



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE CAMISAS CON BORDADOS ARTESANALES UNISEX EN LA CIUDAD
DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios

Autor:

Segundo César Caiza Toalombo

Tutora

Mg. Mery Alicia Salazar Pico

AMBATO – ECUADOR

2020

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DEL TRABAJO**

Yo César Segundo Caiza Toalombo, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAMISAS CON BORDADOS ARTESANALES UNISEX EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”, como requisito para optar al grado de título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo acepto que los Derechos de Autor, morales y patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin 5421q ASDF987654RE2DGTU6 12349JPÑautorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato a los 27 días del mes de marzo de 2020, firmo conforme:

Autor: Segundo César Caiza Toalombo

Firma: 

Número de cédula: 180315013-3

Dirección: Pedro Bedón y Manuelita Sáenz

Correo electrónico: cesarcaizat@gmail.com

Teléfono: 0939476873

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAMISAS CON BORDADOS ARTESANALES UNISEX EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA” presentado por Segundo César Caiza Toalombo, para optar por el Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios.

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 27 de marzo del 2020


Mg. Mery Alicia Salazar Pico

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Ambato, 27 de marzo de 2020

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and strokes, positioned above the name of the author.

Segundo César Caiza Toalombo

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAMISAS CON BORDADOS ARTESANALES UNISEX EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, previo a la obtención del título de Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, 27 de marzo de 2020

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Mg. Jacqueline Marisol Peñaherrera Melo

VOCAL

Mg. Christopher Neptalí López Samaniego

VOCAL

Dra. Ximena Alexandra Morales Urrutia

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis hijos y hermanos, por haberme apoyado en todo momento. Por sus consejos, sus valores, por la motivación constante, que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que todo por su infinito amor.

Segundo César Caiza

AGRADECIMIENTO

A Dios fuente de sabiduría y amor, quien me ha acompañado fielmente en esta agradable carrera.

A los Docentes de la Universidad Tecnológica Indoamérica, por su valioso aporte en mi formación profesional.

A mi madre por enseñarme a conseguir mis metas a base de esfuerzo y dedicación.

Segundo César Caiza

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iii
APROBACIÓN TRIBUNAL.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
1. ÁREA DE MARKETING	3
1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	3
1.2. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	3
1.2.1. Especificación del producto.....	3
1.2.2. Aspectos innovadores que proporciona.....	5
1.3. DEFINICIÓN DE MERCADO	5
1.3.1. El mercado objetivo.....	5
1.3.1.1. Categorización de sujetos	6
1.3.1.2. Estudio de la segmentación.....	6
1.3.1.3. Plan de muestreo.....	8
1.3.1.4. Diseño y recolección de la información.....	9
1.3.1.5. Interpretación de los resultados obtenidos.....	9
1.3.2. Demanda potencial	20
1.4. INTERPRETACIÓN DEL MACRO Y MICROAMBIENTE	22
1.4.1. Microambiente.....	22
1.4.2. Macroambiente	23
1.4.3. Proyección de la Oferta	26
1.5. Demanda potencial insatisfecha.....	28
1.6. Promoción y publicidad	29
MARCA	29
SLOGAN.....	30
1.7. Sistema de distribución a utilizar	31
1.8. Seguimiento de clientes	31
1.9. Mercados alternativos	31
CAPÍTULO II	33
2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)	33

2.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PRODUCCIÓN	33
2.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	33
2.2.1.	Descripción del proceso de transformación del bien o servicio	33
2.2.2.	Descripción de instalaciones, equipos y personas	40
2.2.3.	Tecnología aplicar	44
2.3.	FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES.....	45
2.3.1.	Ritmo de Producción	45
2.3.2.	Nivel de Inventario promedio.....	46
2.3.3.	Número de trabajadores.....	48
2.4.	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	50
2.4.1.	Capacidad de Producción futura.....	50
2.5.	DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN	51
2.5.1.	Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden representar	51
2.6.	CALIDAD.....	52
2.6.1.	Método de Control de Calidad.....	52
2.7.	NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN	55
2.7.1.	Seguridad e higiene ocupacional	55
	CAPÍTULO III	58
3.	ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	58
3.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	58
3.2.	INTERPRETACIÓN ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS ...	58
3.2.1.	Visión de la empresa.....	58
3.2.2.	Misión de la empresa	59
3.2.3.	Objetivos y Estrategias	59
3.3.	ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	61
3.3.1.	Organización interna.....	61
3.3.2.	Descripción de puestos	64
3.4.	CONTROL DE GESTIÓN	72
3.4.1.	Indicadores de Gestión	72
3.5.	NECESIDAD DEL PERSONAL.....	73
	CAPÍTULO IV	74
4.	ÁREA JURÍDICO LEGAL	74
4.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL	74
4.2.	Determinación de la forma jurídica.....	74
4.3.	Patentes y marcas	75

Patente	75
Marca.....	76
Proceso de tramitación de patente Modelo de Utilidad.....	76
Proceso de tramitación de la patente en el GAD Municipalidad de Ambato, para ejercer la actividad comercial.....	77
Proceso de tramitación de la marca	77
4.3.1. Obtención del Registro Único de Contribuyentes	79
4.3.2. Obtención del Permiso de Funcionamiento	79
CAPÍTULO V	81
5. ÁREA FINANCIERA	81
5.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO FINANCIERO.....	81
5.2. PLAN DE INVERSIONES.....	81
5.3. PLAN FINANCIAMIENTO.....	83
5.4. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS.....	84
5.5. CÁLCULO DE INGRESOS	99
5.6. Punto de Equilibrio.....	102
5.7. Estado de Resultados proyectado.....	105
5.8. Evaluación Financiera	106
5.8.1. Indicadores	106
BIBLIOGRAFÍA.....	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Categorización de sujetos.....	6
Tabla 2. Dimensión conductual.....	6
Tabla 3. Dimensión geográfica	7
Tabla 4. Dimensión demográfica	7
Tabla 5. Plan de muestreo	8
Tabla 6. Sitio de compra	10
Tabla 7 Frecuencia compra	11
Tabla 8. Gusto por la compra del producto	12
Tabla 9. Aspectos innovadores	13
Tabla 10. Precio	14
Tabla 11. Sitio donde encontrar producto	15
Tabla 12. Color de preferencia	16
Tabla 13. Empaque.....	17
Tabla 14. Aspecto que más le interesaría del producto	18
Tabla 15. Medio de comunicación	19
Tabla 16. Tasa de crecimiento.....	20
Tabla 17. Demanda proyectada.....	21
Tabla 18. FODA.....	24
Tabla 19. Matriz EFE.....	25
Tabla 20. Matriz EFI	26
Tabla 21. Oferta proyectada.....	27
Tabla 22. Demanda potencial insatisfecha	28
Tabla 23. Promoción y publicidad	30
Tabla 24. Simbología del diagrama de flujo	35
Tabla 25. Cursograma actual de proceso de producción.....	37
Tabla 26. Cursograma propuesto de proceso de producción.....	38
Tabla 27. Localización para la planta de producción.....	41
Tabla 28. Metros cuadrados de la planta empresa “CA&CES”	41
Tabla 29. Descripción de equipos empresa “CA&CES”	43
Tabla 30. Descripción de personas empresa “CA&CES”	44
Tabla 31. Ritmo de trabajo empresa “CA&CES”	45
Tabla 32. Significado de siglas de lote económico	46
Tabla 33. Consumo de materia prima empresa “CA&CES”.....	47
Tabla 34. Número de trabajadores de la empresa “CA&CES”	49
Tabla 35. Capacidad de producción futura empresa “CA&CES”	50
Tabla 36. Hoja de control.....	53
Tabla 37. Registro de inspecciones	53
Tabla 38. Señalética	57

