipos de tejido para la ropa para esta bonita etapa: algodón, poliéster, lana y seda. Se recomienda estos, debido a que durante el embarazo se producen alteraciones hormonales que hacen que la piel de la mujer sea más sensible, por eso los tejidos naturales son siempre más recomendables que los artificiales.

4.2.4. Tabla de medidas de maternidad

Para la confección de ropa materna hay ciertos estándares en los que se debe guiar las personas que producen y confeccionan prendas de este tipo por lo cual, a continuación, se expone la figura de tallas para elaborar el patronaje:

Figura 1. *Medidas para la confección de ropa materna*

Tabla Práctica de Medidas para Mujer (maternidad)				
Talla >	S	M	L	XL
Busto (cm)	89	94	101	110
Cintura (cm)	95	98	102	107
Cadera (cm)	98	103	109	113
Altura (cm)	165	172	180	185

Fuente: sanayhermosa.com

➤ **Tasas de consumo de hilo**

Las Tasas de Consumo de Hilo se enlistan en la figura N°2 y se relacionan con la tasa de longitud de costuras que usa cada tipo de prenda, en el caso de los vestidos para damas se utiliza 195 metros; para las blusas 100 metros; para pantalones y leggings 160 metros; y para faldas 100 metros de hilo.

Figura 2. Promedio de consumo de hilo por prenda

Artículo	Consumo (m)	Artículo	Consumo (m)
Anoraks	210	Fajas	35
Mandiles	20	Pantimedia	30
Blusas	100	Impermeables	285
Mono (puntada de cadeneta)	420	Camisas	-
Damas (par)	30	Caballeros	120
Caballeros (par)	35	Niños	75
Brassiere	45	Faldas	100
Trusas	-	Shorts	-
Niños	35	Niños	35
Damas / Caballeros	70	Deportes	70
Gorras	-	Pantalones	-
Niños	75	Damas	160
Caballeros	90	Niños	130
Corsés	95	Trajes de baño: Damas	75
Vestidos	-	Trajes Damas	-
Niños	90	Caballeros - 2 piezas	365
Damas	195		480
Batas	-	Corbatas	7
Niños	165		
Caballeros	250		
Pañuelos	5	Pants deportivos	160
Batas de Casa	185	Pantalones: Caballeros	270
Sacos: Caballeros	200	Camisetas	100
Jeans: Caballeros	210	Calzoncillos	50
Camisones	-	Fondos Longitud	-
Niños	55	Completa	75
Damas	100	Cintura	
Chalecos / Camisetas (básicos)	50	Chalecos	50

Fuente: coats.com

4.2.5. Proyecto de Inversión

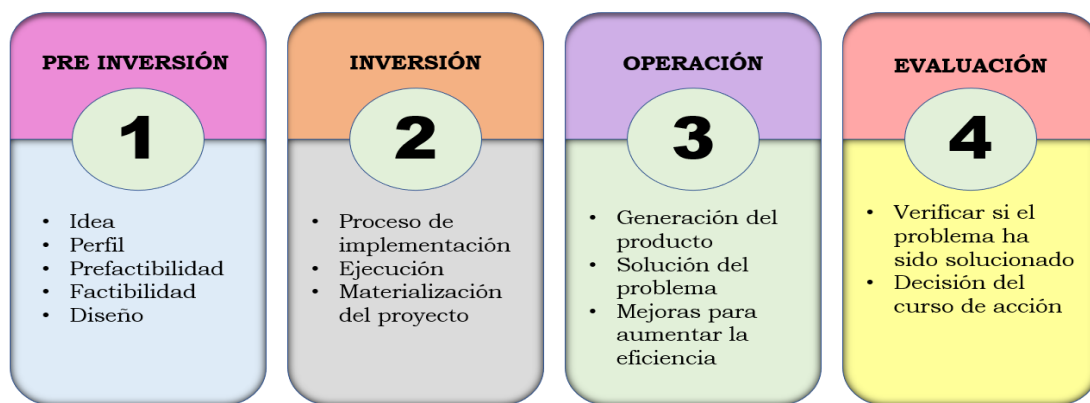
➤ Concepto

(Baca Urbina, 2013, pág. 2), define al proyecto de inversión como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad.

➤ **Ciclo de vida de los proyectos**

“El Ciclo de Vida del Proyecto es el conjunto de etapas a través de las cuales pasa un proyecto de inversión, desde que surge y se propone una idea para resolver un problema o una necesidad, para después pasar por sucesivas etapas de estudio, formulación de posibles soluciones y establecimiento de prioridades, hasta la ejecución de la inversión y su puesta en funcionamiento también conocida como implementación, donde se generarán los beneficios previstos desde la concepción de la idea”. (Bayly, 2017)

Figura 3. *Ciclo de vida de los proyectos*



Fuente: Formulación y Evaluación de Proyectos (Córdoba, 2011)

4.2.6. Estudio de Mercado

(Kotler & Armstrong, 2012, pág. 103), el estudio de mercado es el diseño, la recopilación, el análisis y el informe sistemático de datos pertinentes de una situación de marketing específica que enfrenta una organización.”

➤ **Segmentación del mercado**

(Kotler & Armstrong, 2012, pág. 190), la segmentación del mercado implica dividir el mercado en grupos más pequeños de consumidores con necesidades, características o conductas diferentes, que podrían tener gustos y preferencias similares.

Figura 4. Tipos de segmento de mercado

Segmentación geográfica	Segmentación demográfica	Segmentación de comportamiento	Segmentación por tipo de cliente
<ul style="list-style-type: none">•Subdivide a los mercados por su localización:•Países•Ciudades•Regiones	<ul style="list-style-type: none">•Se toman en cuenta características como:•Edad•Género•Ingresos•Otros	<ul style="list-style-type: none">•Consiste en examinar los elementos relacionados con la forma de:•Pensar•Sentir•Comportarse	<ul style="list-style-type: none">•Las empresas que venden a clientes empresariales de diversas industrias•Se toman en cuenta factores como:•Tamaño•Estructura•Sector

Fuente: Evaluación de proyectos (Baca Urbina, 2011, pág. 51)

Elaboración: Angie Chango

➤ **Demanda**

Córdoba (2011, pág. 62), define la demanda como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda de mercado), en un momento determinado.

➤ **Oferta**

Kotler & Armstrong (2012, pág. 7), definen a la oferta como cierta combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece a un mercado para satisfacer una necesidad o un deseo.

➤ **Demanda Insatisfecha**

Córdoba M. (2011, pág. 109), menciona que la información sobre la demanda insatisfecha se obtiene del balance de la oferta y demanda proyectada obtenida en el estudio de mercado. El análisis de este punto permite seleccionar el tamaño del proyecto.

4.2.7. Plan de Comercialización

(Pimentel, 2008), “es un proceso mediante el cual se planifica y organizan las actividades necesarias para que, en el momento preciso, una mercancía o servicio, destinado a venderse esté en el lugar indicado y en su debido momento”.

- **Descripción del producto o servicio**

Para (Weinberger Villarán, 2009, pág. 71), el primer elemento de la mezcla de marketing es el producto o servicio, hace referencia a: su diseño, características, bondades, su calidad y la de los servicios anexos; cantidad, disponibilidad y variedades del producto; los atributos del envase y empaque, servicio postventa, la marca y beneficios que aporta.

- **Estrategia de precios**

Para (Weinberger Villarán, 2009, pág. 71), es sumamente importante definir los precios de los bienes o servicios y además establecer las políticas de fijación de precios. La lista de precios se fijará en función a la estructura de costos de la empresa, a los precios de la competencia, a la percepción de los clientes y los resultados económicos esperados por el empresario.

- **Estrategia de distribución o plaza**

Para (Weinberger Villarán, 2009, pág. 72), la estrategia de distribución o plaza, también conocida como la estrategia de lugar, hace referencia a la forma cómo se llegará al cliente o consumidor final. En este punto, es necesario analizar cuáles son los canales de distribución que la industria tiene, es decir: ¿Se vende directamente a los clientes?, ¿Se utiliza representantes de ventas, distribuidores o agentes?, ¿Cómo accede a clientes “valiosos”? o si ¿Los distribuidores tienen algún poder de negociación?

- **Estrategia de promoción**

Para (Weinberger Villarán, 2009, pág. 74), el objetivo fundamental de la estrategia de promoción es comunicar y dar a conocer al mercado objetivo las bondades del producto o servicio que se ofrece. Estas estrategias están relacionadas con: actividades de publicidad, marketing directo, promociones de ventas, cupones y sorteos, programas de fidelidad, relaciones públicas.

4.2.8. Estudio Técnico

Según Rodríguez Fernando (2018), “consiste en la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva, e implica los requerimientos de materias primas e insumos. El objetivo es demostrar la viabilidad del proyecto mediante la selección de la mejor alternativa para abastecer el mercado de acuerdo a las restricciones de recursos, ubicación y tecnologías accesibles”.

➤ **Tamaño del proyecto**

(Córdoba, 2011, pág. 107), lo define como el volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.

- **Localización del proyecto**

Según Pasaca M. (2017), “es ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual se analizan aspectos fundamentales que constituyen la razón de su ubicación siendo factores no solamente económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado”.

- **Macro localización**

(Córdoba, 2011, pág. 119), se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente.

- **Micro localización**

(Córdoba, 2011, pág. 121), la micro localización es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se realizará la distribución de las

instalaciones en el terreno elegido, tomando en cuenta la mano de obra, servicios básicos, disponibilidad de materia prima e insumos.

➤ **Ingeniería del proyecto**

(Baca Urbina, 2013, pág. 112), se trata de resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, que va desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

4.2.9. Estudio Administrativo y Legal

(Morales & Morales, 2009, pág. 108), comprende el estudio y diseño de aspectos como jerarquías, funciones, obligaciones, responsabilidades, autoridad, líneas de comunicación, etc., es decir, cuestiones relacionadas con la actividad de las personas que hacen funcionar la compañía y su interacción con el ambiente, con el propósito de optimizar la operación de la empresa.

➤ **Constitución de la empresa**

(Salvador P, Jurado Z, Rodriguez S, Revelo O, & Haro H, 2017, pág. 88), la constitución de la empresa es de gran importancia para realizar adecuadamente las distintas actividades, tanto productivas como de comercialización, ya que transmite transparencia, seriedad y le permite realizar sus operaciones en el ámbito legal.

➤ **Denominación social**

(Salvador P, Jurado Z, Rodriguez S, Revelo O, & Haro H, 2017, págs. 88-89), la empresa debe escoger el nombre comercial con el que va a trabajar. La compañía limitada deberá constituirse con dos o más socios, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías.

➤ **Estructura organizativa**

(Sarmiento, y otros, 2017, pág. 94), un organigrama es la representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa u organización, en la que constan los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad o asesoría.

- **Organigrama estructural**

(Pasaca, 2017), es la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran.

- **Organigrama funcional**

(Morales & Morales, 2009, pág. 121), los diversos departamentos se organizan con base en las funciones que requiere desarrollar la compañía para lograr los objetivos para los que fue creada.

- **Organigrama posicional**

Según Amaru (2008, pág. 78), “Es la forma más sencilla de crear una estructura organizacional, consiste en diseñar responsabilidades, de acuerdo con sus competencias”, además en este organigrama es opcional especificar la remuneración del puesto y el nombre de la persona que se encuentra a cargo del puesto.

➤ **Manual de funciones**

Según Pasaca (2009), “Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (Ubicación interna).
- Dependencia jerárquica (Relaciones de autoridad).
- Naturaleza del trabajo.
- Tareas principales y secundarias.
- Responsabilidades.

- Requerimientos para el puesto”.

4.2.10. Estudio Financiero

(Viñan, Puente, Ávalos, & Córdova, 2018, pág. 50), en el estudio financiero se determina el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, el costo total de operación de la planta que abarca los costos de producción, gastos de administración y ventas, así como una serie de indicadores que servirán como base para la siguiente fase que es la evaluación.

➤ **Inversión**

(Córdoba, 2011, pág. 191), comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.

- **Activo fijo o tangible**

(Córdoba, 2011, pág. 191), los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc. Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en esta misma compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos.

- **Activo diferido o intangible**

(Córdoba, 2011, pág. 192), los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc.

- **Activo circulante o capital de trabajo**

(Córdoba, 2011, pág. 192), son las necesidades de capital de trabajo que requiere el proyecto para comenzar su operación, ubicando los costos de los materiales (conociendo su rotación), transportes, desplazamientos y mano de obra, sueldos, arrendamiento, servicios públicos, mantenimiento, etc., determinando, ante todo, los elementos de costo significativos dentro del proceso de operación del proyecto.

- **Depreciación y amortización**

Según (García Colín, 2008, pág. 92), “Las depreciaciones se refieren a la baja de valor de los activos fijos fabriles, ocasionada por el uso, transcurso del tiempo u obsolescencia, mientras que las amortizaciones son el mecanismo para recuperar con aplicaciones periódicas las erogaciones efectuadas por concepto de gastos de instalación y adaptación de la planta fabril, de acuerdo con la vida útil esperada”.

- **Método de línea recta**

Según Espejo (2007), consiste en distribuir linealmente el valor depreciable de un activo fijo a lo largo de la vida útil. Es el método más utilizado, en el que se supone que en cada periodo el rendimiento del activo es el mismo. La fórmula para el cálculo por este método es:

$$\textit{Depreciación} = (\text{Costo del bien} - \text{Valor residual}) / \text{Años de vida útil}$$

➤ **Financiamiento**

Pasaca. M (2017), menciona que una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

Fuente interna: Constituida por el aporte de los socios.

Fuente externa: Constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

➤ **Amortización del préstamo bancario**

(Meza, 2013, pág. 72), en este sistema, llamado también sistema simple o crédito plano, los pagos son iguales y periódicos, o sea que hace referencia a una anualidad o serie uniforme. Desde el pago de la primera cuota, el saldo de la deuda empieza a disminuir hasta llegar a cero debido a que el valor de la cuota sobrepasa el costo financiero.

➤ **Presupuestos**

Según Córdoba M. (2011, pág. 198), para elaborar los presupuestos se debe partir del estudio de mercado, el estudio técnico, la organización del proyecto, las políticas financieras y de los precios de los bienes o servicios que se ofrecerán. El presupuesto de costo total de operación está compuesto por los siguientes costos:

Costos de producción: Son los costos que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados. Siendo tres los elementos esenciales que lo integran: Materia Prima Directa e Indirecta; Mano de Obra Directa e Indirecta y Cargos Indirectos.

Costo operacional: Gascó T. (2019), define a los costos operacionales como los gastos económicos que una empresa tiene que asumir por sus operaciones empresariales o de negocios. Por ello, hablar de costo operacional es hablar de recursos que son consumidos. Es la suma de los gastos de venta, administración y financiamiento.

➤ **Punto de equilibrio**

Baca Urbina G. (2013, pág. 180) define al punto de equilibrio como el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

a) **Punto de equilibrio en unidades**

$$QE = \frac{CF}{Vu - CVu}$$

Donde:

QE= Cantidad de equilibrio

Vu= Valor unitario (precio)

CF= Costo fijo

CVu= Costo Variable unitario

b) **Punto de equilibrio en ventas**

$$VE = QE * Vu$$

Donde:

VE= Venta de equilibrio

Vu= Valor unitario (precio)

QE= Cantidad de equilibrio

c) **Punto de equilibrio en porcentaje de capacidad**

$$PE\% = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

➤ **Estados financieros**

• **Estado de resultados**

(Sarmiento, y otros, 2017, pág. 104), es un estado de resultados proyectado, para visualizar las pérdidas o las ganancias en el período de duración del proyecto.

• **Flujo de caja**

(Córdoba, 2011), es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que, como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero.

4.2.11. Evaluación Financiera

Baca Urbina (2013, pág. 7), describe los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación para mostrar la aplicación práctica de ambos.

➤ **Valor Actual Neto (VAN)**

Pasaca. M (2017), menciona que el valor actual neto, es un procedimiento que permite calcular el valor 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 una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este actual neto del proyecto. Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de las inversiones en términos de poder adquisitivo.

$$\mathbf{VANP} = \sum \mathbf{VANn} - \mathbf{Inversión}$$

Donde:

VANP = Valor Actual Neto del proyecto.

n = Número de años de vida del proyecto.

$\sum \mathbf{VANn}$ = Sumatoria de valores actuales de los años de vida útil del proyecto.

➤ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Pasaca. M (2017), indica que la TIR constituye la tasa de rendimiento que oferta el proyecto, se la considera también la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión 30 Utilizando la TIR, como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la **TIR es** > que el costo de oportunidad o del capital se acepta el proyecto.
- Si la **TIR es** = que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la **TIR es** < que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Para calcular la TASA INTERNA DE RETORNO se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

En donde:

TIR = tasa interna de retorno

Tm = tasa menor de descuento para actualización

DT = diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm = valor actual a la tasa menor

VAN TM = valor actual a la tasa mayor

➤ **Relación Beneficio – Costo**

Pasaca. M (2017), menciona que la relación beneficio-costo permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- 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.

La fórmula es la siguiente:

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

➤ **Período de Recuperación del Capital**

Pasaca. M (2017), indica que el periodo de recuperación de capital permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de inversión. Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro y aun con la dolarización en el Ecuador el dinero pierde su poder adquisitivo en el tiempo.

$$PRC = ASI \left(\frac{\text{Inversión} - \sum FASI}{FNASI} \right)$$

En donde:

ASI = Año que supera la inversión

FASI = Sumatoria de flujos hasta el año que supera la inversión

FNASI = Flujo Neto del Año que supera la inversión

➤ **Análisis de Sensibilidad**

Pasaca. M (2017), menciona que la finalidad del análisis de sensibilidad, es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el proyecto es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto

5. Metodología

5.1. Materiales

Se utilizaron los siguientes materiales en la presente investigación:

- Computadora, celular, memoria USB
- Servicio de internet
- Fotocopias
- Esferográficos color azul
- Encuestador web
- Resma de hojas papel boom

5.2. Métodos

Para el desarrollo del proyecto de investigación se realizó un estudio descriptivo y explicativo, analizando las características del producto a elaborar en el mercado de Piñas.

Método analítico: Este método permitió realizar el análisis de la información obtenida para de esta manera establecer estrategias de mercado y técnicas que ayudarán a satisfacer las necesidades del segmento escogido.

Método descriptivo: Permite describir las necesidades de este segmento, las características de la ropa, así como también se lo utilizó en el estudio técnico para detallar el proceso productivo y los requerimientos a utilizar en el mismo.

Método inductivo: Este método se lo utilizó en enunciados singulares, es decir, al seleccionar la muestra de la población y toda la información brindada por la misma, generalizando las respuestas obtenidas a toda la población. Así como también, se lo puso en práctica en el análisis cada estudio para de esta manera conocer la factibilidad del proyecto.

5.3. Técnicas

Las técnicas para la recopilación de la información en el estudio de campo fueron:

Revisión bibliográfica: Comprendió todas las actividades relacionadas con la búsqueda de información escrita sobre temas acotados previamente y sobre la cual se reúne y discute, con el

objeto de sistematizar los diferentes conceptos y autoría que se utilizaron, esta técnica fue fundamental para la elaboración y formulación de la revisión de literatura.

Observación científica: Con la ayuda de esta técnica se observó a establecimientos que confeccionan y comercializan prendas de vestir de todo tipo, esto con el fin de tener una idea sobre el proceso productivo y la debida atención a sus clientes para de esta manera mejorar la técnica observada.

Encuestas: Este instrumento se lo aplicó a la población objetivo para conocer las percepciones, gustos y preferencias acerca de las prendas que se pretende ofrecer, además por medio del mismo se pudo conocer las necesidades insatisfechas de los mismos.

Entrevistas: Se utilizó esta técnica para conocer sobre el proceso de confección de una prenda de vestir para la maternidad, es decir, se entrevistó a un sastre para conocer sobre las actividades a realizar en la confección de cada prenda y el tiempo empleado en las mismas.

5.4. Población

La población de estudio serán 4.543 mujeres en edad reproductiva de la zona urbana del cantón Piñas con edades comprendidas de entre los 15 a 49 años, según el censo 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Tabla 1.

Datos INEC 2010

Mujeres en edad reproductiva	
Cantidad poblacional de la zona urbana	Tasa de crecimiento poblacional
4.543	1,24%

Fuente: INEC

Elaboración: Angie Chango

Proyección de la población

Esta población se proyectó para el año 2021, obteniendo así la cantidad actual de mujeres en edad reproductiva de la zona urbana. Para efectuar la proyección de la población se aplicará la siguiente fórmula:

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

En donde:

Pf = Población final

i = Tasa de crecimiento poblacional

Po = Población inicial

n = Años transcurridos

Se aplica la fórmula:

$$Pf = 4.543 (1+1,24\%) ^ 11$$

$$Pf = 5.220 \text{ mujeres}$$

Muestra: El segmento de población escogido será de 5.220 mujeres en edad reproductiva, posteriormente para la obtención de la cantidad exacta del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^n * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^n * p * q}$$

En donde:

n= Tamaño de muestra buscado

p= Probabilidad de que ocurra el evento

N= Tamaño de la población o universo

(50%)

Z= Nivel de confianza 95% (1,96)

q= Probabilidad de que no ocurra el evento

e= Error de estimación (5%)

(50%)

Aplicación de la fórmula:

$$\begin{aligned} n &= \frac{5.220 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (5.220 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} \\ &= \frac{5.012,84}{96} \\ &= \mathbf{358} \text{ encuestas} \end{aligned}$$

Se concluye que se deberán aplicar 358 encuestas en la zona urbana del cantón Piñas.

6. Resultados

En el presente apartado se da a conocer los resultados de la investigación de mercado realizada al segmento de mujeres en edad reproductiva con edades entre los 15 a 49 años de la zona urbana del cantón Piñas, los cuales fueron debidamente tabulados, representados de manera gráfica y posteriormente analizados e interpretados para mejor comprensión.

Tabulación de las encuestas aplicadas a las mujeres en edad reproductiva (15 a 49 años)

1. ¿Cuál es su edad?

Tabla 2.

Edades del segmento

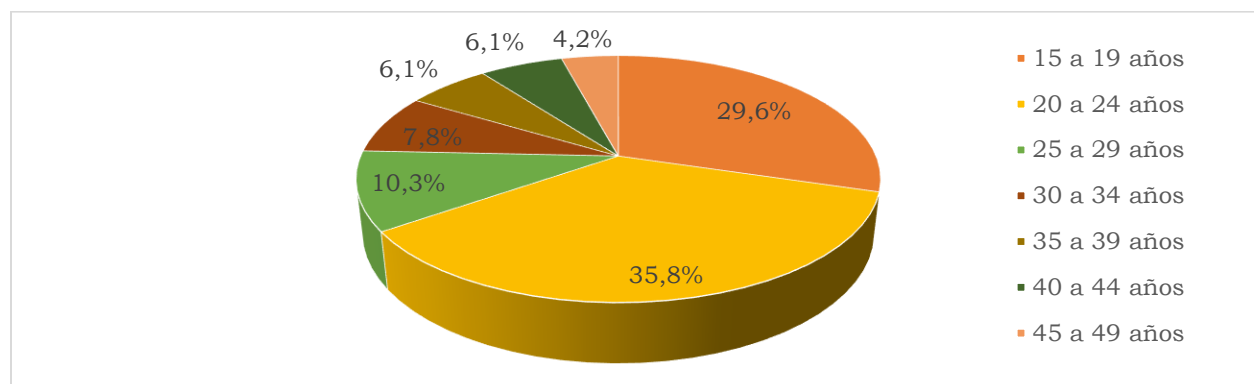
Variable	Frecuencia	Porcentaje
15 a 19 años	106	29,6%
20 a 24 años	128	35,8%
25 a 29 años	37	10,3%
30 a 34 años	28	7,8%
35 a 39 años	22	6,1%
40 a 44 años	22	6,1%
45 a 49 años	15	4,2%
Total	358	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 5.

Edades del segmento



Fuente: Resultados de la pregunta N°1

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De la población objetivo el 35,8% corresponde a las mujeres con edades entre los 20 a 24 años; el 29,6% pertenecen a las edades de 15 a 19 años; el 10,3% son mujeres de 25 a 29 años; el 7,8% tienen edades entre 30 a 34 años; el 6,1% poseen edades entre 35 a 44 años; y el 4,2% tienen edades entre 45 a 49 años.

El objetivo de esta pregunta es conocer la edad del segmento para de esta manera tener una idea de los gustos y preferencias de los mismos. Esto quiere decir, que la mayor parte de la población se encuentran entre los 15 a 24 años de edad, quienes se presume tienen conocimiento sobre la moda y embarazos.

2. ¿Actualmente está embarazada?

Tabla 3.

Mujeres embarazadas

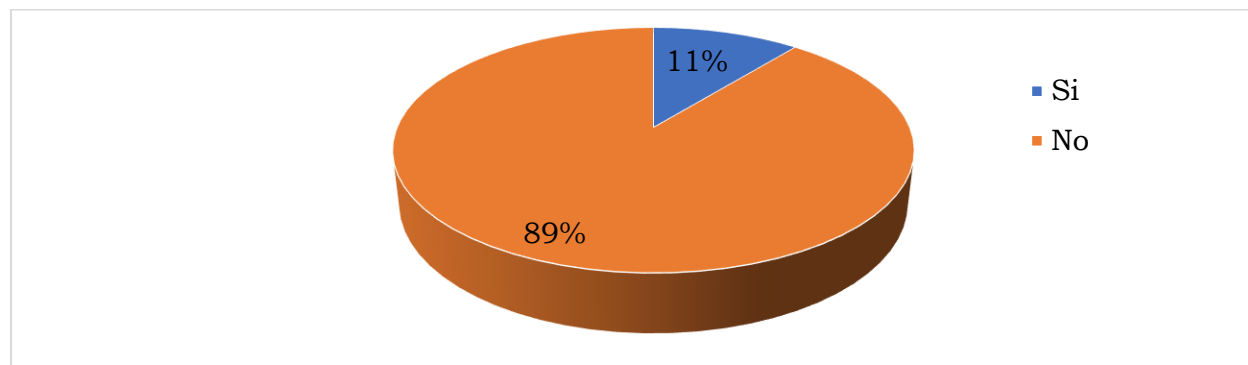
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	10,9%
No	319	89,1%
Total	358	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 6.

Porcentaje de mujeres embarazadas



Fuente: Resultados de la pregunta N°2

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

Del público objetivo se pudo observar que el 89,1% no están embarazadas, mientras que el 10,9% si se encuentra en estado de gestación. Ya que la mayoría del segmento escogido son jóvenes, puede significar que, aunque no se encuentran embarazadas están planeando tener hijos en un futuro, además el 10,9% muestra al mercado real existente.

3. ¿Cuántos hijos planea tener en el futuro?

Tabla 4.

Cantidad de hijos que planea tener en el futuro

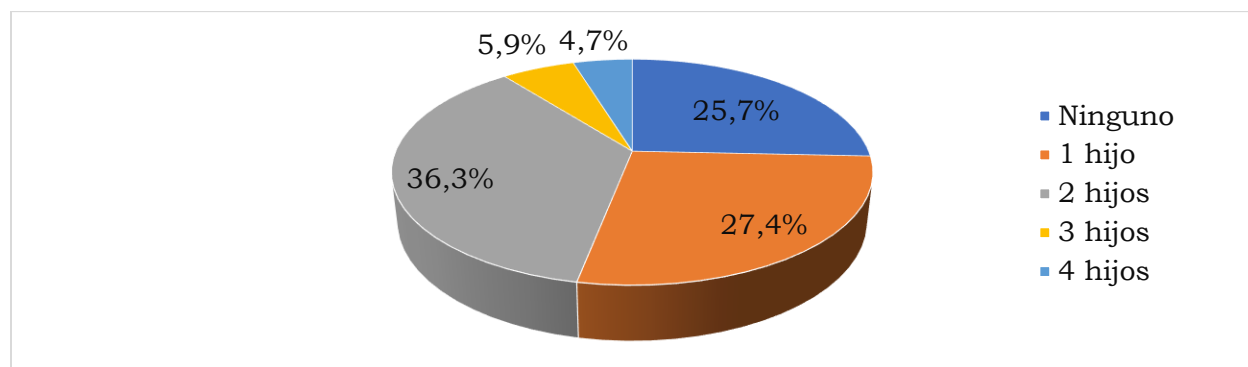
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	81	23%
1 hijo	100	28%
2 hijos	139	39%
3 hijos	21	6%
4 hijos	17	5%
Total	358	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 7.

Hijos que Planea Tener en el Futuro



Fuente: Resultados de la pregunta N°3

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De la pregunta anterior, al público objetivo se le preguntó, cuántos hijos planeaban tener en el futuro a lo que, el 39% respondió que planea tener 2 hijos; el 28% desea tener un hijo; el 23%

no quiere tener hijos por lo que ha este porcentaje de población ya no se la tomará en cuenta en el desarrollo del proyecto; el 6% desea tener 3 hijos; mientras que un 5% desea concebir 4 hijos.

4. ¿En qué mes de embarazo se encuentra?

Tabla 5.

Mes en el que se encuentran las mujeres embarazadas

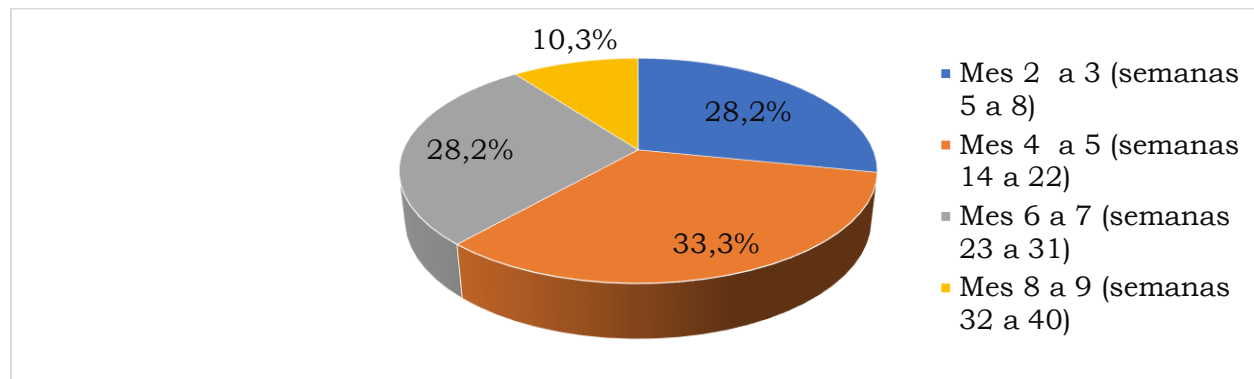
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mes 2 a 3 (semanas 5 a 8)	11	28,2%
Mes 4 a 5 (semanas 14 a 22)	13	33,3%
Mes 6 a 7 (semanas 23 a 31)	11	28,2%
Mes 8 a 9 (semanas 32 a 40)	4	10,3%
Total	39	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 8.

Mes en el que se encuentran las mujeres embarazadas



Fuente: Resultados de la pregunta N°4

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El 33,3% de la población objetivo en estado de gestación se encuentran en el mes 4 a 5 de su embarazo; el 28,2% están en segundo y tercer mes; el otro 28,2% tienen 6 a 7 meses; mientras que el 10,3% están en su última etapa de embarazo, es decir en el octavo y noveno mes.

Esto indica que el mercado real, en su mayoría se encuentra al inicio y mitad de su período de gestación.

5. ¿En qué mes o semana del embarazo comenzó a usar prendas para embarazadas?

Tabla 6.

Mes en el que empezaron a usar prendas para embarazo

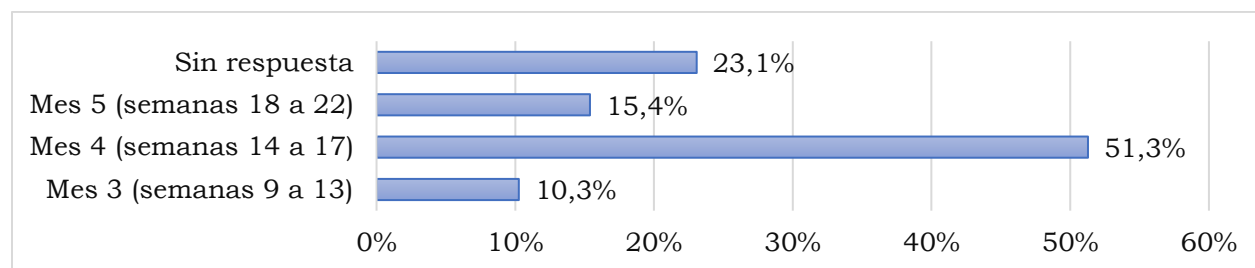
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mes 3 (semanas 9 a 13)	4	10,3%
Mes 4 (semanas 14 a 17)	20	51,3%
Mes 5 (semanas 18 a 22)	6	15,4%
Sin respuesta	9	23,1%
Total	39	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 9.

Mes en el que empezaron a usar prendas para embarazo



Fuente: Resultados de la pregunta N°5

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

Del segmento de mujeres en estado de gestación, el 51,3% afirma que empezó a usar prendas para embarazo en el cuarto mes; el 23,1% no dio respuesta a la pregunta, deduciendo que son aquellas mujeres que se encuentran en la primera etapa de su embarazo por lo tanto aun no usan estas prendas; el 15,4% empezó a usarlas en el quinto mes; y el 10,3% lo hizo en el tercer mes.

Esto indica que la mayor parte del segmento empezaría a usar este tipo de prendas en el cuarto mes de embarazo, en donde la ropa habitual que usaban ya no les sirve para esta etapa. Además, esto da una idea de las tallas que se ofertan dependiendo del mes en el que se encuentran, con esto se evitaría tener poca rotación de prendas.

6. Para esta etapa de su vida, ¿ha comprado alguna prenda especial (blusas, camisas, vestidos, otros para embarazo) para su uso?

Tabla 7.

Compra de prendas especiales para el embarazo

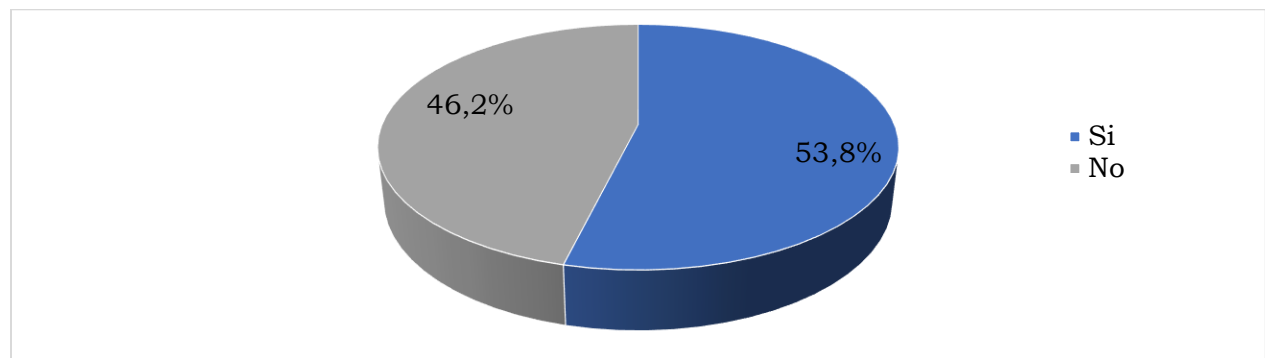
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	53,8%
No	18	46,2%
Total	39	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 10.

Compra de prendas especiales para el embarazo



Fuente: Resultados de la pregunta N°6

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

Del segmento de mujeres embarazadas el 53,8% afirma haber comprado prendas especiales para su embarazo, mientras que el 46,2% no lo ha hecho. Esto significa que, la mayor parte del segmento son posibles clientas.

7. ¿Cuántas prendas ha comprado durante su embarazo? (Frente a las opciones coloque la cantidad)

Tabla 8.

Cantidad de prendas compradas durante el embarazo

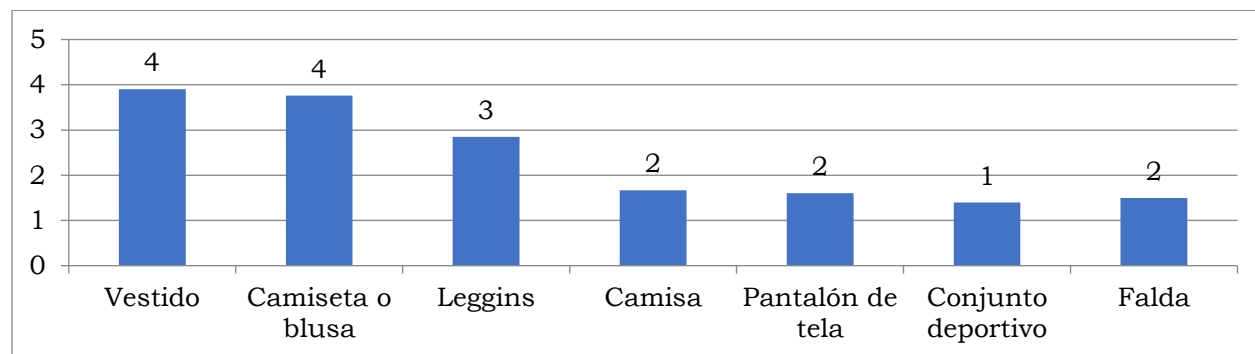
Variable	Cantidad								f	%	Promedio
	1	2	3	4	5	6	7	8			
Vestido		4	6	5	2	1		2	20	95,2%	4
Camiseta o blusa		8	2		9	2			21	100,0%	4
Leggins	1	6	10	1	2				20	95,2%	3
Camisa	1	2							3	14,3%	2
Pantalón de tela	9	3	3						15	71,4%	2
Conjunto deportivo	3	2							5	23,8%	1
Falda	2	2							4	19,0%	2

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 11.

Cantidad de prendas compradas durante el embarazo



Fuente: Resultados de la pregunta N°7

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El promedio de prendas compradas se la cálculo de la siguiente manera: se sumó la multiplicación de cada cantidad de respuestas por cada uno de los rangos dados, a este resultado se le dividió el total de respuestas dadas en esa variable, obteniendo así el promedio, por ejemplo, en el caso de los vestidos se multiplicó las cantidades $(4*2) + (6*3) + (5*4) + (2*5) + (1*6) + (2*8)$ obteniendo 78 vestidos comprados, a este resultado se le dividió las 20 respuestas, dando

como resultado un promedio de 3.9 vestidos redondeado a 4 vestidos comprados durante el embarazo.

Del segmento que ha comprado prendas para su embarazo, afirman haber adquirido un promedio de 4 vestidos, 4 camisas, 3 leggins y un pantalón de tela. Estos datos presentan el promedio de prendas que ha adquirido dicho segmento hasta el momento, ya que la mayoría se encuentra en la etapa inicial e intermedia de su embarazo, por lo que estas cantidades no son definitivas, puesto que podrían adquirir más hasta finalizar su período de embarazo.

Esto da a conocer el promedio de consumo de prendas del mercado existente, por ello, estos datos ayudarán en el proceso de cálculo de la demanda real del proyecto.

8. ¿Para qué actividad usa más comúnmente ropa de embarazo? (del 1 al 5, siendo 5 la más usada y 1 la menos usada)

Tabla 9.