Tabla 39. Gerente empresa “CA&CES”	64
Tabla 40. Contadora empresa “CA&CES”	65
Tabla 41. Vendedor empresa “CA&CES”	66
Tabla 42. Cajera empresa “CA&CES”	67
Tabla 43. Obrero de producción corte empresa “CA&CES”	68
Tabla 44. Obrero de producción pegado partes empresa “CA&CES”	69
Tabla 45. Obrero de producción bordado empresa “CA&CES”	69
Tabla 46. Obrero de producción costura empresa “CA&CES”	70
Tabla 47. Obrero de producción pegado-botones empresa “CA&CES”	71
Tabla 48. Indicadores de gestión empresa “CA&CES”	72
Tabla 49. Plan de inversiones empresa “CA&CES”	82
Tabla 50. Plan de financiamiento empresa “CA&CES”	83
Tabla 51. Detalle de costos empresa “CA&CES”	84
Tabla 52. Costos año 1 empresa “CA&CES”	85
Tabla 53. Gastos Administrativos empresa “CA&CES”	89
Tabla 54. Gastos de Ventas empresa “CA&CES”	89
Tabla 55. Gastos Financieros empresa “CA&CES”	90
Tabla 56. Gastos empresa “CA&CES” año 1	91
Tabla 57. Gastos empresa “CA&CES” año 2 y 3	92
Tabla 58. Gastos empresa “CA&CES” año 4 y 5	93
Tabla 59. Mano de Obra (Producción) empresa “CA&CES”	94
Tabla 60. Sueldos del área administrativa empresa “CA&CES”	96
Tabla 61. Sueldos del área de ventas empresa “CA&CES”	96
Tabla 62. Depreciación empresa “CA&CES”	97
Tabla 63. Proyección de la depreciación empresa “CA&CES”	98
Tabla 64. Ingresos empresa “CA&CES”	99
Tabla 65. Proyección de Ingresos empresa “CA&CES”	100
Tabla 66. Flujo de Caja empresa “CA&CES”	101
Tabla 67. Proyección del punto de equilibrio empresa “CA&CES”	102
Tabla 68. Estado de Resultados proyectado empresa “CA&CES”	105
Tabla 69. TMAR (1) empresa “CA&CES”	106
Tabla 70. TMAR global empresa “CA&CES”	106
Tabla 71. Valor actual neto empresa “CA&CES”	108
Tabla 72. Valor actual neto empresa “CA&CES”	109
Tabla 73. Costos año 2019 empresa “CA&CES”	118
Tabla 74. Costos año 2020 empresa “CA&CES”	118
Tabla 75. Costos año 2021 empresa “CA&CES”	118
Tabla 76. Costos año 2022 empresa “CA&CES”	119
Tabla 77. Costos año 2023 empresa “CA&CES”	119

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.¿En qué sitio usted compra sus prendas de vestir?	10
Gráfico 2.¿Con qué frecuencia compra Usted camisas o blusas?	11
Gráfico 3.¿Le gustaría comprar camisas o blusas, con qué características?	12
Gráfico 4.Aspecto innovador	13
Gráfico 5.¿Cuánto considera que debe ser el precio de este producto?	14
Gráfico 6.Sitio que le gustaría encontrar el producto.....	15
Gráfico 7.¿Qué color preferiría de camisa o blusa?	16
Gráfico 8.¿Le gustaría que el empaque sea en funda o en cartón?.....	17
Gráfico 9. Aspecto que más le interesa del producto	18
Gráfico 10.Medio de comunicación más utilizado.....	19
Gráfico 11 .Gráfico tendencia demanda futura	22
Gráfico 12.Gráfico tendencia oferta futura	28
Gráfico 13. Logotipo	30
Gráfico 14.Gráfico de canal distribución	31
Gráfico 15. Flujograma	36
Gráfico 16.Mapa de Procesos	39
Gráfico 17. Distribución de la planta (Layout)	42
Gráfico 18.Gráfico de control sobre los promedios	54
Gráfico 19.Gráfico de control sobre el rango.....	54
Gráfico 20.Objetivos estratégicos	60
Gráfico 21.Organigrama Estructural	61
Gráfico 22.Organigrama Funcional	62
Gráfico 23.Punto de Equilibrio	104

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1.Mapa de carreteras Ecuador	32
Imagen 2.Localización de la planta.....	40
Imagen 3.Mascarilla Imagen 4.Vestimenta de trabajo Imagen 5.Taponos oídos.....	56
Imagen 6.Página Web	129
Imagen 7. Banners.....	130
Imagen 8.Afiches publicitarios	130

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMERICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAMISAS CON BORDADOS ARTESANALES UNISEX EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA

AUTOR: Segundo César Caiza Toalombo

TUTOR: Mg. Mery Alicia Salazar Pico

RESUMEN EJECUTIVO

La realización del plan de negocios para la elaboración y comercialización de camisas con bordados artesanales se plasmó debido al problema que presenta en los productos que existen en la actualidad; los mismos que no son muy comerciales debido a que no tienen un diseño atractivo y otras características que permitan mayor frescura y libertad de movimiento. Por lo cual se planteó como objetivo general desarrollar el plan de negocios para la elaboración y comercialización de camisas. Primeramente, se realizó un estudio de mercado para conocer la demanda potencial insatisfecha, investigar cuáles son los requerimientos en maquinaria y equipo para el plan de operaciones de la empresa “CA&CES”. Así también, determinar la estructura organizacional y calcular los índices e indicadores financieros para conocer la factibilidad económica del plan de negocios. La metodología planteada es analítica y descriptiva, por lo que a través de un cuestionario se abordó a la población económicamente activa, obteniendo como resultado que si existe la aceptación del nuevo producto con diseños nuevos e innovadores. La empresa propone una camisa de algodón bordada artesanalmente y que además tiene micro perforados en la parte inferior de las mangas, las cuales brindan mayor frescura, libertad de movimiento, resistencia y flexibilidad. Estas características le permiten a la empresa diferenciarse de la competencia, posicionarse en el mercado y obtener mayor rentabilidad. El plan de negocios tiene una proyección para cinco años.

DESCRIPTORES: camisa, emprendimiento, innovación, rentabilidad.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA: BUSINESS PLAN FOR THE DEVELOPMENT AND
COMMERCIALIZATION OF SHIRTS WITH ARTISAN EMBROIDERY UNISEX
IN THE CITY OF AMBATO, PROVINCE OF TUNGURAHUA

AUTHOR: Segundo César Caiza Toalombo

TUTORA: Mg. Mery Alicia Salazar Pico

ABSTRACT

The implementation of the business plan for manufacturing and marketing of unisex hand-embroidered shirts was reflected due to the problem of the current products, which are not very commercial because they do not have an attractive design and other characteristics that allow greater freshness and free movement. Therefore, it aims to develop a business plan for manufacturing and marketing of shirts. First, a market research was carried out to know the potential unsatisfied demand, investigate machinery requirements and equipment for operation plan at “CA&CES” enterprise. Besides, determine the organizational structure and calculate the indexes and financial indicators to know the economic feasibility of the business plan. The proposed methodology is analytical and descriptive, through applying a questionnaire to the economically active population, the results showed the acceptance of the new product with new and innovative designs. The enterprise proposes a cotton hand embroidered shirt, which also has microperforated design at the bottom of the sleeves. They provide greater freshness, freed movement, resistance and flexibility. These characteristics allow the enterprise to make a difference from the competition by positioning in the market and obtaining greater profitability. The business plan has a five-year projection.

KEYWORDS: entrepreneurship, innovation, profitability, shirt.

INTRODUCCIÓN

En el capítulo I se desarrolló el estudio de mercado, donde se identificó el segmento, la forma como se obtuvo la demanda y la oferta fue con la tasa de crecimiento de la población, que es de 0,95%, con estos datos se detalló la demanda potencial insatisfecha (DPI); que para el año 2019 es de 325.610 unidades y para el quinto año es de 338.161 unidades, con lo cual se estableció que la DPI se incrementó cada año por el aumento de los potenciales clientes en el mercado de la ciudad de Ambato.

En el capítulo II se registra la descripción del proceso, de instalaciones, de equipos y de personas, los factores que afectan las operaciones, como el número de trabajadores y el inventario promedio; además se determinan los recursos necesarios para la producción, la calidad y las normativas para el funcionamiento del negocio.

En el capítulo III, se encuentran los elementos del área estratégica y definición de objetivos, la visión y la misión de la empresa, el mapa estratégico y la organización funcional, los indicadores de gestión y las necesidades de personal.

En el capítulo IV, se encuentran los aspectos del área jurídica y legal, las patentes y marcas y las licencias de funcionamiento.

En el capítulo V, se detallan los cálculos realizados en el aspecto financiero, el plan de inversiones, costos y gastos, proyección de costos y gastos, mano de obra, ingresos, punto de equilibrio, Estado de Resultados proyectado y los indicadores financieros.

A continuación se detallan los objetivos del Trabajo de Titulación:

Objetivos del Trabajo de Titulación

Desarrollar el Plan de Negocios para la elaboración y comercialización de camisas bordadas artesanales unisex en la ciudad de Ambato

Objetivos Específicos

- Determinar el estudio de mercado para conocer la demanda potencial insatisfecha
- Investigar cuáles son los requerimientos en maquinaria y equipo para el plan de operaciones de la empresa
- Determinar la estructura organizacional para la empresa “CA&CES” con el fin de facilitar la funcionalidad del negocio
- Investigar cuáles son los requerimientos legales para el funcionamiento del Plan de Negocios
- Calcular los índices e indicadores financieros para conocer la factibilidad económica del Plan de Negocios

CAPÍTULO I

1. ÁREA DE MARKETING

1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Objetivo General

Determinar el estudio de mercado para conocer la demanda potencial insatisfecha

Objetivos Específicos

- Determinar las características del producto
- Analizar la demanda en el segmento de mercado específico
- Calcular la oferta de productos en el mercado local

1.2. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

1.2.1. Especificación del producto

El producto representa lo que el comprador espera obtener y tiene un conjunto de características sobre las cuales se tiene que decidir (Ojeda & Patricia, 2016), como el envase, color, precio y la calidad.

En base a estos criterios se determina que el producto, tiene los siguientes elementos.

Características

La característica es la cualidad del producto, en este caso la camisa está bordada y tiene microperforados en la parte inferior de las mangas, se presenta en tallas desde la 36 hasta la 38 para las mujeres y para los varones desde la talla 36 hasta la 42, está

elaborada en tela de algodón por ser un material resistente al uso diario y porque conserva su color en las lavadas.

Propiedades de la tela de algodón

El algodón se caracteriza por ser fino con su compuesto de fibras que son aislantes, blandas y permiten la manipulación para el tejido, son apropiadas para que se produzca el teñido y se puede realizar un blanqueado, una de las propiedades del algodón es que contiene celulosa lo que le da la elasticidad y la resistencia (Solares, Alvarado, López, & Ramírez, 2017).

Beneficios

Las propiedades del algodón en el uso textil se refieren a la sensación de ser agradable al tacto, resistencia y flexibilidad, por lo que permite la unión de los hilos y los tejidos de forma uniforme (Solares, Alvarado, López, & Ramírez, 2017).

Color

Los colores que se utiliza para la elaboración de las camisas unisex es básicamente el blanco y el celeste, por ser colores que combinan con todo color de vestimenta y porque son los que más se adaptan a los diseños que se aplican en el lado izquierdo del producto a través de los bordados.

Diseño de la camisa unisex

El corte de la camisa unisex es de forma tradicional, de manga larga con botones en la parte delantera y cuello formal, con puños en ambos lados de la camisa, tiene un bolsillo al lado izquierdo sobre el cual se borda las figuras artesanales que son de colores oscuros. Para este bordado se utiliza el hilo de algodón perlé trenzado que da un aspecto elegante en la prenda.

1.2.2. Aspectos innovadores que proporciona

La prenda que se elabora de algodón tiene beneficios en su uso diario, además de ser un material fresco y al mismo tiempo mantiene el calor corporal, tiene un uso estético y particularmente para ayudar a transpirar, los orificios de la prenda que se ubican en la parte inferior de las axilas, cumplen una función importante, por ser una parte del cuerpo humano propensa a la sudoración de forma natural, el producto contribuye a tener espacio para la transpiración, con ello se evita manchar la prenda con el uso de desodorantes o productos que dañan la tela con el tiempo. La novedad del producto son los microperforados entre la pechera, el espaldar y la manga, por lo tanto, la innovación del producto es lo que proporcionará la competitividad de la empresa (Villaseca, 2014).

1.3. DEFINICIÓN DE MERCADO

Mercado

Al analizar el mercado se considera su tamaño, las necesidades y el público objetivo, con el fin de obtener información de sus características, los canales de comunicación y de distribución entre otros (Westwood, 2016).

1.3.1. El mercado objetivo

De acuerdo a los criterios estudiados, el mercado al que se dirige el producto es según el grupo demográfico a un mercado juvenil y adulto.

1.3.1.1. Categorización de sujetos

Tabla 1. Categorización de sujetos

CATEGORIA	SUJETO
¿Quién compra?	La población económicamente activa
¿Quién decide?	La persona que tenga capacidad de pago
¿Quién usa?	Jóvenes y adultos
¿Qué influye?	Gustos y preferencias de la población

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 1 se identifica la categorización de sujetos que sirve para conocer la estructura de las características del consumidor potencial, por este motivo, se realizaron las preguntas sobre las personas que compra, quienes deciden, los individuos que usarán el producto y la influencia de aquellos en la compra.

1.3.1.2. Estudio de la segmentación

El segmento de mercado es una referencia para que la empresa pueda ubicarse para desarrollar el negocio, cuando son bienes que se consumen se puede clasificar utilizando criterios como edad, sexo, clase social, ocupación, nivel económico o religión (Westwood, 2016).

Tabla 2. Dimensión conductual

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Tipo de necesidad	Necesidad real de obtener un producto
Tipo de compra	Por impulso
Relación de la marca	Confianza y seguridad
Actitud frente al producto	Positiva

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 2 se analizó la dimensión conductual, aquí se determinó los tipos de necesidad y compra, la relación con la marca, se identificó además la actitud del cliente frente al producto, esta interpretación se desarrolló con el fin de conocer el comportamiento del consumidor en base a un nuevo producto.