Actividades en las que utilizan ropa de embarazo

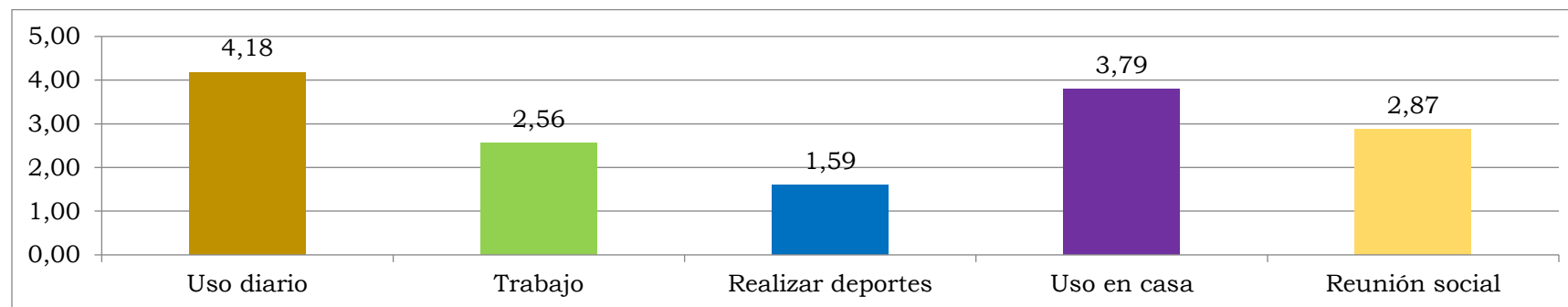
Variable	5		4		3		2		1		Puntuación
	F	%	f	%	f	%	f	%	f	%	
Uso diario	22	56,41%	5	12,82%	10	25,64%	1	2,56%	1	2,56%	4.2
Trabajo	7	17,95%	5	12,82%	4	10,26%	10	25,64%	13	33,33%	2.6
Realizar deportes	0	0,00%	1	2,56%	3	7,69%	14	35,90%	21	53,85%	1.6
Uso en casa	5	12,82%	25	64,10%	5	12,82%	4	10,26%	0	0,00%	3.8
Reunión social	5	12,82%	3	7,69%	17	43,59%	10	25,64%	4	10,26%	2.9
Total	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%	

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 12.

Actividades en las que utilizan ropa de embarazo



Fuente: Resultados de la pregunta N°8

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

La puntuación de las actividades en las que la mujer embarazada usa ropa especial se la obtuvo de la siguiente manera: se sumó la multiplicación de cada respuesta escogidas en el rango de uso (5 más usada y 1 menos usada) por el rango, a este resultado se lo dividió por el total de respuestas obteniendo así la puntuación, por ejemplo, en el caso de la actividad de uso diario se multiplicaron y se sumaron las siguientes cantidades: $(22*5) + (5*4) + (10*3) + (1*2) + (1*1)$ obteniendo 163, a este resultado se le dividió las 39 respuestas obtenidas en esta pregunta, siendo 4.18 la puntuación para esta actividad, este cálculo se realiza para todas las actividades.

El segmento de mujeres embarazadas afirma que usan las prendas especiales principalmente para el uso diario otorgándole una calificación de 4.2; como segunda actividad es el uso en casa con una puntuación de 3.8; la tercera actividad para la que utilizan estas prendas es para reuniones sociales con una puntuación de 2.9; la penúltima actividad para la cual usan estas prendas es el trabajo con un puntaje de 2.6 debido a que la mayoría son jóvenes con edades de entre 15 a 24 años; y 1.6 que corresponde a la actividad de realizar deportes.

Estos resultados indican que las prendas que más buscan las mujeres en estado de gestación es ropa cómoda y casual, para realizar actividades cotidianas, lo que aporta a tener una idea de las prendas que se diseñaran y confeccionaran en el presente proyecto.

9. Escoja del 1 al 6, siendo 6 la más usada y 1 la menos usada, las prendas que prefiere utilizar durante el embarazo.

Tabla 10.

Prendas más usadas durante el embarazo

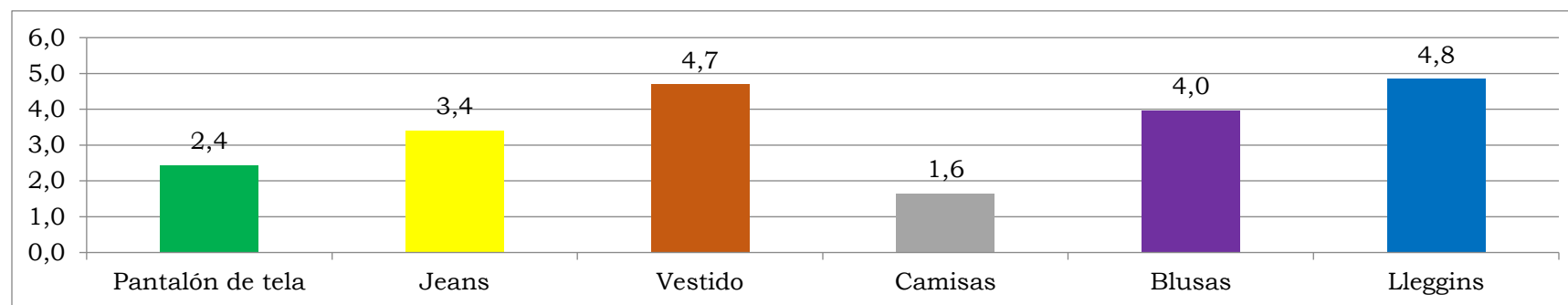
Variable	6		5		4		3		2		1		Puntuación
	f	%	F	%	f	%	f	%	f	%	f	%	
Pantalón de tela	2	5,13%	4	10,26%	3	7,69%	2	5,13%	17	43,59%	11	28,21%	2,4
Jeans	5	12,82%	3	7,69%	6	15,38%	18	46,15%	3	7,69%	4	10,26%	3,4
Vestido	16	41,03%	7	17,95%	8	20,51%	5	12,82%	2	5,13%	1	2,56%	4,7
Camisas	1	2,56%	1	2,56%	0	0,00%	2	5,13%	12	30,77%	23	58,97%	1,6
Blusas	4	10,26%	9	23,08%	13	33,33%	8	20,51%	5	12,82%	0	0,00%	4,0
Leggins	11	28,21%	15	38,46%	9	23,08%	4	10,26%	0	0,00%	0	0,00%	4,8
Total	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%	

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 13.

Prendas más usadas durante el embarazo



Fuente: Resultados de la pregunta N°9

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

La puntuación de la ropa más usada por la mujer embarazada se la obtuvo de la siguiente manera: se sumó la multiplicación de cada respuesta escogidas en el rango de uso (6 más usada y 1 menos usada) por el mismo, a este resultado se lo dividió por el total de respuestas obteniendo así la puntuación, por ejemplo, en el caso de los pantalones se multiplicaron y se sumaron las siguientes cantidades: $(2*6) + (4*5) + (3*4) + (2*3) + (17*2) + (11*1)$ obteniendo 95, a este resultado se le dividió las 39 respuestas obtenidas en esta pregunta, siendo 2.4 la puntuación para esta prenda de vestir, este cálculo se realiza para todas las prendas establecidas en esta pregunta.

Las prendas más usadas por el segmento de mujeres embarazadas van de la siguiente manera: los leggings y los vestidos son los más usados durante el embarazo con una puntuación de 4.8 y 4.7 respectivamente; le siguen las blusas y los jeans con un puntaje de 4.0 y 3.4; finalmente las prendas menos usadas son los pantalones de tela y las camisas con una calificación de 2.4 y 1.6 de acuerdo a los resultados obtenidos.

Estos resultados indican que las mujeres embarazadas generalmente adquieren leggings y vestidos, ya que estos son cómodos y ligeros para el uso diario, lo que aporta a tener una idea de lo que requiere dicho segmento para su uso.

10. ¿En dónde frecuentemente ha visto o ha escuchado información sobre prendas para el estado de gestación? Seleccione una opción.

Tabla 11.

Medios por los cuales obtuvieron información sobre prendas para pre mamá

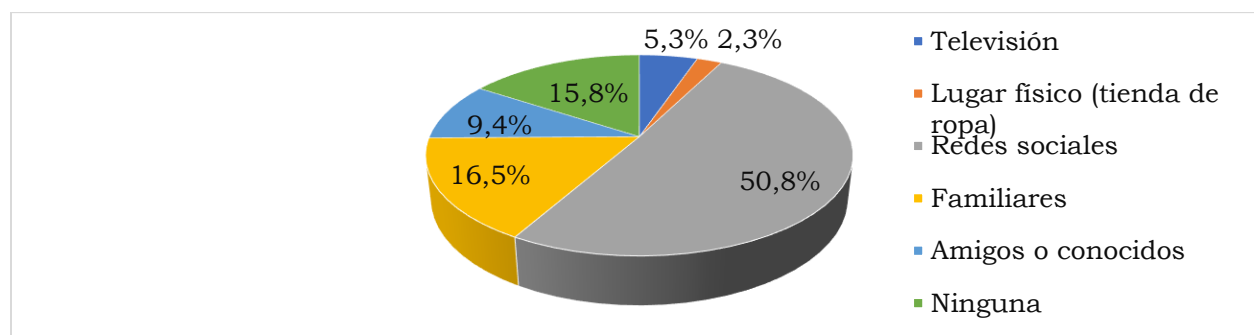
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	14	5,3%
Lugar físico (tienda de ropa)	6	2,3%
Redes sociales	135	50,8%
Familiares	44	16,5%
Amigos o conocidos	25	9,4%
Ninguna	42	15,8%
Total	266	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 14.

Medios por los cuales obtuvieron información sobre prendas pre mamá



Fuente: Resultados de la pregunta N°10

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El 50,8% del público objetivo indica que ha visto información sobre prendas para embarazadas en las redes sociales; el 16,5% lo ha escuchado de familiares; el 15,8% no respondieron la pregunta por lo que se incluyó la opción de ninguna; el 9,4% de amigos y conocidos; el 5,3% ha visto este tipo de información en canales de televisión; mientras que el 2,8% ha visto y ha escuchado sobre estas prendas en tiendas de ropa.

Estos resultados indican que el mejor medio de comunicación para esparcir información sobre las prendas que se desea ofertar son las redes sociales, ya que la mayoría del segmento son mujeres jóvenes.

11. ¿Conoce de alguna tienda especializada en ropa para mujeres en estado de gestación en la ciudad de Piñas?

Tabla 12.

Conocimiento sobre tiendas especializadas en la ciudad de Piñas

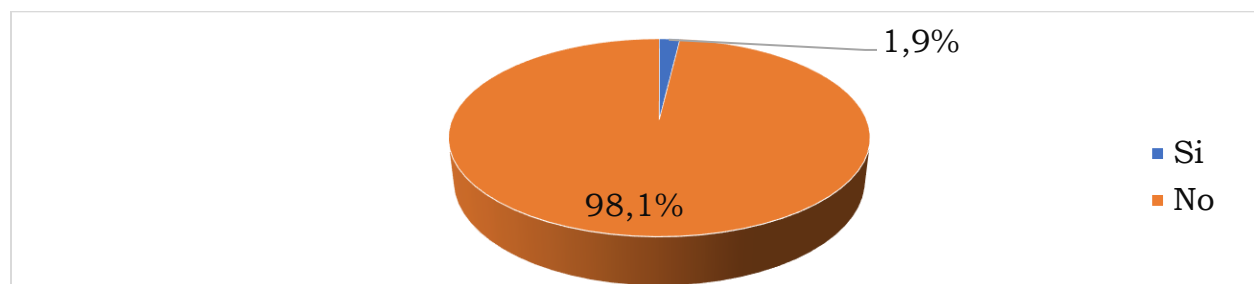
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	1,9%
No	261	98,1%
Total	266	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 15.

Conocimiento sobre tiendas especializadas en la ciudad de Piñas



Fuente: Resultados de la pregunta N°11

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados el 98,1% del público objetivo indica no conocer de alguna tienda que ofrezca únicamente ropa para mujeres en estado de gestación; mientras que el 1,9% afirma que, si hay tiendas especializadas en este tipo de prendas como Confecciones Rosita y Bazares, mientras que el resto no recuerda el nombre de dicha tienda.

Además, se puede manifestar que las tiendas que el segmento nombró no se especializan en la venta única de estas prendas, más bien en la confección y venta de todo tipo de ropa, por ello

se puede decir que, hay inexistente competencia y oferta del producto que se desea ofrecer, lo que significa una gran ventaja en caso de ser factible dicho proyecto.

12. Al necesitar ropa para un futuro embarazo, ¿qué haría? Señale una opción.

Tabla 13.

Acciones al necesitar ropa para un futuro embarazo

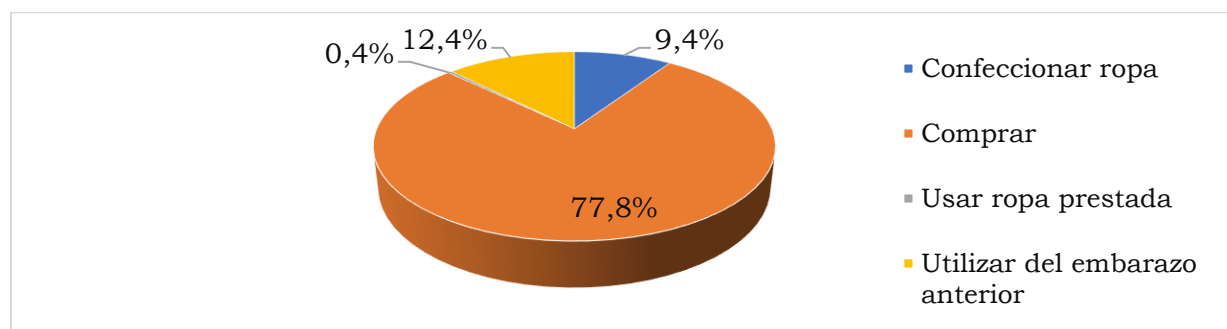
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Confeccionar ropa	25	9,4%
Comprar	207	77,8%
Usar ropa prestada	1	0,4%
Utilizar del embarazo anterior	33	12,4%
Total	266	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 16.

Acciones al necesitar ropa para un futuro embarazo



Fuente: Resultados de la pregunta N°12

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El 77,8% indicó que al necesitar ropa para un futuro embarazo compraría; el 12,4% de la población objetivo señala que utilizaría la ropa del embarazo anterior; el 9,4% mandaría a confeccionar su ropa; mientras que el 0,4% usaría ropa prestada.

Esto significa que hay una gran posibilidad de que la mayor parte del público objetivo adquiera las prendas que se desea ofertar en la empresa en caso de implementarse.

13. En caso de implementarse una empresa dedicada a la confección de ropa para embarazadas en la ciudad de Piñas, ¿estaría dispuesta a comprar?

Tabla 14.

Implementación de empresa de confección de ropa materna en Piñas

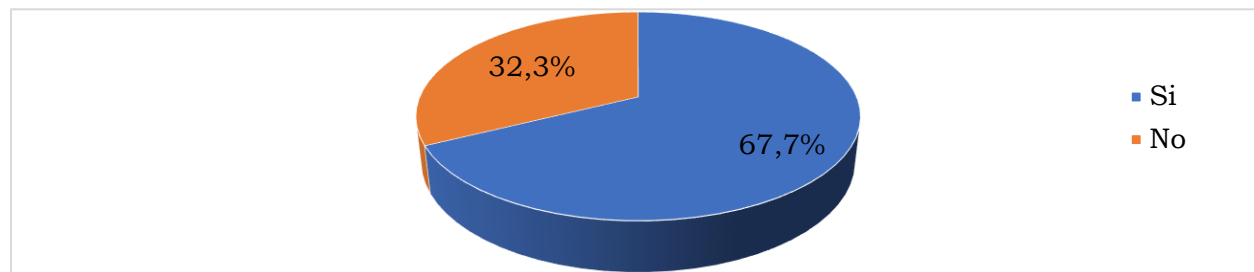
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	180	67,7%
No	86	32,3%
Total	266	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 17.

Implementación de empresa de confección de ropa materna en Piñas



Fuente: Resultados de la pregunta N°13

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De implementarse la empresa dedicada a la confección de ropa materna en la ciudad de Piñas, el 71,9% de la población objetivo que representa al mercado potencial, estaría dispuesto a comprar las prendas requeridas en la misma; mientras que el 28,1% no lo haría.

Estos resultados indican que la empresa si tiene aceptación dentro del mercado en caso de implementarse, ya que la mayoría del mercado objetivo afirmó que estaría dispuesto a comprar las prendas necesarias para su embarazo en esta.

14. ¿Cuántas prendas compraría durante el período de gestación, si se implementase esta empresa? (Frente a las opciones coloque la cantidad)

Tabla 15.

Compra de prendas para el período de gestación

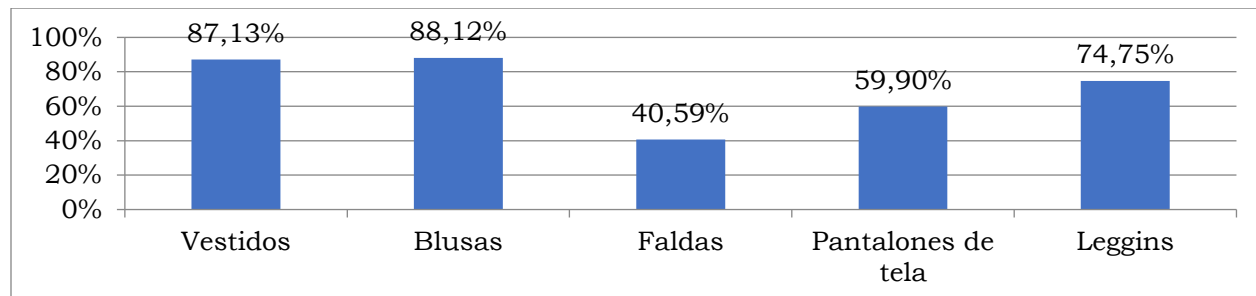
Variable	Cantidad					Total prendas	f	%	Promedio
	1 a 4	5 a 8	9 a 12	13 a 16	17 a 20				
Vestidos	147	27	1	1		524	176	87,13%	3
Blusas	158	17	2		1	495	178	88,12%	3
Faldas	77	5				102	82	40,59%	1
Pantalones de tela	117	3		1		215	121	59,90%	2
Leggins	139	10	2			366	151	74,75%	2

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 18.

Compra de prendas para el período de gestación



Fuente: Resultados de la pregunta N°14

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El promedio de prendas se calculó de la siguiente manera: se tomó el total de prendas de los vestidos y se lo dividió para el total de respuestas obtenidas para esta variable obteniendo un promedio de 3 vestidos, este cálculo se realiza a todas las variables de esta pregunta.

De las personas que están dispuestas a comprar en la empresa en caso de implementarse decidieron adquirir entre 1 a 8 prendas de las cuales, el 88,12% estaría dispuesto a comprar un promedio de 3 blusas; el 87,13% adquiriría un promedio de 3 vestidos; el 74,75% quisiera comprar un promedio de 2 leggins; el 59,9% estaría dispuesto a adquirir un promedio de 2 pantalones;

mientras que el 40,59% de las mismas quieren un promedio de una falda para usarlas durante el período de embarazo.

Estos resultados ayudarán a obtener la demanda potencial para el proyecto, además indica que tanto los vestidos como blusas son las prendas más requeridas para el período de embarazo y que las mismas deberán ser mayormente producidas.

15. ¿Cuál de los siguientes tipos de tejido prefiere para las prendas? Seleccione una opción.

Tabla 16.

Tipos de tejido para las prendas

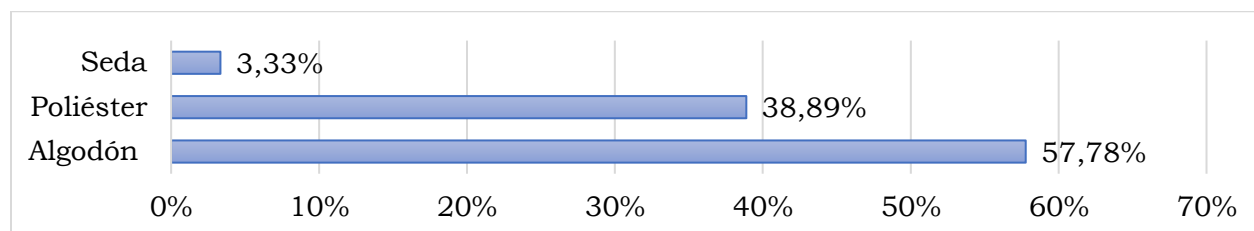
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Algodón	104	57,78%
Poliéster	70	38,89%
Seda	6	3,33%
Total	180	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 19.

Tipos de tejido para las prendas



Fuente: Resultados de la pregunta N°15

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El 57,78% del público objetivo prefiere que sus prendas sean confeccionadas con tela de algodón; el 38,89% quiere que las prendas sean de poliéster; mientras que el 3,33% prefieren que sean de seda.

Lo que indica que el tipo de tela que se utilizará para la confección de las prendas será en su mayoría de algodón, este es uno de los tipos de tela más recomendados para las futuras mamás

debido a su origen natural. Además, como segunda opción seleccionada está el poliéster el cual sería utilizado para confeccionar una pequeña cantidad de prendas.

16. ¿En qué tonos o colores le gustaría el diseño de sus prendas? (Con respecto a blusas, leggings, faldas y vestidos) **Seleccione una opción.**

Tabla 17.

Tonos o colores para la confección de prendas

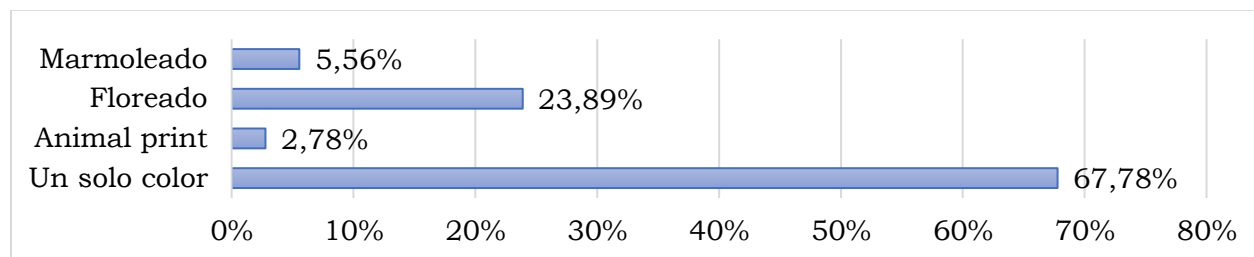
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Un solo color	122	67,78%
Animal print	5	2,78%
Floreado	43	23,89%
Marmoleado	10	5,56%
Total	180	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 20.

Tonos o colores para la confección de prendas



Fuente: Resultados de la pregunta N°16

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 67,78% prefiere que las prendas que ofertará la empresa sean de un solo color; el 23,89% quiere prendas con estampado floreado; el 5,56% eligió el marmoleado para sus prendas; mientras que el 2,78% desea que sus prendas sean de animal print. Estos resultados indican que la ropa que confeccionará y ofertará esta empresa, será en su totalidad de un color entero ya que la mayor parte de la población eligió esta opción, y una cierta cantidad será floreada para satisfacer la demanda del pequeño segmento que prefirió este tono para sus

prendas; además no se excluirán las opciones de animal print y marmoleado, ya que esta empresa busca satisfacer a la mayor parte del segmento escogido.

17. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un vestido de maternidad? Seleccione una opción.

Tabla 18.

Cantidad que pagarían por un vestido

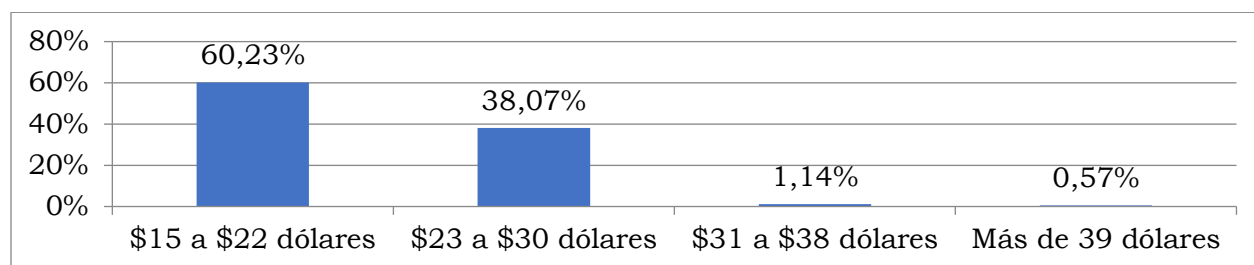
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$15 a \$22 dólares	106	60,23%
\$23 a \$30 dólares	67	38,07%
\$31 a \$38 dólares	2	1,14%
Más de 39 dólares	1	0,57%
Total	176	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 21.

Cantidad que pagaría por un vestido



Fuente: Resultados de la pregunta N°17

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

Para este apartado el 60,23% del público objetivo prefiere pagar un valor que va de entre los \$15 a \$22 dólares por un vestido materno; el 38,07% pagaría una cantidad de \$23 a \$30 dólares; un 1,14% cancelarían una cantidad de \$31 a \$38 dólares; mientras que el otro 0,57% costearía más de 39 dólares, esto de acuerdo al material que se utilice para la confección de dicha prenda.

Los precios son un aspecto importante para proyectar los resultados del negocio, por lo cual el valor elegido por el público será fijado como un parámetro para la fijación de precios en este proyecto.

18. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un pantalón de tela materno? Seleccione una opción.

Tabla 19.

Cantidad que pagaría por un pantalón de tela

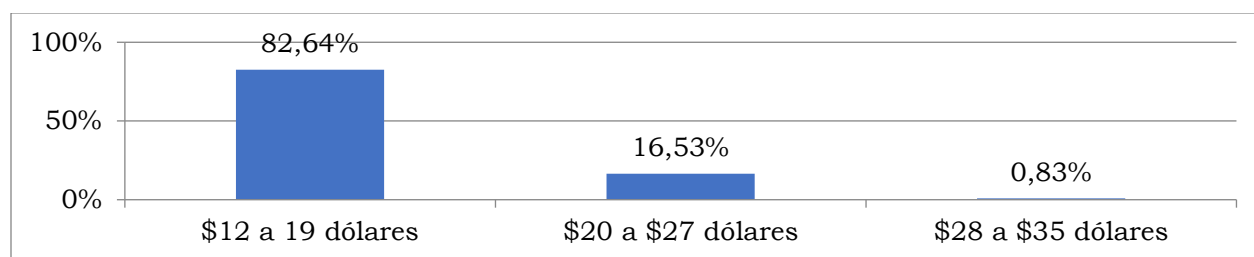
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$12 a \$19 dólares	100	82,64%
\$20 a \$27 dólares	20	16,53%
\$28 a \$35 dólares	1	0,83%
Total	121	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 22.

Cantidad que pagaría por un pantalón de tela



Fuente: Resultados de la pregunta N°18

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

En cuanto a la cantidad que pagarían por un pantalón de tela, el 82,64% estaría dispuesto a pagar un valor que va de los \$12 a \$19 dólares; el 16,53% cancelaría de \$20 a \$27 dólares por esta prenda; el 0,83% costearía una cantidad que va desde los \$28 a \$35 dólares; mientras que la opción de más de 36 dólares obtuvo ninguna respuesta.

Cabe recalcar que anteriormente las personas eligieron las prendas que desean adquirir por lo que el total de respuestas varía de acuerdo a su elección, en lo que corresponde al precio por cada prenda.

19. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por una blusa materna? Seleccione una opción.

Tabla 20.

Cantidad que pagaría por una blusa materna

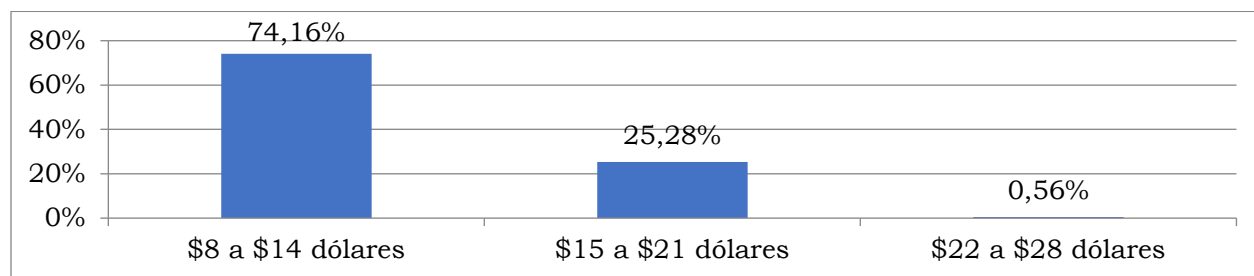
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$8 a \$14 dólares	132	74,16%
\$15 a \$21 dólares	45	25,28%
\$22 a \$28 dólares	1	0,56%
Total	178	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 23.

Cantidad que pagaría por una blusa materna



Fuente: Resultados de la pregunta N°19

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El 74,16% del público objetivo estaría dispuesto a pagar de \$8 a \$14 dólares por una blusa materna; el 25,28% cancelaría una cantidad de \$15 a \$21 dólares; el 0,56% lo haría por \$22 a \$28 dólares; mientras que la opción de más de 29 dólares no fue escogida por el segmento, esto puede deberse a que esta opción no la ven accesible para sus bolsillos.

Las cantidades escogidas por el segmento serán tomadas como base para calcular el precio exacto de dicha prenda, la empresa busca satisfacer la mayor parte de peticiones que tenga el cliente.

20. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por unos leggins materno? Seleccione una opción.

Tabla 21.

Cantidad que pagaría por unos leggins materno

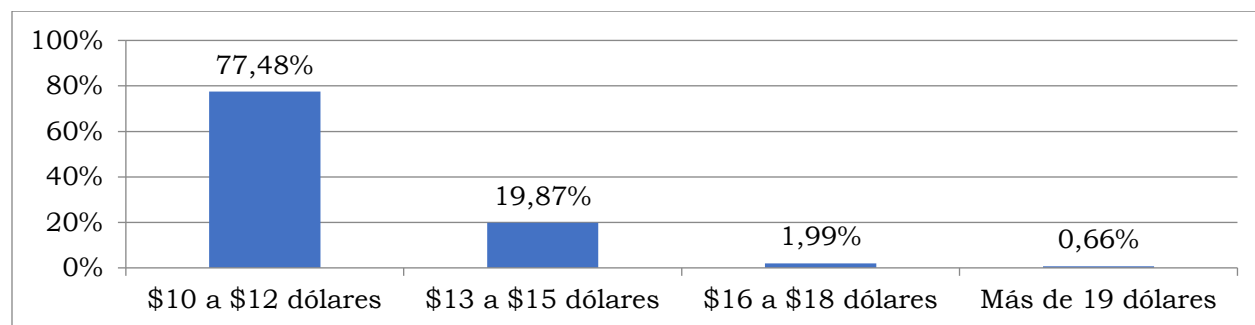
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$10 a \$12 dólares	117	77,48%
\$13 a \$15 dólares	30	19,87%
\$16 a \$18 dólares	3	1,99%
Más de 19 dólares	1	0,66%
Total	151	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 24.

Cantidad que pagaría por unos leggins materno



Fuente: Resultados de la pregunta N°20

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 77,48% de la población objetivo está dispuesta a pagar de \$10 a \$12 dólares por unos leggins materno; el 19,87% prefiere pagar una cantidad de \$13 a \$15 dólares; el 1,99% cancelaría un valor de \$16 a \$18 dólares; mientras que un 0,66% lo haría por más de 19 dólares.

21. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por una falda materna? Seleccione una opción.

Tabla 22.

Cantidad que pagarían por una falda materna

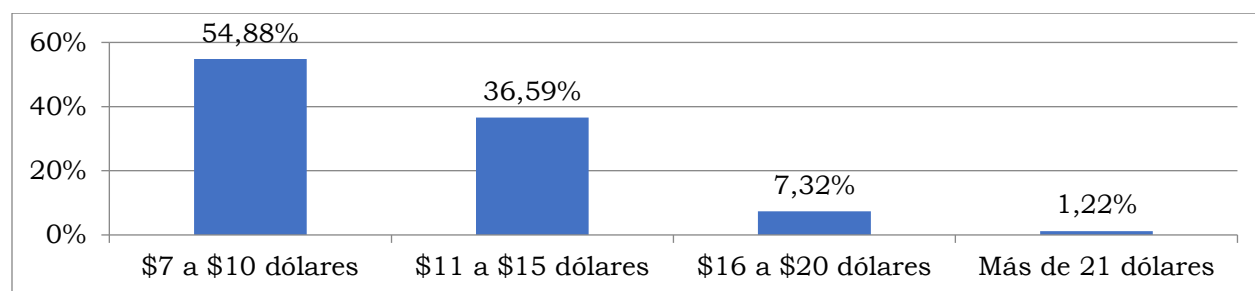
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$7 a \$10 dólares	45	54,88%
\$11 a \$15 dólares	30	36,59%
\$16 a \$20 dólares	6	7,32%
Más de 21 dólares	1	1,22%
Total	82	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 25.

Cantidad que pagaría por una falda materna



Fuente: Resultados de la pregunta N°21

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

El 54,88% de la población objetivo que compraría faldas maternas, está dispuesta a cancelar un valor de \$7 a \$10 dólares; el 36,59% pagaría una cantidad de \$11 a \$15 dólares por dicha prenda; el 7,32% se costearía un valor de \$16 a \$20 dólares; mientras que el 1,22% lo haría por más de 21 dólares.

Los valores que escogió el segmento para la falda materna, serán tomados en cuenta para realizar el cálculo del precio debido a que el producto que se ofrecerá, será de buena calidad cumpliendo con las exigencias del mismo.

22. ¿De implementarse esta empresa, en donde le gustaría que estuviera ubicada el punto de venta de la misma? Seleccione una opción.

Tabla 23.

Ubicación del punto de venta

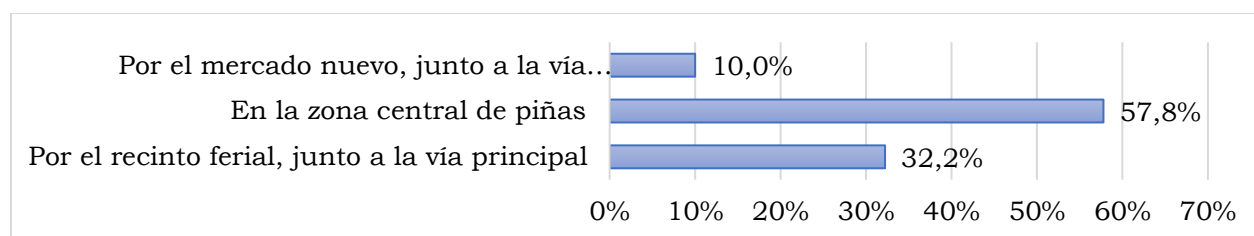
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Por el recinto ferial, junto a la vía principal	58	32,2%
En la zona central de piñas	104	57,8%
Por el mercado nuevo, junto a la vía principal	18	10,0%
Total	180	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 26.

Ubicación del punto de venta



Fuente: Resultados de la pregunta N°22

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

De las opciones dadas acerca de la ubicación del punto de venta de la empresa en caso de implementarse el 57,8% de la población prefiere que este ubicado en la zona central o también llamada zona comercial de Piñas; el 32,2% quiere que el local comercial se encuentre por el recinto ferial junto a la vía principal; mientras que el 10% pretende que el mismo se ubique por el mercado nuevo junto a la vía principal.

Estos resultados aportan a tomar la decisión de buscar un local comercial adecuado, que se encuentre en venta o arriendo para estar más cerca de los posibles clientes, ya que la mayor parte del segmento prefieren que el mismo se encuentre en la zona comercial de Piñas.

23. ¿Cuál de las siguientes características considera importante para que visite y adquiera sus prendas en el local? Elija una opción.

Tabla 24.

Características importantes del local

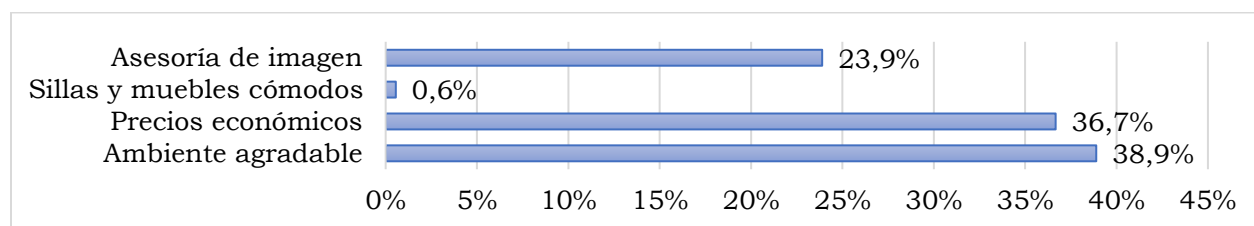
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Ambiente agradable	70	38,9%
Precios económicos	66	36,7%
Sillas y muebles cómodos	1	0,6%
Asesoría de imagen	43	23,9%
Total	180	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 27.

Características importantes del local



Fuente: Resultados de la pregunta N°23

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

La característica que consideran importante para visitar el local comercial de esta es tener precios económicos según el 38,9%; el 36,7% considera que debería tener un ambiente agradable; en cuanto al 23,9% prefiere que dicho local ofrezca el servicio de asesoría de imagen; mientras que el 0,6% prefiere que el mismo tenga sillas y muebles cómodos.

Los resultados obtenidos en este apartado indican que el factor más importante es el precio, pero también el tener un ambiente agradable, es decir, dar un buen trato a las personas que desean adquirir las prendas en el local comercial, por tanto, se ofrecerá capacitaciones constantes a los vendedores para ofrecer un servicio de calidad, además se adicionará el servicio de asesoría de imagen para que las clientas luzcan hermosas y a la moda de acuerdo a los requerimientos que las mismas tengan.

24. ¿Por cuál de los siguientes medios de comunicación le gustaría conocer información sobre el local de prendas para embarazadas? Seleccione una opción.

Tabla 25.

Medios de comunicación

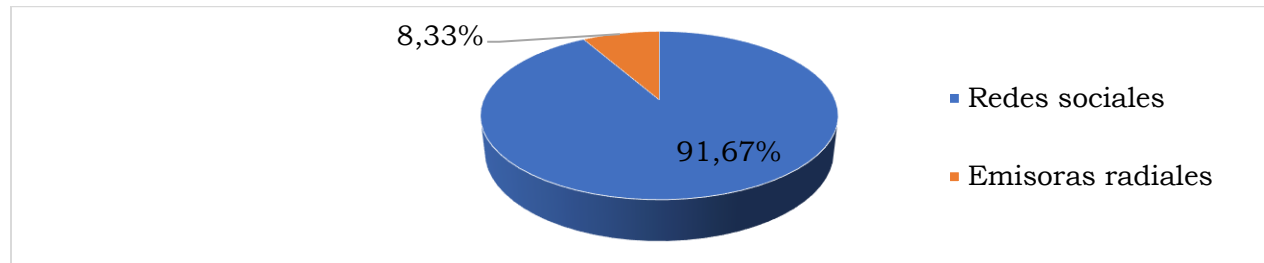
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	165	91,67%
Emisoras radiales	15	8,33%
Total	180	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Angie Chango

Figura 28.