Tabla 3. Dimensión geográfica

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
País	Ecuador
Región	Sierra
Ciudad	Ambato
Tamaño	PEA del cantón Ambato 127.889 personas

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 3 se estudió la dimensión geográfica que sirvió para realizar la contextualización del plan de negocios en relación al entorno en que se desarrollará este emprendimiento.

Tabla 4. Dimensión demográfica

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Edad	De 15 a 40 años
Sexo	Femenino-Masculino
Socio-económico	Nivel medio
Ocupación	Población en edad de trabajar y con empleo público o privado

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 4 se identifica la dimensión demográfica, a través de la cual se detalló la edad de los potenciales consumidores con el fin de conocer el segmento de mercado potencial y a los potenciales clientes de forma específica.

1.3.1.3. Plan de muestreo

El tamaño de la muestra es importante en una investigación, debido a que es una característica básica para conocer cuál será el tamaño muestral y poder conocer a una parte de la población (Hernández, Fernández, & Baptista, 2017).

Un aspecto fundamental en esta investigación fue la prueba piloto, se aplicó el cuestionario a un número de 30 personas para validar el instrumento y se obtuvo que las preguntas estuvieran bien planteadas.

Posteriormente, se realizó el plan de muestreo como se describe en la tabla siguiente.

Tabla 5. Plan de muestreo

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Universo total en el cantón Ambato	Población económicamente activa (PEA) 127.889
Población de 15 a 40 años de la PEA	Corresponde al 75,9% de la PEA es decir 97.068 personas

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 5 se detalla el plan de muestreo, sirvió para obtener la población que es el universo dentro del estudio, con este dato se procedió a calcular la muestra.

Muestra

Para obtener el número de las personas de la muestra, se aplicó la fórmula de la población finita que es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + N e^2}$$

N= Universo 127.889

Z= Margen de confiabilidad 1.96

P= Probabilidad de que el evento ocurra 0.50

Q= Probabilidad de que el evento no ocurra 0.50

E= Error permitido 0.05%

$$n = \frac{1,96^2 (0,50) (0,50) (127889)}{1,96^2 (0,50) (0,50) + (127889) 0,05^2}$$

$$n = \frac{122824,596}{0,9604 + 319,7225}$$

$$n = \frac{122824,596}{320,6829}$$

$$n = 383$$

En total corresponde a 383 personas a las cuales se encuestó en el cantón Ambato

1.3.1.4. Diseño y recolección de la información

Se aplicó un cuestionario de preguntas en relación al Plan de Negocios, para conocer cuáles son los criterios de los consumidores respecto a este producto que se ofertará en el mercado, para esta meta, se empleó un instrumento de investigación, el cuestionario que se anexa en este documento, contiene 10 preguntas, que fueron estructuradas para conocer las preferencias de este segmento de mercado.

1.3.1.5. Interpretación de los resultados obtenidos

Pregunta 1. ¿En qué sitio usted compra sus prendas de vestir?

Esta pregunta se planteó con el fin de conocer el sitio específico donde adquieren el producto.

Tabla 6. Sitio de compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Comisariato	36	9,40%
Almacén en el centro de la ciudad de Ambato	238	62,14%
Mall	73	19,06%
Mercado mayorista	36	9,40%
Total	383	100%

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

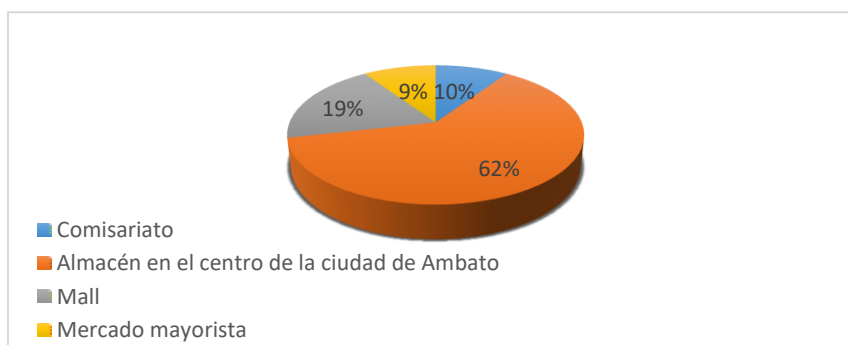


Gráfico 1. ¿En qué sitio usted compra sus prendas de vestir?

Elaborado: César Caiza

Interpretación

El sitio de compra a los cuales acuden los consumidores es diferentes, porque los hábitos de consumo son distintos y pueden ser clasificados por edades, etnias o género.

Análisis

Las personas encuestadas manifestaron que compran su ropa en sitios establecidos en la ciudad, donde es el movimiento comercial, datos como estos demuestran que las personas aún en ciudades pequeñas visitan de forma personal los almacenes y efectúan la compra. En conclusión, la mayoría de los consumidores tienen hábitos de consumo en locales ubicados en el centro de la ciudad de Ambato.

Pregunta 2. ¿Con qué frecuencia compra Usted camisas o blusas?

Tabla 7 Frecuencia compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Cada 3 meses	128	38,1%
Cada 6 meses	146	33,33%
Cada año	109	28,57%
Total	383	100%

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

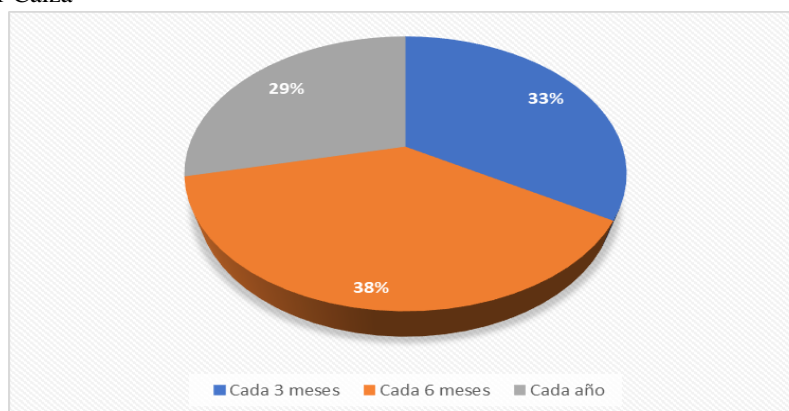


Gráfico 2. ¿Con qué frecuencia compra Usted camisas o blusas?

Elaborado: César Caiza

Interpretación

La frecuencia de compra es un indicador de crecimiento económico para la empresa, en vista de que la compra recurrente de los potenciales clientes o los consumidores, contribuyen al incremento de ventas más aún si estas son regulares.

Análisis

La compra de este producto no tiene mayor rotación, por lo que se debe tener otras estrategias para diversificar las ventas con intermediarios, de este modo se logrará obtener mayores márgenes de rentabilidad, el dato de que la compra de este tipo de artículos de vestir es cada tres meses, da la pauta para la toma de decisiones en la administración de la empresa.

Pregunta 3. ¿Le gustaría comprar camisetas o blusas con cuáles de las siguientes características?