Medios de comunicación



Fuente: Resultados de la pregunta N°24

Elaboración: Angie Chango

Análisis e Interpretación:

Con respecto al medio por el cual desean conocer información sobre la empresa, el 91,67% prefiere que se lo haga mediante las redes sociales como Facebook, Instagram y Tiktok; mientras que el 9,33% prefiere escuchar y conocer sobre la misma mediante las emisoras radiales como Radio Lluvia, Radio Elite y Radio Impacto.

Debido a que la mayor parte de la población objetiva es joven y hacen uso constante de las redes sociales, se pretende crear cuentas en estas redes sociales para hacer conocer las prendas ofertadas por la empresa, así como también se realizarán cuñas radiales en la emisora que por mayoría se eligió para cubrir este pequeño segmento que prefiere escuchar emisoras radiales.

7. Discusión

7.1. Estudio de Mercado

Este apartado es la primera etapa del proyecto, el cual determina la cantidad de prendas que los demandantes están dispuestos a comprar y da a conocer la oferta existente en el mercado. Es por ello que en este estudio se analizan 4 factores del mercado como son: producto, precio, plaza y promoción; así como también se conoce datos sobre la demanda, la oferta y el precio que el público objetivo considera apropiado para las diferentes prendas.

Se realizó una investigación de mercado en la que participaron 358 mujeres en edad reproductiva, cuyos datos se van a inferir para toda la población.

- **Análisis de la demanda**

A la demanda se la determina en base a la cantidad de prendas de vestir que las mujeres en edad reproductiva estarían dispuestas a adquirir en su período de gestación.

Demanda Potencial

Para determinar las posibles demandantes se consideró la población de mujeres en edad reproductiva del sector urbano de la ciudad de Piñas, proyectada para el año 2022 siendo esta de 5285 habitantes, según datos INEC 2010, con una tasa de crecimiento poblacional de 1,24%.

Además, para el cálculo de este apartado se multiplica el 74,3% de la población encuestada que planean tener hijos según la tabla N°3 por la población proyectada del año 2022, dando como resultado 3927 posibles compradoras, a este valor se la multiplica por 3 que es el promedio de prendas que se desea adquirir, como resultado se tiene una cantidad de 1665 vestidos. Este cálculo se realiza de la misma manera para las demás prendas, tomando en cuenta los promedios dados en la tabla N°14.

Tabla 26.*Demanda Potencial*

Prendas	Población 2022	Población Potencial (74,3%)	Compra de prendas	Demanda Potencial
Vestidos	5285	3927	3	11691
Blusas	5285	3927	3	10919
Faldas	5285	3927	1	4884
Pantalones de tela	5285	3927	2	6977
Leggins	5285	3927	2	9517

Fuente: Tabla N°2 y Tabla N°14

Elaboración: Angie Chango

Demanda Real

Consiste en la cantidad de prendas que el mercado está dispuesto a adquirir actualmente. Para conocer la demanda real se procedió a tomar como referencia la pregunta N°2 en la que se les pregunta si actualmente se encuentra embarazada dando un porcentaje de 10,9% de población que se encuentra en estado de gestación.

La demanda real de cada una de las prendas se las calculó de la siguiente manera: a la población potencial obtenida en la tabla N°25 se le multiplicó el 10,9% de la tabla N°2, dando un resultado de 428 mujeres embarazadas, a este resultado se le multiplica el 4 que es el promedio de vestidos adquiridos, obteniendo un resultado de 1668 vestidos comprados por la población objetivo. Para el cálculo de las demás prendas se toma en cuenta los promedios calculados anteriormente en la tabla N°7.

En el caso de los leggins no hay respuesta debido a que no se tomó en cuenta esta prenda como opción en la pregunta N°7, por lo que no hay respuestas para el mismo.

Tabla 27.*Demanda Real de cada prenda*

Prendas	Población 2022	Población Real (10,9%)	Promedio de prendas compradas	Demanda Real
Vestidos	3927	428	4	1668
Blusas	3927	428	4	1609
Faldas	3927	428	2	642
Pantalones de tela	3927	428	2	684
Leggins	3927	428	0	0

Fuente: Tablas N°5, 10 y 26**Elaboración:** Angie Chango**Demanda Efectiva**

Está constituida por las familias que si desean adquirir las prendas que desea ofertar la empresa en caso de implementarse, para conocer esta demanda se tomó como referencia la pregunta N°13 de la encuesta aplicada en la que dice “En caso de implementarse una empresa dedicada a la confección de ropa para embarazadas en la ciudad de Piñas, ¿estaría dispuesta a comprar?”, la misma que indica que el 67,7% de mujeres si están dispuestas a comprar en caso de implementarse dicha empresa.

Para el cálculo de la población efectiva se toma el 67,7% de aceptación y se lo multiplica por la población potencial obtenida en el cuadro N°25, dando como resultado 2657 mujeres dispuestas a adquirir las prendas necesarias en esta empresa, a este se lo multiplica por el promedio de vestidos obtenido en la tabla N°14, obteniendo 7911 prendas que se desean adquirir. Así como en la demanda potencial se toma en cuenta los promedios calculados en la tabla N°14 para obtener los demás resultados de este apartado.

Tabla 28.*Demanda efectiva por prenda*

Prendas	Población 2022	Población Efectiva (67,7%)	Promedio de prendas a adquirir	Demanda Efectiva
Vestidos	3927	2657	3	7911
Blusas	3927	2657	3	7389
Faldas	3927	2657	1	3305
Pantalones de tela	3927	2657	2	4721
Leggins	3927	2657	2	6440

Fuente: Tablas N°16, 17 y 26**Elaboración:** Angie Chango**Proyección de la demanda efectiva**

En este apartado se calcula la proyección de la demanda, tomando como referencia el resultado de la demanda efectiva de cada prenda que se encuentra en la tabla N°27, a este valor se lo multiplicó por 1,24% de la tasa de crecimiento poblacional de Piñas, obteniendo la demanda del primer año, así sucesivamente para los siguientes 4 años de vida del proyecto y para las demás prendas que desea ofertar la empresa.

Tabla 29.*Proyección de la demanda por prenda*

Prendas	Proyección en unidades (1,24%)						
	Años	0	1	2	3	4	5
Vestidos		7911	8009	8108	8209	8311	8414
Blusas		7389	7481	7573	7667	7762	7859
Faldas		3305	3346	3388	3430	3472	3515
Pantalones de tela		4721	4780	4839	4899	4960	5021
Leggins		6440	6520	6601	6683	6766	6850

Fuente: Tablas N°28**Elaboración:** Angie Chango

- Análisis de la Oferta**

La oferta es la cantidad de prendas especiales para embarazadas que los comerciantes de la localidad ofrecen y están dispuestos a ofrecer en el mercado.

Actualmente en el mercado local de Piñas no existe alguna empresa o negocio que se dedique a la confección y comercialización exclusiva de ropa para embarazadas, por ello se puede decir que no hay oferta de las prendas que se desea comercializar en este cantón.

Además, en el estudio de campo que se realizó la mayor parte de las mujeres encuestadas manifestaron que las prendas que ellas adquirieron para su uso, las compraron en otras ciudades de manera presencial y también realizaron pedidos de las prendas requeridas mediante las redes sociales a empresas virtuales.

Demanda Insatisfecha

De acuerdo a lo anterior, se puede deducir que al no haber oferta en el mercado local, la demanda insatisfecha será igual a la demanda proyectada para los 5 años de cada una de las prendas que se desea ofertar.

Al no existir oferta de estas prendas en el mercado y siendo la demanda insatisfecha igual a la demanda proyectada, no significa que, al crearse la empresa estas serán las ventas directas que tendrá la misma en los primeros años. Por eso se desarrollará un plan de marketing que ayude a llegar a ese mercado insatisfecho para poder generar las ventas deseadas.

A continuación, se expone la tabla en la que se detalla la prenda con su respectiva demanda insatisfecha

Tabla 30.

Demanda Insatisfecha por prenda

Vestidos			
Año	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
0	7911	0	7911
1	8009	0	8009
2	8108	0	8108
3	8209	0	8209
4	8311	0	8311
5	8414	0	8414
Blusas			

0	7389	0	7389
1	7481	0	7481
2	7573	0	7573
3	7667	0	7667
4	7762	0	7762
5	7859	0	7859
Faldas			
0	3305	0	3305
1	3346	0	3346
2	3388	0	3388
3	3430	0	3430
4	3472	0	3472
5	3515	0	3515
Pantalones			
0	4721	0	4721
1	4780	0	4780
2	4839	0	4839
3	4899	0	4899
4	4960	0	4960
5	5021	0	5021
Leggins			
0	6440	0	6440
1	6520	0	6520
2	6601	0	6601
3	6683	0	6683
4	6766	0	6766
5	6850	0	6850

Fuente: Tablas N°27

Elaboración: Angie Chango

- **Plan de Comercialización**

Consiste en crear estrategias que sirven para alcanzar diferentes fines tales como: ingresar al mercado, dar a conocer el producto, fidelizar a los clientes, entre otros. Para el desarrollo de este, se tomará en cuenta cinco estrategias que se detallarán a continuación:

1. Definición del producto

Las prendas que se confeccionarán y comercializarán son: vestidos, blusas, leggins, pantalones de tela y faldas, que en su mayoría serán confeccionados con tela de algodón de diversos colores enteros y floreados. La mayor parte de estas prendas serán diseñadas y confeccionadas

de acuerdo a la tendencia en moda de cada año, por lo que sus diseños no tienen un patrón específico ya que en el caso de los vestidos pueden ser cortos o largos, con mangas o sin ellas.

Vestidos: Estas prendas serán casuales y tendrán en su mayoría las siguientes características: con mangas de longitud largas y medias acampanadas, de colores enteros.

Blusas: La mayor parte de estas prendas tendrán mangas cortas y medias hasta la mitad del antebrazo, confeccionadas con telas de colores pasteles. Además, habrá diferentes estilos y diseños para el diario o eventos formales.

Leggins: Serán confeccionados con tela lycra, de talle alto y de longitud larga.

Pantalones: De la misma manera estas prendas serán de talle alto con un pequeño cierre y botones que dependerán del diseño, así como también tendrán mangas anchas, ya que este tipo de prendas son para eventos más formales.

Faldas: Serán de longitud largas medias acampanadas con cierres y botones dependiendo del diseño de la prenda. Así como los pantalones serán confeccionadas para eventos formales.

Figura 29.

Modelo de vestido pre mamá



Fuente: es.shein.com

Figura 30.

Modelo de blusa materna



Fuente: es.shein.com

Figura 31.

Modelo de leggins maternidad



Fuente: es.shein.com

Figura 32.

Modelo de pantalón de tela pre mamá



Fuente: es.shein.com

La tela a utilizarse para la confección de estas prendas es tela popelina de origen natural, ya que en el período de embarazo la piel de la mujer se estira y se vuelve más sensible de lo normal por lo que es recomendable usar telas de este origen, debido a que las telas de origen artificial pueden dañar la piel de la mujer creando sarpullidos u otro tipo de alergias en la piel.

Marca y logotipo

La marca de estas prendas tendrá como nombre "The Omma", este término es una combinación de idiomas entre inglés y coreano romanizado, que significa "La mami".

El logotipo de las prendas está diseñado de la siguiente manera:

- El fondo tiene las siguientes características: color blanco, un rombo dorado sobre un pincelado de tono rosas y dorado escarchado.
- Sobre el fondo se encuentra el nombre de la marca y junto a este, en el lado superior de la palabra "The" una silueta de una mujer embarazada, mientras que en la parte inferior de la palabra "omma" se encuentra una mariposa de color verde claro.

Figura 33.

Logotipo de la marca de ropa



Elaboración: Angie Chango

Etiqueta

Se le colocará una etiqueta descriptiva, en la cual, en la parte frontal se encontrará el logotipo de la marca en la parte central y debajo de este la talla de la prenda; en la parte derecha se encuentra una flor negra y la ciudad en la que se confeccionará la prenda, y junto a este el tipo de tela que se utilizó para la confección del mismo; y en la parte izquierda se encuentra la silueta de una mujer embarazada y el nombre de la empresa “Yelu Store Cía. Ltda.”.

En la parte posterior se encontrarán el logotipo de la marca de la prenda, las instrucciones de lavado y secado de la prenda, y el logo de la empresa. Además, el material será de nylon, y será colocado en el costado de la parte interna de la prenda.

Figura 34.

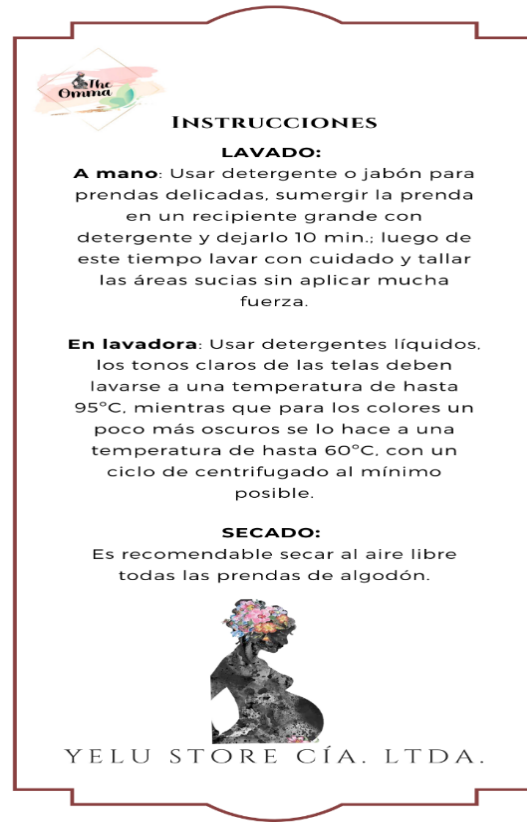
Etiqueta frontal de la prenda



Elaboración: Angie Chango

Figura 35.

Parte posterior de la etiqueta



Elaboración: Angie Chango

Empaque

Serán en bolsas de papel Kraft con manillas retorcidas, en el mismo se colocará un sello del logotipo de la empresa en blanco y negro junto con el número de contacto de la empresa, y las redes sociales. Las medidas de estas bolsas dependerán del peso y unidad de prendas que se colocarán en el mismo, es decir las medidas de las bolsas que la empresa usará son dos: para un peso de 1.5kg., la bolsa tendrá medidas de 40 x 30 x 13 cm; y para un peso de 3kg., medirá 18 x 24 x 9 cm.

Figura 36.
Empaque



Fuente: Bio degradables Ecuador

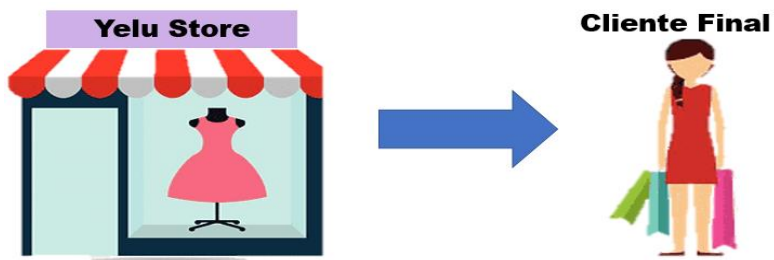
2. Definición del mercado

Luego de haber realizado la investigación de mercado, se puede decir que, la empresa se centrará en confeccionar prendas para las mujeres embarazadas que se encuentren entre los 15 a 24 años de edad, ya que la mayor parte de la población encuestada se encuentra en este rango.

3. Canal de comercialización

Con el fin de ofrecer prendas de calidad y un excelente servicio, la empresa tendrá en sus inicios una única sucursal en el centro de la ciudad de Piñas, por ello, el canal de comercialización es directo, es decir, las ventas de las prendas serán en las instalaciones de la empresa a los clientes que se acerquen a adquirirlas.

Figura 37.
Canal directo



Elaboración: Angie Chango

4. Estrategia de precio

La estrategia de precio que se utilizará es por costo más margen, es decir que, se establecerá el precio de acuerdo al costo de producción y un pequeño margen, debido a que la empresa es nueva en la localidad, el fin de esta estrategia es posicionar a la misma dentro del mercado al inicio del negocio.

En este punto se tomarán en cuenta las cantidades elegidas por el público para cada prenda que desean adquirir, y para el cálculo de los precios se considerarán ciertos factores, que a continuación se exponen:

- Precios de la materia prima
- Costos administrativos
- Poder adquisitivo
- Costo de la publicidad y promoción

En la siguiente tabla se expone el precio que tendrá cada uno de las prendas en el primer año de actividad de la empresa.

Tabla 31.

Precios referenciales

Descripción	Precio unitario
Vestidos	\$21,47
Blusas	\$25,49
Leggins	\$16,75
Pantalones	\$22,27
Faldas	\$22,29

Fuente: Tabla N°97

Elaboración: Angie Chango

4. Estrategia de comercialización o ventas.

4.1. Publicidad

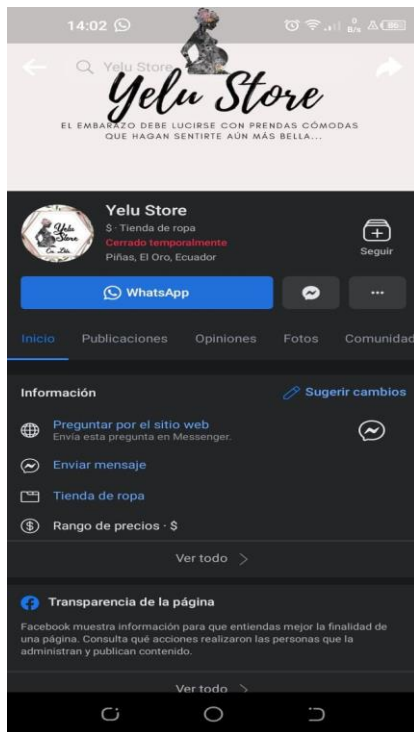
Para dar a conocer la empresa y sus productos se utilizarán los siguientes medios:

- **Publicidad en redes sociales:** Debido a que la mayor parte del público objetivo utiliza las redes sociales como medios de información y compra de productos tanto de belleza, como de ropa y comestibles, se utilizarán las mismas para compartir información y ofertar los productos entre los posibles clientes. Además, se informará sobre los descuentos y atenciones especiales a través de publicaciones en las cuentas oficiales.

Por ello, se creará cuentas en las redes sociales más seleccionadas en la encuesta aplicada:

Figura 38.

Cuenta oficial en Facebook



Fuente: Facebook
Elaboración: Angie Chango

Figura 39.

Cuenta oficial en Instagram



Fuente: Instagram
Elaboración: Angie Chango

- **Publicidad en emisoras radiales:** La publicidad en este tipo de medios es una de las formas tradicionales de llegar hasta el público que eligió esta opción para estar informado

sobre la empresa y las prendas que se van a ofertar. La emisora radial que se contratará para los espacios publicitarios es Radio Lluvia 97.5fm.

Figura 40.

Información para la cuña radial

Yelu Store, empresa dedicada a la confección y venta de ropa pre mamá, brinda a las mujeres embarazadas de la ciudad de Piñas, las mejores prendas y un excelente servicio en su amplio local ubicado en avenida La Independencia, sector cinco esquinas, entre Almacenes Arcos y Cooperativa Santa Rosa. Le ofrecemos vestidos, blusas, leggins, pantalones y faldas con telas de calidad al mejor precio, además como servicio adicional se le proporcionará asesoramiento para que usted luzca bella y radiante en esta nueva etapa de su vida.

El embarazo debe lucirse con prendas cómodas que hagan sentir a la mujer aún más bella.

Venga y visítenos estaremos gustosos de atenderlos.



Elaboración: Angie Chango

4.2. Promoción

Existen un sinnúmero de promociones que utilizan las empresas para posicionarse en la mente del consumidor y cliente, pero los que se utilizará para el proyecto son las siguientes:

- **Descuentos por apertura del local:** Se lo realizará cuando el local entre en funcionamiento y se realizará a las primeras 50 personas que se acerquen y compren una o más de las prendas que se ofrecerá. Los descuentos que se realizarán, serán mínimos para no afectar a la empresa.
- **Descuento por compra de conjuntos:** Este descuento se realizará por la compra de una blusa y un pantalón o una blusa y una falda. Se descontará el 5% del total del valor de compra.

- **Descuentos por fechas especiales:** Estos se realizarán en navidad y fin de año con un descuento mínimo del 10%.
- **Obsequio por más de 50 dólares de compra:** Se entregará un artículo sorpresa de uso personal como una mascarilla facial para el cuidado de la piel.

Además, la empresa ofrecerá otro tipo de promociones únicamente por aniversario de la empresa, en donde se realizarán sorteos por un outfit personalizado.

Presupuesto del plan de comercialización

Tabla 32.

Presupuesto de comercialización

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total mensual	Cantidad Anual	Total Anual
Tarjetas de agradecimiento	Unidad	468	\$0,30	\$140,40	6	\$842,40
Etiqueta adhesiva de empresa	Unidad	468	\$0,09	\$42,12	8	\$336,96
Bolsas kraft de 1,5kg	Unidad	234	\$0,24	\$56,16	8	\$449,28
Bolsas kraft de 3kg	Unidad	234	\$0,18	\$42,12	8	\$336,96
Publicidad Facebook	Plan mensual	1	\$25,00	\$25,00	12	\$300,00
Publicidad Instagram	Plan mensual	1	\$25,00	\$25,00	12	\$300,00
Publicidad emisoras radiales	Plan mensual	1	\$30,00	\$30,00	12	\$360,00
Mascarillas faciales	Caja x 10 unid	4	\$4,50	\$18,00	12	\$216,00
Total				\$238,40		\$2.299,20

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

7.2. Estudio Técnico

- **Localización de planta**

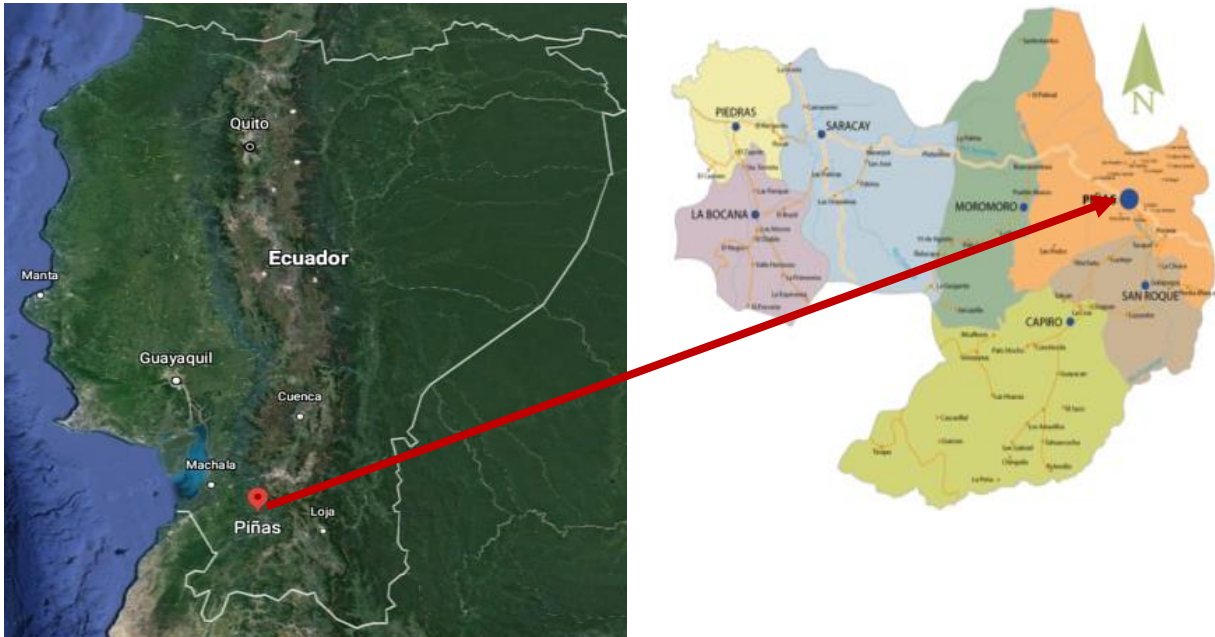
En este apartado se determina la ubicación en la que la empresa llevará a cabo sus actividades tanto productivas como comerciales.

Macro localización

La empresa se localizará en la región sur del Ecuador, en la provincia de El Oro, cantón Piñas, ciudad de Piñas.

Figura 41.

Macro localización de la empresa Yelu Store



Fuente: Google Earth

Elaboración: Angie Chango

Factores que influyen en la localización

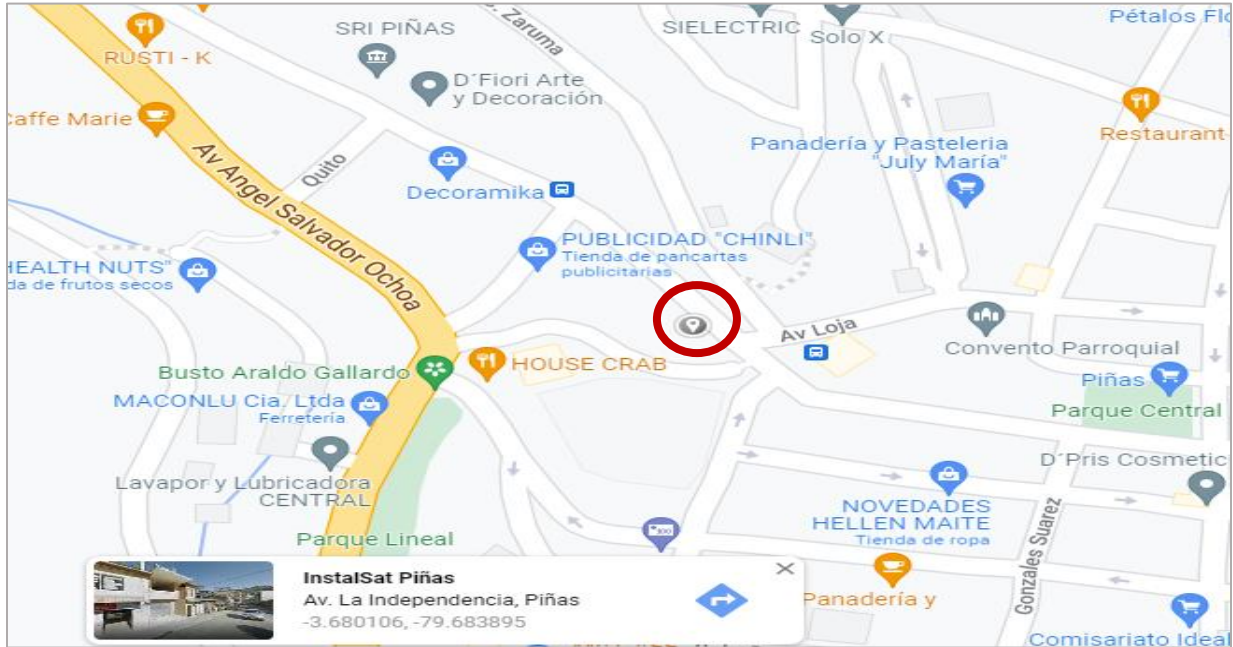
- Disponibilidad de materia prima
- Gran afluencia de clientes en el sector
- El local comercial a arrendar cuenta con todos los servicios básicos
- La vía en la que se encuentra ubicado el local, es accesible y está buen estado.
- **Micro localización**

De acuerdo a la investigación de mercado, el 57,8% del segmento escogió la zona central como ubicación accesible para realizar sus compras, por ello, la empresa estará ubicada en la zona

central de la ciudad de Piñas, exactamente en la Avenida La Independencia, en el sector cinco esquinas, entre la Cooperativa Santa Rosa y Almacenes Arcos.

Figura 42.

Ubicación exacta de la empresa Yelu Store



Fuente: Google Maps

Elaboración: Angie Chango

✓ **Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto es el número de prendas de vestir para mujeres embarazadas que se pueden realizar con los recursos óptimos requeridos, es decir, con 3 máquinas rectas industriales, 3 máquinas overlock y 3 máquinas recubridora, operadas por 3 trabajadores en jornadas laborales de 8 horas por cinco días a la semana y se destinará un día para la confección de cierta cantidad de cada prenda.

Capacidad instalada

La capacidad instalada, se determina por el volumen total de producción que se realiza en un día, es decir, la capacidad máxima que puede realizar la empresa durante 24 horas en cuanto a sus

operaciones, y a su vez dependiendo de la demanda insatisfecha para comercializar las prendas de vestir.

Tabla 33.

Cálculo de la cantidad de procesos productivos

Prenda de vestir	Horas al día	Minutos por hora	Minutos al día	Capacidad productiva (minutos)	Cantidad de procesos productivos
Vestidos				61	24
Blusas				79	18
Leggins	24	60	1440	48	30
Pantalones				69	21
Faldas				61	24

Fuente: Sastre Luis Paccha.

Elaboración: Angie Chango

En el caso de la confección de un vestido se utiliza un tiempo de 61 minutos, para el cálculo de la cantidad de procesos para esta prenda se toma las 24 horas del día y se multiplica por 60 minutos que tiene la hora, dando un resultado de 1440 minutos al día, a este resultado se le divide los 61 minutos utilizados para la confección de dicha prenda, obteniendo 24 procesos productivos. Este cálculo se realizó para cada una de las prendas que la empresa desea comercializar.

Tabla 34.

Capacidad Instalada

Prendas de vestir	Procesos productivos	Cantidad de prendas	Unidades mensuales	Meses laborables	Unidades al año
Vestidos	24	72	288	12	3456
Blusas	18	54	648	12	7776
Leggins	30	90	1080	12	12960
Pantalones	63	21	252	12	3024
Faldas	72	24	288	12	3456

Fuente: Tabla N°32

Elaboración: Angie Chango

Explicación: La empresa estima una cantidad de 3 obreros que trabajarán las 24 horas al día. En el caso de los vestidos se toman los 24 y se los multiplica por 3 obreros, resultando una cantidad de 72 prendas, a este se le multiplica 4 semanas que tiene el mes, lo que da una cantidad de 288 unidades mensuales, finalmente al resultado anterior se lo multiplica por 12 meses que tiene el año, obteniendo una capacidad instalada al año de 3.456 unidades. Esta operación se realiza para cada producto que la empresa desea comercializar.

Capacidad utilizada

Representa el tiempo de confección de cierta cantidad de prendas, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. La empresa trabajará con 3 operarios, 8 horas al día, 5 días a la semana durante todo el año.

Tabla 35.

Capacidad utilizada

Días	Prendas	Unidades al día	Unidad al mes	Número de trabajadores	Unidad al mes	Unidad al año
Lunes	Vestidos	8	32	3	96	1152
Martes	Blusas	6	24	3	72	864
Miércoles	Leggins	10	40	3	120	1440
Jueves	Pantalones	7	28	3	84	1008
Viernes	Faldas	8	32	3	96	1152
Total					468	5616

Fuente: Tabla N°33

Elaboración: Angie Chango

Explicación: La empresa deberá destinar un día a la semana para la confección de cada prenda, por ejemplo, el lunes solo vestidos, el martes solo blusas y así sucesivamente hasta llegar al viernes que solo se confeccionarán faldas. Por ello, la capacidad utilizada se la calculó de la siguiente manera: en los 480 minutos del día se podrá realizar 8 unidades, a este se le multiplicó 4 semanas del mes, resultando 32 unidades al mes, a esta cantidad se le multiplicó 3 que es el número de costureras que trabajarán en la confección de los mismos, obteniendo una cantidad de 96 prendas

al mes, finalmente a este resultado se lo multiplica por 12 meses del año, obteniendo de esta manera una producción de 1.152 vestidos al año. Este cálculo se realiza para las demás prendas.

Aprovechamiento de la capacidad instalada y utilizada de las 5 prendas

Tabla 36.

Aprovechamiento de la capacidad instalada y utilizada

Producto	Capacidad Instalada	Capacidad utilizada	Porcentaje de utilización
Vestidos	3.456	1152	33,3 %
Blusas	7.776	864	11,1 %
Leggins	12.960	1440	11,1 %
Pantalones	3.024	1008	33,3 %
Faldas	3.456	1152	33,3 %

Fuente: Tabla N°33 y 34

Elaboración: Angie Chango

Para calcular el aprovechamiento se toma la capacidad utilizada y se la divide para la capacidad instalada para finalmente multiplicarla por 100 y de esta manera obtener el porcentaje de utilización. La empresa aprovechará el 33.3% en el caso de vestidos, pantalones y faldas; y el 11.1% en el caso de blusas y leggins, respectivamente de su capacidad instalada en los 5 años de vida útil.

Tabla 37.

Participación en el mercado de "Yelu Store"

Año	Demanda Insatisfecha	Capacidad Utilizada	Porcentaje de participación
Vestidos			
1	8009	1152	14,4%
2	8108	1152	14,2%
3	8209	1152	14,0%
4	8311	1152	13,9%
5	8414	1152	13,7%
Blusas			
1	7481	864	11,5%
2	7573	864	11,4%
3	7667	864	11,3%
4	7762	864	11,1%
5	7859	864	11,0%
Leggins			

1	6520	1440	22,1%
2	6601	1440	21,8%
3	6683	1440	21,5%
4	6766	1440	21,3%
5	6850	1440	21,0%
Pantalones			
1	4780	1008	21,09%
2	4839	1008	20,83%
3	4899	1008	20,58%
4	4960	1008	20,32%
5	5021	1008	20,07%
Faldas			
1	3346	1152	34,4%
2	3388	1152	34,0%
3	3430	1152	33,6%
4	3472	1152	33,2%
5	3515	1152	32,8%

Fuente: Tabla N°30 y 34

Elaboración: Angie Chango

Explicación: El porcentaje de participación se la calculó de la siguiente manera: se dividió la capacidad utilizada obtenida en la tabla N°33 para la demanda insatisfecha obtenida en la tabla N°29. Obteniendo el porcentaje de participación de los vestidos de 14,4% para el primer año hasta llegar al 13,7% para el quinto año; con respecto a las blusas se obtuvo para el primer año 11,5% y para el quinto año 11%; para los leggins el primer año 22,1% y el quinto 21%; en el caso de los pantalones para el primer año 21,09% y para el quinto 20,07%; finalmente para las faldas se obtuvo 34,4% para el año uno y 32,8% para el año cinco. Con esto se puede decir que los tres últimos productos van a tener mayor participación dentro del mercado en el primer año de iniciar su actividad económica.

✓ Ingeniería del Proyecto

Proceso de producción

Consiste en describir el proceso de confección de las prendas para obtener el producto final que son vestidos, blusas, pantalones de tela, leggins y faldas; es decir, describe paso a paso el

proceso, la maquinaria y los insumos que se utilizarán para obtener las prendas que desea ofertar la empresa.

El proceso de confección de prendas tiene actividades similares, la diferencia es el tiempo que se requiere para confeccionar cierta cantidad de cada prenda, a continuación, se detalla el proceso de confección de una sola prenda, que consta de 3 fases:

Primera fase: Diseño

- a) Diseño de la prenda de vestir:** Trata de describir la prenda, los detalles que llevará de acuerdo a las tendencias en moda actuales. (120 minutos)

Segunda fase: Confección

- b) Patronaje:** Se dibujan los moldes por tallas en papel periódico o en papel reciclado para luego colocarlos sobre la tela escogida. Para ello se deberá revisar las medidas de acuerdo a la tabla de medidas para maternidad, y el margen necesario de costura que por lo general son de 10 a 15 cm. (El tiempo depende de la prenda)
- c) Tendido de tela:** Se extienden las telas de varios tonos de colores sobre la mesa de corte, de tal manera que se encuentren bien colocadas sin ninguna arruga para que al momento de cortar no haya inconvenientes. (3 minutos)
- d) Tizado:** Luego de tener los moldes recortados se los coloca sobre la tela de algodón acomodándolos de la mejor manera para ahorrar tela, utilizando alfileres se procede a pegar los mismos a la tela para con la ayuda de una tiza poder repasar el contorno. (El tiempo depende de la prenda)
- e) Corte:** Se procede a cortar la tela por los bordes del patrón colocado anteriormente con la ayuda de la máquina cortadora de tela. (El tiempo depende de la prenda)

- f) **Selección de piezas:** Se separa las prendas por talla, acomodándolas en orden en otra de las mesas de corte para proceder a realizar el siguiente paso. (5 minutos)
- g) **Costura:** Con la ayuda de las máquinas de coser se unen las piezas que conforman cada una de las prendas de vestir, la secuencia de este proceso es en serie bajo especificaciones técnicas y de calidad. (El tiempo depende de la prenda)
- h) **Etiquetado:** La etiqueta será colocada en uno de los costados de la parte interna de la prenda. (1 minuto)
- i) **Control de calidad:** El jefe de producción se encarga de observar minuciosamente si la prenda final tiene alguna falla de costura y si tienes hilos al aire los corta. (5 minutos)

Tercera fase: Lavado, planchado y guardado






- j) **Lavado y secado:** Con la ayuda de una lavadora se procede al prelavado de las prendas de vestir, a temperatura de hasta 60°C con centrifugado al mínimo para luego de terminar el ciclo de lavado se coloca la ropa en la secadora para secarla a temperatura media con un ciclo corto, una vez finalizado este paso se lleva la ropa al área designada para terminar de secar al aire libre, ya que la tela escogida necesita de esto para que no se estire ni se encoja. (245 minutos)
- k) **Control de calidad:** El jefe de producción conjuntamente con los obreros, observan minuciosamente si las prendas tienen alguna mancha o alguna falla que pasaron por alto en la anterior inspección. (5 minutos)
- l) **Planchado y colgado:** Después de ser inspeccionadas se procede a planchar las prendas de vestir a temperatura media, luego se escoge algunas prendas de todas las tallas que serán colgadas en las perchas y otras que serán dobladas y guardadas. (8 minutos)

Flujograma del proceso de recorrido

La simbología de la tabla a continuación, se la utiliza en el diagrama de recorrido del proceso de confección de cada una de las cinco prendas de vestir que la empresa va a comercializar, en esta se describe las actividades realizadas y el tiempo que se utilizó para obtener la sangría.

Tabla 38.

Simbología del proceso de recorrido

Símbolo	Nombre
	Operación
	Inspección
	Transporte
	Espera
	Almacenamiento


Fuente: <https://blog.conducetuempresa.com/>

Elaboración: Angie Chango

A continuación, se detalla los flujogramas del proceso de confección de una unidad de cada prenda de vestir:

Tabla 39.

Diagrama de recorrido para la confección de un vestido materno





Fases					Actividades	Tiempo (min)
					Primera fase	120 min
1	X				Diseño del vestido materno	120 min
					Segunda fase	61 min
2	X				Patronaje	10 min
3	X				Tendido de tela	3 min
4	X				Tizado	9 min
5	X				Corte de la tela	8 min
6	X				Selección de piezas por talla	5 min
7	X				Costura de bordes	12 min
8	X				Unión de mangas	8 min
9	X				Etiquetado de prendas finales	1 min
10		X			Control de calidad	5 min
					Tercera fase	263 min
11			X		Ciclo de lavado de vestidos	45 min
12			X		Secado en máquina	40 min
13			X		Secado al aire libre	160 min
14		X			Control de calidad	5 min
15	X				Planchado	5 min
16				X	Colgado y doblado	8 min
					Total	444 min

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Tabla 40.