Tabla 8. Gusto por la compra del producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Motivos artesanales sin bordados	20	5,22%
Motivos artesanales con bordados	38	9,92%
Motivos artesanales con bordados en el lado izquierdo	310	80,94%
Ningún motivo	15	3,92%
Total	383	100

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

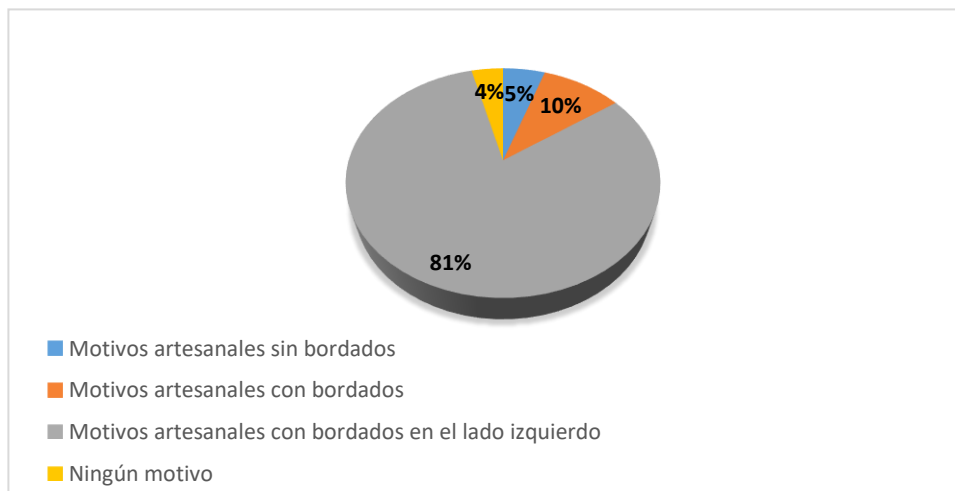


Gráfico 3. ¿Le gustaría comprar camisetas o blusas, con qué características?

Elaborado: César Caiza

Interpretación

En el instrumento utilizado para esta investigación, los gustos y preferencias en el mercado se dan por la oferta de productos o la variedad de prendas de vestir.

Análisis

La mayoría de las personas quisieran comprar el producto, por lo que de esta pregunta se determina la demanda. En el mercado se encuentra aceptación, por lo que se convierte en una oportunidad para el empresario emprender con este tipo de negocio

Pregunta 4. ¿Qué aspecto considera que es innovador para este tipo de producto?

Tabla 9.Aspectos innovadores

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Colores	45	11,75%
Diseño diferente	46	12,01%
Camisa y blusa con aereación	292	76,24%
Total	383	100 %

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

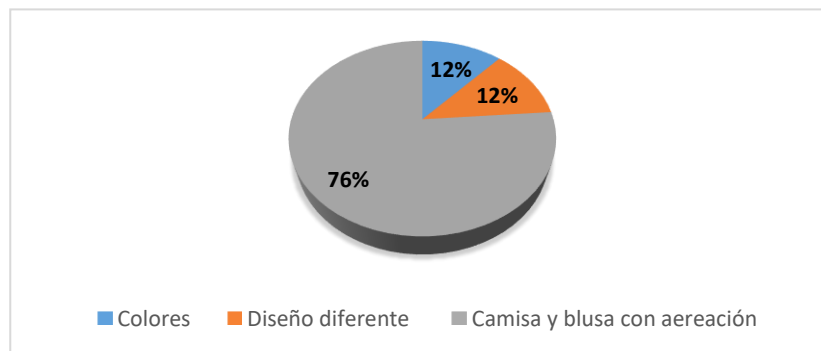


Gráfico 4.Aspecto innovador

Elaborado: César Caiza

Interpretación

El término innovación es un referente para la toma de decisiones por parte del emprendedor, puesto que se requiere realizar planes a corto, mediano o largo plazo y decidir cuál es el área en la que es necesario invertir más recursos para lograr el objetivo de innovar el producto.

Análisis

Las ideas que provienen del mercado, son un aporte para realizar el producto con un sistema de aereación a la altura de las axilas, tanto en camisas como en blusas, por lo que en este Plan de Negocios se invertirá en maquinaria para lograr un mejor acabado del producto.

Pregunta 5. ¿Cuánto considera que debe ser el precio de este producto?

Tabla 10. Precio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
10 dólares	146	28,57%
15 dólares	73	19,05%
20 dólares	109	38,10%
25 dólares	18	4,76%
7 dólares	18	4,76%
30 dólares	18	4,76%
Total	383	100%

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

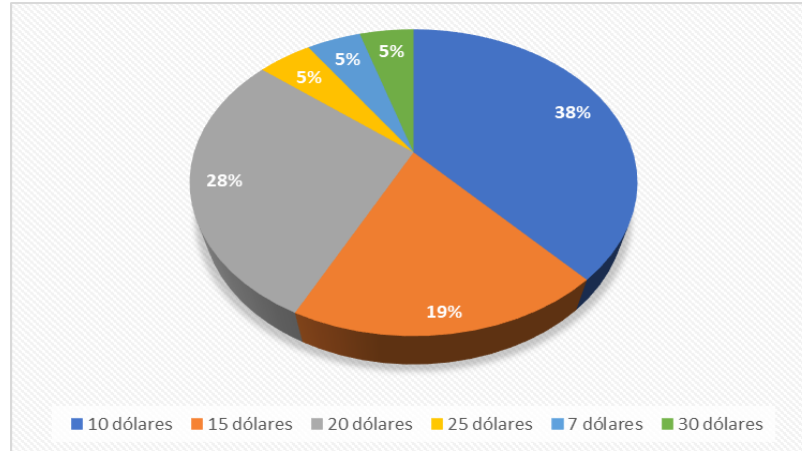


Gráfico 5. ¿Cuánto considera que debe ser el precio de este producto?

Elaborado: César Caiza

Interpretación

El precio del producto es la base para realizar el negocio y enfrentar a la competencia, por lo que este tipo de pregunta aporta al conocimiento en la determinación de un precio real en el mercado.

Análisis

El resultado de las encuestas aplicadas determina que el precio de \$ 20 es el que más aceptación tiene por parte de los consumidores, este depende de la capacidad de pago, de la ubicación en los estratos económicos y de la estructura familiar, por lo tanto, es concluyente que el precio depende de la aceptación del segmento de mercado.

Pregunta 6. ¿En dónde le gustaría encontrar este producto?

Tabla 11. Sitio donde encontrar producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Almacén	300	78,33 %
Comisariatos	47	12,27%
Venta informal	36	9,40%
Total	383	100 %

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

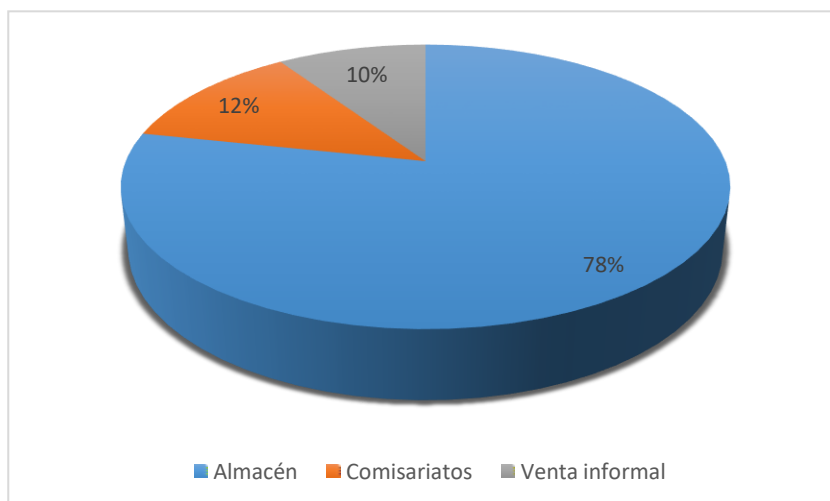


Gráfico 6. Sitio que le gustaría encontrar el producto

Elaborado: César Caiza

Interpretación

El sitio de compra para los consumidores es importante en cuanto a su seguridad y confianza, desde este punto de vista decidirse por un lugar ubicado en el entorno urbano es imprescindible.