Diagrama de recorrido para la confección de una blusa materna

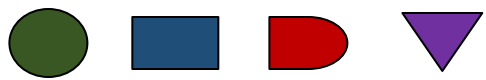
Fases					Actividades	Tiempo (min)
Primera fase						120 min
1	X				Diseño de la blusa materna	120 min
Segunda fase						79 min
2	X				Patronaje	14 min
3	X				Tendido de tela	3 min
4	X				Tizado	10 min
5	X				Corte de la tela	13 min
6	X				Selección de piezas por talla	5 min
7	X				Costura de bordes	18 min
8	X				Unión de hombros	5 min
9	X				Dobladillado de puños y base	5 min
10	X				Etiquetado de prendas finales	1 min
11		X			Control de calidad	5 min
Tercera fase						263 min
12			X		Ciclo de lavado de vestidos	45 min
13			X		Secado en máquina	40 min
14			X		Secado al aire libre	160 min
15		X			Control de calidad	5 min
16	X				Planchado	5 min
17				X	Colgado y doblado	8 min
Total						462 min

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Tabla 41.

Diagrama de recorrido para la confección de un leggin materno





Fases					Actividades	Tiempo (min)
					Primera fase	120 min
1	X				Diseño del leggin materno	120 min
					Segunda fase	48 min
2	X				Patronaje	8 min
3	X				Tendido de tela	3 min
4	X				Tizado	8 min
5	X				Corte de la tela	5 min
6	X				Selección de piezas por talla	3 min
7	X				Costura de entrepiernas	10 min
8	X				Dobladillado de la parte inferior de leggins	5 min
9	X				Etiquetado de prendas finales	1 min
10		X			Control de calidad	5 min
					Tercera fase	263 min
11			X		Ciclo de lavado de vestidos	45 min
12			X		Secado en máquina	40 min
13			X		Secado al aire libre	160 min
14		X			Control de calidad	5 min
15	X				Planchado a mínima temperatura	5 min
16				X	Colgado y doblado	8 min
					Total	431 min

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Tabla 42.

Diagrama de recorrido para la confección de un pantalón materno





Fase					Actividades	Tiempo (min)
Primera fase						120 min
1	X				Diseño del pantalón materno	120 min
Segunda fase						69 min
2	X				Patronaje	10 min
3	X				Tendido de tela	3 min
4	X				Tizado	10 min
5	X				Corte de la tela	8 min
6	X				Selección de piezas por talla	5 min
7	X				Costura de entrepiernas	10 min
8	X				Cerrado de costados	8 min
9	X				Colocación de botones y cierres	5 min
10	X				Bastillado de la parte inferior	4 min
11	X				Etiquetado de prendas finales	1 min
12		X			Control de calidad	5 min
Tercera fase						263 min
13			X		Ciclo de lavado de vestidos	45 min
14			X		Secado en máquina	40 min
15			X		Secado al aire libre	160 min
16		X			Control de calidad	5 min
17	X				Planchado	5 min
18				X	Colgado y doblado	8 min
Total						452 min

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Tabla 43.

Diagrama de recorrido para la confección de una falda materna

Fases					Actividades	Tiempo (min)
Primera fase						120 min
1	X				Diseño de la falda materna	120 min
Segunda fase						61 min
2	X				Patronaje	8 min
3	X				Tendido de tela	3 min
4	X				Tizado	8 min
5	X				Corte de la tela	8 min
6	X				Selección de piezas por talla	3 min
7	X				Cerrado de costados y bastillado	10 min
8	X				Costura de la tira de la cintura	5 min
9	X				Colocación de botones y cierres	10 min
10	X				Etiquetado de prendas finales	1 min
11		X			Control de calidad	5 min
Tercera fase						263 min
12			X		Ciclo de lavado de vestidos	45 min
13			X		Secado en máquina	40 min
14			X		Secado al aire libre	160 min
15		X			Control de calidad	5 min
16	X				Planchado	5 min
17				X	Colgado y doblado	8 min
Total						444 min

Fuente: Investigación de campo

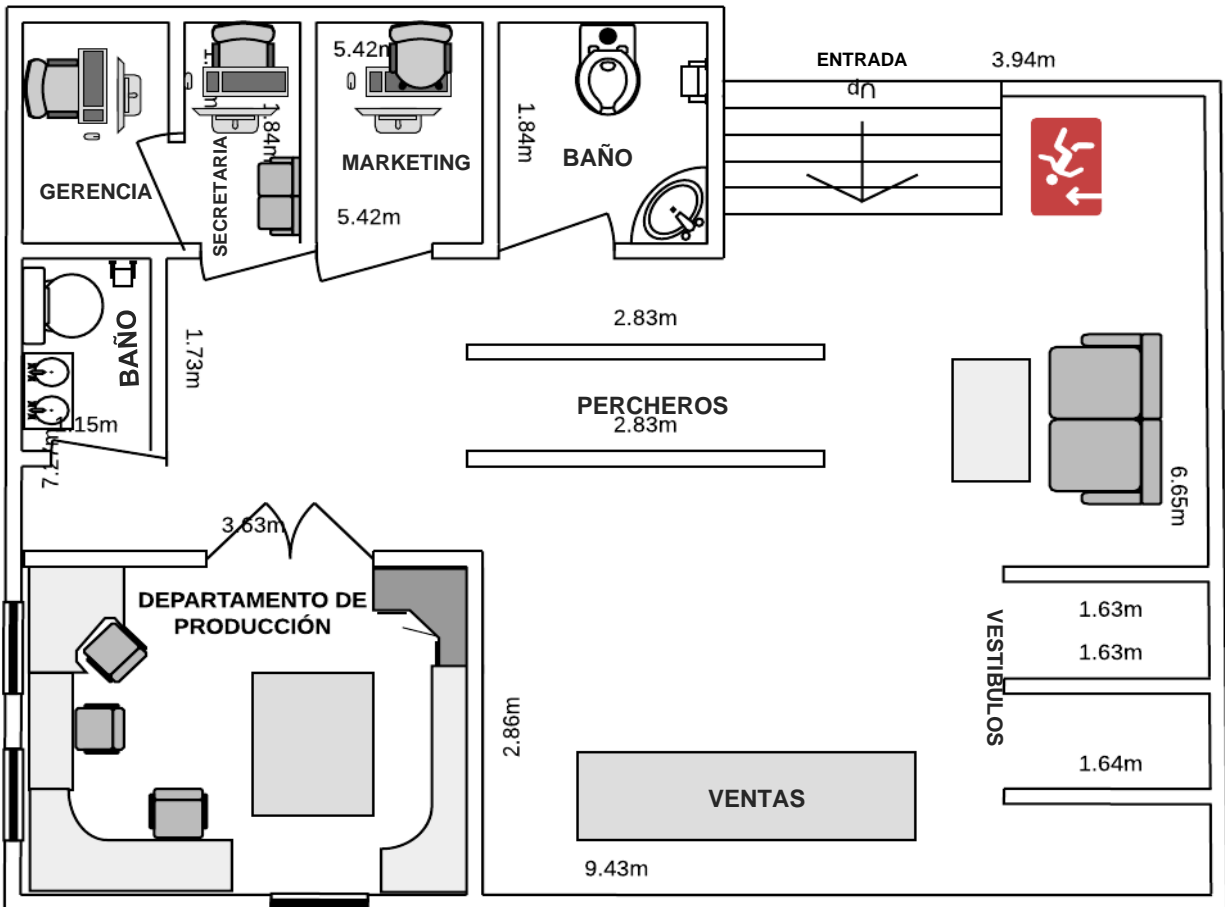
Elaboración: Angie Chango

Distribución de planta

La empresa desarrollará sus labores en un inmueble de arrendamiento que consta de dos plantas, por ello, para cumplir con cada una de las actividades se consideró la siguiente distribución:

Figura 43.

Distribución de planta baja de "Yelu Store"

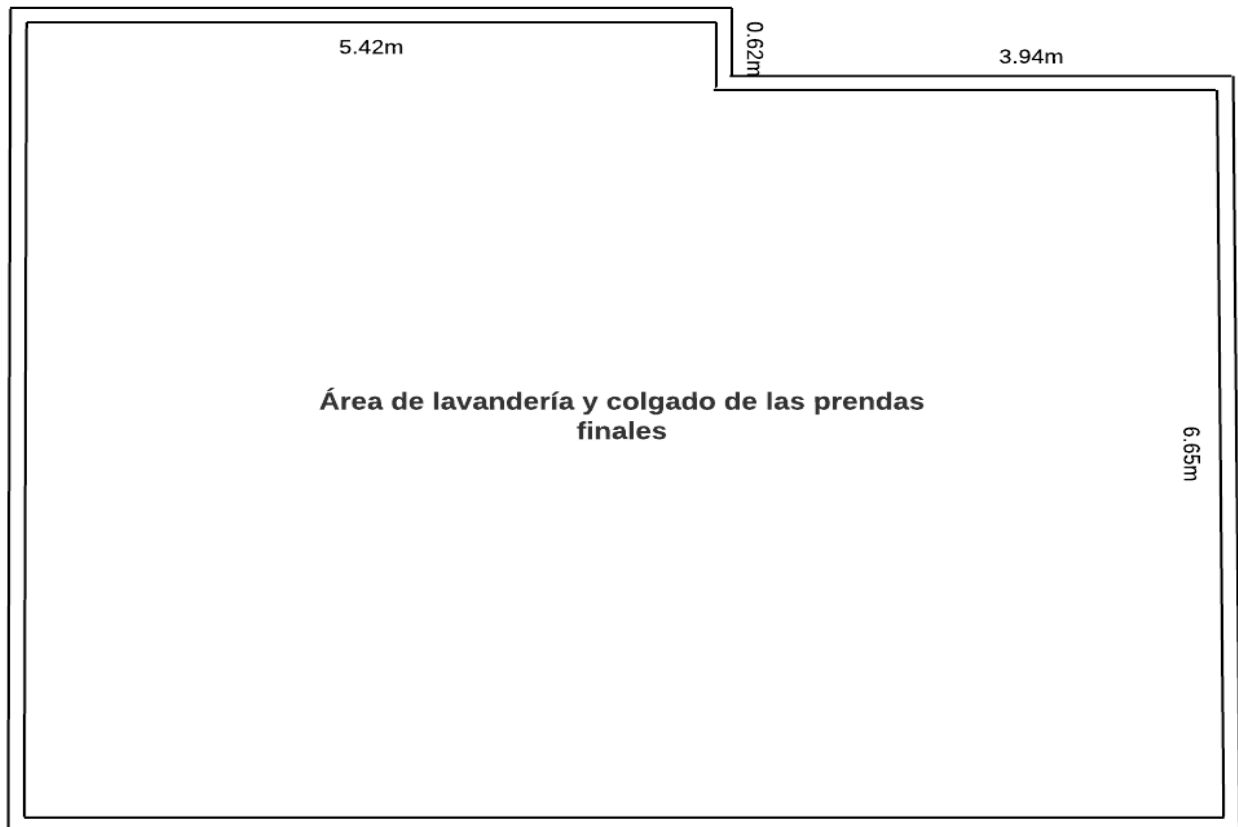


Elaboración: Angie Chango

La segunda planta será destinada para el lavado y secado de las prendas de vestir, y el cuál se presenta a continuación:

Figura 44.

Distribución de planta alta de "Yelu Store"



Elaboración: Angie Chango

Requerimientos

La empresa establece que, para realizar sus actividades productivas y comerciales, necesita de varios componentes, de esta forma se indica que son necesarios los siguientes que se detallan a continuación:


✓ Recursos tecnológicos

Conforman la maquinaria, equipo y demás materiales que permitan el desarrollo del proceso de confección de las prendas de vestir.

Maquinaria y equipo

Tabla 44.

Máquina cortadora de tela

Cantidad	2
Marca y modelo	Jontex – 5 pulgadas
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Una cuchilla de 12,7 cm ✓ Voltaje de 110v / 220v; 600 watos ✓ Velocidad de motor de 2850 r/min ✓ Peso de 15 kg
Precio	\$350,00
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango.

Tabla 45.

Máquina recta industrial

Cantidad	2
Marca y modelo	Jontex JT-S2
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cortador de hilo automático ✓ Motor incorporado silencioso y ahorrador de energía ✓ Estructura: estante y tablero ✓ Motor direct drive incorporado ✓ 3400 RPM (revoluciones por minuto)
Precio	\$530,00
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango.


Tabla 46.*Máquina overlock*

Cantidad	1
Marca y modelo	Jontex JT-958-4
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Máquina overlock de 4 hilos ✓ Motor convencional silencioso y ahorrador de energía ✓ Estructura: estante y tablero ✓ 3400 RPM (revoluciones por minuto)
Precio	\$530.00
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango.


Tabla 47.*Máquina recubridora*

Cantidad	2
Marca y modelo	Jontex
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Multifuncional (plana y collaretera) ✓ Motor convencional (externo – normal) ✓ Se puede incorporar motor servo silencioso y ahorrador de energía con panel eléctrico de control de velocidad. ✓ 3400 RPM (revoluciones por minuto)
Precio	\$740,00
Gráfico	


Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango.

Tabla 48.*Mesa de corte textil*

Cantidad	1
Marca y modelo	Ninguna
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De acero inoxidable ✓ Dimensiones de 1.8m de largo x 1,2m de ancho ✓ Un metro de alto con una densidad de 25 mm
Precio	\$470,00
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango.**Tabla 49.***Plancha Industrial*


Cantidad	2
Marca y modelo	Silver Star vapor ES-300B
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Con tanque de agua que baja por gravedad. ✓ El agua la calienta en la base de la plancha produciendo así mayor vapor. ✓ Electricidad: 110 V ✓ Incluye Zapatilla de Teflón ✓ Base ✓ Manguera (1 Mt)
Precio	\$135,00
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango.

Tabla 50.*Lavadora de ropa*

Cantidad	1
Marca y modelo	Mabe Torre de lavado / MCL2040ESDG0
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad de 44 libras tanto en lavadora como secadora ✓ tambores de acero inoxidable resistente ✓ 8 ciclos de lavado y 4 de secado ✓ 6 niveles de temperatura en lavadora y 4 en secadora ✓ Dimensiones: 68cm de ancho y 78.36cm de profundidad con una altura de 192.28cm
Precio	\$1539,00
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango.**Tabla 51.***Tijeras para cortar tela*

Cantidad	6
Marca y modelo	Singer
Características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tijeras ✓ Diseño ergonómico ✓ Mangos de goma ✓ De acero inoxidable ✓ Con dimensiones de 21.6 cm
Precio	\$14,39
Gráfico	

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango.

✓ **Recursos humanos**

Se considera que para la confección y comercialización de ropa materna es apropiado el requerimiento de mano de obra especializada para una correcta ubicación de puestos de trabajo, de esta manera se establece que el personal necesario para el funcionamiento del proyecto es el siguiente:

Tabla 52.

División del personal

Descripción	Cantidad
Nivel Ejecutivo	
Gerente general	1
Nivel Asesor	
Asesor Jurídico	1
Nivel de Apoyo	
Secretaria	1
Nivel Operativo	
Jefe de Marketing	1
Vendedor	2
Jefe de producción	1
Obreros	3
Ayudante	1
Total	11

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango.

Materia Prima Directa

Para confeccionar las prendas que desea ofertar la empresa se toma en cuenta la cantidad de tela que se utiliza para confeccionar una prenda de cada tipo de producto, se tomó en cuenta la tabla de tallas para maternidad. Además, para el cálculo de la cantidad al año se toma

Tabla 53.*Cálculo de cantidad de tela de algodón*

Producto	Metros (1 prenda)	Unidades al mes	Cantidad de tela al mes (m)	Cantidad de tela al año (m)
Vestidos	1,6	96	153,6	1843,2
Blusas	1,35	72	97,2	1166,4
Leggins	1,2	120	144,0	1728
Pantalones	1,25	84	105,0	1260
Faldas	1,9	96	182,4	2188,8
Total			682	8186,4

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango.**Materia Prima Indirecta**

Son los materiales y demás insumos que forman parte de la prenda pero que no son tan visibles.

Tabla 54.*Cálculo de cantidad de materia prima indirecta*

Detalle	Unidad de medida	Unidades al mes	Cantidad al mes
Vestidos			
Hilo poliéster	metros	96	187,2
Elástico	metros		77,28
Blusas			
Hilo poliéster	metros	72	72
Elástico	metros		57,96
Leggins			
Hilo poliéster	metros	120	192
Pantalones			
Hilo poliéster	metros	84	134,4
Cierres 10 cm	unidad		84
Botones	unidad		168
Faldas			
Hilo poliéster	metros	96	96

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango.**Materiales Indirectos**

En este caso son las etiquetas que llevarán las prendas finales, son 468 etiquetas de nylon que se serán colocadas al costado de la parte interna de la prenda.

Servicios básicos

Son los servicios que se utilizarán en los tres departamentos de la empresa como son: agua potable, luz eléctrica, línea telefónica e internet.

7.3. Estudio Administrativo y Legal

Se describe tanto la base legal como la base filosófica y organizativa de la empresa a implementarse, es decir, en la base legal se detalla el acta constitutiva de la empresa, el tipo de empresa que en este caso será de Responsabilidad Limitada y el modelo de minuta que se utiliza como requisito para registrarla de manera legal; mientras que en la parte filosófica y organizativa se propone la misión, visión y objetivos que la empresa tiene al entrar en funcionamiento, además se detalla las organigramas estructural, funcional y posicional, y como parte final se da a conocer los manuales de funciones para cada puesto.

Base Legal

Acta Constitutiva “Yelu Store”

Para la ejecución de la empresa se ha considerado el tipo de compañía de responsabilidad limitada, para ello, la empresa deberá cumplir con todos los requisitos y aspectos legales para el desarrollo de sus actividades.

Razón social: La empresa llevará el nombre “Yelu Store” Cía. Ltda.

Actividad: La empresa se dedicará a la confección y comercialización de ropa materna.

Domicilio: Se constituye en la ciudad de Piñas, cantón Piñas de la provincia de El Oro, en la zona central de la ciudad, específicamente en el sector cinco esquinas, avenida la Independencia, entre la Cooperativa Santa Rosa y Almacenes Arcos.

Duración: Se estima un tiempo de 5 años de duración para la empresa, pudiendo extender su vida útil posteriormente.

Capital social: El capital inicial de la empresa de responsabilidad limitada, estará constituida por el monto total de \$17.487,01 dólares americanos.

Administración y representante legal: El representante legal de la empresa será la Ing. Angie del Carmen Chango Reyes.

Modelo de Minuta

CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE ROPA MATERNA “YELU STORE”

SEÑOR NOTARIO: En el registro de Escritura Pública a su cargo, sírvase insertar la siguiente minuta de: constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada de Confección y Comercialización de ropa materna “Yelu Store” bajo el imperio de las siguientes cláusulas. -

PRIMERA: COMPARECIENTES: - Comparecen al otorgamiento de esta escritura los señores:

- 1) Amparito Reyes
- 2) Delia Analuisa
- 3) Javier Chango
- 4) Luis Chango

Todos de nacionalidad ecuatoriana domiciliados en la ciudad de Piñas de la Provincia de El Oro; con capacidad legal para contratar y obligarse, sin prohibición para establecer esta Compañía quienes comparecen con sus propios derechos.

SEGUNDA. - Los comparecientes convienen en constituir la Compañía de Responsabilidad Ltda., de Confección y Comercialización de ropa materna “Yelu Store.”

TERCERO. - La sociedad se registra de conformidad con el siguiente estatuto:

ESTATUTO

**TITULO PRIMERO. - DENOMINACIÓN, OBJETO, DOMICILIARIO, Y DURACIÓN
DENOMINACIÓN.**

ARTÍCULO PRIMERO. - La denominación de la Sociedad es “Compañía Limitada.” Productora y comercializadora de ropa materna “Yelu Store”, de la ciudad de Piñas.

OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO SEGUNDO: El objeto de la asociación es dedicarse a la confección y comercialización de ropa materna “Yelu Store”

De igual forma se entienden incluidos en el objeto social los actos que tengan como finalidad ejercer los derechos o cumplir las obligaciones, legales o convencionales derivados de la existencia y actividad de la sociedad.

DOMICILIO SOCIAL.

ARTÍCULO TERCERO. - La sociedad señala el domicilio en el centro de la ciudad de Piñas, entre las calles Juan José Loayza y Bernardo Aguilar, junto a la escuela Abad Grijalva.

DURACIÓN

ARTÍCULO CUARTO. El plazo de duración de la sociedad es por un tiempo determinado de cinco años, dado por inicio de sus actividades a partir de la fecha de escritura pública que origine esta minuta.

TITULO SEGUNDO. - CAPITAL Y PARTICIPACIONES CAPITAL SOCIAL

ARTÍCULO QUINTO. - El capital suscrito es de VEINTE MIL DÓLARES AMERICANOS, y está dividido en veinte mil acciones ordinarias por un valor de un dólar americano cada una. Las acciones restantes estarán representadas por títulos que serán firmadas por el presidente y por el Gerente general de la Compañía.

PARTICIPACIONES SOCIALES.

ARTÍCULO SEXTO. - Toda participación es igual indivisible y acumulable.

TITULO TERCERO. - ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO SÉPTIMO. - Son órgano de la sociedad: La junta general

TÍTULO CUARTO. - JUNTAS GENERALES COMPOSICIÓN DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

ARTICULO OCTAVO. - la junta general está compuesta por todos los socios y representa la universalidad de los mismos.

TITULO QUINTO. - LA GERENCIA

ARTÍCULO NOVENO. - La administración de la sociedad estará a cargo de un gerente.

TITULO SEXTO. - MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCIÓN DE CAPITAL

MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO. - La modificación del estatuto y sus efectos se rigen por lo dispuesto en la Ley General de Sociedades.

AUMENTO DE CAPITAL

ARTÍCULO DÉCIMO. -Procede a aumentar el capital cuando: Existan nuevos aportes Cuando se capitalice utilidades y beneficios. Otros casos previstos en la ley.

ARTÍCULO UNDÉCIMO. - Obligatoriamente la sociedad tendrá que reducir su capital cuando las pérdidas hayan disminuido en más de un cincuenta por ciento el capital social y hubiese transcurrido un ejercicio sin haber sido superado, salvo cuando se cuente con reservas legales o de libre disposición, o cuando se realizan nuevos aportes de los socios que asuman dicha pérdida.

TÍTULO SÉPTIMO. - ESTADOS FINANCIEROS Y DIVIDENDOS REPRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

ARTÍCULO DUODÉCIMO. - La presentación de los estados financieros deberán realizarse conforme las disposiciones legales vigentes en los principios de contabilidad generalmente aceptados.

RESERVA LEGAL

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. - Un mínimo de 10% de la utilidad distribuible de cada ejercicio, deberá ser designado a una reserva legal hasta que se alcance un monto igual a la quinta parte del capital social.

DIVIDENDOS

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO. - Sólo podrá distribuirse dividendos en razón de utilidades obtenidas o de reserva de libre disposición y siempre que el patrimonio neto no sea inferior al capital pagado.

TÍTULO OCTAVO. - DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO. - La disolución y liquidación de la sociedad se efectuará una vez culminado el año cinco de la inversión.

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA DISPOSICIÓN FINAL. - En todo lo no previsto en el siguiente estatuto, deberá remitirse a lo dispuesto en la ley general de sociedades.

Atentamente,

(f) El abogado

Estructura organizativa

Base Filosófica

Misión:

“Yelu Store es una empresa dedicada a la confección y comercialización de ropa materna, cuyas prendas son fabricadas con telas de origen natural para el cuidado y comodidad de las futuras mamás.

Visión:

“Yelu Store busca ser una empresa reconocida en el mercado local y nacional al brindar prendas para la maternidad cómodas y a la moda, diferenciada por su calidad e innovación en el proceso de confección, en la entrega de prendas y en su buena atención al cliente”.

Objetivos:

- ✓ Confeccionar y comercializar prendas cómodas con las mejores telas para nuestras clientas.
- ✓ Seleccionar las mejores telas para obtener prendas de calidad ideales para nuestras clientas.
- ✓ Brindar al cliente la mejor experiencia en nuestro local comercial con un buen trato y un servicio de asesoramiento completo.
- ✓ Lograr el reconocimiento de la empresa en la parte alta de la provincia de El Oro mediante las adecuadas estrategias comerciales y generar rentabilidad mediante el valor agregado de la empresa.

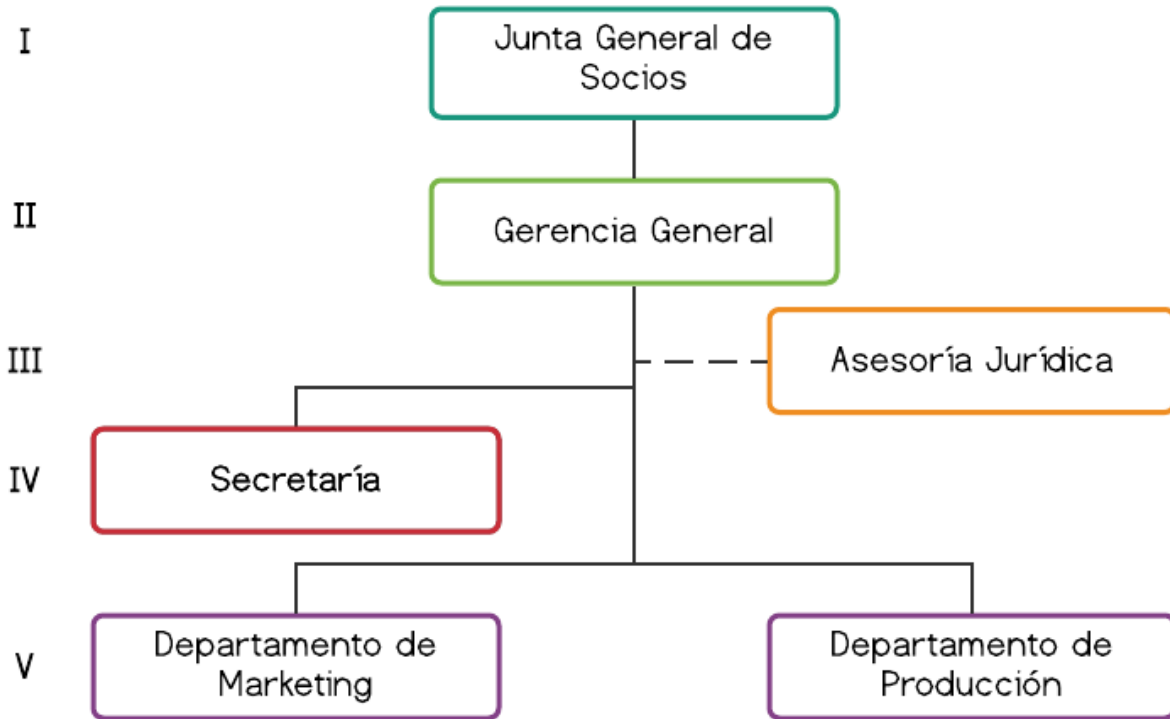
Organigramas

Son representaciones graficas de cómo se va a estructurar la empresa con sus puestos de trabajo y sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad. La empresa constará de una junta general de socios, gerencia, asesoría jurídica, departamento de producción, y departamento de ventas.

Organigrama estructural: En el presente organigrama se da a conocer la distribución de los departamentos de la empresa desde el nivel directivo hasta el nivel operativo.

Figura 45.

Organigrama estructural de “Yelu Store”



Simbología
 ----- Temporal
 ————— Permanente
 | Línea de mando

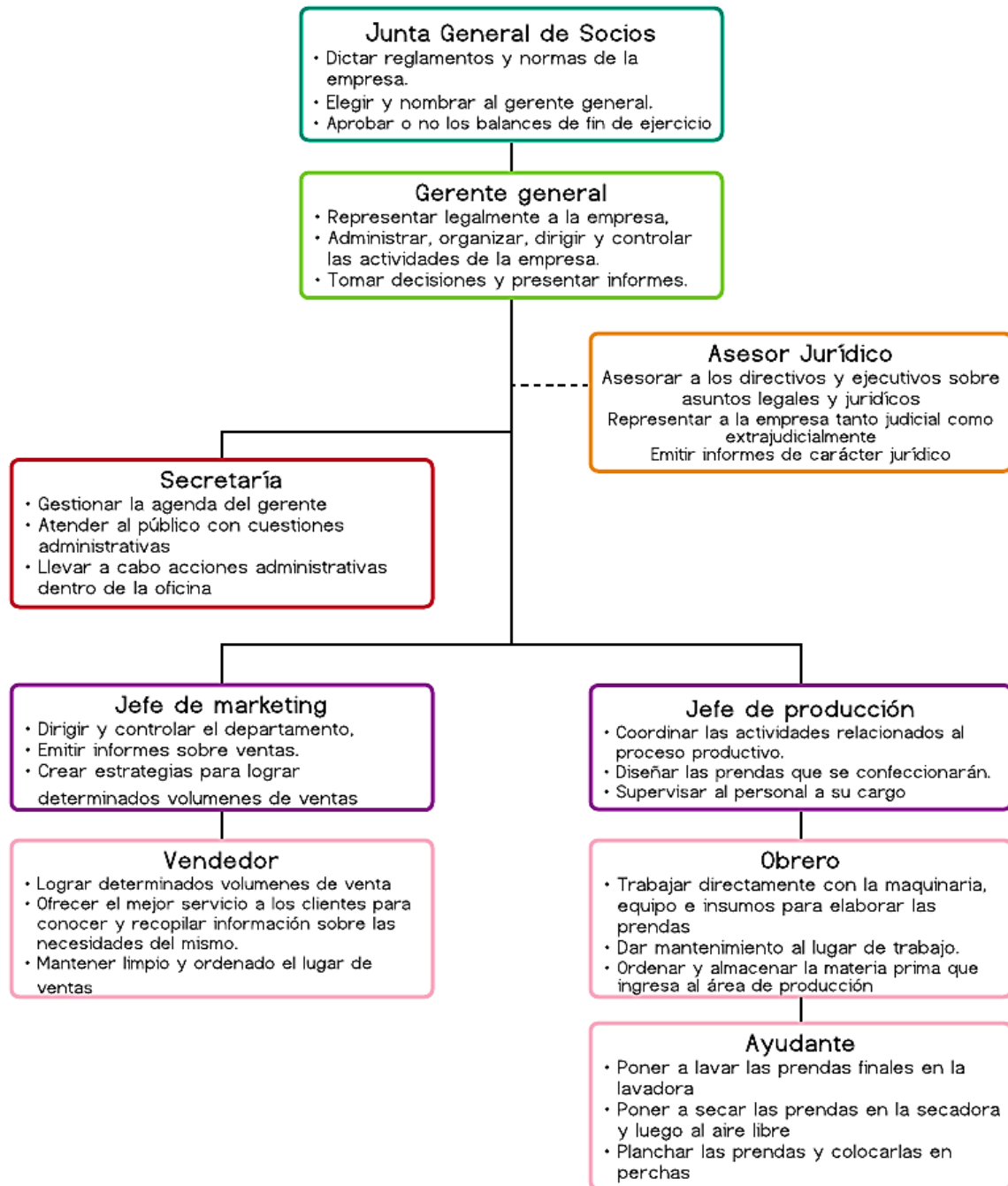
Niveles jerárquicos
 I Nivel Directivo
 II Nivel Ejecutivo
 III Nivel Asesor
 IV Nivel Auxiliar
 V Nivel Operativo

Elaboración: Angie Chango

Organigrama funcional: Da a conocer las funciones principales que debe desempeñar la persona a cargo del departamento y puesto designado.

Figura 46.

Organigrama funcional de "Yelu Store"

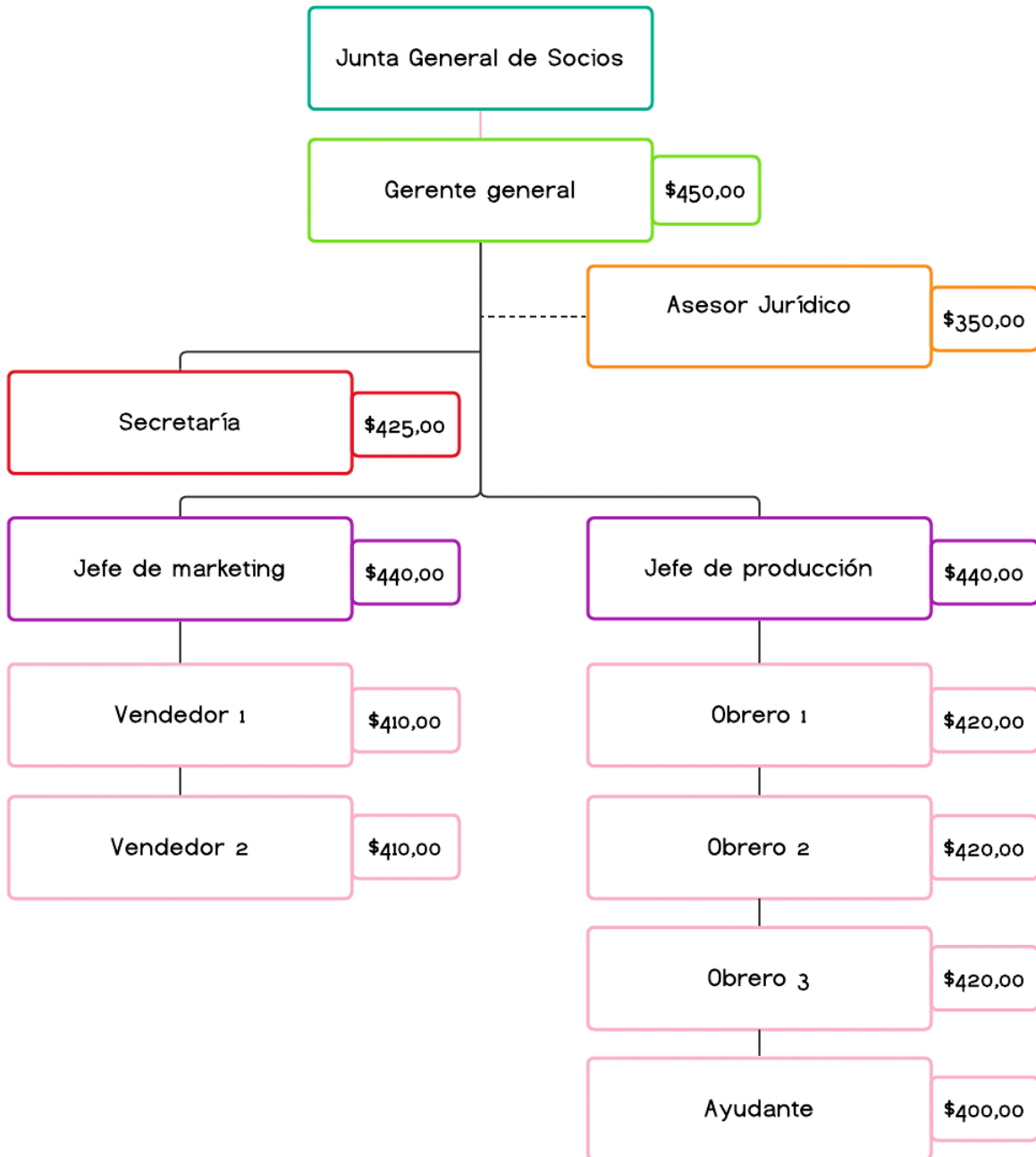


Elaboración: Angie Chango.

Organigrama Posicional: En este organigrama se muestra el cargo, el nombre y la cantidad que se le pagará a la persona a cargo del puesto correspondiente.

Figura 47.

Organigrama Posicional de "Yelu Store"



Elaboración: Angie Chango.

Manual de funciones

En el manual de funciones de la empresa “Yelu Store” Cía. Ltda. se describen las principales funciones que tienen que cumplir cada una de las personas que conforman los diferentes departamentos, además de los requisitos necesarios para cubrir determinado cargo.

Tabla 55.


Manual de funciones de la junta general de socios

	MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Junta general de socios
Código:	YLST-001
Dependencia:	Ninguna
Departamento:	
Nivel:	Directivo
2. Naturaleza del cargo	
Elaborar los estatutos, el reglamento interno y otras normas legales para el funcionamiento de la empresa, además de delegar funciones y responsabilidades al gerente.	
3. Funciones esenciales	
<ul style="list-style-type: none">✓ Estudiar y aprobar las reformas de los estatutos.✓ Examinar, aprobar o no los balances de fin de ejercicio de las cuentas que deben rendir los administradores.✓ Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos conforme a ley.✓ Elegir, remover libremente al gerente y fijar la remuneración que correspondan a los demás funcionarios de elección.✓ Ordenar acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales, el representante legal o contra cualquier otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la sociedad.	

Elaboración: Angie Chango.

Tabla 56.

Manual de funciones del gerente general

	<p>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.</p>
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Gerente general
Código:	YLST-002
Dependencia:	Junta de Socios
Departamento:	Gerencia
Nivel:	Ejecutivo
2. Naturaleza del cargo	
Representar legalmente a la empresa; además de planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones de los departamentos de la empresa para cumplir los objetivos establecidos.	
3. Funciones esenciales	
✓	Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa para entregarles a los jefes de departamento, y que estos los ejecuten y cumplan en cada uno de ellos.
✓	Organizar las actividades y recursos de la empresa
✓	Dirigir la empresa con responsabilidad.
✓	Controlar las actividades planificadas y supervisar el desempeño de cada uno de los departamentos de la empresa.
✓	Contratar y brindar las indicaciones necesarias a los trabajadores
✓	Tomar decisiones acertadas para el buen direccionamiento y desarrollo de la empresa.
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudios superiores universitarios o técnicos Título de Ingeniería Comercial Título de Ingeniería en Administración de Empresas
Experiencia:	Mínimo 1 año de experiencia profesional relacionada
Capacitación:	Manejo de sistemas contables

Elaboración: Angie Chango


Tabla 57.

Manual de funciones del asesor jurídico

	MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Asesor Jurídico
Código:	YLST-003
Dependencia:	Gerencia General
Departamento:	Legal
Nivel:	Asesor
2. Naturaleza del cargo	
Aconsejar e informar sobre los temas referentes al aspecto legal de la empresa.	
3. Funciones esenciales	
✓	Representar a la empresa tanto judicial como extrajudicialmente en asuntos relacionados a su profesión.
✓	Asesorar a los socios y funcionarios de la empresa en los aspectos jurídicos y de carácter laboral.
✓	Elaborar, revisar y legalizar los contratos que realice la empresa.
✓	Emitir informes de carácter jurídico.
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudios superiores universitarios Título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia.
Experiencia:	Mínimo dos a tres meses en funciones similares
Capacitación:	Curso de computación y sistemas informáticos básicos

Elaboración: Angie Chango.