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas respondieron que la exhibición del producto en un local comercial es más aceptable, debido al acceso o localización al punto de venta.

Pregunta 7. ¿Qué color preferiría de camisa o blusa?

Tabla 12. Color de preferencia

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Blanco	112	29,16%
Azul	112	29,16%
Celeste	48	12,5%
Rojo	16	4,17%
Verde	48	12,5%
Negro	16	4,17%
Rosado	16	4,17%
Amarillo	16	4,17%
Total	383	100%

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

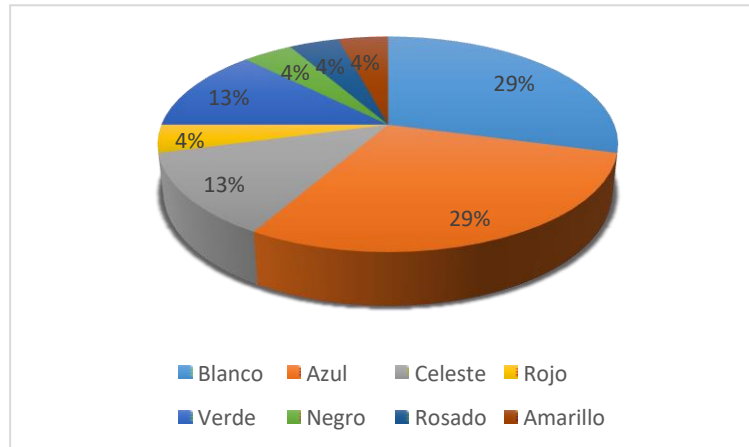


Gráfico 7. ¿Qué color preferiría de camisa o blusa?

Elaborado: César Caiza

Interpretación

La preferencia del color en la prenda depende del género, aunque modernamente los gustos han cambiado, esta oportunidad se aprovechará en el negocio para potencializar las ventas.

Análisis

El color preferido es el blanco, por lo al hacer los bordados, se debe combinar los colores para que el producto resulte innovador.

Pregunta 8. ¿Cómo le gustaría el empaque del producto?

Tabla 13. Empaque

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Funda	201	52,38%
Cartón	182	47,62%
Total	383	100%

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

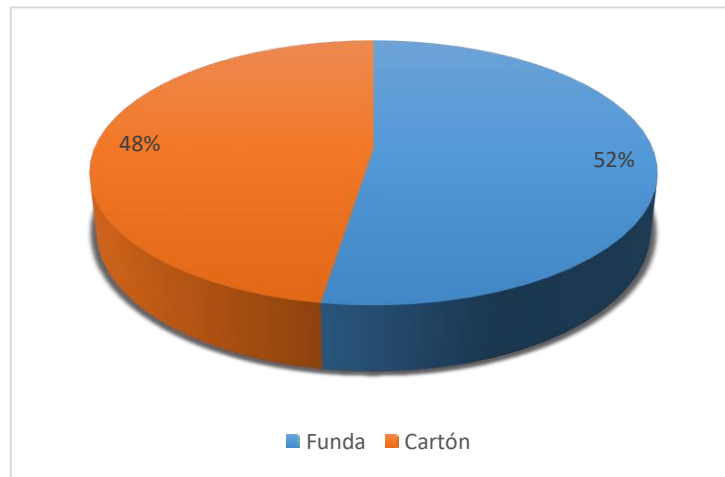


Gráfico 8. ¿Le gustaría que el empaque sea en funda o en cartón?

Elaborado: César Caiza

Interpretación

El empaque es una razón de responsabilidad social corporativa de mucho peso para la reputación de la empresa, por lo que las respuestas de las personas encuestadas se consideraron para la toma de decisiones en la presentación del producto.

Análisis

El empaque de preferencia es funda, para la mayoría de los encuestados este tipo de material es el que más les gusta y porque brinda mayores beneficios que el otro ofertado. Se considerará un empaque biodegradable y de material transparente.

Pregunta 9. ¿Qué aspecto es el que más le interesaría del producto?

Tabla 14. Aspecto que más le interesaría del producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Precio	265	69%
Calidad de la tela	83	22%
Comodidad	35	9%
Total	383	100%

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)
Elaborado: César Caiza

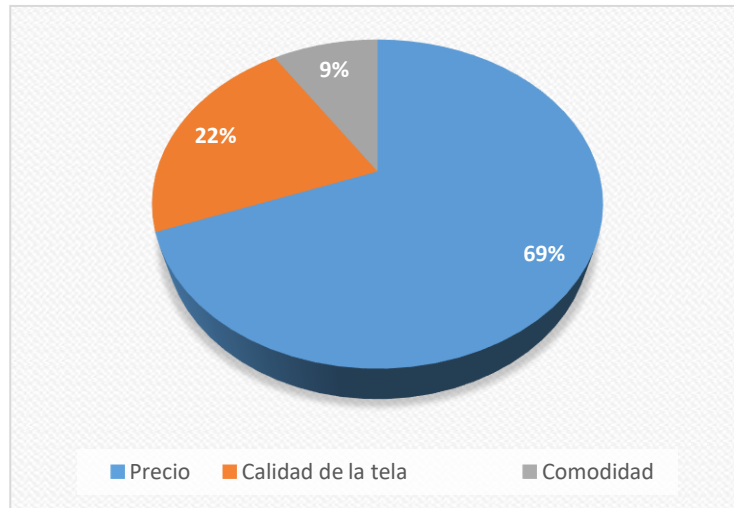


Gráfico 9 Aspecto que más le interesa del producto
Elaborado: César Caiza

Interpretación

Las variables que intervienen en el producto como el precio, calidad y comodidad que brinde el artículo son aspectos que se relacionan con su innovación y se convierten en un elemento para seguir innovando la prenda a futuro.

Análisis

El precio es un referente en el mercado y las percepciones de los consumidores son importantes, para las políticas que adopte la empresa respecto a los precios, para el Plan de Negocios, el precio estará en función a estos parámetros.

Pregunta 10. ¿Cuál es el medio de comunicación que usted utiliza con mayor frecuencia?

Tabla 15. Medio de comunicación

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Radio	199	52
TV	96	25
Prensa	56	15
Redes sociales	32	8
Total	383	100

Fuente: Cuestionario a la PEA Ambato (2019)

Elaborado: César Caiza

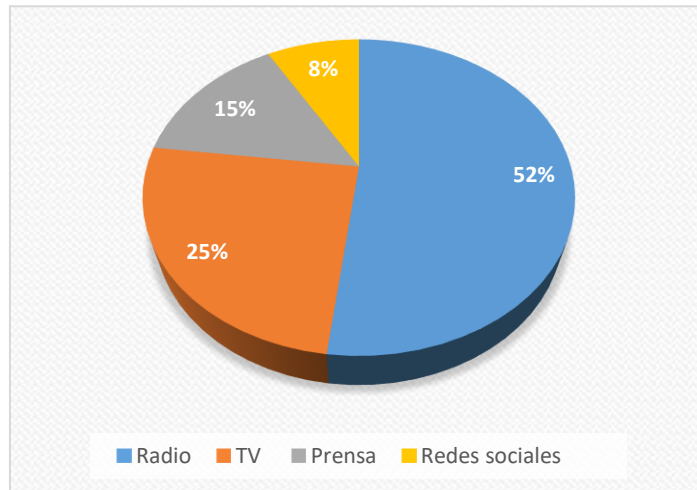


Gráfico 10. Medio de comunicación más utilizado

Elaborado: César Caiza

Interpretación

Los medios de comunicación se clasifican en medios masivos tales como la prensa, radio y televisión.

Análisis

La radio sigue liderando la preferencia entre los consumidores, porque es el canal que mayormente utilizan debido al interés de las personas encuestadas. actualmente las redes sociales son una herramienta para interactuar con la potencial demanda, por la información actualizada e innovadora que puede ofrecer la empresa.

1.3.2. Demanda potencial

La demanda de un producto constituye la cantidad que los consumidores en el mercado pueden llegar a adquirir y depende de ciertas variables como el precio o también la renta de los potenciales clientes (Fernández, 2017).

Tabla 16. Tasa de crecimiento

Año	N° de personas	Tasa de crecimiento 0,95%
2010	97068	922,15
2011	97990	930,91
2012	98921	939,75
2013	99861	948,68
2014	100809	957,69
2015	101767	966,79
2016	102734	975,97
2017	103710	985,25
2018	104695	994,60
2019	105690	1004,06
2020	106694	1013,59
2021	107707	1023,22
2022	108731	1032,94
2023	109764	1042,76
2024	110806	1052,66
2025	111859	1062,66

Fuente: (INEC, 2010)
Elaborado: César Caiza

Para calcular la demanda potencial se toma en cuenta el crecimiento de la población, que según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos es de 0.95%, para el periodo intercensal del 2001 al 2010 (INEC, 2010).

Demanda proyectada

Tabla 17. Demanda proyectada

Año	N° de personas	Aceptación de compra del producto 80,94%	Demanda en personas	Cantidad de compra cada 3 meses	Cantidad de compra anual	Demanda en productos
2019	105690	85545	85545	1	4	342182
2020	106694	86358	86358	1	4	345432
2021	107707	87178	87178	1	4	348712
2022	108731	88007	88007	1	4	352027
2023	109764	88843	88843	1	4	355372
2024	110806	89686	89686	1	4	358746
2025	111859	90539	90539	1	4	362155

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

En la tabla se obtuvo la demanda con el 80,94% de la aceptación del producto, derivado de las encuestas realizadas, pregunta 3; así mismo se utilizó la cantidad de compra de las personas sobre las prendas similares, en este caso es cada tres meses, esta frecuencia se hace anual dando como resultado el valor de la demanda en productos de camisas.

La demanda se realizó considerando en primer lugar la tasa de crecimiento de la población, que es de 0.95% la misma que se obtuvo de los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, este dato es del año 2010 y posteriormente se aumentó para los años siguientes. En segundo lugar, se calculó con los resultados de las encuestas y se tomó la pregunta de aceptación de compra del producto, determinándose el cálculo de la tabla 17.

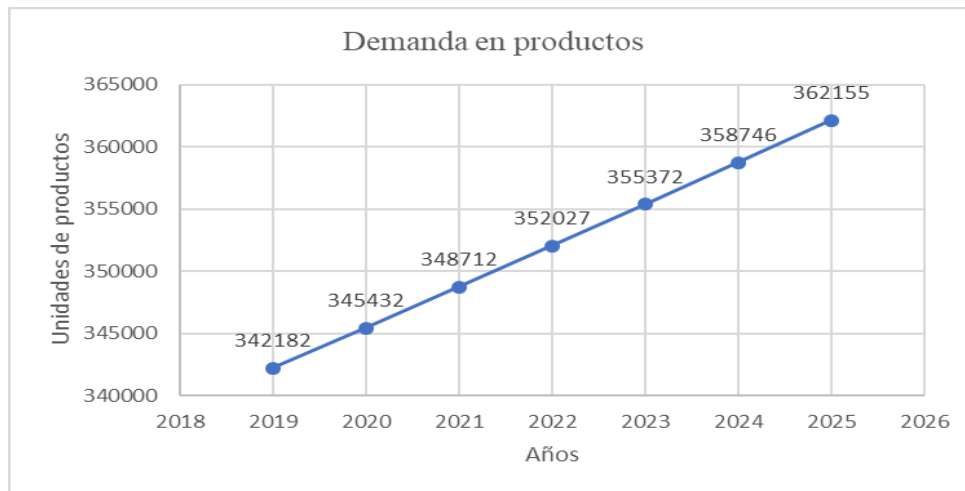


Gráfico 11 .Gráfico tendencia demanda futura
Elaborado: César Caiza

1.4.INTERPRETACIÓN DEL MACRO Y MICROAMBIENTE

Para el Interpretación de consideró las 5 fuerzas de Porter con las características de acuerdo al producto establecido para el Plan de Negocios.

1.4.1. Microambiente

1. Amenaza de entrada de nuevos competidores

La amenaza de entrada de nuevos competidores en el mercado de camisas, se relaciona con los productores textiles que se encuentran en la ciudad de Ambato, estas manufacturas actúan de forma permanente y son negocios establecidos durante varios años en el mercado de la ciudad, con esta alternativa de producción de camisas bordadas lo que se quiere es diferenciarse de la competencia.

2. Rivalidad entre los competidores

La competencia que se tiene está abarcando camisas de productores con marcas de origen, por ejemplo los productores de Pasa, parroquia rural son los que llenan el

mercado de otras ciudades, como Quito o Guayaquil y ante lo cual se debe realizar estrategias de mercado.

3. Poder de negociación de los proveedores

Con relación a la adquisición de la tela, los proveedores tienen el control, los precios son los que imponen estos proveedores, por lo cual la empresa tiene que ver otras alternativas de compra en varios mercados.

4. Poder de negociación de los compradores

En este caso el poder de negociación no lo tienen los compradores, con lo cual el precio es que se establecerá en el Plan de Negocios, que estará de acuerdo a la demanda y a la oferta de los productos y con referencia de la competencia.

5. Productos sustitutos

Los productos sustitutos a las camisas pueden ser las chaquetas o la vestimenta que se usa de forma similar como buzos o camisetas mangas cortas, por aquello, es necesario implementar promociones y publicidad agresiva para poder contrarrestar esta fuerza en el mercado.

1.4.2. Macroambiente

En esta parte se desglosaron las funciones del macroambiente con respecto a las oportunidades y amenazas, se detallan con la matriz FODA.

Tabla 18.FODA

F	O	D	A
Comodidad de precios	Acceso a clientes masculinos y femeninos en el mercado con aumento de la población	Marca no reconocida	Cambio de la política económica con la subida de impuestos
Ubicación del local céntrico	Mayor oportunidad de clientes fijos	Poca experiencia en venta local	Mucha competencia cercana
Variedad de colores y diseño innovador	Venta al por mayor en escalas superiores	Desconocimiento de distribuidores cercanos para la venta al por mayor	Ingreso de productos importados

Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: César Caiza

En la tabla 18 se especifica el FODA, en donde se detalló los aspectos internos más destacados (fortalezas y debilidades) y los aspectos externos (oportunidades y amenazas), estos aspectos contribuyeron en la construcción de las matrices internas y externas y mediante aquellos se obtiene un diagnóstico preliminar de cómo la empresa se enfrenta al entorno.

Con la base de la matriz FODA se procedió a realizar las matrices de EFE y EFI con el fin de valorar de acuerdo a las siguientes escalas, cada uno de los factores.