Tabla 58.*Manual de funciones de la secretaria*

	MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Secretaria
Código:	YLST-004
Dependencia:	Gerencia General
Departamento:	Administrativo
Nivel:	Apoyo
2. Naturaleza del cargo	
Realiza actividades de apoyo de acuerdo a las instrucciones del jefe inmediato y las normas vigentes sobre los procesos que se desarrollan en cada dependencia	
3. Funciones esenciales	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desempeñar funciones de oficina y de asistencia administrativa encaminadas a facilitar el desarrollo y ejecución de las actividades del área de desempeño. ✓ Atender el teléfono y llevar la agenda del jefe debidamente actualizado e informar diariamente al superior al gerente sobre las actividades programadas. ✓ Llevar y mantener actualizados los registros administrativos y financieros. ✓ Orientar al público y suministrar la información que les sea solicitada, de conformidad con los procedimientos establecidos. ✓ Registrar, controlar y efectuar el seguimiento del ingreso y salida de los documentos y correspondencia del despacho del jefe inmediato. ✓ Transcribir oficios, informes y otros trabajos de la dependencia solicitados por el superior inmediato. 	
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Título de bachiller Estudios de secretariado
Experiencia:	Mínimo de dos a tres meses de experiencia en el puesto
Capacitación:	Manejo de archivo y atención al cliente.

Elaboración: Angie Chango.


Tabla 59.

Manual de funciones del jefe de marketing

	<p>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.</p>
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Jefe de Marketing
Código:	YLST-005
Dependencia:	Gerencia
Departamento:	Marketing
Nivel:	Operativo
2. Naturaleza del cargo	
Realizar investigaciones de mercado para conocer las necesidades, preferencias y afinidades de los clientes, y crear estrategias para satisfacer dichas necesidades y llegar a más clientes.	
3. Funciones esenciales	
✓	Realizar una investigación de mercado sobre los gustos y preferencias actuales del cliente y consumidor.
✓	Definir las estrategias de marketing y publicidad para ofertar el producto.
✓	Planificar, elaborar y gestionar el presupuesto del departamento, optimizando recursos.
✓	Planificar las actividades de comercialización del producto.
✓	Supervisar y controlar las actividades realizadas por el personal a su cargo
✓	Informar al gerente sobre los procesos que se realizan dentro de su departamento.
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudios de nivel superior universitario Título de Ingeniero Comercial o Ingeniero en Marketing
Experiencia:	Mínimo 3 meses de experiencia en actividades similares
Capacitación	Cursos de marketing digital
Ambiente de trabajo:	Liderar y trabajar en equipo

Elaboración: Angie Chango.

Tabla 60.*Manual de funciones del vendedor*

	MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Vendedor
Código:	YLST-006
Dependencia:	Jefe de Marketing
Departamento:	Marketing
Nivel:	Operativo
2. Naturaleza del cargo	
Encargado de atender y mantener una buena relación con los clientes, y comercializar el producto.	
3. Funciones esenciales	
✓	Mantener limpio y ordenado el lugar de ventas.
✓	Establecer buenas relaciones con el cliente
✓	Entregar el producto y ofrecer el mejor servicio
✓	Realizar informes sobre las ventas realizadas en el día
✓	Demás actividades designadas por su jefe inmediato.
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudio de nivel medio o superior Título de bachiller en cualquier rama
Experiencia:	Sin experiencia
Capacitación:	Cursos de manejo de programas informáticos
Ambiente de trabajo:	Trabajo en equipo

Elaboración: Angie Chango.


Tabla 61.*Manual de funciones del jefe de producción*

	MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Jefe de Producción
Código:	YLST-007
Dependencia:	Gerencia General
Departamento:	Producción
Nivel:	Operativo
2. Naturaleza del cargo	
Planificar, organizar, dirigir y controlar las labores de producción y mantenimiento de la maquinaria y equipos utilizados para la elaboración del producto.	
3. Funciones esenciales	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseñar las prendas que se deberán confeccionar. ✓ Cumplir con las disposiciones del gerente de la empresa. ✓ Realizar informes sobre la materia prima y demás insumos que ingresan a la planta para su transformación. ✓ Diseñar e imprimir los patrones de las prendas a confeccionar. ✓ Supervisar al personal a su cargo y controlar las actividades realizadas por los mismos. ✓ Informar sobre las actividades y novedades que se presentan en el proceso productivo. 	
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudio de bachillerato especializado Título de Diseñador en modas
Experiencia:	Mínimo un año de experiencia en actividades similares
Capacitación:	Curso de relaciones humanas
Ambiente de trabajo:	Trabajo en equipo y capacidad de trabajar bajo presión

Elaboración: Angie Chango.


Tabla 62.

Manual de funciones del obrero

 <p style="text-align: center;">MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.</p>	
1. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Obrero
Código:	YLIST-008
Dependencia:	Jefe de producción
Departamento:	Producción
Nivel:	Operativo
2. Naturaleza del cargo	
Ayudar en todas las actividades del proceso productivo que le designe el jefe inmediato	
3. Funciones esenciales	
✓	Ordenar y almacenar la materia prima que ingresa al área de producción.
✓	Confeccionar las prendas requeridas.
✓	Lavar y poner a secar las prendas finales para posterior a eso plancharlas y ordenarlas en los estantes
✓	Dar mantenimiento a las herramientas y utensilios asignados a su cargo
✓	Limpiar el equipo e instalaciones al finalizar las tareas
✓	Realizar las actividades relacionadas con su cargo y designadas por el nivel superior
4. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudios medios o superiores Bachillerato técnico en industria de la confección
Experiencia:	Mínimo un año de experiencia en actividades similares
Capacitación:	No necesita de capacitaciones específicas
Ambiente de trabajo:	Trabajo en equipo y capacidad de trabajar bajo presión

Elaboración: Angie Chango.

Tabla 63.*Manual de funciones del ayudante*

 MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA MATERNA “YELU STORE” CÍA. LTDA.	
5. Identificación del Cargo	
Nombre del cargo:	Ayudante
Código:	YLIST-009
Dependencia:	Jefe de producción
Departamento:	Producción
Nivel:	Operativo
6. Naturaleza del cargo	
Ayudar en todas las actividades del proceso productivo que le designe el jefe inmediato	
7. Funciones esenciales	
✓	Ordenar y almacenar la materia prima que ingresa al área de producción.
✓	Poner a lavar las prendas finales en la lavadora
✓	Poner a secar las prendas finales en la máquina secadora, luego colocarlas en los cordeles para que se sequen al aire libre.
✓	Planchar las prendas y ordenarlas en los estantes.
✓	Dar mantenimiento a las herramientas y utensilios asignados a su cargo
✓	Limpiar el equipo e instalaciones al finalizar las tareas
✓	Realizar las actividades relacionadas con su cargo y designadas por el nivel superior
8. Requisitos mínimos del puesto	
Formación:	Estudios medios o superiores. No requiere de títulos.
Experiencia:	Experiencia en actividades similares
Capacitación:	No necesita de capacitaciones específicas
Ambiente de trabajo:	Trabajo en equipo y capacidad de trabajar bajo presión

Elaboración: Angie Chango

7.4. Estudio Económico

En esta etapa del proyecto se consideran los requerimientos de los activos fijos, diferidos y circulantes que la empresa utilizará para poner en marcha sus actividades y los precios de las cotizaciones de todos los requerimientos que la empresa necesite.

7.4.1. Inversiones

Con el fin de determinar el presupuesto de inversión es necesario especificar sus activos fijos, diferidos y capital de trabajo con sus respectivas depreciaciones, amortizaciones y proyecciones.

7.4.1.1. Activos fijos

Los activos fijos son los bienes tangibles que se utilizarán para el proceso productivo y demás actividades de la empresa una vez que esta entre en funcionamiento.

Maquinaria y Equipo: Corresponde a toda la tecnología necesaria para realizar el proceso productivo. El valor total de este activo es de \$8.124 dólares.

Tabla 64.

Maquinaria y Equipo

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Área de confección			
Máquina recta	3	\$530,00	\$1.590,00
Máquina de overlock	3	\$530,00	\$1.590,00
Máquina recubridora	3	\$740,00	\$2.220,00
Cortador de tela	3	\$350,00	\$1.050,00
Plancha industrial	1	\$135,00	\$135,00
Área de lavado y secado			
Torre de lavado	1	\$1.539,00	\$1.539,00
Total			\$8.124,00

Fuente: Máquinas Ecuador (Grupo SERCOM); Importadora Cedillo S.A; Almacenes Artefacta

Elaboración: Angie Chango

- **Depreciación de maquinaria y equipo**

Se realizó a través del método de línea recta, tomando en cuenta una vida útil del bien que corresponde a 10 años y una depreciación del 10% anual.

Tabla 65.

Depreciación de maquinaria y equipo

Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			\$8.124,00
1	\$731,16	\$731,16	\$7.392,84
2	\$731,16	\$1.462,32	\$6.661,68
3	\$731,16	\$2.193,48	\$5.930,52
4	\$731,16	\$2.924,64	\$5.199,36
5	\$731,16	\$3.655,80	\$4.468,20
6	\$731,16	\$4.386,96	\$3.737,04
7	\$731,16	\$5.118,12	\$3.005,88
8	\$731,16	\$5.849,28	\$2.274,72
9	\$731,16	\$6.580,44	\$1.543,56
10	\$731,16	\$7.311,60	\$812,40

Fuente: Tabla N°63

Elaboración: Angie Chango

El cálculo de la depreciación anual se obtuvo a través de la siguiente operación: el valor del bien menos la multiplicación del valor del bien por el porcentaje de depreciación del mismo y el resultado total dividido para los años de vida útil ($\$8.124,00 - (\$8.124,00 * 10\%) / 10$), obteniendo así la depreciación anual de \$731,16 dólares.

Herramientas y utensilios: Son aquellos materiales que ayudan en la producción de las prendas de vestir, siendo el monto total de las herramientas de producción es de \$ 888,48 dólares.

Tabla 66.*Herramientas y utensilios de la empresa*

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
Sección de diseño				
Cinta métrica	Unidad	10	\$2,25	\$22,50
Juego de reglas	Paquete	10	\$40,00	\$400,00
Sección de corte				
Alfileres (rueda de 40)	Paquete x 12	6	\$1,47	\$8,82
Sección de producción				
Tijeras	Unidad	6	\$14,39	\$86,34
Maniquís de sastre	Unidad	4	\$69,00	\$276,00
Agujas de máquina	Unidad	200	\$0,08	\$16,00
Agujas de mano	Unidad	200	\$0,05	\$10,00
Alfileres (rueda de 40)	Paquete x 12	6	\$1,47	\$8,82
Carretes	Unidad	200	\$0,20	\$40,00
Área de lavado y secado				
Pinzas para ropa		200	\$0,10	\$20,00
Total				\$888,48

Fuente: Mercado Libre; Almacenes Sukasa.

Elaboración: Angie Chango

- **Depreciación de herramientas y utensilios**

Se realizó a través del método de línea recta, tomando en cuenta una vida útil del bien que corresponde a 10 años y una depreciación del 10% anual.

Tabla 67.*Depreciación de herramientas y utensilios de producción*

Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			\$888,48
1	\$79,96	\$79,96	\$808,52
2	\$79,96	\$159,93	\$728,55
3	\$79,96	\$239,89	\$648,59
4	\$79,96	\$319,85	\$568,63
5	\$79,96	\$399,82	\$488,66
6	\$79,96	\$479,78	\$408,70
7	\$79,96	\$559,74	\$328,74
8	\$79,96	\$639,71	\$248,77
9	\$79,96	\$719,67	\$168,81
10	\$79,96	\$799,63	\$88,85

Fuente: Tabla N°65

Elaboración: Angie Chango

El cálculo de la depreciación anual se obtuvo a través de la siguiente operación: el valor del bien menos la multiplicación del valor del bien por el porcentaje de depreciación del mismo y el resultado total dividido para los años de vida útil $(\$888,48 - (\$888,48 * 10\%) / 10)$, obteniendo así la depreciación anual de \$79,96 dólares.

Muebles y enseres: Comprende el mobiliario que utilizará la empresa en sus diferentes departamentos como son el administrativo, de producción y de ventas. El monto total de estos es de \$4.297,40 dólares.

Tabla 68.

Muebles y enseres de la empresa

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Departamento administrativo			
Silla de oficina ergonómica	2	\$ 145,00	\$ 290,00
Escritorio	2	\$ 260,00	\$ 520,00
Silla de espera	4	\$ 95,00	\$ 380,00
Total departamento administrativo			\$1.190,00
Departamento de ventas			
Silla de oficina ergonómica	1	\$ 145,00	\$ 145,00
Escritorio	1	\$ 260,00	\$ 260,00
Caunter de cobro	1	\$ 199,00	\$ 199,00
Colgador perchero móvil	3	\$ 25,00	\$ 75,00
Espejos	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Armador de madera para pantalón	30	\$ 3,10	\$ 93,00
Armador de madera	20	\$ 2,52	\$ 50,40
Juego de sala	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Alfombra	2	\$ 23,00	\$ 46,00
Total departamento ventas			\$1.318,40
Departamento de producción			
Silla de oficina ergonómica	1	\$ 145,00	\$ 145,00
Escritorio	1	\$ 260,00	\$ 260,00
Mesa de corte	2	\$ 470,00	\$ 940,00
Sillas ergonómicas	3	\$ 118,00	\$ 354,00
Estantería	2	\$ 45,00	\$ 90,00
Total departamento producción			\$1.789,00
Total de muebles y enseres			\$4.297,40

Fuente: Novicompu; Mueblería “mueblicenter”; Mueblería “bahía muebles”; Almacenes Boyaca; Mercado Libre

Elaboración: Angie Chango

- **Depreciación de muebles y enseres**

Se realizó a través del método de línea recta, tomando en cuenta una vida útil del bien que corresponde a 10 años y una depreciación del 10% anual.

Tabla 69.

Depreciación de muebles y enseres

Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			\$ 4.297,40
1	\$ 386,77	\$ 386,77	\$ 3.910,63
2	\$ 386,77	\$ 773,53	\$ 3.523,87
3	\$ 386,77	\$ 1.160,30	\$ 3.137,10
4	\$ 386,77	\$ 1.547,06	\$ 2.750,34
5	\$ 386,77	\$ 1.933,83	\$ 2.363,57
6	\$ 386,77	\$ 2.320,60	\$ 1.976,80
7	\$ 386,77	\$ 2.707,36	\$ 1.590,04
8	\$ 386,77	\$ 3.094,13	\$ 1.203,27
9	\$ 386,77	\$ 3.480,89	\$ 816,51
10	\$ 386,77	\$ 3.867,66	\$ 429,74

Fuente: Tabla N°67

Elaboración: Angie Chango

El cálculo de la depreciación anual se obtuvo a través de la siguiente operación: el valor del bien menos la multiplicación del valor del bien por el porcentaje de depreciación del mismo y el resultado total dividido para los años de vida útil ($\$4.297,40 - (\$4.297,40 * 10\%) / 10$), obteniendo así la depreciación anual de \$386,77 dólares.

Equipos de oficina: Lo conforman los instrumentos que se usarán dentro de los tres departamentos de la empresa para su buen funcionamiento. El monto total de estos equipos es de \$128,35 dólares.

Tabla 70.*Equipo de oficina de la empresa*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Departamento administrativo			
Teléfono	1	\$ 49,00	\$ 49,00
Grapadora	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Perforadora Artesco	2	\$ 4,62	\$ 9,24
Sacagrapas	2	\$ 0,25	\$ 0,50
Total departamento administrativo			\$ 61,14
Departamento de ventas			
Teléfono	1	\$ 49,00	\$ 49,00
Grapadora	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Perforadora Artesco	2	\$ 4,62	\$ 9,24
Sacagrapas	2	\$ 0,25	\$ 0,50
Total departamento ventas			\$ 61,14
Departamento de producción			
Grapadora	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Perforadora Artesco	1	\$ 4,62	\$ 4,62
Sacagrapas	1	\$ 0,25	\$ 0,25
Total departamento producción			\$ 6,07
Total de equipo de oficina			\$ 128,35

Fuente: Megaventas; Mercado Libre**Elaboración:** Angie Chango

- **Depreciación de equipo de oficina**

Se realizó a través del método de línea recta, tomando en cuenta una vida útil del bien que corresponde a 10 años y una depreciación del 10% anual.

Tabla 71.*Depreciación del equipo de oficina*

Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			\$ 128,35
1	\$ 11,55	\$ 11,55	\$ 116,80
2	\$ 11,55	\$ 23,10	\$ 105,25
3	\$ 11,55	\$ 34,65	\$ 93,70
4	\$ 11,55	\$ 46,21	\$ 82,14
5	\$ 11,55	\$ 57,76	\$ 70,59
6	\$ 11,55	\$ 69,31	\$ 59,04
7	\$ 11,55	\$ 80,86	\$ 47,49
8	\$ 11,55	\$ 92,41	\$ 35,94
9	\$ 11,55	\$ 103,96	\$ 24,39
10	\$ 11,55	\$ 115,52	\$ 12,84

Fuente: Tabla N°69

Elaboración: Angie Chango

El cálculo de la depreciación anual se obtuvo a través de la siguiente operación: el valor del bien menos la multiplicación del valor del bien por el porcentaje de depreciación del mismo y el resultado total dividido para los años de vida útil ($\$128,35 - (\$128,35 * 10\%) / 10$), obteniendo así la depreciación anual de \$11,55 dólares.

Equipo de cómputo: Lo conforman los equipos informáticos necesarios para realizar las labores administrativas de cada departamento de la empresa, estos son: computadoras de escritorio e impresoras. El valor total de estos equipos es de \$3.642 dólares.

Tabla 72.*Equipo de cómputo de la empresa*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Departamento administrativo			
Computadora de escritorio	2	\$ 480,00	\$ 960,00
Impresora EPSON	2	\$ 330,00	\$ 660,00
Total departamento administrativo			\$1.620,00
Departamento de ventas			
Computadora de escritorio	2	\$ 480,00	\$ 960,00
Impresora de facturas	1	\$ 283,00	\$ 283,00
Total departamento marketing			\$1.243,00
Departamento de producción			
Computadora de escritorio	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Impresora de etiquetas	1	\$ 299,00	\$ 299,00
Total departamento producción			\$ 779,00
Total			\$3.642,00

Fuente: Almacén Novicompu; Mercado Libre**Elaboración:** Angie Chango

- **Depreciación de equipo de computo**

Se realizó a través del método de línea recta, tomando en cuenta una vida útil del bien que corresponde a 3 años y una depreciación del 33.33% anual.

Tabla 73.*Depreciación del equipo de cómputo*

Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			\$ 3.642,00
1	\$ 809,37	\$ 809,37	\$ 2.832,63
2	\$ 809,37	\$ 1.618,75	\$ 2.023,25
3	\$ 809,37	\$ 2.428,12	\$ 1.213,88

Fuente: Tabla N°71**Elaboración:** Angie Chango

El cálculo de la depreciación anual se obtuvo a través de la siguiente operación: el valor del bien menos la multiplicación del valor del bien por el porcentaje de depreciación del mismo y el resultado total dividido para los años de vida útil ($\$3.642,00 - (\$3.642,00 * 33,33\%) / 3$), obteniendo así la depreciación anual de \$809,37 dólares.

Reinversión del equipo de cómputo: Después de haber calculado la depreciación del equipo de cómputo de los tres departamentos se procedió a realizar la reinversión de estos equipos para los años restantes de vida útil del proyecto.

Tabla 74.

Reinversión del equipo de cómputo

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Departamento administrativo			
Computadora de escritorio	2	\$ 484,75	\$ 969,50
Impresora EPSON	2	\$ 332,19	\$ 664,38
Total departamento administrativo			\$1.633,88
Departamento de ventas			
Computadora de escritorio	1	\$ 484,75	\$ 484,75
Sección de ventas			
Computadora de escritorio	1	\$ 484,75	\$ 484,75
Impresora de facturas	1	\$ 285,68	\$ 285,68
Total departamento de ventas			\$1.255,18
Departamento de producción			
Computadora de escritorio	1	\$ 484,75	\$ 484,75
Impresora de etiquetas	1	\$ 300,24	\$ 300,24
Total departamento producción			\$ 784,99
Total			\$3.674,05

Fuente: Almacén Novicompu; Mercado Libre

Elaboración: Angie Chango

- **Depreciación de la reinversión del equipo de computo**

Se realizó a través del método de línea recta, tomando en cuenta una vida útil del bien que corresponde a 3 años y una depreciación del 33.33% anual.

Tabla 75.

Depreciación de la reinversión del equipo de cómputo

Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			\$ 3.674,05
1	\$ 816,50	\$ 816,50	\$ 2.857,55
2	\$ 816,50	\$ 1.632,99	\$ 2.041,06
3	\$ 816,50	\$ 2.449,49	\$ 1.224,56

Fuente: Tabla N°73

Elaboración: Angie Chango

El cálculo de la depreciación anual se obtuvo a través de la siguiente operación: el valor del bien menos la multiplicación del valor del bien por el porcentaje de depreciación del mismo y el resultado total dividido para los años de vida útil ($\$3.674,05 - (\$3.674,05 * 33,33\%) / 3$), obteniendo así la depreciación anual de \$816,50 dólares.

Resumen del presupuesto de activos fijos

El valor total de los activos que deberá disponer la empresa para su funcionamiento es de \$20.754,28 dólares.

Tabla 76.

Resumen de los activos fijos

Detalle	Valor
Maquinaria y Equipo	\$8.124,00
Herramientas y utensilios	\$888,48
Muebles y enseres	\$4.297,40
Equipo de oficina	\$128,35
Equipo de computo	\$3.642,00
Reinversión de equipo de computo	\$3.674,05
Total	\$20.754,28

Fuente: Tabla N°63, 65, 67, 69, 71 y 73

Elaboración: Angie Chango

7.4.1.2. Activos diferidos

Los activos diferidos son aquellos estudios y demás papeleo que se realizará para que la empresa inicie sus actividades sin ningún inconveniente. El monto total de estos activos es \$3.826,32 dólares.

Tabla 77.*Activos diferidos*

Detalle	Cantidad Total
Estudio de proyecto de pre factibilidad	\$ 2.786,32
Constitución de la empresa	\$ 320,00
Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos	\$ 120,00
Patente	\$ 150,00
Adecuación de local	\$ 450,00
Total	\$ 3.826,32

Fuente: Tabla A1.2; Cuerpo de Bomberos Municipal de Piñas; GAD Municipal de Piñas; Abg. María José Yariqui; Contratista Luis Chango.

Elaboración: Angie Chango

Amortización de los activos diferidos

Se considera la amortización de activos diferidos; este rubro no significa egreso o salida de dinero en efectivo, sino que se liquida año a año de acuerdo con lo que establece el proyecto que es de 5 años.

Tabla 78.*Amortización de los activos diferidos*

Años	Amortización anual	Amortización acumulada	Valor en libros
0			\$ 3.826,32
1	\$ 765,26	\$ 765,26	\$ 3.061,06
2	\$ 765,26	\$ 1.530,53	\$ 2.295,79
3	\$ 765,26	\$ 2.295,79	\$ 1.530,53
4	\$ 765,26	\$ 3.061,06	\$ 765,26
5	\$ 765,26	\$ 3.826,32	\$ -

Fuente: Tabla N°76

Elaboración: Angie Chango

Para obtener la amortización anual se divide el valor total de los activos diferidos para los años de vida del proyecto; es decir $3.826,32/5 \text{ años} = 765,26$ dólares; así mismo la amortización acumulada es la suma de la amortización anual del año actual con el año anterior; y el valor en libros se obtiene restando el valor actual de los diferidos con la amortización anual.

7.4.1.3. Capital de trabajo

Son todos los recursos necesarios que hacen posible las operaciones de la empresa entre ellos están la materia prima directa e indirecta, la mano de obra directa e indirecta, el personal administrativo y de ventas, y algunos otros materiales utilizados dentro de cada departamento.

Materia Prima Directa: Son todos los insumos imprescindibles que se utilizan durante el proceso de confecciones de las prendas de vestir, es decir son las telas de algodón de popelina y leggins que se utilizarán para la confección de vestidos, blusas, leggins, pantalones y faldas. El monto total anual de la materia prima directa es de 27.843,74 dólares.

Tabla 79.

Presupuesto de materia prima directa

Detalle	Unidad medida	Cantidad	Precio Unitario	Total mensual	Total anual
Tela algodón para vestidos	Metros	153,6	\$3,38	\$518,86	\$6.226,33
Tela algodón para blusas	Metros	97,2	\$3,38	\$328,34	\$3.940,10
Tela algodón para leggins	Metros	144,0	\$3,49	\$502,27	\$6.027,26
Tela algodón para pantalón	Metros	105,0	\$3,38	\$354,69	\$4.256,28
Tela algodón para faldas	Metros	182,4	\$3,38	\$616,15	\$7.393,77
Total				\$2.320,31	\$27.843,74

Fuente: Almacén de telas “Crecontex”

Elaboración: Angie Chango

Materia Prima Indirecta: Son los demás insumos necesarios que forman parte del proceso de confección de prendas de vestir pero que no son de fácil visibilidad en el producto final de estas prendas. En la tabla a continuación se muestran los insumos, la cantidad que se utiliza para la producción mensual, el precio unitario y el costo total anual. El monto total de la materia prima indirecta es de \$895,17.

Tabla 80.*Presupuesto de materia prima indirecta*

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total mensual	Total anual
Vestidos					
Hilo poliéster	Metros	187,2	\$0,0005	\$0,10	\$1,23
Elástico	Metros	77,28	\$0,36	\$28,01	\$336,17
Total de MPI de vestidos				28,12	337,40
Blusas					
Hilo poliéster	Metros	72	\$0,0005	\$0,04	\$0,47
Elástico	Metros	57,96	\$0,36	\$21,01	\$252,13
Total de MPI de blusas				\$21,05	\$252,60
Leggins					
Hilo poliéster	Centímetros	192	\$0,0005	\$0,10	\$1,26
Total de MPI de leggins				\$0,10	\$1,26
Pantalones					
Hilo poliéster	Centímetros	134,4	\$0,0005	\$0,07	\$0,88
Cierres 10 cm	Unidad	84	\$0,24	\$20,16	\$241,92
Botones	Unidad	168	\$0,03	\$5,04	\$60,48
Total de MPI de pantalón				\$25,27	\$303,28
Faldas					
Hilo poliéster	Centímetros	96	\$0,001	\$0,05	\$0,63
Total de MPI de faldas				\$0,05	\$0,63
Total de Materia Prima Indirecta				\$74,60	\$895,17

Fuente: Importadora "La Carolina"; Bazar Chelita

Elaboración: Angie Chango

Materiales Indirectos: Son aquellos materiales utilizados en la fase final del proceso productivo de cada prenda de vestir que la empresa desea ofertar, a continuación, se presenta la tabla que los describe. El monto total anual de los materiales indirectos es de 38,69 dólares.

Tabla 81.*Presupuesto de materiales indirectos de fabricación*

Detalle	Unidad Medida	Cantidad	Precio Unitario	Total mensual	Total anual
Etiqueta textil vestidos	Unidad	96	\$0,0069	\$0,66	\$7,94
Etiqueta textil blusas	Unidad	72	\$0,0069	\$0,50	\$5,95
Etiqueta textil leggins	Unidad	120	\$0,0069	\$0,83	\$9,92
Etiqueta textil pantalones	Unidad	84	\$0,0069	\$0,58	\$6,95
Etiqueta textil faldas	Unidad	96	\$0,0069	\$0,66	\$7,94
Total				\$3,22	\$38,69

Fuente: Mercado Libre**Elaboración:** Angie Chango

Mano de Obra Directa: Son las personas que intervienen de manera directa en el proceso de confección de las prendas de vestir, y los cuales representan un costo para la empresa por las actividades que realizan, es decir los operarios de los obreros y la persona encargada de lavar, planchar y almacenar las prendas terminadas.

Tabla 82.*Rol de pagos de la mano de obra directa*

Detalle	Obreros	Ayudante
Sueldo	\$420,00	\$400,00
Décimo Tercer Sueldo	\$35,00	\$33,33
Décimo Cuarto Sueldo	\$33,33	\$33,33
Vacaciones	\$17,50	\$16,67
Aporte al IESS 11,15%	\$46,83	\$44,60
Aporte al IECE 0,5%	\$2,10	\$2,00
Aporte al SECAP 0,5 %	\$2,10	\$2,00
Fondo de Reserva	\$34,99	\$33,32
Total individual al mes	\$591,85	\$565,25
N° de Obrero	3	1
Total al mes	\$1.775,55	\$565,25
	\$21.306,58	\$6.783,04
Total al año	\$28.089,62	

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango

Mano de Obra Indirecta: Es el costo que representa el personal que actúa de manera indirecta en el proceso de confección de las prendas de vestir, en este caso el jefe del departamento de producción encargado de la inspección de materia prima y del proceso de confección, a continuación, se detalla el rol de pagos.

Tabla 83.

Rol de pagos de la mano de obra indirecta

Detalle	Jefe de Producción
Sueldo	\$440,00
Décimo Tercer Sueldo	\$36,67
Décimo Cuarto Sueldo	\$33,33
Vacaciones	\$18,33
Aporte al IESS 11,15%	\$49,06
Aporte al IECE 0,5%	\$2,20
Aporte al SECAP 0,5 %	\$2,20
Fondo de Reserva	\$36,65
Al mes	\$618,45
Total al año	\$7.421,34

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Personal administrativo: Son las personas que trabajarán dentro de una oficina y se encargarán de actividades relacionadas a su cargo y las cuales no intervienen de ninguna manera en el proceso de confección de ropa, a continuación, se detalla el rol de pagos de los miembros de este departamento.

Tabla 84.*Rol de pagos del personal administrativo*

Detalle	Gerente	Secretaria
Sueldo	\$450,00	\$425,00
Décimo Tercer Sueldo	\$37,50	\$35,42
Décimo Cuarto Sueldo	\$33,33	\$33,33
Vacaciones	\$18,75	\$17,71
Aporte al IESS 11,15%	\$50,18	\$47,39
Aporte al IECE 0,5%	\$2,25	\$2,13
Aporte al SECAP 0,5 %	\$2,25	\$2,13
Fondo de Reserva	\$37,49	\$35,40
Total al mes	\$631,74	\$598,50
Total		\$1.230,24
Total al año	\$7.580,92	\$7.181,98
Total de personal administrativo		\$ 14.762,90

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Personal de ventas: Es el costo que representan las personas que realizan actividades relacionadas con las ventas y marketing de la empresa, a continuación, se detalla el rol de pagos de los miembros de este departamento.

Tabla 85.*Rol de pagos del personal de ventas*

Detalle	Jefe de Marketing	Vendedores
Sueldo	\$440,00	\$410,00
Décimo Tercer Sueldo	\$36,67	\$34,17
Décimo Cuarto Sueldo	\$33,33	\$33,33
Vacaciones	\$18,33	\$17,08
Aporte al IESS 11,15%	\$49,06	\$45,72
Aporte al IECE 0,5%	\$2,20	\$2,05
Aporte al SECAP 0,5 %	\$2,20	\$2,05
Fondo de Reserva	\$36,65	\$34,15
Total al mes	\$618,45	\$578,55
Total		\$1.197,00
Total al año	\$7.421,34	\$6.942,62
Total de personal administrativo		\$ 14.363,96

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Honorarios profesionales: Es el costo que representa los servicios ofrecidos por un abogado ya que los mismos serán utilizados en caso de necesitarlo. El monto a pagar mensualmente será de \$150 dólares, y el valor anual a pagar de \$1.800 dólares.

Servicios básicos: Son aquellos servicios que intervienen en el proceso de producción de las prendas de vestir y que son de vital importancia para los demás departamentos.

Tabla 86.

Presupuesto de servicios básicos de la empresa

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Total mensual
Departamento administrativo			
Luz eléctrica (kWh)	30	\$ 0,25	\$ 7,50
Línea telefónica	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Internet (mbps)	20	\$ 25,00	\$ 25,00
Baño			
Agua potable (m3)	10	\$ 0,35	\$ 3,50
Total departamento administrativo			\$ 56,00
Departamento de ventas			
Luz eléctrica (kWh)	45	\$ 0,25	\$ 11,25
Total departamento de ventas			\$ 11,25
Departamento de producción			
Luz eléctrica (kWh)	70	\$ 0,25	\$ 17,50
Sección de lavado y secado			
Luz eléctrica (kWh)	60	\$ 0,25	\$ 15,00
Agua potable (m3)	40	\$ 0,35	\$ 14,00
Total del departamento de producción			\$ 46,50
Total al mes			\$ 113,75
Total al año			\$ 1.365,00

Fuente: GAD Municipal de Piñas; MegaRed; CNT

Elaboración: Angie Chango

Arriendo de local: Es el costo que corresponde al alquiler del área de donde se instalará la empresa, siendo \$540 dólares mensuales, por lo que al año pagará \$6.480 dólares.

Suministros de oficina: Son los costos de los materiales, es decir, papelería y demás artículos, que se utilizarán para las actividades diarias dentro de los tres departamentos de la empresa. El cálculo anual se lo realizó de la siguiente manera: se multiplica el total mensual por la cantidad de veces que se van a comprar al año.

Tabla 87.

Presupuesto de suministros de oficina de la empresa

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Total mensual	Cantidad anual	Total anual
Departamento administrativo					
Resma de papel copy laser (500)	1	\$3,97	\$3,97	2	\$7,94
Esferográficos color azul	2	\$0,25	\$0,50	4	\$2,00
Tinta para impresa (4 colores)	1	\$25,00	\$25,00	2	\$50,00
Sello de caucho	2	\$5,00	\$10,00	1	\$10,00
Almohadilla	2	\$0,80	\$1,60	1	\$1,60
Tinta	1	\$1,42	\$1,42	3	\$4,26
Archivador	2	\$2,99	\$5,98	3	\$17,94
Corrector	2	\$0,48	\$0,96	2	\$1,92
Total D. administrativo			\$49,43		\$95,66
Departamento de ventas					
Esferográficos color azul	2	\$0,25	\$0,50	2	\$1,00
Archivador	1	\$2,40	\$2,40	2	\$4,80
Corrector	1	\$0,48	\$0,48	2	\$0,96
Rollo de papel para factura	1	\$1,99	\$1,99	3	\$5,97
Esferográficos color azul	2	\$0,25	\$0,50	2	\$1,00
Archivador	1	\$2,40	\$2,40	2	\$4,80
Corrector	1	\$0,48	\$0,48	2	\$0,96
Total departamento de ventas			\$5,85		\$19,49
Departamento de producción					
Esferográficos color azul	2	\$0,25	\$0,50	4	\$2,00
Archivador	1	\$2,40	\$2,40	3	\$7,20
Corrector	1	\$0,48	\$0,48	2	\$0,96
Papel periódico (36 kilos)	1	\$49,50	\$49,50	2	\$99,00
Tizas	3	\$0,32	\$0,96	4	\$3,84
Total D. producción			\$53,84		\$113,00
Total de suministros de oficina			\$167,30		\$228,15

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Indumentaria: Es el costo del conjunto de prendas de vestir y demás elementos que lleva el personal de la empresa para realizar sus actividades diarias dentro de la misma.

Tabla 88.*Presupuesto de indumentaria del personal*

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Total mensual	Cantidad anual	Total anual
Personal administrativo					
Camiseta	4	\$18,00	\$72,00	2	\$144,00
Gafete	2	\$1,00	\$2,00	1	\$2,00
Total indumentaria administrativa					\$146,00
Personal de ventas					
Camiseta	2	\$18,00	\$36,00	2	\$72,00
Gafete	2	\$1,00	\$2,00	1	\$2,00
Total indumentaria ventas					\$74,00
Personal de producción					
Camiseta	10	\$18,00	\$180,00	2	\$360,00
Gafete	5	\$1,00	\$5,00	1	\$5,00
Total indumentaria producción					\$365,00
Total			\$297,00	\$585,00	

Fuente: Investigación de campo**Elaboración:** Angie Chango

Útiles de limpieza: Son los costos en los que incurre la empresa por los elementos necesarios para realizar el aseo de las instalaciones de cada uno de los departamentos, baños y pasillos.

Tabla 89.*Presupuesto de útiles de limpieza de la empresa*

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Total mensual	Cantidad anual	Total anual
Departamento administrativo					
Escoba	2	\$2,99	\$5,98	2	\$11,96
Recogedor	1	\$2,00	\$2,00	2	\$4,00
Trapeador	1	\$2,99	\$2,99	2	\$5,98
Basurero plástico	3	\$3,25	\$9,75	2	\$19,50
Desinfectante de pisos	2	\$6,45	\$12,90	2	\$25,80
Alcohol antiséptico	2	\$7,00	\$14,00	4	\$56,00
Fundas para desechos	6	\$0,21	\$1,26	12	\$15,12
Plumero quita polvo	2	\$6,00	\$12,00	1	\$12,00
Papel higiénico institucional	1	\$1,50	\$1,50	12	\$18,00
Jabón líquido	1	\$4,55	\$4,55	4	\$18,20
Total D. administrativo					\$186,56
Departamento de ventas					
Escoba	2	\$2,99	\$5,98	2	\$11,96
Recogedor	2	\$2,00	\$4,00	2	\$8,00
Trapeador	2	\$2,99	\$5,98	2	\$11,96

Basurero plástico	2	\$3,25	\$6,50	1	\$6,50
Desinfectante de pisos	2	\$6,45	\$12,90	4	\$51,60
Alcohol antiséptico	2	\$7,00	\$14,00	4	\$56,00
Fundas para desechos	6	\$0,21	\$1,26	12	\$15,12
Plumero quita polvo	2	\$6,00	\$12,00	2	\$24,00
Total departamento de ventas					\$185,14
Departamento de producción					
Escoba	2	\$2,99	\$5,98	2	\$11,96
Recogedor	2	\$2,00	\$4,00	1	\$4,00
Trapeador	2	\$2,99	\$5,98	2	\$11,96
Basurero plástico	2	\$3,25	\$6,50	1	\$6,50
Desinfectante	2	\$6,45	\$12,90	4	\$51,60
Alcohol antiséptico	2	\$7,00	\$14,00	4	\$56,00
Fundas para desechos	8	\$0,21	\$1,68	12	\$20,16
Plumero quita polvo	2	\$6,00	\$12,00	1	\$12,00
Total departamento producción					\$174,18
Total			\$180,59		\$545,88

Fuente: Mercado Libre

Elaboración: Angie Chango

Publicidad y marketing: Son los costos en los que incurrirá la empresa por los servicios de publicidad y promoción del negocio.

Tabla 90.

Presupuesto de publicidad y marketing

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total mensual	Cantidad Anual	Total Anual
Tarjetas de agradecimiento	Unidad	468	\$0,30	\$140,40	6	\$842,40
Etiqueta adhesiva de empresa	Unidad	468	\$0,09	\$42,12	8	\$336,96
Bolsas kraft de 1,5kg	Unidad	234	\$0,24	\$56,16	8	\$449,28
Bolsas kraft de 3kg	Unidad	234	\$0,18	\$42,12	8	\$336,96
Publicidad Facebook	Plan mensual	1	\$25,00	\$25,00	12	\$300,00
Publicidad Instagram	Plan mensual	1	\$25,00	\$25,00	12	\$300,00
Publicidad emisoras radiales	Plan mensual	1	\$30,00	\$30,00	12	\$360,00
Mascarillas faciales	Caja x 10 unid	4	\$4,50	\$18,00	12	\$216,00
Total				\$238,40		\$2.299,20

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Angie Chango

Resumen del presupuesto de capital de trabajo

El valor total del capital de trabajo es de **\$8.906,40** dólares.

Tabla 91.

Resumen del presupuesto de capital de trabajo

Detalle	Valor
Materia Prima Directa	\$2.320,31
Materia Prima Indirecta	\$74,60
Materiales Indirectos	\$3,22
Mano de obra directa	\$1.775,55
Mano de obra indirecta	\$618,45
Sueldo administrativo	\$1.230,24
Sueldo de marketing	\$1.197,00
Honorarios profesionales	\$150,00
Arriendo de local	\$540,00
Servicios básicos	\$113,75
Suministros de oficina	\$167,30
Indumentaria	\$297,00
Útiles de limpieza	\$180,59
Marketing	\$238,40
Total al mes	\$8.906,40

Fuente: Tablas N°77 – 89

Elaboración: Angie Chango

7.4.2. Resumen de inversión del proyecto

A continuación, se realiza un resumen de toda la inversión que se hará para llevar a cabo el proyecto, siendo la inversión total de 33.487,01 dólares.

Tabla 92.

Resumen de inversión del proyecto

Detalle	Total
Activo Fijo	\$ 20.754,28
Capital de trabajo	\$ 8.906,40
Activo Diferido	\$ 3.826,32
Total	\$ 33.487,01

Fuente: Tabla N°75, 76 y 90

Elaboración: Angie Chango

7.4.3. Financiamiento

El monto total de la inversión será financiado de la siguiente manera: \$ 16.000 dólares provenientes de una fuente externa en este caso será de la institución financiera BanEcuador a una tasa de interés del 11.15%, pagada trimestralmente durante los cinco años del proyecto y los \$17.487,01 dólares restantes serán financiados por el aporte igualitario de los socios.

7.4.3.1. Amortización del préstamo

La amortización se la realizó de la siguiente manera: a los \$16.000 dólares se le dividió 20 trimestres que tienen los 5 años de vida útil del proyecto, y se obtuvo la amortización de \$825 dólares.

Monto: \$16.000,00

Interés anual: 11,25%

Trimestres: 20

Interés trimestral: 0,028

Tabla 93.*Amortización del préstamo a Ban Ecuador*

Años	Trimestres	Amortización de capital	Capital anual	Interés	Interés anual	Dividendo trimestral	Dividendo anual	Saldo
	0							\$16.000,00
1	1	\$800,00	\$3.200,00	\$450,00	\$1.665,00	\$1.250,00	\$4.865,00	\$15.200,00
	2	\$800,00		\$427,50		\$1.227,50		\$14.400,00
	3	\$800,00		\$405,00		\$1.205,00		\$13.600,00
	4	\$800,00		\$382,50		\$1.182,50		\$12.800,00
	5	\$800,00		\$360,00		\$1.160,00		\$12.000,00
2	6	\$800,00	\$3.200,00	\$337,50	\$945,00	\$1.137,50	\$4.505,00	\$11.200,00
	7	\$800,00		\$315,00		\$1.115,00		\$10.400,00
	8	\$800,00		\$292,50		\$1.092,50		\$9.600,00
	9	\$800,00		\$270,00		\$1.070,00		\$8.800,00
3	10	\$800,00	\$3.200,00	\$247,50	\$585,00	\$1.047,50	\$4.145,00	\$8.000,00
	11	\$800,00		\$225,00		\$1.025,00		\$7.200,00
	12	\$800,00		\$202,50		\$1.002,50		\$6.400,00
4	13	\$800,00	\$3.200,00	\$180,00	\$225,00	\$980,00	\$3.785,00	\$5.600,00
	14	\$800,00		\$157,50		\$957,50		\$4.800,00
	15	\$800,00		\$135,00		\$935,00		\$4.000,00
	16	\$800,00		\$112,50		\$912,50		\$3.200,00
5	17	\$800,00	\$3.200,00	\$90,00	\$822,50	\$890,00	\$3.425,00	\$2.400,00
	18	\$800,00		\$67,50		\$867,50		\$1.600,00
	19	\$800,00		\$45,00		\$845,00		\$800,00
	20	\$800,00		\$22,50		\$822,50		\$0,00

Fuente: Ban Ecuador**Elaboración:** Angie Chango

7.4.4. Estructura de costos y presupuestos de ingresos

Presupuesto del costo total de operaciones

El proyecto está estimado para un tiempo de duración de 5 años, es por ello que para la proyección de los presupuestos del capital de trabajo se aplicaron dos porcentajes: para la remuneración a trabajadores y demás sueldos se utiliza el 1,50% de la tasa de sueldos, dicho promedio obtenido en la tabla de N°107 ; y para la proyección de los demás activos se tomó el 0,88% porcentaje obtenido de la sumatoria de la tasa de inflación entre el año 2015 y 2020 en la tabla N°108 según datos del INEC.

Para el desarrollo del cálculo del costo unitario de producción de las cinco prendas, se decidió realizar el presupuesto del costo total de operaciones de cada prenda partiendo del presupuesto general del costo total de operaciones para así obtener un resultado exacto del costo de cada una de estas, es decir, se elaboró el presupuesto general para luego realizar los presupuestos de las cinco prendas multiplicando cada valor obtenido en los rubros establecidos por el 20% que representa una prenda, a excepción de la materia prima directa e indirecta y de los materiales indirectos, ya que estos valores fueron calculados de manera individual anteriormente en el capital de trabajo. A continuación, se presenta la tabla general del presupuesto del costo total de operaciones y posterior la de los vestidos como ejemplo, las demás tablas de presupuestos de las otras cuatro prendas se las colocó como anexos.

Tabla 94.*Presupuesto general del costo total de operaciones*

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Costos Primos					
Materia Prima Directa	\$27.843,74	\$28.088,76	\$28.335,95	\$28.585,30	\$28.836,85
Mano de Obra Directa	\$21.306,58	\$21.625,74	\$21.949,68	\$22.278,48	\$22.612,20
Total de Costos Primos	\$49.150,32	\$49.714,50	\$50.285,63	\$50.863,78	\$51.449,05
Gastos Indirectos De Fabricación					
Materia Prima Indirecta	\$895,17	\$903,04	\$910,99	\$919,01	\$927,09
Materiales Indirectos	\$38,69	\$39,03	\$39,38	\$39,72	\$40,07
Mano de obra Indirecta	\$7.421,34	\$7.532,51	\$7.645,35	\$7.759,87	\$7.876,11
Servicios básicos	\$558,00	\$562,91	\$567,86	\$572,86	\$577,90
Suministros de oficina de producción	\$113,00	\$113,99	\$115,00	\$116,01	\$117,03
Indumentaria de producción	\$365,00	\$368,21	\$371,45	\$374,72	\$378,02
Útiles de limpieza de producción	\$174,18	\$175,71	\$177,26	\$178,82	\$180,39
Depreciación de maquinaria y equipo	\$731,16	\$731,16	\$731,16	\$731,16	\$731,16
Depreciación de herramientas y utensilios	\$79,96	\$79,96	\$79,96	\$79,96	\$79,96
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$107,10	\$107,10	\$107,10	\$107,10	\$107,10
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,55	\$0,55	\$0,55	\$0,55	\$0,55
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$173,12	\$173,12	\$173,12	\$174,45	\$174,45
Total de Gastos Indirectos de Fabricación	\$10.657,27	\$10.787,31	\$10.919,18	\$11.054,23	\$11.189,84
Total del costo de producción	\$59.807,59	\$60.501,81	\$61.204,81	\$61.918,01	\$62.638,90
Costo Operacional					
Gastos de administración					
Sueldo administrativo	\$14.762,90	\$14.984,04	\$15.208,50	\$15.436,31	\$15.667,54
Honorarios profesionales	\$1.800,00	\$1.826,96	\$1.854,33	\$1.882,11	\$1.910,30

Arriendo de local	\$6.480,00	\$6.537,02	\$6.594,55	\$6.652,58	\$6.711,12
Servicios básicos de administración	\$672,00	\$677,91	\$683,88	\$689,90	\$695,97
Suministros de oficina de administración	\$95,66	\$96,50	\$97,35	\$98,21	\$99,07
Indumentaria para el personal administrativo	\$146,00	\$147,28	\$148,58	\$149,89	\$151,21
Útiles de limpieza de administración	\$186,56	\$188,20	\$189,86	\$191,53	\$193,21
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$161,01	\$161,01	\$161,01	\$161,01	\$161,01
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$5,50	\$5,50	\$5,50	\$5,50	\$5,50
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$360,02	\$360,02	\$360,02	\$363,10	\$363,10
Amortización de activos diferidos	\$765,26	\$765,26	\$765,26	\$765,26	\$765,26
Total de Gastos de Administración	\$25.434,92	\$25.749,73	\$26.068,84	\$26.395,40	\$26.723,31
Gastos de venta					
Sueldo de ventas	\$14.363,96	\$14.579,13	\$14.797,51	\$15.019,17	\$15.244,16
Servicios básicos de ventas	\$135,00	\$136,19	\$137,39	\$138,60	\$139,82
Suministros de oficina de ventas	\$19,49	\$19,66	\$19,83	\$20,01	\$20,19
Indumentaria para el personal ventas	\$74,00	\$74,65	\$75,31	\$75,97	\$76,64
Útiles de limpieza de ventas	\$185,14	\$186,77	\$188,41	\$190,07	\$191,74
Marketing	\$2.299,20	\$2.319,43	\$2.339,84	\$2.360,43	\$2.381,21
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$118,66	\$118,66	\$118,66	\$118,66	\$118,66
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$5,50	\$5,50	\$5,50	\$5,50	\$5,50
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$276,24	\$276,24	\$276,24	\$278,94	\$278,94
Total de gastos de venta	\$17.477,18	\$17.716,22	\$17.958,69	\$18.207,36	\$18.456,85
Gastos Financieros					
Interés por préstamo	\$1.665,00	\$1.305,00	\$945,00	\$585,00	\$225,00
Total de gastos financieros	\$1.665,00	\$1.305,00	\$945,00	\$585,00	\$225,00
Total Costo Operacional	\$44.577,10	\$44.770,95	\$44.972,54	\$45.187,76	\$45.405,15
Total del Costo	\$104.384,69	\$105.272,76	\$106.177,34	\$107.105,77	\$108.044,05

Fuente: Tabla N°63,65,67,69,71,73,75, 76, 77, 88 y 90

Elaboración: Angie Chango

Tabla 95.*Presupuesto del costo total de operaciones de los vestidos*

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Costos Primos					
Materia Prima Directa	\$6.226,33	\$6.281,12	\$6.336,40	\$6.392,16	\$6.448,41
Mano de Obra Directa	\$4.261,32	\$4.325,15	\$4.389,94	\$4.455,70	\$4.522,44
Total de Costos Primos	\$10.487,64	\$10.606,27	\$10.726,33	\$10.847,85	\$10.970,85
Gastos Indirectos De Fabricación					
Materia Prima Indirecta	\$337,40	\$340,37	\$343,36	\$346,38	\$349,43
Materiales Indirectos	\$7,94	\$8,01	\$8,08	\$8,15	\$8,22
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27	\$1.506,50	\$1.529,07	\$1.551,97	\$1.575,22
Servicios básicos	\$111,60	\$112,58	\$113,57	\$114,57	\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60	\$22,80	\$23,00	\$23,20	\$23,41
Indumentaria de producción	\$73,00	\$73,64	\$74,29	\$74,94	\$75,60
Útiles de limpieza de producción	\$34,84	\$35,14	\$35,45	\$35,76	\$36,08
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62	\$34,62	\$34,62	\$34,89	\$34,89
Total de Gastos Indirectos de Fabricación	\$2.290,02	\$2.317,42	\$2.345,20	\$2.373,63	\$2.402,19
Total del costo de producción	\$12.777,66	\$12.923,69	\$13.071,53	\$13.221,48	\$13.373,03
Costo Operacional					
Gastos de administración					
Sueldo administrativo	\$2.952,58	\$2.996,81	\$3.041,70	\$3.087,26	\$3.133,51
Honorarios profesionales	\$360,00	\$365,39	\$370,87	\$376,42	\$382,06

Arriendo de local	\$1.296,00	\$1.307,40	\$1.318,91	\$1.330,52	\$1.342,22
Servicios básicos de administración	\$134,40	\$135,58	\$136,78	\$137,98	\$139,19
Suministros de oficina de administración	\$19,13	\$19,30	\$19,47	\$19,64	\$19,81
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20	\$29,46	\$29,72	\$29,98	\$30,24
Útiles de limpieza de administración	\$37,31	\$37,64	\$37,97	\$38,31	\$38,64
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,62	\$72,62
Amortización de activos diferidos	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05
Total de Gastos de Administración	\$5.086,98	\$5.149,95	\$5.213,77	\$5.279,08	\$5.344,66
Gastos de venta					
Sueldo de ventas	\$2.872,79	\$2.915,83	\$2.959,50	\$3.003,83	\$3.048,83
Servicios básicos de ventas	\$27,00	\$27,24	\$27,48	\$27,72	\$27,96
Suministros de oficina de ventas	\$3,90	\$3,93	\$3,97	\$4,00	\$4,04
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80	\$14,93	\$15,06	\$15,19	\$15,33
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03	\$37,35	\$37,68	\$38,01	\$38,35
Marketing	\$459,84	\$463,89	\$467,97	\$472,09	\$476,24
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25	\$55,25	\$55,25	\$55,79	\$55,79
Total de gastos de venta	\$3.495,44	\$3.543,24	\$3.591,74	\$3.641,47	\$3.691,37
Gastos Financieros					
Interés por préstamo	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total de gastos financieros	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total Costo Operacional	\$8.915,42	\$8.954,19	\$8.994,51	\$9.037,55	\$9.081,03
Total del Costo	\$21.693,08	\$21.877,88	\$22.066,04	\$22.259,03	\$22.454,06

Fuente: Tabla N°63,65,67,69,71,73,75, 88 y 90

Elaboración: Angie Chango

Costo Unitario de Producción

Para el cálculo del costo unitario de producción de los vestidos, se relaciona el costo total de la tabla N°94, con el número de unidades producidas durante el período de la tabla N°35, aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{CUP} = \text{Costo Total} / \text{Unidades Producidas}$$

$$\text{CUP} = \$21.693,08 / 1.152$$

$$\text{CUP} = \$18,83$$

El cálculo anterior se realiza para los cinco años de vida útil de las demás prendas que la empresa desea comercializar, tomando en cuenta los valores de las tablas correspondientes.

Precio de venta al público

Está constituido por la sumatoria del costo unitario de producción y el margen de utilidad, siendo el precio de venta de los vestidos para el primer año de \$18,83 dólares, obteniendo un margen porcentual del 12,3%. A continuación, se detalla el cálculo:

$$\text{PVP} = \text{CUP} + \% \text{ Margen de utilidad}$$

$$\text{PVP} = \$18,83 + 12,3\%$$

$$\text{PVP} = \$21,47$$

Tabla 96.

Costo Unitario de Producción y Precio de Venta

Años	Costo Unitario de Fabricación	Utilidad (\$)	Precio de venta al público	Margen porcentual (%)
Vestidos				
1	\$18,83	\$2,64	\$21,47	12,3
2	\$18,99	\$2,66	\$21,65	12,3
3	\$19,15	\$2,68	\$21,84	12,3
4	\$19,32	\$2,71	\$22,03	12,3
5	\$19,49	\$2,73	\$22,22	12,3
Blusas				
1	\$22,36	\$3,13	\$25,49	12,3
2	\$22,55	\$3,16	\$25,71	12,3

3	\$22,74	\$3,18	\$25,93	12,3
4	\$22,94	\$3,21	\$26,16	12,3
5	\$23,14	\$3,24	\$26,38	12,3
Leggins				
1	\$14,69	\$2,06	\$16,75	12,3
2	\$14,82	\$2,07	\$16,89	12,3
3	\$14,95	\$2,09	\$17,04	12,3
4	\$15,08	\$2,11	\$17,19	12,3
5	\$15,21	\$2,13	\$17,34	12,3
Pantalones				
1	\$19,53	\$2,73	\$22,27	12,3
2	\$19,70	\$2,76	\$22,46	12,3
3	\$19,87	\$2,78	\$22,65	12,3
4	\$20,04	\$2,81	\$22,85	12,3
5	\$20,22	\$2,83	\$23,05	12,3
Faldas				
1	\$19,55	\$2,74	\$22,29	12,3
2	\$19,72	\$2,76	\$22,48	12,3
3	\$19,89	\$2,78	\$22,67	12,3
4	\$20,06	\$2,81	\$22,87	12,3
5	\$20,24	\$2,83	\$23,07	12,3

Fuente: Tabla N°37; 94; A5.1; A5.2; A5.3 y A5.4

Elaboración: Angie Chango.

Presupuesto de Ingresos

Se determinan por medio de las unidades a vender multiplicadas por el precio de venta; para ello la empresa destinó el 99% de la capacidad de producción a distribuirse por medio de la venta por canal directo y el 1% de la producción para promocionar por medio de las diversas estrategias de marketing.

Tabla 97.

Presupuesto de Ingresos

Año	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Ingresos totales	Total
1	Vestidos	1.140	\$21,47	\$24.482,8	\$117.807,85
	Blusas	855	\$25,49	\$21.804,6	
	Leggins	1.426	\$16,75	\$23.880,3	
	Pantalones	998	\$22,27	\$22.219,8	
	Faldas	1.140	\$22,29	\$25.420,3	
2	Vestidos	1.140	\$21,65	\$24.691,4	\$118.810,12
	Blusas	855	\$25,71	\$21.989,6	
	Leggins	1.426	\$16,89	\$24.083,6	

	Pantalones	998	\$22,46	\$22.408,4	
	Faldas	1.140	\$22,48	\$25.637,1	
	Vestidos	1.140	\$21,84	\$24.903,7	
	Blusas	855	\$25,93	\$22.178,2	
3	Leggins	1.426	\$17,04	\$24.290,6	\$119.610,34
	Pantalones	998	\$22,65	\$22.600,7	
	Faldas	1.140	\$22,48	\$25.637,1	
	Vestidos	1.140	\$22,03	\$25.121,5	
	Blusas	855	\$26,16	\$22.372,0	
4	Leggins	1.426	\$17,19	\$24.503,0	\$120.652,64
	Pantalones	998	\$22,85	\$22.798,3	
	Faldas	1.140	\$22,67	\$25.857,8	
	Vestidos	1.140	\$22,22	\$25.341,7	
	Blusas	855	\$26,38	\$22.567,9	
5	Leggins	1.426	\$17,34	\$24.717,7	\$121.709,20
	Pantalones	998	\$23,05	\$22.997,9	
	Faldas	1.140	\$22,87	\$26.084,0	

Fuente: Tabla N°36 y 95

Elaboración: Angie Chango

Clasificación de los costos

Para el cálculo del punto de equilibrio es necesario clasificar los costos en fijos y variables, de acuerdo con la capacidad de producción. La tabla que se mostrará a continuación es en base al producto vestidos, las demás tablas de los otros 4 productos se muestran en anexos.

Costos fijos: Corresponde a los egresos que se deben cubrir independientemente de si hay o no producción o ventas.

Los rubros considerados en esta sección son: mano de obra indirecta, suministros de oficina, indumentaria, útiles de limpieza, depreciaciones, sueldos del personal administrativo, honorarios profesionales, arriendo del local, servicios básicos del departamento administrativo y de ventas, amortización de activos diferidos, publicidad y marketing, y el interés por préstamo.

Costos variables: Son valores monetarios que intervienen en la empresa, en función de la capacidad de producción, y están relacionados directamente con los niveles de producción.

Los rubros considerados como variables son: Materia prima directa e indirecta, mano de obra directa, materiales indirectos de fabricación y servicios básicos del departamento de producción.

Tabla 98.*Clasificación de los costos fijos y variables del presupuesto del costo total de vestidos*

RUBROS	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Materia Prima Directa		\$6.226,33		\$6.281,12		\$6.336,40		\$6.392,16		\$6.448,41
Mano de Obra Directa		\$4.261,32		\$4.325,15		\$4.389,94		\$4.455,70		\$4.522,44
Materia Prima Indirecta		\$337,40		\$340,37		\$343,36		\$346,38		\$349,43
Materiales Indirectos		\$7,94		\$8,01		\$8,08		\$8,15		\$8,22
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27		\$1.506,50		\$1.529,07		\$1.551,97		\$1.575,22	
Servicios básicos		\$111,60		\$112,58		\$113,57		\$114,57		\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60		\$22,80		\$23,00		\$23,20		\$23,41	
Indumentaria de producción	\$73,00		\$73,64		\$74,29		\$74,94		\$75,60	
Útiles de limpieza de producción	\$34,84		\$35,14		\$35,45		\$35,76		\$36,08	
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23	
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99	
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42	
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11	
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62		\$34,62		\$34,62		\$34,89		\$34,89	
Sueldo administrativo	\$2.952,58		\$2.996,81		\$3.041,70		\$3.087,26		\$3.133,51	
Honorarios profesionales	\$360,00		\$365,39		\$370,87		\$376,42		\$382,06	
Arriendo de local	\$1.296,00		\$1.307,40		\$1.318,91		\$1.330,52		\$1.342,22	
Servicios básicos de administración	\$134,40		\$135,58		\$136,78		\$137,98		\$139,19	

Suministros de oficina de administración	\$19,13		\$19,30		\$19,47		\$19,64		\$19,81	
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20		\$29,46		\$29,72		\$29,98		\$30,24	
Útiles de limpieza de administración	\$37,31		\$37,64		\$37,97		\$38,31		\$38,64	
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20	
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00		\$72,00		\$72,00		\$72,62		\$72,62	
Amortización de activos diferidos	\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05	
Sueldo de ventas	\$2.872,79		\$2.915,83		\$2.959,50		\$3.003,83		\$3.048,83	
Servicios básicos de ventas	\$27,00		\$27,24		\$27,48		\$27,72		\$27,96	
Suministros de oficina de ventas	\$3,90		\$3,93		\$3,97		\$4,00		\$4,04	
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80		\$14,93		\$15,06		\$15,19		\$15,33	
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03		\$37,35		\$37,68		\$38,01		\$38,35	
Marketing	\$459,84		\$463,89		\$467,97		\$472,09		\$476,24	
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73	
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25		\$55,25		\$55,25		\$55,79		\$55,79	
Interés por préstamo	\$333,00		\$261,00		\$189,00		\$117,00		\$45,00	
Total	\$10.748,50	\$10.944,58	\$10.810,65	\$11.067,22	\$10.874,70	\$11.191,34	\$10.942,08	\$11.316,95	\$11.009,99	\$11.444,08
	\$21.693,08		\$21.877,88		\$22.066,04		\$22.259,03		\$22.454,06	

Fuente: Tabla N°94

Elaboración: Angie Chango

7.4.5. Punto de equilibrio

Para conocer el punto de equilibrio se lo realizó en forma matemática y se utiliza 3 fórmulas: la primera para conocer cuántas unidades hay que vender, la segunda para saber qué tanto de dinero se va a recaudar en las ventas, y la tercera para conocer el porcentaje de capacidad que se debe utilizar; así mismo se lo realizó en forma gráfica para los 5 años de vida del proyecto. La siguiente tabla muestra el cálculo del punto de equilibrio por las tres fórmulas del producto vestidos, el punto de equilibrio de los demás productos se los presenta en los anexos.

Tabla 99.

Punto de equilibrio de cada prenda

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vestidos					
Costos Fijos	\$10.748,50	\$10.810,65	\$10.874,70	\$10.942,08	\$11.009,99
Costos Variables	\$10.944,58	\$11.067,22	\$11.191,34	\$11.316,95	\$11.444,08
Ingresos	\$24.730,11	\$24.940,78	\$25.155,28	\$25.375,30	\$25.597,63
Punto de equilibrio en unidades	905	905	904	904	904
Punto de equilibrio en ventas	\$19.437,81	\$19.592,41	\$19.750,06	\$19.912,36	\$20.076,25
Punto de equilibrio en % capacidad	78,0%	77,9%	77,9%	77,8%	77,8%
Blusas					
Costos Fijos	\$10.748,50	\$10.810,65	\$10.874,70	\$10.942,08	\$11.009,99
Costos Variables	\$8.571,57	\$8.673,33	\$8.776,38	\$8.880,74	\$8.986,43
Ingresos	\$22.024,88	\$22.211,74	\$22.402,23	\$22.598,02	\$22.795,91
Punto de equilibrio en unidades	871	871	871	871	871
Punto de equilibrio en ventas	\$19.476,96	\$19.643,17	\$19.812,59	\$19.986,67	\$20.162,64
Punto de equilibrio en % capacidad	79,9%	79,9%	79,8%	79,8%	79,7%
Leggins					
Costos Fijos	\$10.748,50	\$10.810,65	\$10.874,70	\$10.942,08	\$11.009,99
Costos Variables	\$10.410,73	\$10.528,68	\$10.648,06	\$10.768,89	\$10.891,19
Ingresos	\$24.121,53	\$24.326,84	\$24.535,94	\$24.750,50	\$24.967,34
Punto de equilibrio en unidades	1.454	1.454	1.454	1.454	1.455
Punto de equilibrio en ventas	\$21.368,29	\$21.551,34	\$21.737,75	\$21.928,97	\$22.122,22

Punto de equilibrio en % capacidad	78,4%	78,3%	78,3%	78,3%	78,2%
Pantalones					
Costos Fijos	\$10.748,50	\$10.810,65	\$10.874,70	\$10.942,08	\$11.009,99
Costos Variables	\$8.939,42	\$9.044,42	\$9.150,74	\$9.258,39	\$9.367,40
Ingresos	\$22.444,23	\$22.634,79	\$22.829,00	\$23.028,54	\$23.230,22
Punto de equilibrio en unidades	1.017	1.017	1.017	1.017	1.017
Punto de equilibrio en ventas	\$19.854,72	\$20.024,30	\$20.197,11	\$20.374,61	\$20.554,03
Punto de equilibrio en % capacidad	79,6%	79,5%	79,5%	79,5%	79,4%
Faldas					
Costos Fijos	\$10.748,50	\$10.810,65	\$10.874,70	\$10.942,08	\$11.009,99
Costos Variables	\$11.775,25	\$11.905,20	\$12.036,70	\$12.169,75	\$12.304,38
Ingresos	\$25.677,08	\$25.896,08	\$26.118,99	\$26.347,48	\$26.578,37
Punto de equilibrio en unidades	1.165	1.165	1.165	1.165	1.165
Punto de equilibrio en ventas	\$22.775,79	\$22.971,39	\$23.170,45	\$23.374,42	\$23.580,55
Punto de equilibrio en % capacidad	77,3%	77,3%	77,2%	77,2%	77,1%

Fuente: Tabla N°94; 95; 96; A6.1; A5.2; A5.3 y A5.4

Elaboración: Angie Chango

Explicación del cálculo del punto de equilibrio para el primer año

PE en unidades

$$QE = \frac{CF}{Vu - CVu}$$

$$QE = \frac{\$10.748,50}{\$21,47 - \left(\frac{\$10.944,58}{1140}\right)}$$

$$QE = 905 \text{ unidades}$$

PE en ventas

$$VE = QE * Vu$$

$$VE = 905 * \$21,47$$

$$VE = \$19.437,81$$

PE en % de capacidad

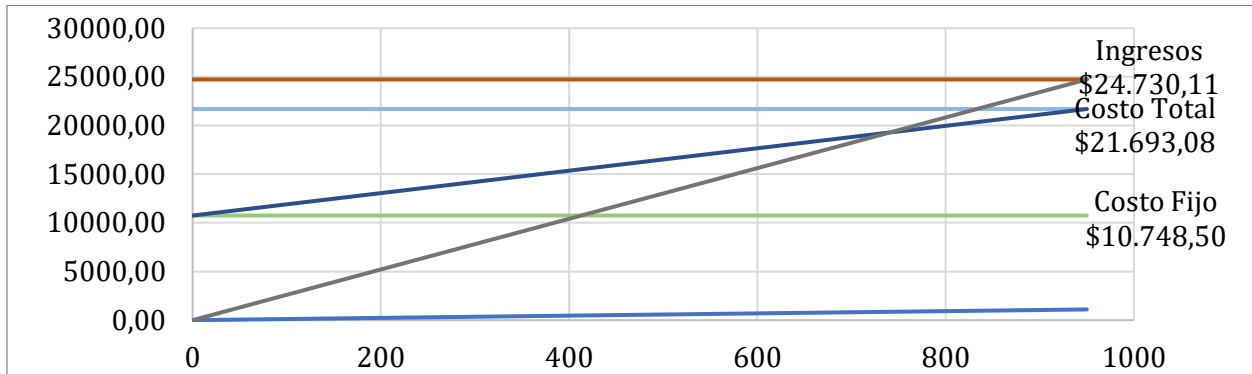
$$PE\% = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE\% = \frac{\$10.748,50}{\$24.730,11 - \$10.944,58} * 100$$

$$PE\% = 78\%$$

Figura 48.

Punto de equilibrio del primer año de vestidos

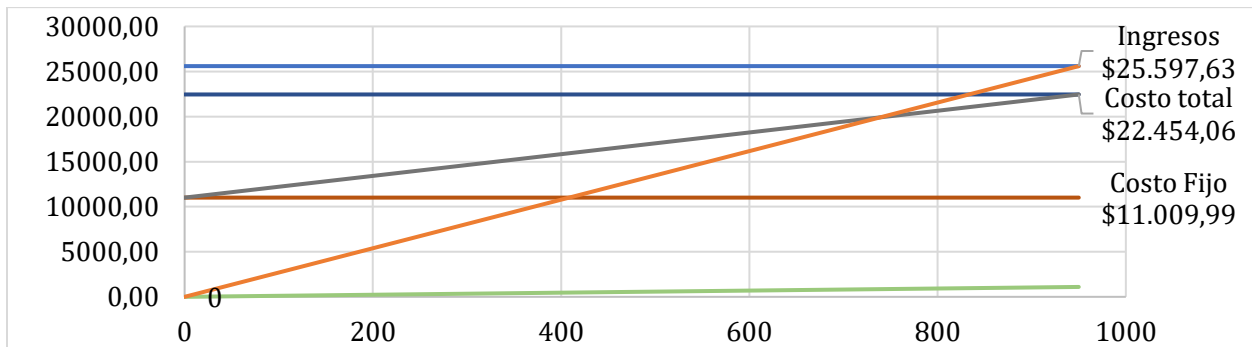


Fuente: Tabla N°98

Elaboración: Angie Chango

Figura 49.

Punto de equilibrio del quinto año de vestidos



Fuente: Tabla N°98

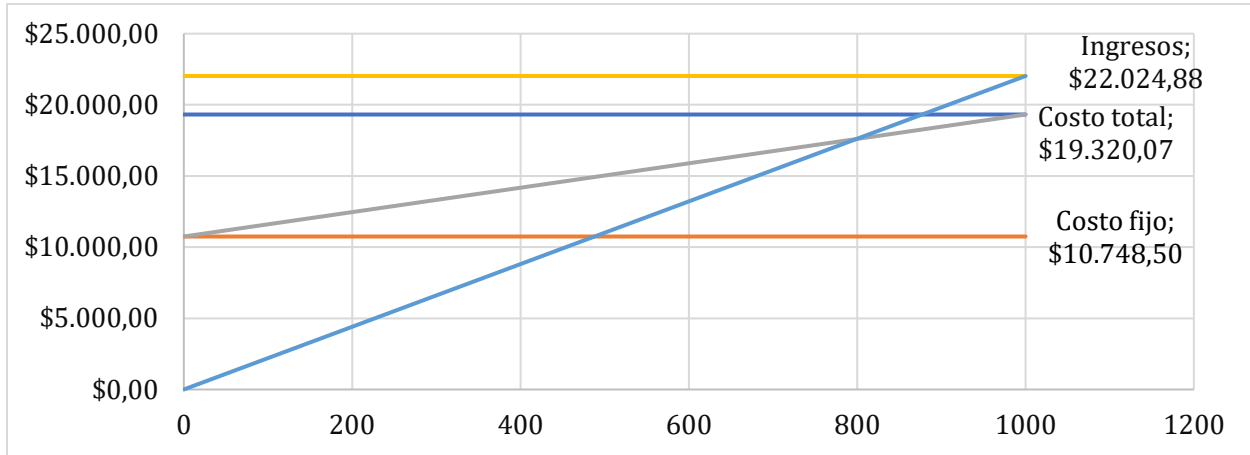
Elaboración: Angie Chango

Análisis: En el año 1 se necesitará vender 905 vestidos maternos y un total de \$19.437,81 dólares con la utilización del 78% de su capacidad instalada; para el año 5 se necesitará vender 904 vestidos maternos y un total de \$20.076,25 dólares con la utilización del 77,8% de su capacidad instalada.

Gráfica del punto de equilibrio de las blusas maternas

Figura 50.

Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de blusas maternas

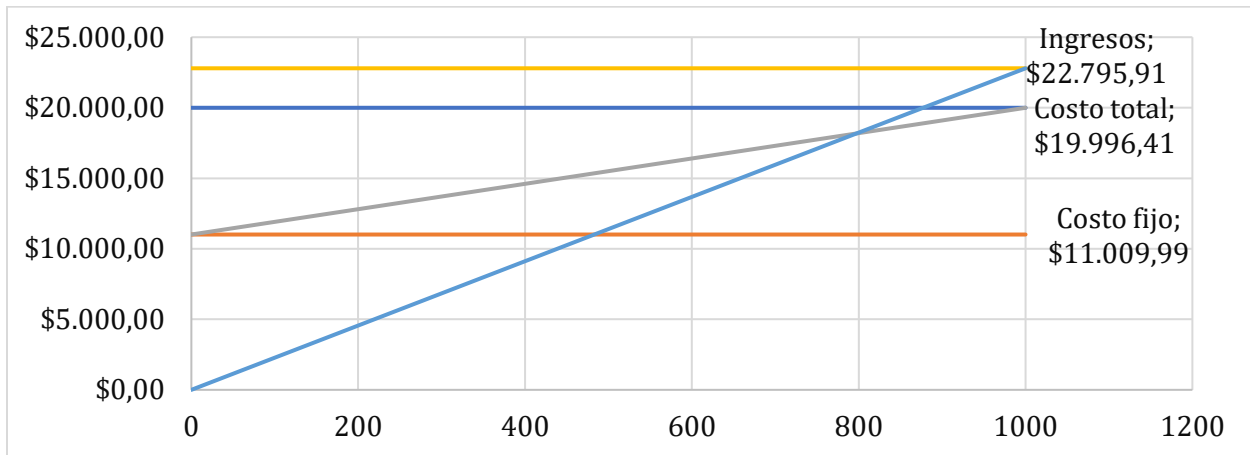


Fuente: Tabla N°98

Elaboración: Angie Chango

Figura 51.

Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de blusas maternas



Fuente: Tabla N°98

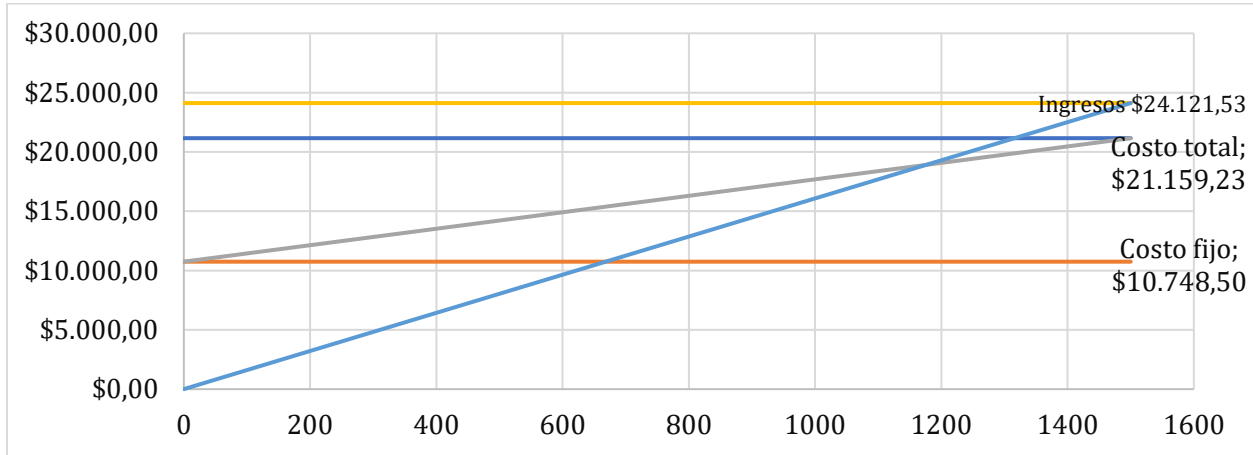
Elaboración: Angie Chango

Análisis: En el año 1 se necesitará vender 871 blusas maternas y un total de \$19.476,96 dólares con la utilización del 79,9% de su capacidad instalada; para el año 5 se necesitará vender 871 blusas maternas y un total de \$20.162,64 dólares con la utilización del 79,7% de su capacidad instalada.

Gráfica del punto de equilibrio de los leggins maternos

Figura 52.

Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de leggins maternos

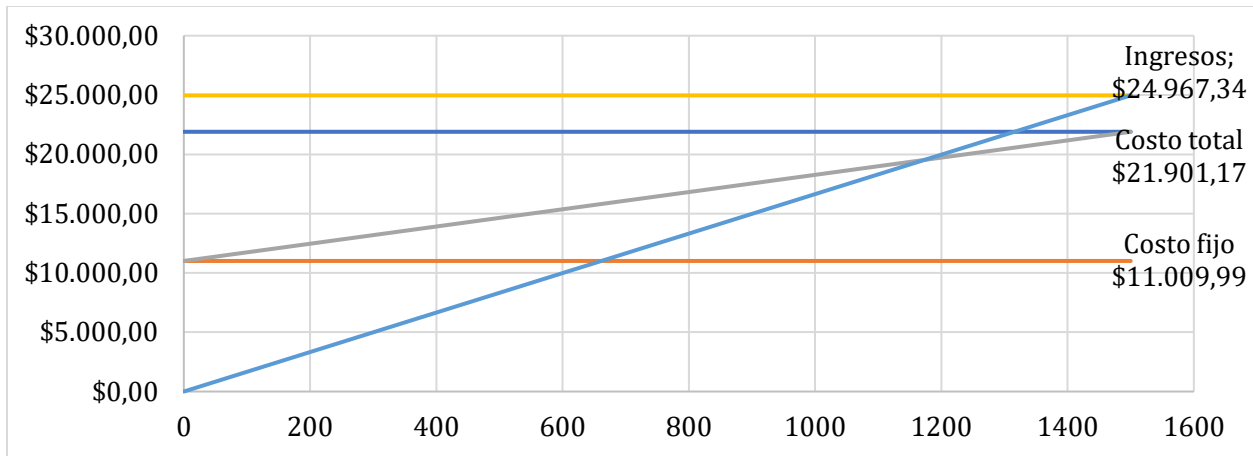


Fuente: Tabla N°98

Elaboración: Angie Chango

Figura 53.

Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de leggins maternos



Fuente: Tabla N°98

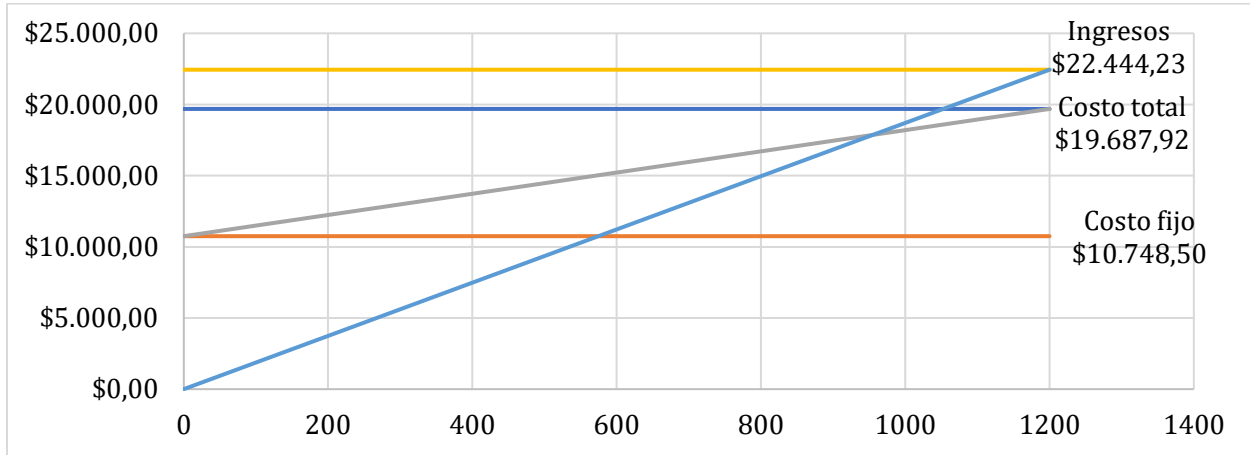
Elaboración: Angie Chango

Análisis: En el año 1 se necesitará vender 1454 leggins maternos y un total de \$21.368,29 dólares con la utilización del 78,4% de su capacidad instalada; para el año 5 se necesitará vender 1.455 leggins maternos y un total de \$22.122,22 dólares con la utilización del 78,2% de su capacidad instalada.

Gráfica del punto de equilibrio de los pantalones maternos

Figura 54.

Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de pantalones maternos

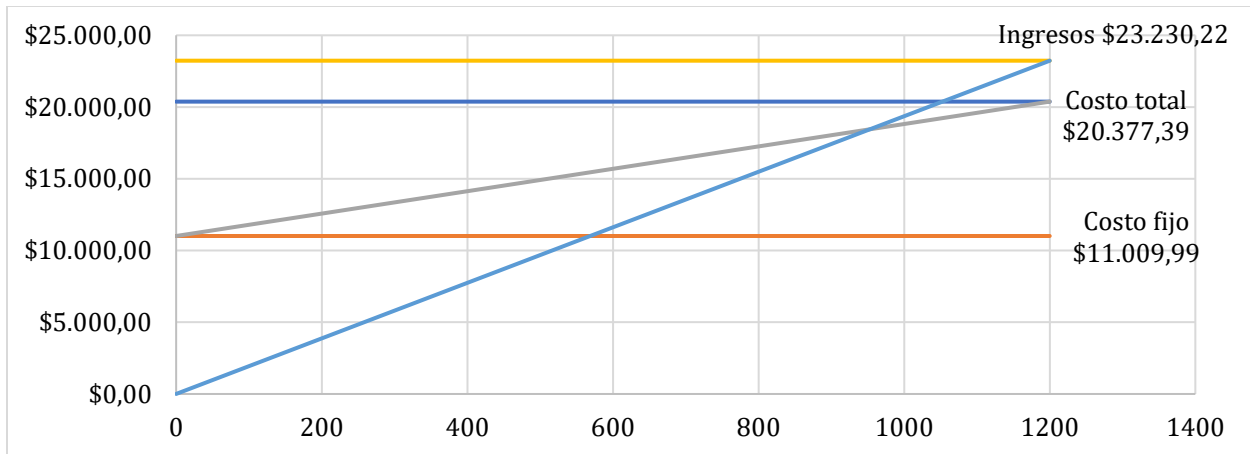


Fuente: Tabla N°98

Elaboración: Angie Chango

Figura 55.

Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de pantalones maternos



Fuente: Tabla N°98

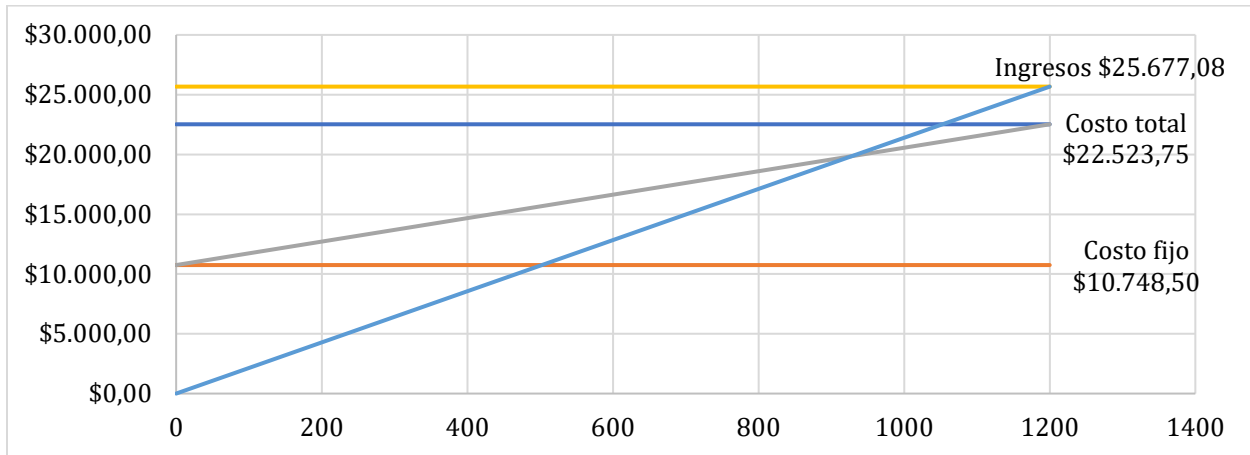
Elaboración: Angie Chango

Análisis: En el año 1 se necesitará vender 1.017 pantalones maternos y un total de \$19.854,72 dólares con la utilización del 79,6% de su capacidad instalada; para el año 5 se necesitará vender 1.017 unidades y un total de \$20.554,03 dólares con la utilización del 79,4% de su capacidad instalada.

Gráfica del punto de equilibrio de las faldas maternas

Figura 56.

Punto de equilibrio en forma gráfica del primer año de faldas maternas

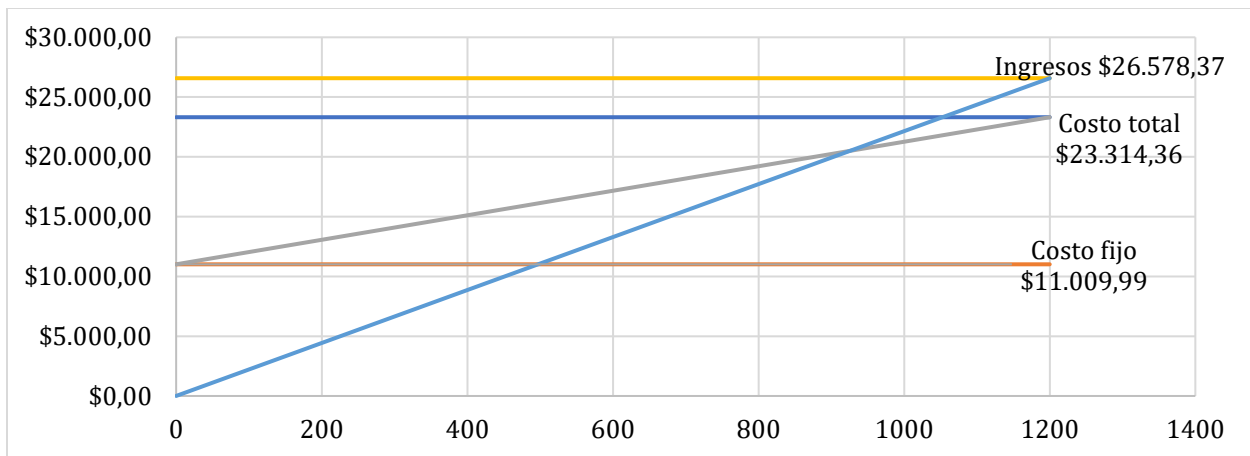


Fuente: Tabla N°98

Elaboración: Angie Chango

Figura 57.

Punto de equilibrio en forma gráfica del quinto año de faldas maternas



Fuente: Tabla N°98

Elaboración: Angie Chango

Análisis: En el año 1 se necesitará vender 1.165 faldas maternas y un total de \$22.775,79 dólares con la utilización del 77,3% de su capacidad instalada; para el año 5 se necesitará vender 1.165 unidades y un total de \$23.580,55 dólares con la utilización del 77,1% de su capacidad instalada.

Estados Financieros


En el proyecto se incluye los siguientes estados financieros proyectados: el balance de situación financiera y el estado de flujos de caja o efectivo.

Balance de resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultados o pérdidas y ganancias, indica que el proyecto en estudio generará ganancias con los ingresos y egresos proyectados para la vida útil, además da a conocer información sobre los impuestos que generará para el fisco o estado. Como se puede observar en la tabla, la empresa tendrá ganancias desde el inicio de sus actividades, es decir, en el primer año se prevé una ganancia de \$1.312,83dólares.

Tabla 100.

Estado de resultados proyectado

	"YELU STORE" Cía. Ltda. Estados de Resultados Proyectados DEL 2022 AL 2026				
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos operacionales					
Ingresos por concepto de ventas	\$117.807,85	\$118.810,12	\$119.610,34	\$120.652,64	\$121.709,20
Egresos operacionales					
(-) Costos de producción	\$59.807,59	\$60.501,81	\$61.204,81	\$61.918,01	\$62.638,90
(=) Utilidad bruta en ventas	\$58.000,26	\$58.308,31	\$58.405,54	\$58.734,62	\$59.070,30
(-) Costos operativos	\$42.912,10	\$43.465,95	\$44.027,54	\$44.602,76	\$45.180,15
(=) Utilidad operativa	\$15.088,16	\$14.842,36	\$14.378,00	\$14.131,86	\$13.890,15
(-) Gastos financieros	\$12.800,00	\$9.600,00	\$6.400,00	\$3.200,00	\$0,00
(=Utilidad antes de participación e impuestos	\$2.288,16	\$5.242,36	\$7.978,00	\$10.931,86	\$13.890,15
(-) Participación de utilidades a trabajadores (15%)	\$343,22	\$786,35	\$1.196,70	\$1.639,78	\$2.083,52
(=) Utilidad antes de impuestos	\$1.944,94	\$4.456,01	\$6.781,30	\$9.292,08	\$11.806,63
(-) Impuesto a la renta (25%)	\$486,23	\$1.114,00	\$1.695,33	\$2.323,02	\$2.951,66
(=) Utilidad antes de reserva	\$1.458,70	\$3.342,00	\$5.085,98	\$6.969,06	\$8.854,97
(-) Reserva Legal (10%)	\$145,87	\$334,20	\$508,60	\$696,91	\$885,50
(=) Utilidad del ejercicio	\$1.312,83	\$3.007,80	\$4.577,38	\$6.272,16	\$7.969,47

Fuente: Tabla N°93 y 96

Elaboración: Angie Chango


Estado de flujo de caja

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene el proyecto. Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de pago de las deudas, es por ello que resulta una información indispensable para conocer el estado en que se encuentra el proyecto; así mismo es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez.

Las entradas son aquellos movimientos que aumentan el efectivo de la empresa en un cierto período, a estas pertenecen los siguientes rubros: recursos financieros (préstamo), capital propio, ingresos por venta, depreciación, amortización de activos diferidos, valores residuales y reserva legal.

Las salidas son aquellos movimientos que disminuyen el efectivo de la empresa, a estas pertenecen los rubros como: activo fijo, gastos preoperacionales (activos diferidos), capital de trabajo, reposición del equipo de cómputo, costo de producción, costo operacional, pagos por préstamo, participación de utilidades e impuesto a la renta. La diferencia entre las entradas y las salidas será el flujo de efectivo para cada año.

Tabla 101.*Flujo de caja proyectado*

	"YELU STORE" Cía. Ltda.					
	Flujo de caja DEL 2022 AL 2026					
Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entradas de efectivo						
Recurso financiero	\$16.000,00					
Capital propio	\$17.487,01					
Ingreso por venta		\$117.807,85	\$118.810,12	\$119.610,34	\$120.652,64	\$121.709,20
Depreciación		\$2.784,08	\$2.784,08	\$2.784,08	\$2.791,20	\$2.791,20
Amortización de diferido		\$765,26	\$765,26	\$765,26	\$765,26	\$765,26
Valor residual				\$1.213,88		\$7.391,03
Reserva Legal		\$145,87	\$334,20	\$508,60	\$696,91	\$885,50
Total de entradas de efectivo	\$33.487,01	\$121.503,06	\$122.693,67	\$124.882,16	\$124.906,01	\$133.542,19
Salidas de efectivo						
Activo fijo	\$20.754,28					
Gastos preoperacionales (Diferido)	\$3.826,32					
Capital de trabajo	\$8.906,40					
Reposición del equipo de computo					\$3.674,05	
Costo de producción		\$58.715,70	\$59.409,92	\$60.112,92	\$60.824,79	\$61.545,68
Costo operacional		\$41.219,91	\$41.773,76	\$42.335,35	\$42.904,78	\$43.482,17
Pago de préstamo		\$12.800,00	\$9.600,00	\$6.400,00	\$3.200,00	\$0,00
Participación de utilidades		\$343,22	\$786,35	\$1.196,70	\$1.639,78	\$2.083,52
Impuesto a la renta		\$486,23	\$1.114,00	\$1.695,33	\$2.323,02	\$2.951,66
Total de salidas de efectivo	\$33.487,01	\$113.565,07	\$112.684,04	\$111.740,29	\$114.566,42	\$110.063,03
Entradas menos salidas	\$0,00	\$7.937,99	\$10.009,63	\$13.141,87	\$10.339,59	\$23.479,16
Saldo acumulado de efectivo	\$0,00	\$7.937,99	\$17.947,62	\$31.089,50	\$41.429,08	\$64.908,24

Fuente: Tabla N°75, 77, 91, 92, 93, 96 y 99**Elaboración:** Angie Chango

7.5. Evaluación Financiera

Por medio de esta evaluación se determinará la factibilidad financiera del proyecto, en base a indicadores como: VAN, TIR, PRC, RBC y el análisis de sensibilidad. Con los resultados obtenidos en estos indicadores se podrá tomar decisiones y analizar la rentabilidad que podrán generar los inversionistas del presente proyecto.

7.5.1. Valor Actual Neto

Representa el valor presente de los beneficios luego de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más su costo de oportunidad. En el valor actual neto se necesita del factor de actualización, el mismo que se lo obtuvo de aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Factor de actualización} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$
$$\text{Factor de actualización} = \frac{1}{(1 + 11,25\%)^1}$$
$$\text{Factor de actualización} = 0,8989$$

Por lo tanto, el factor de actualización para el primer período es de 0,8989 y se aplica la misma fórmula para realizar el cálculo del factor de actualización de los períodos siguientes.

Tabla 102.

Valor Actual Neto

Período	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujo de Caja Actualizado
0		11,25%	
1	7.937,99	0,8989	7.135,28
2	10.009,63	0,8080	8.087,57
3	13.141,87	0,7263	9.544,59
4	10.339,59	0,6528	6.749,99
5	23.479,16	0,5868	13.777,88
TOTAL			45.295,30
(-) INVERSION			-33.487,01
VALOR ACTUAL NETO			11.808,30

Fuente: Tabla N°91 y 100

Elaboración: Angie Chango

Finalmente, para conocer el VAN se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria de los flujos de caja actualizados} - \text{Inversión del Proyecto}$$

$$\text{VAN} = 45.295,30 - 33.687,01$$

$$\text{VAN} = 11.808,30$$

Análisis: Se puede concluir que el VAN del proyecto en estudio es de \$11.808,30 dólares, siendo este un valor positivo o mayor a cero, lo que significa que el proyecto es aceptable.

7.5.2. Tasa Interna de Retorno

Corresponde a la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiará la inversión.

Tabla 103.

Tasa Interna de Retorno

Período	Flujo Neto	Factor de Actualización (Tasa Menor)	VAN Tasa Menor	Factor de Actualización (Tasa Mayor)	VAN Tasa Mayor
0	-33.487,01	22,00%		22,50%	
1	7.937,99	0,81967	6.506,55	0,81633	6.480,00
2	10.009,63	0,67186	6.725,09	0,66639	6.670,31
3	13.141,87	0,55071	7.237,32	0,54399	7.149,06
4	10.339,59	0,45140	4.667,28	0,44407	4.591,54
5	23.479,16	0,37000	8.687,27	0,36251	8.511,42
Total			33.823,52	Total	33.402,33
(-) Inversión			33.487,01		33.487,01
Valor Actual Neto			336,51		-84,68

Fuente: Tabla N°101

Elaboración: Angie Chango

Para obtener la Tasa Interna de Retorno (TIR) se aplicó la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$TIR = 22 + 0,50 \left(\frac{336,51}{336,51 - (-84,68)} \right)$$

$$TIR = 22 + 0,40$$

$$TIR = 22,40$$

Análisis: La TIR del proyecto 22,40% es mayor que el costo de oportunidad del capital que es del 11,25%, por lo tanto, es recomendable la ejecución del proyecto.

7.5.3. Período de Recuperación del Capital

Este indicador permite conocer el tiempo necesario para que el proyecto pueda cubrir la inversión inicial y su costo de financiamiento.

Tabla 104.

Período de Recuperación del Capital (PRC)

Años	Flujo neto actualizado	Sumatoria de Flujo Neto
0	33487,01	
1	7.135,28	7.135,28
2	8.087,57	15.222,84
3	9.544,59	24.767,43
4	6.749,99	31.517,42
5	13.777,88	45.295,30
Total	45.295,30	123.938,28

Fuente: Tabla N°101

Elaboración: Angie Chango

Para la obtención de este indicador se aplicó la siguiente fórmula:

PRC = Año que supera la inversión

$$+ \frac{\text{Inversión} - \text{Suma flujo hasta el año que supera la inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 3 \left(\frac{33.487,01 - 45.295,30}{13.777,88} \right)$$

$$PRC = 4,14$$

Cálculo:

$$4,14 = 4 \text{ años}$$

$$0,14 * 12 = 1,68 = 1 \text{ mes}$$

$$0,68 * 30 = 1,20 = 1 \text{ día}$$

Análisis: El Período de Recuperación del Capital es de 4,14; lo que significa que la inversión inicial se cubre en cuatro años, un mes y un día; es decir el proyecto es indiferente y la decisión depende únicamente de los inversionistas si lo ejecutan o no.

7.5.4. Relación Beneficio – Costo

El presente indicador permite medir la rentabilidad esperada por cada unidad monetaria invertida, comparando los ingresos con los egresos actualizados del proyecto. Además, el mismo no es tan determinante para evaluar el proyecto; ya que el margen de utilidad es manejable desde las decisiones directivas.

Tabla 105.

Relación beneficio - costo

Período	Ingresos Originales	Costos Originales	Factor de Actualización	Ingresos actualizados	Costos actualizados
0			11,25%		
1	\$117.807,85	\$104.384,69	0,8989	\$105.894,70	\$93.828,93
2	\$118.810,12	\$105.272,76	0,8080	\$95.996,06	\$85.058,16
3	\$119.610,34	\$106.177,34	0,7263	\$86.869,77	\$77.113,74
4	\$120.652,64	\$107.105,77	0,6528	\$78.765,63	\$69.921,83
5	\$121.709,20	\$108.044,05	0,5868	\$71.420,57	\$63.401,68
Totales				\$438.946,72	\$389.324,35

Fuente: Tabla N°93 y 96

Elaboración: Angie Chango

Para obtener la relación Beneficio-Costo (RBC) se aplicó la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{\$438.946,72}{\$389.324,35}$$

$$RBC = 1,13$$

Análisis: La Relación Beneficio Costo (RBC) del proyecto es de \$1,13; lo cual indica que el beneficio es mayor al costo y por cada dólar invertido se obtendrá 0,13 centavos de rentabilidad.

7.5.5. Análisis de sensibilidad

Por medio de este análisis se determina de qué forma se afecta a un proyecto en dos situaciones: en el aumento de los costos de la inversión y la disminución de los ingresos de la misma; es decir, permite evaluar si la tasa de rentabilidad del proyecto afecta o no, frente a acontecimientos eventuales y posibles cambios de una variable dentro de la parte económica del proyecto.

Análisis de sensibilidad con incremento de costos

Para saber si el proyecto es sensible en este apartado se incrementan los costos a un 3,5%, obteniendo los siguientes resultados, detallados en la tabla.

Tabla 106.*Análisis de sensibilidad con incremento de costos*

Años	Ingresos	Costos	Costo Incrementado	Flujo Neto	Factor	Valor Actualizado	Factor Actual.	Valor Actualizado
					Actual. Tasa Menor		Tasa Mayor	
0			2,50%	-33.487,01	18,00%		19,00%	
1	117.807,85	104.384,69	108.038,15	10.813,54	0,847458	9.164,02	0,840336	9.087,01
2	118.810,12	105.272,76	108.957,31	10.905,54	0,718184	7.832,19	0,706165	7.701,11
3	119.610,34	106.177,34	109.893,55	10.778,57	0,608631	6.560,17	0,593416	6.396,17
4	120.652,64	107.105,77	110.854,48	10.869,22	0,515789	5.606,22	0,498669	5.420,14
5	121.709,20	108.044,05	111.825,59	10.964,05	0,437109	4.792,49	0,419049	4.594,48
Total						33955,09		33198,91
(-) Inversión						-33487,01		-33487,01
Valor Actual Neto						468,08		-288,10

Fuente: Tabla N°93 y 96**Elaboración:** Angie Chango

Para obtener la sensibilidad del proyecto, se realiza el siguiente procedimiento:

1. Calcular la Nueva TIR, para ello se utilizó la siguiente fórmula Reemplazando en la fórmula:

$$NTIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$
$$NTIR = 14 + 0,5 \left(\frac{468,08}{468,08 - (-288,10)} \right)$$
$$NTIR = 18,62$$

2. Calcular la Diferencia de la TIR, para ello se utilizó la siguiente fórmula

$$DIF TIR = TIR - NTIR$$
$$DIF TIR = 22,40 - 18,62$$
$$DIF TIR = 3,78$$

3. Calcular el Porcentaje de Variación entre la TIR, para ello se utilizó la siguiente fórmula:

$$\% VARIACIÓN = \left(\frac{DIF TIR}{TIR} \right) * 100$$
$$\% VARIACIÓN = \left(\frac{3,78}{22,40} \right) * 100$$
$$\% VARIACIÓN = 16,88$$

4. Finalmente se realizó el cálculo de Análisis de Sensibilidad por medio de la siguiente fórmula:

$$AS = \left(\frac{\% Variación}{NTIR} \right)$$
$$AS = \left(\frac{16,88}{18,62} \right)$$
$$AS = 0,91$$

Análisis: El análisis de sensibilidad indica que el proyecto no es sensible, y que resiste un incremento de los costos del 2,5%; es decir, si el costo se incrementa con un porcentaje mayor a este valor, los cambios afectarán la rentabilidad del proyecto de inversión.

Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos

Para saber si el proyecto es sensible en este apartado se disminuyeron los ingresos a un 2%, obteniendo los siguientes resultados, detallados en la tabla.

Tabla 107.*Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos*

Años	Ingresos	Costos	Ingresos Disminuido	Flujo Neto	Factor Actual. Tasa Menor	Valor Actualizado	Factor Actual. Tasa Mayor	Valor Actualizado
0			2,00%	-33.487,01	19,50 %		20,00 %	
1	117807,85	104384,69	115451,69	11067,00	0,8368201	9261,09	0,8333333	9222,50
2	118810,12	105272,76	116433,92	11161,16	0,7002679	7815,80	0,6944444	7750,80
3	119610,34	106177,34	117218,13	11040,79	0,5859982	6469,89	0,5787037	6389,35
4	120652,64	107105,77	118239,58	11133,81	0,4903751	5459,74	0,4822531	5369,31
5	121709,20	108044,05	119275,02	11230,97	0,4103557	4608,69	0,4018776	4513,47
Total						33615,21		33245,44
(-) Inversión						-33487,01		-33487,01
Valor Actual Neto						128,20		-241,56

Fuente: Tabla N°93 y 96**Elaboración:** Angie Chango

Para obtener la sensibilidad del proyecto, se realiza el siguiente procedimiento:

1. Calcular la Nueva TIR, para ello se utilizó la siguiente fórmula Reemplazando en la fórmula:

$$NTIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$
$$NTIR = 19,5 + 0,5 \left(\frac{128,20}{128,20 - (-241,56)} \right)$$
$$NTIR = 19,67$$

2. Calcular la Diferencia de la TIR, para ello se utilizó la siguiente fórmula

$$DIF TIR = TIR - NTIR$$
$$DIF TIR = 22,40 - 19,67$$
$$DIF TIR = 2,73$$

3. Calcular el Porcentaje de Variación entre la TIR, para ello se utilizó la siguiente fórmula:

$$\% VARIACIÓN = \left(\frac{DIF TIR}{TIR} \right) * 100$$
$$\% VARIACIÓN = \left(\frac{2,73}{22,40} \right) * 100$$
$$\% VARIACIÓN = 12,17$$

4. Finalmente se realizó el cálculo de Análisis de Sensibilidad por medio de la siguiente fórmula:

$$AS = \left(\frac{\% Variación}{NTIR} \right)$$
$$AS = \left(\frac{12,17}{19,67} \right)$$
$$AS = 0,62$$

Análisis: El análisis de sensibilidad indica que el proyecto no es sensible, y que resiste a un incremento de ingresos de hasta 2%; es decir, si los ingresos disminuyen con un porcentaje mayor a este valor, los cambio afectarán la rentabilidad del proyecto de inversión.

8. Conclusiones

Una vez culminado el proyecto de prefactibilidad para la implementación de una empresa de ropa materna en el cantón Piñas, se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- El estudio de mercado que se efectuó en la ciudad de Piñas, permitió determinar que el proyecto es factible, los resultados obtenidos muestran que, al no existir oferta en el mercado de Piñas, existe una demanda insatisfecha actual de 7.911 vestidos, 7.389 blusas, 6.440 leggins, 4.721 pantalones y 3.305 faldas para maternidad, los cuales con la puesta en marcha de la empresa se pretende satisfacer.
- En el estudio técnico se determinó una capacidad instalada de 3.456 vestidos, 7.776 blusas, 12.960 leggins, 3.024 pantalones y 3.456 faldas de maternidad; para lo que la empresa utilizará su capacidad para confeccionar 1.152 vestidos, 864 blusas, 1.440 leggins, 1.008 pantalones y 1.152 faldas maternas de tela de algodón popelina, con estos resultados se determinó que la empresa tendrá una participación en el mercado en el primer año de 14,4% en cuanto a vestidos; 11,5% para blusas; 22,1% para leggins; 21,1% para pantalones; y 34,4% para faldas.
- En el estudio legal administrativo la empresa adoptará la denominación compañía de responsabilidad limitada conformada por socios, llevará su razón social como empresa de confección de ropa materna “Yelu Store Cía. Ltda.”, y su logotipo de imagen institucional para su identificación y rápida posición en el mercado de Piñas.
- Dentro del estudio económico, se determinó que la inversión del proyecto será de \$33.487,01 dólares; de los cuales el 52%, es decir, \$17.487,01 dólares serán aportados por los socios de la empresa; mientras que el 48%, ósea \$16.000,00 dólares serán financiados por BanEcuador a una tasa de interés anual del 11,25%.

- Los costos unitarios para el primer año de las prendas de vestir serán de \$18,83 para un vestido materno; \$22,36 para una blusa materna; \$14,69 para unos leggings materno; \$19,53 para un pantalón materno; y \$19,55 para una falda materna, con un margen de utilidad del 12,3%, quedando un precio de venta al público de la siguiente manera: \$21,47 por un vestido; \$25,49 por una blusa; \$16,75 por unos leggings; \$22,27 por un pantalón; y \$22,29 por una falda de maternidad.
- La evaluación financiera del proyecto arrojó los siguientes resultados: un VAN positivo de \$11.808,30 dólares; una TIR rentable de 22,40%; una relación beneficio–costo de \$1,13 dólares, lo cual indica que el beneficio es mayor al costo y por cada dólar invertido se obtendrá 0,13 centavos de rentabilidad; el período de recuperación de capital será de cuatro años, un mes y un día; el análisis de sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos de 2,5% con una sensibilidad de 0.91%, mientras que el mismo soportará una disminución en sus ingresos de hasta 2%, generándose una sensibilidad del 0.62%, por lo tanto, se puede decir que el proyecto es factible.

9. Recomendaciones

Luego de haber concluido la presente investigación se recomienda lo siguiente:

- Al concluir que el proyecto es factible se recomienda implementarlo, ya que dará una importante rentabilidad a sus inversionistas, además de generar desarrollo productivo en la ciudad de Piñas, brindará fuentes de empleo.
- Ejecutar el plan de comercialización con el fin de posicionar a la empresa en el mercado y de esa manera obtener más clientes.
- Poner en ejecución el estudio técnico, ya que la ubicación elegida está en un sector concurrido por las personas que llegan de otras ciudades del país, por lo que se considera que estar ubicado en este sector es muy favorable para la empresa.
- Dar a conocer al personal la misión, visión y objetivos de la empresa, además de proporcionar al personal el manual de funciones para que los mismos puedan desempeñar sus actividades de la mejor manera.
- Considerar la inversión estimada y la institución financiera propuesta, ya que la misma fue minuciosamente determinada para la puesta en marcha del presente proyecto.
- Controlar y evaluar el rendimiento organizacional del proyecto con el fin de cumplir con los objetivos empresariales y tomar decisiones oportunas para el correcto desarrollo de la empresa.

10. Referencias bibliográficas

- AITE. (2017). *AITE*. Recuperado el 17 de Mayo de 2020, de <https://www.aite.com.ec/industria.html#:~:text=Los%20inicios%20de%20la%20industria, donde%20se%20fabricaban%20los%20tejidos.&text=A%20lo%20largo%20del%20tiempo, en%20diferentes%20ciudades%20del%20pa%C3%ADs>.
- Amaru, A. (2008). *Administración para emprendedores* (Primera ed.). México: Pearson Educación.
- Armas, M. (Abril de 2011). “*Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de ropa maternal en la ciudad de atuntaqui cantón antonio ante provincia de Imbabura*”. Obtenido de Repositorio de la Universidad Técnica del Norte: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1779/1/02%20ICA%20154%20TESIS.pdf>
- Baca Urbina, G. (2011). *Evaluación de Proyectos* (Séptima ed.). Ciudad de México, México: McGraw Hill Educación.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (Sétima edición ed.). Ciudad de México, México: McGraw Hill Educación.
- Bayly, K. (24 de Agosto de 2017). *IDESAA Escuela de Negocios*. Recuperado el 12 de Marzo de 2021, de IDESAA: <https://idesaa.edu.mx/blog/el-ciclo-de-vida-de-un-proyecto-de-inversion/#:~:text=El%20Ciclo%20de%20Vida%20del,establecimiento%20de%20prioridades%2C%20hasta%20la>
- bbmundo. (14 de Diciembre de 2017). *bbmundo*. Obtenido de <https://www.bbmundo.com/embarazo/segundo-trimestre/la-importancia-de-usar-ropa-de-maternidad/>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe ediciones. Recuperado el 11 de Marzo de 2021
- Dos Amores. (23 de Agosto de 2013). *Dos Amores*. Obtenido de <http://www.2amores.com/blog/la-historia-de-la-ropa-de-embarazo/>
- Espejo, L. (2007). *Contabilidad General* (Cuarta ed.). Loja: Universidad Técnica Particular de Loja - UTPL.

- Failure Institute. (2018). *Failure Institute*. Obtenido de <https://www.thefailureinstitute.com/reports/state-of-business-failure/>
- Fernández, V. (2015). Marketing mix de servicios de información. *Dialnet*, 64-78. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5704542>
- García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos* (Tercera ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Gascó, T. (25 de Septiembre de 2019). *numdea*. Obtenido de numdea.com: <https://numdea.com/costo-operacional.html>
- INEC. (2018). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de INEC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/ENSANUT/ENSANUT_2018/Boletin%20ENSANUT%2028_12.pdf
- INEC. (Agosto de 2020). *Nacimientos y Defunciones Fetales*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/nacimientos_y_defunciones/
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (Decimocuarta ed.). México, México: Pearson Educación.
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020. *Escuela de Negocios de la ESPOL*, 18-20. Obtenido de https://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GEM_Ecuador_2019.pdf
- Lima O, M. M. (2012). “*Estudio de prefactibilidad para la creación de la empresa “suma amparampi lurata” dedicada a la confección de prendas de vestir para las etapas de gestación y maternidad*”. Obtenido de Repositorio de la Universidad Mayor de San Andrés: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/5511/PG-IDR-008.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Llaque, H. (30 de Agosto de 2013). “*Proyecto de factibilidad para la comercialización de ropa para mujeres embarazadas en un local ubicado en el centro comercial río centro norte de la ciudad de guayaquil*”. Obtenido de Repositorio de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11103/1/T-UCSG-POS-MDE-70.pdf>
- Meza, J. d. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos* (Tercera ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.

- mites. (2020). *Ministerio de Trabajo y Economía Social*. Obtenido de <http://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearEmpres a.htm>
- Morales, A., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión: Evaluación y Formulación* (Primera ed.). México: McGraw Hill Educación.
- Pasaca, M. (2009). *Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior* (Primera ed.). Loja: Editorial Offset Imagen en Ecuador.
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (Segunda ed.). Loja: Editorial Graficplus.
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión*. Venezuela.
- Rodríguez, E. (26 de Abril de 2019). *elembarazo*. Obtenido de [elembarazo.net](https://elembarazo.net/cuales-son-los-mejores-tipos-de-tejidos-para-la-ropa-de-premama.html):
- <https://elembarazo.net/cuales-son-los-mejores-tipos-de-tejidos-para-la-ropa-de-premama.html>
- Rodríguez, F. (2018). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Ciudad de México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=Qs9XDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Salvador P, L., Jurado Z, R., Rodriguez S, P., Revelo O, R., & Haro H, E. (2017). *Diseño y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Sanchez de Pedro, C. (15 de Octubre de 2020). *Marie Claire*. Obtenido de <https://www.marie-claire.es/moda/articulo/marcas-ropa-premama-embarazo-lactancia>
- Sarmiento, C., Pulla, E., Ramón, I., González, E., Solórzano, A., Feijoo, I., & Narvaez, J. (2017). *Casos de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Guayaquil: Grupo Compas.
- Viñan, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, J. (2018). *Proyectos de Inversión: Un enfoque práctico* (Primera ed.). Riobamba: ESPOCH Dirección de Publicaciones.
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios* (Primera ed.). Perú: USAID.

11. Anexos

Anexo 1: Encuesta

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Estimada Señora (ita):

Como estudiante del décimo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas, me dirijo a usted con la finalidad de solicitar comedidamente se digne a responder la siguiente encuesta, la cual permitirá recolectar información necesaria y precisa para fines académicos. Por la disponibilidad que se le dé a la misma mis agradecimientos.

ENCUESTA

TEMA: “Proyecto de prefactibilidad para la creación de una empresa de confección de ropa materna en el cantón Piñas”.

25. ¿Cuál es su edad? _____

26. ¿Actualmente está embarazada?

Si ()

No ()

Si su respuesta es Si continúe con la encuesta, y si es No contesté la pregunta N°3

27. ¿Cuántos hijos planea tener en el futuro?

Ninguno 1 2 3 4

Si su respuesta es Ninguno finaliza la encuesta, gracias por su colaboración

Si su respuesta es de 1 a 4, continúe con la pregunta N°10

28. ¿En qué mes de embarazo se encuentra?

Mes 1 (semanas 1 a 4)	Mes 2 (semanas 5 a 8)	Mes 3 (semanas 9 a 13)	
Mes 4 (semanas 14 a 17)	Mes 5 (semanas 18 a 22)	Mes 6 (semanas 23 a 27)	
Mes 7 (semanas 28 a 31)	Mes 8 (semanas 32 a 35)	Mes 9 (semanas 36 a 40)	

29. ¿En qué mes o semana del embarazo comenzó a usar prendas para embarazadas?

Mes 4 (semanas 14 a 17)	Mes 5 (semanas 18 a 22)	Mes 6 (semanas 23 a 27)	
Mes 7 (semanas 28 a 31)	Mes 8 (semanas 32 a 35)	Mes 9 (semanas 36 a 40)	

30. Para esta etapa de su vida, ¿ha comprado alguna prenda especial (blusas, camisas, vestidos, otros para embarazo) para su uso?

Si ()

No ()

Si su respuesta es de No, continúe con la pregunta N°8

31. ¿Cuántas prendas ha comprado durante su embarazo? (Frente a las opciones coloque la cantidad)

Vestido		Camiseta o blusa		Leggins	
Camisa		Pantalón de tela		Conjunto deportivo	
Falda					

32. ¿Para qué actividad utiliza más comúnmente ropa de embarazo? (del 1 al 5, siendo 5 la más usada y 1 la menos usada)

Uso diario		Para uso en casa	
Trabajo		Reuniones sociales	
Para deporte			

33. Escoja del 1 al 5, siendo 5 la más usada y 1 la menos usada, las prendas que prefiere utilizar durante el embarazo.

Pantalones de tela		Vestidos		Blusas	
Jeans		Leggins		Camisas	

34. ¿En dónde frecuentemente ha visto o ha escuchado información sobre prendas para el estado de gestación? Seleccione una opción.

Televisión		Lugar físico (tiendas de ropa)		Estación radial		Redes sociales	
Familiares		Amigos o conocidos					

35. ¿Conoce de alguna tienda especializada en ropa para mujeres en estado de gestación en la ciudad de Piñas?

Si () ¿Cuál? _____ No ()

36. Al necesitar ropa para un futuro embarazo, ¿qué haría? Señale una opción.

Confeccionar ropa		Usar ropa prestada	
Comprar		Utilizar del embarazo anterior	

37. En caso de implementarse una empresa dedicada a la confección de ropa para embarazadas en la ciudad de Piñas, ¿estaría dispuesta a comprar?

Si () No ()

Si su respuesta es NO finaliza la encuesta, gracias por su colaboración

38. ¿Cuántas prendas compraría al mes, si se implementase esta empresa? (Frente a las opciones coloque la cantidad)

Vestidos		Camiseta o blusa		Faldas	
Pantalones de tela		Leggins			

39. ¿Cuál de los siguientes tipos de tejido prefiere para las prendas? Seleccione una opción.

Algodón		Poliéster		Lana		Seda	
---------	--	-----------	--	------	--	------	--

40. ¿En qué tonos o colores le gustaría el diseño de sus prendas? (Con respecto a blusas, leggings, faldas y vestidos) **Seleccione una opción.**

Un solo color		Animal print		Floreado		Marmoleado	
---------------	--	--------------	--	----------	--	------------	--

41. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un vestido de maternidad? **Seleccione una opción.**

\$15 a \$22		\$23 a \$30		\$31 a \$38		Más de \$39	
-------------	--	-------------	--	-------------	--	-------------	--

42. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un pantalón de tela materno? **Seleccione una opción.**

\$12 a \$19		\$20 a \$27		\$28 a \$35		Más de \$36	
-------------	--	-------------	--	-------------	--	-------------	--

43. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por una blusa materna? **Seleccione una opción.**

\$8 a \$14		\$15 a \$21		\$22 a \$28		Más de \$29	
------------	--	-------------	--	-------------	--	-------------	--

44. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un leggin materno? **Seleccione una opción.**

\$10 a \$12		\$13 a \$15		\$16 a \$18		Más de \$19	
-------------	--	-------------	--	-------------	--	-------------	--

45. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por una falda materna? **Seleccione una opción.**

\$7 a \$10		\$11 a \$15		\$16 a \$20		Más de \$21	
------------	--	-------------	--	-------------	--	-------------	--

46. ¿De implementarse esta empresa, en donde le gustaría que estuviera ubicada el punto de venta de la misma? **Seleccione una opción.**

Por el recinto ferial, junto a la vía principal	
En la zona central de piñas	
Por el mercado nuevo, junto a la vía principal	

47. ¿Cuál de las siguientes características considera importante para que usted visite y adquiera sus prendas en el local? **Elija una opción.**

Ambiente agradable		Sillas y muebles cómodos	
Precios económicos		Asesoría de imagen	

48. ¿Por cuál de los siguientes medios de comunicación le gustaría conocer información sobre el local de prendas para embarazadas? **Seleccione una opción.**

Redes sociales	
Cuñas radiales	

49. De acuerdo a la pregunta anterior, especifique la red social o emisora radial que más utiliza o sintoniza para adquirir información sobre prendas u otros artículos de uso personal. _____

!!!GRACIAS POR SU COLABORACIÓN, TENGA USTED UN EXCELENTE DÍA!!!!

Anexo 2: Proceso de recopilación de información

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. The main section is titled "Centro de anuncios" (Ad Center) and displays a "Resumen" (Summary) for the last 60 days. The summary indicates that "Angie Chango Reyes" spent \$10,000 on 2 ads. Key performance indicators are shown in three cards: "Alcance" (Reach) at 5,516, "Interacción con una..." (Interaction) at 117, and "Clics en el enlace" (Link clicks) at 107. Below the summary, there is an "Anuncios" (Ads) section with a "Finalizado" (Completed) status and a "Ver resultados" (View results) button. The left sidebar contains navigation options like "Página", "Centro de anuncios", "Todos los anuncios", "Públicos", "Bandeja de entrada", "Apps de negocios", "Recursos y herramientas", and "Administrar empleos". The top navigation bar includes the Facebook logo, search bar, and user profile "Angie".

The screenshot shows the SurveyMonkey survey results page. The survey title is "Proyecto de prefactibilidad para la creación de una empresa de confección de ropa materna en el cantón Piñas". The progress bar indicates the current step is "ANALIZA LOS RESULTADOS" (ANALYZE RESULTS). The page is divided into two main sections: "Diseño de encuesta" (Survey Design) and "Respuestas y estados" (Responses and Status). The "Diseño de encuesta" section shows the survey title, creation date (7/6/2021), and statistics: 6 PÁGINAS (Pages) and 26 PREGUNTAS (Questions). The "Respuestas y estados" section shows a "TOTAL DE RESPUESTAS" (Total Responses) of 356 and an "ESTADO GENERAL DE LA ENCUESTA" (Overall Survey Status) of "CERRADA" (Closed). Below this, there is a "Recopiladores" (Collectors) table listing three data sources: "Encuestas presenciales" (41 responses), "Web Link 1" (268 responses), and "Social Media Post 1" (47 responses). The bottom of the page shows a "Volumen de respuestas" (Response Volume) section. The browser's address bar shows the SurveyMonkey URL.



Anexo 3: Promedio del incremento porcentual del sueldo y tasa de inflación

Para la proyección de los sueldos se utiliza el promedio del incremento porcentual de los sueldos, calculado de la siguiente manera: Se toma los sueldos decretados por el Ministerio de Trabajo de los años 2016 al 2021, luego se calcula la diferencia en dólares para el año 2017, restando el sueldo del año anterior con el del año 2017 obteniendo una diferencia de 9 dólares, este cálculo se realiza para los demás años.

Ya obtenida la diferencia de todos los años, se calcula el incremento porcentual de cada año a partir del 2017 aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Porcentaje de variación} = (Y1 - Yn - 1) / (Yn - 1)$$

Tabla A4.1.

Cálculo del Promedio de Incremento Porcentual para Sueldos

Año	Sueldo	Diferencia	Incremento
2016	366	-	-
2017	375	9	2,46 %
2018	386	11	2,93 %
2019	394	8	2,07 %
2020	400	6	1,52 %
2021	400	0	0,00 %
Total			8,99 %
Promedio			1,50 %

Fuente: Boletín del Ministerio del Trabajo

Elaboración: Angie Chango

Dando un resultado en el 2017 de 2.46%, esta fórmula se aplica para el resto de años, luego se suman todos los resultados dando un total de 8.99%, finalmente para el promedio se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Promedio incremento \%} = \sum \text{del incremento de variación} / (n - 1)$$

Obteniendo un resultado de 1.50%, este resultado será utilizado para la proyección de los sueldos de la mano de obra directa e indirecta, del personal administrativo, del personal de ventas y de los honorarios profesionales.

Finalmente, para la proyección de los demás activos se utiliza el promedio de 0.89% de la tasa de inflación, la misma que fue calculada de la misma manera de lo anteriormente mencionado con datos recogidos del INEC, a continuación, se presenta la tabla con los cálculos realizados.

Tabla A4.2.

Cálculo del promedio de la tasa de Inflación de los años 2013 al 2021

Año	Inflación	Tasa
2013	2,70 %	
2014	3,67 %	0,36
2015	3,38 %	-0,08
2016	1,12 %	-0,67
2017	-0,20 %	-1,18
2018	0,27 %	-2,35
2019	-0,07 %	-1,26
2020	-0,93 %	12,29
2021	-0,83 %	-0,11
Total		7,00
Promedio		0,88

Fuente: Boletín del Ministerio del Trabajo

Elaboración: Angie Chango

Anexo 4: *Presupuesto del costo total de operaciones de cada prenda*

Tabla A4.1.

Presupuesto del costo total de operaciones de blusas

RUBROS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Costos Primos					
Materia Prima Directa	\$3.940,10	\$3.974,77	\$4.009,75	\$4.045,04	\$4.080,63
Mano de Obra Directa	\$4.261,32	\$4.325,15	\$4.389,94	\$4.455,70	\$4.522,44
Total de Costos Primos	\$8.201,41	\$8.299,92	\$8.399,69	\$8.500,73	\$8.603,07
Gastos Indirectos De Fabricación					
Materia Prima Indirecta	\$252,60	\$254,82	\$257,06	\$259,33	\$261,61
Materiales Indirectos	\$5,95	\$6,01	\$6,06	\$6,11	\$6,17
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27	\$1.506,50	\$1.529,07	\$1.551,97	\$1.575,22
Servicios básicos	\$111,60	\$112,58	\$113,57	\$114,57	\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60	\$22,80	\$23,00	\$23,20	\$23,41
Indumentaria de producción	\$73,00	\$73,64	\$74,29	\$74,94	\$75,60
Útiles de limpieza de producción	\$34,84	\$35,14	\$35,45	\$35,76	\$36,08
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62	\$34,62	\$34,62	\$34,89	\$34,89
Total de gastos indirectos de fabricación	\$2.203,23	\$2.229,87	\$2.256,88	\$2.284,54	\$2.312,31
Total del costo de producción	\$10.404,65	\$10.529,79	\$10.656,57	\$10.785,27	\$10.915,38
Costo Operacional					
Gastos De Administración					
Sueldo administrativo	\$2.952,58	\$2.996,81	\$3.041,70	\$3.087,26	\$3.133,51
Honorarios profesionales	\$360,00	\$365,39	\$370,87	\$376,42	\$382,06

Arriendo de local	\$1.296,00	\$1.307,40	\$1.318,91	\$1.330,52	\$1.342,22
Servicios básicos de administración	\$134,40	\$135,58	\$136,78	\$137,98	\$139,19
Suministros de oficina de administración	\$19,13	\$19,30	\$19,47	\$19,64	\$19,81
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20	\$29,46	\$29,72	\$29,98	\$30,24
Útiles de limpieza de administración	\$37,31	\$37,64	\$37,97	\$38,31	\$38,64
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,62	\$72,62
Amortización de activos diferidos	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05
Total de Gastos de Administración	\$5.086,98	\$5.149,95	\$5.213,77	\$5.279,08	\$5.344,66
Gastos de Venta					
Sueldo de ventas	\$2.872,79	\$2.915,83	\$2.959,50	\$3.003,83	\$3.048,83
Servicios básicos de ventas	\$27,00	\$27,24	\$27,48	\$27,72	\$27,96
Suministros de oficina de ventas	\$3,90	\$3,93	\$3,97	\$4,00	\$4,04
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80	\$14,93	\$15,06	\$15,19	\$15,33
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03	\$37,35	\$37,68	\$38,01	\$38,35
Marketing	\$459,84	\$463,89	\$467,97	\$472,09	\$476,24
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25	\$55,25	\$55,25	\$55,79	\$55,79
Total de gastos de venta	\$3.495,44	\$3.543,24	\$3.591,74	\$3.641,47	\$3.691,37
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por préstamo	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total de gastos financieros	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total costo operacional	\$8.915,42	\$8.954,19	\$8.994,51	\$9.037,55	\$9.081,03
Total del costo	\$19.320,07	\$19.483,98	\$19.651,08	\$19.822,82	\$19.996,41

Fuente: Tabla N°63,65,67,69,71,73,75, 76, 77, 88 y 90

Elaboración: Angie Chango

Tabla A4.2.*Presupuesto del costo total de operaciones de leggins*

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Costos Primos					
Materia Prima Directa	\$6.027,26	\$6.080,30	\$6.133,81	\$6.187,79	\$6.242,24
Mano de Obra Directa	\$4.261,32	\$4.325,15	\$4.389,94	\$4.455,70	\$4.522,44
Total de Costos Primos	\$10.288,58	\$10.405,45	\$10.523,75	\$10.643,48	\$10.764,68
Gastos Indirectos De Fabricación					
Materia Prima Indirecta	\$0,63	\$0,64	\$0,64	\$0,65	\$0,65
Materiales Indirectos	\$9,92	\$10,01	\$10,10	\$10,19	\$10,28
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27	\$1.506,50	\$1.529,07	\$1.551,97	\$1.575,22
Servicios básicos	\$111,60	\$112,58	\$113,57	\$114,57	\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60	\$22,80	\$23,00	\$23,20	\$23,41
Indumentaria de producción	\$73,00	\$73,64	\$74,29	\$74,94	\$75,60
Útiles de limpieza de producción	\$34,84	\$35,14	\$35,45	\$35,76	\$36,08
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62	\$34,62	\$34,62	\$34,89	\$34,89
Total de gastos indirectos de fabricación	\$1.955,23	\$1.979,69	\$2.004,50	\$2.029,93	\$2.055,46
Total del costo de producción	\$12.243,81	\$12.385,14	\$12.528,25	\$12.673,42	\$12.820,14
Costo Operacional					
Gastos De Administración					
Sueldo administrativo	\$2.952,58	\$2.996,81	\$3.041,70	\$3.087,26	\$3.133,51
Honorarios profesionales	\$360,00	\$365,39	\$370,87	\$376,42	\$382,06
Arriendo de local	\$1.296,00	\$1.307,40	\$1.318,91	\$1.330,52	\$1.342,22
Servicios básicos de administración	\$134,40	\$135,58	\$136,78	\$137,98	\$139,19

Suministros de oficina de administración	\$19,13	\$19,30	\$19,47	\$19,64	\$19,81
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20	\$29,46	\$29,72	\$29,98	\$30,24
Útiles de limpieza de administración	\$37,31	\$37,64	\$37,97	\$38,31	\$38,64
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,62	\$72,62
Amortización de activos diferidos	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05
Total de Gastos de Administración	\$5.086,98	\$5.149,95	\$5.213,77	\$5.279,08	\$5.344,66
Gastos de Venta					
Sueldo de ventas	\$2.872,79	\$2.915,83	\$2.959,50	\$3.003,83	\$3.048,83
Servicios básicos de ventas	\$27,00	\$27,24	\$27,48	\$27,72	\$27,96
Suministros de oficina de ventas	\$3,90	\$3,93	\$3,97	\$4,00	\$4,04
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80	\$14,93	\$15,06	\$15,19	\$15,33
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03	\$37,35	\$37,68	\$38,01	\$38,35
Marketing	\$459,84	\$463,89	\$467,97	\$472,09	\$476,24
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25	\$55,25	\$55,25	\$55,79	\$55,79
Total de gastos de venta	\$3.495,44	\$3.543,24	\$3.591,74	\$3.641,47	\$3.691,37
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por préstamo	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total de gastos financieros	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total costo operacional	\$8.915,42	\$8.954,19	\$8.994,51	\$9.037,55	\$9.081,03
Total del costo	\$21.159,23	\$21.339,33	\$21.522,75	\$21.710,97	\$21.901,17

Fuente: Tabla N°63,65,67,69,71,73,75, 76, 77, 88 y 90

Elaboración: Angie Chango

Tabla A4.3.*Presupuesto del costo total de operaciones de pantalones maternos*

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Costos Primos					
Materia Prima Directa	\$4.256,28	\$4.293,74	\$4.331,52	\$4.369,64	\$4.408,09
Mano de Obra Directa	\$4.261,32	\$4.325,15	\$4.389,94	\$4.455,70	\$4.522,44
Total de Costos Primos	\$8.517,60	\$8.618,88	\$8.721,46	\$8.825,33	\$8.930,53
Gastos Indirectos De Fabricación					
Materia Prima Indirecta	\$303,28	\$305,95	\$308,64	\$311,36	\$314,10
Materiales Indirectos	\$6,95	\$7,01	\$7,07	\$7,13	\$7,19
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27	\$1.506,50	\$1.529,07	\$1.551,97	\$1.575,22
Servicios básicos	\$111,60	\$112,58	\$113,57	\$114,57	\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60	\$22,80	\$23,00	\$23,20	\$23,41
Indumentaria de producción	\$73,00	\$73,64	\$74,29	\$74,94	\$75,60
Útiles de limpieza de producción	\$34,84	\$35,14	\$35,45	\$35,76	\$36,08
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62	\$34,62	\$34,62	\$34,89	\$34,89
Total de gastos indirectos de fabricación	\$2.254,91	\$2.282,00	\$2.309,47	\$2.337,59	\$2.365,83
Total del costo de producción	\$10.772,50	\$10.900,89	\$11.030,93	\$11.162,92	\$11.296,36
Costo Operacional					
Gastos De Administración					
Sueldo administrativo	\$2.952,58	\$2.996,81	\$3.041,70	\$3.087,26	\$3.133,51
Honorarios profesionales	\$360,00	\$365,39	\$370,87	\$376,42	\$382,06
Arriendo de local	\$1.296,00	\$1.307,40	\$1.318,91	\$1.330,52	\$1.342,22
Servicios básicos de administración	\$134,40	\$135,58	\$136,78	\$137,98	\$139,19

Suministros de oficina de administración	\$19,13	\$19,30	\$19,47	\$19,64	\$19,81
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20	\$29,46	\$29,72	\$29,98	\$30,24
Útiles de limpieza de administración	\$37,31	\$37,64	\$37,97	\$38,31	\$38,64
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,62	\$72,62
Amortización de activos diferidos	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05
Total de Gastos de Administración	\$5.086,98	\$5.149,95	\$5.213,77	\$5.279,08	\$5.344,66
Gastos de Venta					
Sueldo de ventas	\$2.872,79	\$2.915,83	\$2.959,50	\$3.003,83	\$3.048,83
Servicios básicos de ventas	\$27,00	\$27,24	\$27,48	\$27,72	\$27,96
Suministros de oficina de ventas	\$3,90	\$3,93	\$3,97	\$4,00	\$4,04
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80	\$14,93	\$15,06	\$15,19	\$15,33
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03	\$37,35	\$37,68	\$38,01	\$38,35
Marketing	\$459,84	\$463,89	\$467,97	\$472,09	\$476,24
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25	\$55,25	\$55,25	\$55,79	\$55,79
Total de gastos de venta	\$3.495,44	\$3.543,24	\$3.591,74	\$3.641,47	\$3.691,37
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por préstamo	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total de gastos financieros	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total costo operacional	\$8.915,42	\$8.954,19	\$8.994,51	\$9.037,55	\$9.081,03
Total del costo	\$19.687,92	\$19.855,08	\$20.025,44	\$20.200,47	\$20.377,39

Fuente: Tabla N°63,65,67,69,71,73,75, 76, 77, 88 y 90

Elaboración: Angie Chango

Tabla A4.4.*Presupuesto del costo total de operaciones de faldas maternas*

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Costos Primos					
Materia Prima Directa	\$7.393,77	\$7.458,83	\$7.524,47	\$7.590,68	\$7.657,48
Mano de Obra Directa	\$4.261,32	\$4.325,15	\$4.389,94	\$4.455,70	\$4.522,44
Total de Costos Primos	\$11.655,08	\$11.783,98	\$11.914,41	\$12.046,38	\$12.179,92
Gastos Indirectos De Fabricación					
Materia Prima Indirecta	\$0,63	\$0,64	\$0,64	\$0,65	\$0,65
Materiales Indirectos	\$7,94	\$8,01	\$8,08	\$8,15	\$8,22
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27	\$1.506,50	\$1.529,07	\$1.551,97	\$1.575,22
Servicios básicos	\$111,60	\$112,58	\$113,57	\$114,57	\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60	\$22,80	\$23,00	\$23,20	\$23,41
Indumentaria de producción	\$73,00	\$73,64	\$74,29	\$74,94	\$75,60
Útiles de limpieza de producción	\$34,84	\$35,14	\$35,45	\$35,76	\$36,08
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23	\$146,23
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99	\$15,99
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42	\$21,42
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11	\$0,11
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62	\$34,62	\$34,62	\$34,89	\$34,89
Total de gastos indirectos de fabricación	\$1.953,25	\$1.977,69	\$2.002,48	\$2.027,90	\$2.053,41
Total del costo de producción	\$13.608,33	\$13.761,67	\$13.916,89	\$14.074,28	\$14.233,33
Costo Operacional					
Gastos De Administración					
Sueldo administrativo	\$2.952,58	\$2.996,81	\$3.041,70	\$3.087,26	\$3.133,51
Honorarios profesionales	\$360,00	\$365,39	\$370,87	\$376,42	\$382,06
Arriendo de local	\$1.296,00	\$1.307,40	\$1.318,91	\$1.330,52	\$1.342,22
Servicios básicos de administración	\$134,40	\$135,58	\$136,78	\$137,98	\$139,19

Suministros de oficina de administración	\$19,13	\$19,30	\$19,47	\$19,64	\$19,81
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20	\$29,46	\$29,72	\$29,98	\$30,24
Útiles de limpieza de administración	\$37,31	\$37,64	\$37,97	\$38,31	\$38,64
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,62	\$72,62
Amortización de activos diferidos	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05
Total de Gastos de Administración	\$5.086,98	\$5.149,95	\$5.213,77	\$5.279,08	\$5.344,66
Gastos de Venta					
Sueldo de ventas	\$2.872,79	\$2.915,83	\$2.959,50	\$3.003,83	\$3.048,83
Servicios básicos de ventas	\$27,00	\$27,24	\$27,48	\$27,72	\$27,96
Suministros de oficina de ventas	\$3,90	\$3,93	\$3,97	\$4,00	\$4,04
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80	\$14,93	\$15,06	\$15,19	\$15,33
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03	\$37,35	\$37,68	\$38,01	\$38,35
Marketing	\$459,84	\$463,89	\$467,97	\$472,09	\$476,24
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25	\$55,25	\$55,25	\$55,79	\$55,79
Total de gastos de venta	\$3.495,44	\$3.543,24	\$3.591,74	\$3.641,47	\$3.691,37
GASTOS FINANCIEROS					
Interés por préstamo	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total de gastos financieros	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00
Total costo operacional	\$8.915,42	\$8.954,19	\$8.994,51	\$9.037,55	\$9.081,03
Total del costo	\$22.523,75	\$22.715,86	\$22.911,39	\$23.111,83	\$23.314,36

Fuente: Tabla N°63,65,67,69,71,73,75, 76, 77, 88 y 90

Elaboración: Angie Chango

Anexo 5: Clasificación de los costos del presupuesto de cada prenda

Tabla A5.1.

Clasificación de los costos del presupuesto de blusas maternas

RUBROS	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Materia Prima Directa		\$3.940,10		\$3.974,77		\$4.009,75		\$4.045,04		\$4.080,63
Mano de Obra Directa		\$4.261,32		\$4.325,15		\$4.389,94		\$4.455,70		\$4.522,44
Materia Prima Indirecta		\$252,60		\$254,82		\$257,06		\$259,33		\$261,61
Materiales Indirectos		\$5,95		\$6,01		\$6,06		\$6,11		\$6,17
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27		\$1.506,50		\$1.529,07		\$1.551,97		\$1.575,22	
Servicios básicos		\$111,60		\$112,58		\$113,57		\$114,57		\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60		\$22,80		\$23,00		\$23,20		\$23,41	
Indumentaria de producción	\$73,00		\$73,64		\$74,29		\$74,94		\$75,60	
Útiles de limpieza de producción	\$34,84		\$35,14		\$35,45		\$35,76		\$36,08	
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23	
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99	
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42	
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11	
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62		\$34,62		\$34,62		\$34,89		\$34,89	
Sueldo administrativo	\$2.952,58		\$2.996,81		\$3.041,70		\$3.087,26		\$3.133,51	
Honorarios profesionales	\$360,00		\$365,39		\$370,87		\$376,42		\$382,06	
Arriendo de local	\$1.296,00		\$1.307,40		\$1.318,91		\$1.330,52		\$1.342,22	
Servicios básicos de administración	\$134,40		\$135,58		\$136,78		\$137,98		\$139,19	

Suministros de oficina de administración	\$19,13		\$19,30		\$19,47		\$19,64		\$19,81	
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20		\$29,46		\$29,72		\$29,98		\$30,24	
Útiles de limpieza de administración	\$37,31		\$37,64		\$37,97		\$38,31		\$38,64	
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20	
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00		\$72,00		\$72,00		\$72,62		\$72,62	
Amortización de activos diferidos	\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05	
Sueldo de ventas	\$2.872,79		\$2.915,83		\$2.959,50		\$3.003,83		\$3.048,83	
Servicios básicos de ventas	\$27,00		\$27,24		\$27,48		\$27,72		\$27,96	
Suministros de oficina de ventas	\$3,90		\$3,93		\$3,97		\$4,00		\$4,04	
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80		\$14,93		\$15,06		\$15,19		\$15,33	
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03		\$37,35		\$37,68		\$38,01		\$38,35	
Marketing	\$459,84		\$463,89		\$467,97		\$472,09		\$476,24	
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73	
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25		\$55,25		\$55,25		\$55,79		\$55,79	
Interés por préstamo	\$333,00		\$261,00		\$189,00		\$117,00		\$45,00	
Total	\$10.748,50	\$8.571,57	\$10.810,65	\$8.673,33	\$10.874,70	\$8.776,38	\$10.942,08	\$8.880,74	\$11.009,99	\$8.986,43
	\$19.320,07		\$19.483,98		\$19.651,08		\$19.822,82		\$19.996,41	

Fuente: Tabla N°A4.1

Elaboración: Angie Chango

Tabla A5.2.*Clasificación de los costos del presupuesto de legginos maternos*

RUBROS	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Materia Prima Directa		\$6.027,26		\$6.080,30		\$6.133,81		\$6.187,79		\$6.242,24
Mano de Obra Directa		\$4.261,32		\$4.325,15		\$4.389,94		\$4.455,70		\$4.522,44
Materia Prima Indirecta		\$0,63		\$0,64		\$0,64		\$0,65		\$0,65
Materiales Indirectos		\$9,92		\$10,01		\$10,10		\$10,19		\$10,28
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27		\$1.506,50		\$1.529,07		\$1.551,97		\$1.575,22	
Servicios básicos		\$111,60		\$112,58		\$113,57		\$114,57		\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60		\$22,80		\$23,00		\$23,20		\$23,41	
Indumentaria de producción	\$73,00		\$73,64		\$74,29		\$74,94		\$75,60	
Útiles de limpieza de producción	\$34,84		\$35,14		\$35,45		\$35,76		\$36,08	
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23	
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99	
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42	
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11	
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62		\$34,62		\$34,62		\$34,89		\$34,89	
Sueldo administrativo	\$2.952,58		\$2.996,81		\$3.041,70		\$3.087,26		\$3.133,51	
Honorarios profesionales	\$360,00		\$365,39		\$370,87		\$376,42		\$382,06	
Arriendo de local	\$1.296,00		\$1.307,40		\$1.318,91		\$1.330,52		\$1.342,22	
Servicios básicos de administración	\$134,40		\$135,58		\$136,78		\$137,98		\$139,19	

Suministros de oficina de administración	\$19,13		\$19,30		\$19,47		\$19,64		\$19,81	
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20		\$29,46		\$29,72		\$29,98		\$30,24	
Útiles de limpieza de administración	\$37,31		\$37,64		\$37,97		\$38,31		\$38,64	
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20	
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00		\$72,00		\$72,00		\$72,62		\$72,62	
Amortización de activos diferidos	\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05	
Sueldo de ventas	\$2.872,79		\$2.915,83		\$2.959,50		\$3.003,83		\$3.048,83	
Servicios básicos de ventas	\$27,00		\$27,24		\$27,48		\$27,72		\$27,96	
Suministros de oficina de ventas	\$3,90		\$3,93		\$3,97		\$4,00		\$4,04	
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80		\$14,93		\$15,06		\$15,19		\$15,33	
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03		\$37,35		\$37,68		\$38,01		\$38,35	
Marketing	\$459,84		\$463,89		\$467,97		\$472,09		\$476,24	
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73	
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25		\$55,25		\$55,25		\$55,79		\$55,79	
Interés por préstamo	\$333,00		\$261,00		\$189,00		\$117,00		\$45,00	
Total	\$10.748,50	\$10.410,73	\$10.810,65	\$10.528,68	\$10.874,70	\$10.648,06	\$10.942,08	\$10.768,89	\$11.009,99	\$10.891,19
	\$21.159,23		\$21.339,33		\$21.522,75		\$21.710,97		\$21.901,17	

Fuente: Tabla N°A4.2

Elaboración: Angie Chango

Tabla A5.3.*Clasificación de los costos del presupuesto de pantalones maternos*

RUBROS	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Materia Prima Directa		\$4.256,28		\$4.293,74		\$4.331,52		\$4.369,64		\$4.408,09
Mano de Obra Directa		\$4.261,32		\$4.325,15		\$4.389,94		\$4.455,70		\$4.522,44
Materia Prima Indirecta		\$303,28		\$305,95		\$308,64		\$311,36		\$314,10
Materiales Indirectos		\$6,95		\$7,01		\$7,07		\$7,13		\$7,19
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27		\$1.506,50		\$1.529,07		\$1.551,97		\$1.575,22	
Servicios básicos		\$111,60		\$112,58		\$113,57		\$114,57		\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60		\$22,80		\$23,00		\$23,20		\$23,41	
Indumentaria de producción	\$73,00		\$73,64		\$74,29		\$74,94		\$75,60	
Útiles de limpieza de producción	\$34,84		\$35,14		\$35,45		\$35,76		\$36,08	
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23	
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99	
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42	
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11	
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62		\$34,62		\$34,62		\$34,89		\$34,89	
Sueldo administrativo	\$2.952,58		\$2.996,81		\$3.041,70		\$3.087,26		\$3.133,51	
Honorarios profesionales	\$360,00		\$365,39		\$370,87		\$376,42		\$382,06	
Arriendo de local	\$1.296,00		\$1.307,40		\$1.318,91		\$1.330,52		\$1.342,22	
Servicios básicos de administración	\$134,40		\$135,58		\$136,78		\$137,98		\$139,19	

Suministros de oficina de administración	\$19,13		\$19,30		\$19,47		\$19,64		\$19,81	
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20		\$29,46		\$29,72		\$29,98		\$30,24	
Útiles de limpieza de administración	\$37,31		\$37,64		\$37,97		\$38,31		\$38,64	
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20		\$32,20	
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00		\$72,00		\$72,00		\$72,62		\$72,62	
Amortización de activos diferidos	\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05		\$153,05	
Sueldo de ventas	\$2.872,79		\$2.915,83		\$2.959,50		\$3.003,83		\$3.048,83	
Servicios básicos de ventas	\$27,00		\$27,24		\$27,48		\$27,72		\$27,96	
Suministros de oficina de ventas	\$3,90		\$3,93		\$3,97		\$4,00		\$4,04	
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80		\$14,93		\$15,06		\$15,19		\$15,33	
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03		\$37,35		\$37,68		\$38,01		\$38,35	
Marketing	\$459,84		\$463,89		\$467,97		\$472,09		\$476,24	
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73		\$23,73	
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10		\$1,10	
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25		\$55,25		\$55,25		\$55,79		\$55,79	
Interés por préstamo	\$333,00		\$261,00		\$189,00		\$117,00		\$45,00	
Total	\$10.748,50	\$8.939,42	\$10.810,65	\$9.044,42	\$10.874,70	\$9.150,74	\$10.942,08	\$9.258,39	\$11.009,99	\$9.367,40
	\$19.687,92		\$19.855,08		\$20.025,44		\$20.200,47		\$20.377,39	

Fuente: Tabla N°A4.3

Elaboración: Angie Chango

Tabla A5.4.*Clasificación de los costos del presupuesto total de faldas maternas*

RUBROS	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Materia Prima Directa		\$7.393,77		\$7.458,83		\$7.524,47		\$7.590,68		\$7.657,48
Mano de Obra Directa		\$4.261,32		\$4.325,15		\$4.389,94		\$4.455,70		\$4.522,44
Materia Prima Indirecta		\$0,63		\$0,64		\$0,64		\$0,65		\$0,65
Materiales Indirectos		\$7,94		\$8,01		\$8,08		\$8,15		\$8,22
Mano de obra Indirecta	\$1.484,27		\$1.506,50		\$1.529,07		\$1.551,97		\$1.575,22	
Servicios básicos		\$111,60		\$112,58		\$113,57		\$114,57		\$115,58
Suministros de oficina de producción	\$22,60		\$22,80		\$23,00		\$23,20		\$23,41	
Indumentaria de producción	\$73,00		\$73,64		\$74,29		\$74,94		\$75,60	
Útiles de limpieza de producción	\$34,84		\$35,14		\$35,45		\$35,76		\$36,08	
Depreciación de maquinaria y equipo	\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23		\$146,23	
Depreciación de herramientas y utensilios	\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99		\$15,99	
Depreciación de muebles y enseres de producción	\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42		\$21,42	
Depreciación de equipo de oficina de producción	\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11		\$0,11	
Depreciación de equipo de cómputo de producción	\$34,62		\$34,62		\$34,62		\$34,89		\$34,89	
Sueldo administrativo	\$2.952,58		\$2.996,81		\$3.041,70		\$3.087,26		\$3.133,51	
Honorarios profesionales	\$360,00		\$365,39		\$370,87		\$376,42		\$382,06	
Arriendo de local	\$1.296,00		\$1.307,40		\$1.318,91		\$1.330,52		\$1.342,22	
Servicios básicos de administración	\$134,40		\$135,58		\$136,78		\$137,98		\$139,19	

Suministros de oficina de administración	\$19,13	\$19,30	\$19,47	\$19,64	\$19,81					
Indumentaria para el personal administrativo	\$29,20	\$29,46	\$29,72	\$29,98	\$30,24					
Útiles de limpieza de administración	\$37,31	\$37,64	\$37,97	\$38,31	\$38,64					
Depreciación de muebles y enseres administrativos	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20	\$32,20					
Depreciación de equipo de oficina administrativos	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10					
Depreciación de equipo de cómputo administrativo	\$72,00	\$72,00	\$72,00	\$72,62	\$72,62					
Amortización de activos diferidos	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05	\$153,05					
Sueldo de ventas	\$2.872,79	\$2.915,83	\$2.959,50	\$3.003,83	\$3.048,83					
Servicios básicos de ventas	\$27,00	\$27,24	\$27,48	\$27,72	\$27,96					
Suministros de oficina de ventas	\$3,90	\$3,93	\$3,97	\$4,00	\$4,04					
Indumentaria para el personal ventas	\$14,80	\$14,93	\$15,06	\$15,19	\$15,33					
Útiles de limpieza de ventas	\$37,03	\$37,35	\$37,68	\$38,01	\$38,35					
Marketing	\$459,84	\$463,89	\$467,97	\$472,09	\$476,24					
Depreciación de muebles y enseres de ventas	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73	\$23,73					
Depreciación de equipo de oficina de ventas	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10	\$1,10					
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$55,25	\$55,25	\$55,25	\$55,79	\$55,79					
Interés por préstamo	\$333,00	\$261,00	\$189,00	\$117,00	\$45,00					
Total	\$10.748,50	\$11.775,25	\$10.810,65	\$11.905,20	\$10.874,70	\$12.036,70	\$10.942,08	\$12.169,75	\$11.009,99	\$12.304,38
	\$22.523,75	\$22.715,86	\$22.911,39	\$23.111,83	\$23.314,36					

Fuente: Tabla N°A4.4.



Elaboración: Angie Chango

Anexo 6: Precios de los activos fijos y capital de trabajo



Carrito de Compras

[SEGUIR COMPRANDO](#) [REALIZAR PEDIDO](#)

ITEM	CANTIDAD	TOTAL
 <p>Armador de Caucho y Metal para Camisa y Pantalón Código: 78019 Peso: 0.18 Kg Precio: \$2,55</p> <p>Eliminar Producto</p>	1	\$2,55
 <p>Armador de Madera y Cromo Con Pinzas para Pantalón Código: 29715 Peso: 0.07 Kg Precio: \$3,10</p> <p>Eliminar Producto</p>	1	\$3,10

Sub total: 2 ítem(s) \$ 5,65
 Costo de envío(0,25 Kg)Se calculará en la Confirmación del Pedido
Total Pedido: \$ 5,65
[REALIZAR PEDIDO](#)

*Costo de envío dentro de Ecuador continental.
 Precios y disponibilidad en stock de artículos en Boyaca.com están sujetos a cambios. El carrito de compras es un lugar temporal para almacenar la lista de sus artículos y refleja el precio más reciente de cada uno.

[Compra por WhatsApp](#)

[SEGUIR COMPRANDO](#) [REALIZAR PEDIDO](#)


MIS ORDENES

Carrito de compras

Producto	Envío	Precio	Cantidad	Total
 <p>Archivador 28.5 x 34.5 cm Sin Marca Suministrados y entregados por POLIPEPEL</p>	a calcular	De \$2.67 Por \$ 2.40	<input type="text" value="1"/>	\$ 2.40 ✕
 <p>Perforadora Artesco Azul M-73 Artesco Suministrados y entregados por POLIPEPEL</p>	a calcular	De \$5.13 Por \$ 4.62	<input type="text" value="1"/>	\$ 4.62 ✕

[Aplicar Cupón De Descuento](#)

Subtotal	\$ 7.80
Descuentos	\$ -0.78
Impuestos	\$ 0.84
Total	\$ 7.86


¿Deseas COTIZAR TU LISTA o asesoría? Escríbenos AQUÍ [jivochat](#)

myaccount.mercadolibre.com.ec/bookmarks/list#nav-header

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Descarga gratis la app de Mercado Libre








Vender Ayuda

Angie Mis compras Favoritos

Compras > Favoritos

Favoritos









Eliminar favoritos Favoritos 1 - 22 de 22

-  Ropero Rodante Metalico Tendedero Colgador Ropa Closet
U\$S 24⁹⁹
[Eliminar](#)
-  Impresora Epson Tm U220 Usb Matricial Factura Recibo
U\$S 283
[Eliminar](#)
-  Estanterías, perchas Metálicas, cajoneras, Muebles De Oficina
U\$S 95
[Envío gratis](#)
[Eliminar](#)
-  Counter Recepcion
U\$S 199
Último disponible
[Eliminar](#)
-  Telefono Inalambrico Panasonic Altavoz Funciona En Apagones
U\$S 48⁹⁹
[Eliminar](#)
-  Máquina Cortadoras De Tela 6,8 Y 10 Pulgadas 1 Año Garantía
U\$S 350
[Eliminar](#)
-  Cinta Métrica Retráctil Con Índice De Masa Corporal
U\$S 2,25

20:59 16/08/2021

myaccount.mercadolibre.com.ec/bookmarks/list#nav-header






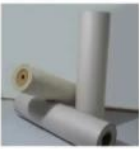


Aplicaciones Traducir YouTube Repositorio Digital... Cada día dan a luz... Lista de lectura

-  **Cinta Métrica Retráctil Con Índice De Masa Corporal**
U\$S 2²⁵
Envío gratis
[Eliminar](#)
-  **Nailon Para Imprimir Etiquetas Textiles De 25mm**
U\$S 6⁹⁹
[Eliminar](#)
-  **Impresora Activos Fijos Brother Pt P 750 W C/ Etiqueta Y Ac**
U\$S 299
Envío gratis
[Eliminar](#)
-  **Rollo Elastico Para Canchas Blanco 50*5**
U\$S 35
[Eliminar](#)
-  **Jabon Liquido Para Manos Antibacterial Por Mayor Y Menor**
U\$S 4⁵⁵
[Eliminar](#)
-  **Fundas Basura Ecologico 23x28 Amar Azul Verde Gris Naranja**
U\$S 2⁵⁰
[Eliminar](#)
-  **Alcohol Antiséptico Miosana 70° Galón Por Mayor 16 Gl O Mas**
U\$S 7
Envío gratis
[Eliminar](#)
-  **Basurero Papelera 10 Litros Mediano**
U\$S 3²⁵
Último disponible
[Eliminar](#)

22°C 21:00 16/08/2021

myaccount.mercadolibre.com.ec/bookmarks/list#nav-header

Aplicaciones Traducir YouTube Repositorio Digital... Cada día dan a luz... Lista de lectura

-  Trapeador Redondo
U\$S 2⁹⁹
Último disponible
[Eliminar](#)
-  Escobas De Cerdas Largas Impoexito
U\$S 2⁹⁹
[Eliminar](#)
-  Plumero Para Limpieza Quita Polvo No Raya Las Superficies
U\$S 6
Último disponible
[Eliminar](#)
-  Facturas Desde \$ 1,99
U\$S 1
[Eliminar](#)
-  Juego De 10 Reglas De Patronaje Y 1 Puntero De Cuero
U\$S 45
Envío gratis
[Eliminar](#)
-  Rollos De Papel Periódico
U\$S 49⁵⁰
[Eliminar](#)
-  Pinzas Plásticas Preferida X 24 Unidades Ropa Tendedero
U\$S 1²⁰
Publicación finalizada
[Eliminar](#)
-  Brk Maniqués De Sastre Importados Barak
U\$S 69
[Eliminar](#)

22°C 21:01 16/08/2021