La valoración que se utilizó tiene rangos de muy alto (3 puntos), mediano (2 puntos) y bajo (1 punto).

Matriz EFE

Tabla 19. Matriz EFE

Oportunidades	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Acceso a clientes Masculinos y femeninos con el aumento de la población	0,23	3	0,69
Mayor oportunidad de clientes	0,15	2	0,3
Venta al por mayor en escalas superiores	0,31	3	0,93
Amenazas			
Mayor número de personas desempleadas en la actualidad	0,1	2	0,2
Mucha competencia cercana	0,12	2	0,24
Productos importados	0,09	1	0,09
Total	1	13	2,45

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Cesar Caiza

La matriz de Evaluación de los factores externos (EFE) indica que el valor de 2,45 que se obtuvo es más alto que el promedio de la tabla de valoración, por lo que las oportunidades de realizar este Plan de Negocios son mayores que las amenazas.

Matriz EFI

Tabla 20. Matriz EFI

Fortalezas	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Comodidad de precios	0,15	2	0,3
Ubicación del local céntrico	0,35	3	1,05
Variedad de colores y diseño innovador	0,18	2	0,36
Debilidades			
Marca no reconocida	0,07	1	0,07
Poca experiencia en venta local	0,1	2	0,2
Desconocimiento de distribuidores cercanos para la venta al por mayor	0,15	2	0,3
Total	1	12	2,28

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: César Caiza

La matriz de Evaluación de los factores internos (EFI) indica que el valor de 2,28 que se obtuvo es más alto que el promedio de la tabla de valoración, por lo que las fortalezas de realizar este Plan de Negocios, es mayor que las debilidades.

De otro lado, el significado del peso en la tabla da como resultado la unidad, porque es la distribución entre todos los factores que intervienen, se utilizó el mayor puntaje para las características que tienen mayor relevancia que las demás.

1.4.3. Proyección de la Oferta

La oferta se logró obtener de la misma manera que la demanda, en la parte de la no aceptación de la compra del producto, por lo que la oferta en total de los productos es menor que la demanda.

Oferta proyectada

Para la oferta proyectada se utilizó el aumento de la tasa de crecimiento poblacional del año 2010 que es de 0,95% del Instituto Nacional de Estadística y Censos, posteriormente de este incremento, se aplicó el 3,92 % de la pregunta de No aceptación del producto, como se establece en la tabla siguiente.

Tabla 21.Oferta proyectada

Año	N° de personas	No Aceptación de compra del producto 3,92%	Oferta en personas	Cantidad de compra cada 3 meses	Cantidad de compra anual	Oferta en productos
2019	105690	4143	4143	1	4	16572
2020	106694	4182	4182	1	4	16730
2021	107707	4222	4222	1	4	16888
2022	108731	4262	4262	1	4	17049
2023	109764	4303	4303	1	4	17211
2024	110806	4344	4344	1	4	17374
2025	111859	4385	4385	1	4	17539

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En la tabla 21 se calculó de oferta, que es el resultado del Interpretación del cuestionario aplicado a la población de estudio, existe una pregunta que da como resultado la aceptación de compra del producto (3,92%) cuyo valor se calculó del total del número de personas, este valor es la oferta en personas, posteriormente se utilizó la frecuencia de compra de los clientes, es decir de 4 unidades anuales, dando como resultado la oferta de cada año.



Gráfico 12. Gráfico tendencia oferta futura
Elaborado: César Caiza

1.5. Demanda potencial insatisfecha

El resultado de la DPI se obtuvo de la resta de la Demanda menos la Oferta, calculada anteriormente.

Tabla 22. Demanda potencial insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda potencial insatisfecha
2019	342182	16572	325610
2020	345432	16730	328703
2021	348712	16888	331824
2022	352027	17049	334978
2023	355372	17211	338161
2024	358746	17374	341371
2025	362155	17539	344615

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: César Caiza

La tabla 22 se estableció con la demanda y la oferta, de aquí se detalló la DPI de cada año, que significa la cantidad de demanda potencial que está disponible en el mercado al cual se va a dirigir el plan de negocios.

1.6. Promoción y publicidad

La promoción y publicidad se realizará con estrategias de mercado, estas se enfocarán a realizar banners y publicidad en sitios públicos, además de tener una página web, para que el producto se posicione en el mercado.

MARCA

La construcción de la marca para el producto tiene varios elementos añadidos, el primero es la identidad de la marca (Casanoves, 2017), en donde el nombre que se escogió juega un papel preponderante, porque se realizó con las iniciales del apellido y nombre del emprendedor: CA (Caiza) y CES (César).

En segundo lugar, se consideró el color azul marino por su impacto a la vista del consumidor, es un color cuyo significado tiene relación con la tranquilidad psíquica y transmite confianza hacia la empresa por considerarse un símbolo de la verdad (Biedermann, 2013).

La constitución de la marca ha sido creada con letras iniciales del nombre del autor, nombre corto y representativo de las camisas, para facilitar la pronunciación de los posibles clientes. A continuación, se presenta el nombre:

CAMISAS CA&CES

Logotipo

El logotipo lleva colores armónicos que representan el arte en las camisas bordadas, además de contar con una corona que muestra que no solo están hechas para hombres sino también para dama.

Se presenta el logotipo a continuación:



Gráfico 13. Logotipo
 Fuente: Investigación de campo
 Elaborado: César Caiza

SLOGAN

El slogan esta creado con la finalidad de demostrar de qué forma estarán confeccionadas las camisas, a continuación se presenta el slogan:

“LAS CAMISAS BORDADAS SON ARTE EN ELEGANCIA Y DISTINCIÓN”

El presupuesto para la Promoción y publicidad se detalla en la siguiente tabla

Tabla 23.Promoción y publicidad

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD			
Unidades	Descripción	Costo unitario	Costo Total
2	Banner	\$ 60,00	\$ 120,00
1	Página web	\$ 300,00	\$ 300,00
12	Manejo página	\$ 15,00	\$ 180,00
10	Afiches publicitarios	\$ 10,00	\$ 100,00
Total		\$ 385,00	\$ 700,00

Fuente: Investigación de campo
 Elaborado: César Caiza

En la tabla 23 se resume la promoción y publicidad, el total de esta actividad es de \$ 700, la importancia de conocer este presupuesto es para orientar las decisiones del

emprendedor en relación al marketing en el mercado, porque de eso depende el posicionamiento de la empresa y del producto.

1.7. Sistema de distribución a utilizar

La distribución es de forma directa, del fabricante al consumidor, no existiendo intermediarios en este punto del Plan de Negocios.



Gráfico 14. Gráfico de canal distribución.
Fuente: Investigación de campo
Elaborado: César Caiza

1.8. Seguimiento de clientes

La información que se obtenga de los clientes se hará a través de un sistema de recopilación por medio de las fichas, es importante destacar que es necesario este tipo de información, para que la empresa pueda crecer a futuro, para lo cual al cliente se le entregará una ficha para que registren sus datos y un cupón para que participen en rifas, con ello se mantendrá la fidelización del mismo.

1.9. Mercados alternativos

Los mercados que potencialmente se podrán acceder son los de la costa, ciudades como Guayaquil o Portoviejo, son mercados atractivos para este tipo de producto, por las características del mismo y por la frescura que ofrece en su diseño; los mercados más

cercanos se encuentran en las provincias de Cotopaxi y Pichincha, que representan otra opción de apertura de mercado.

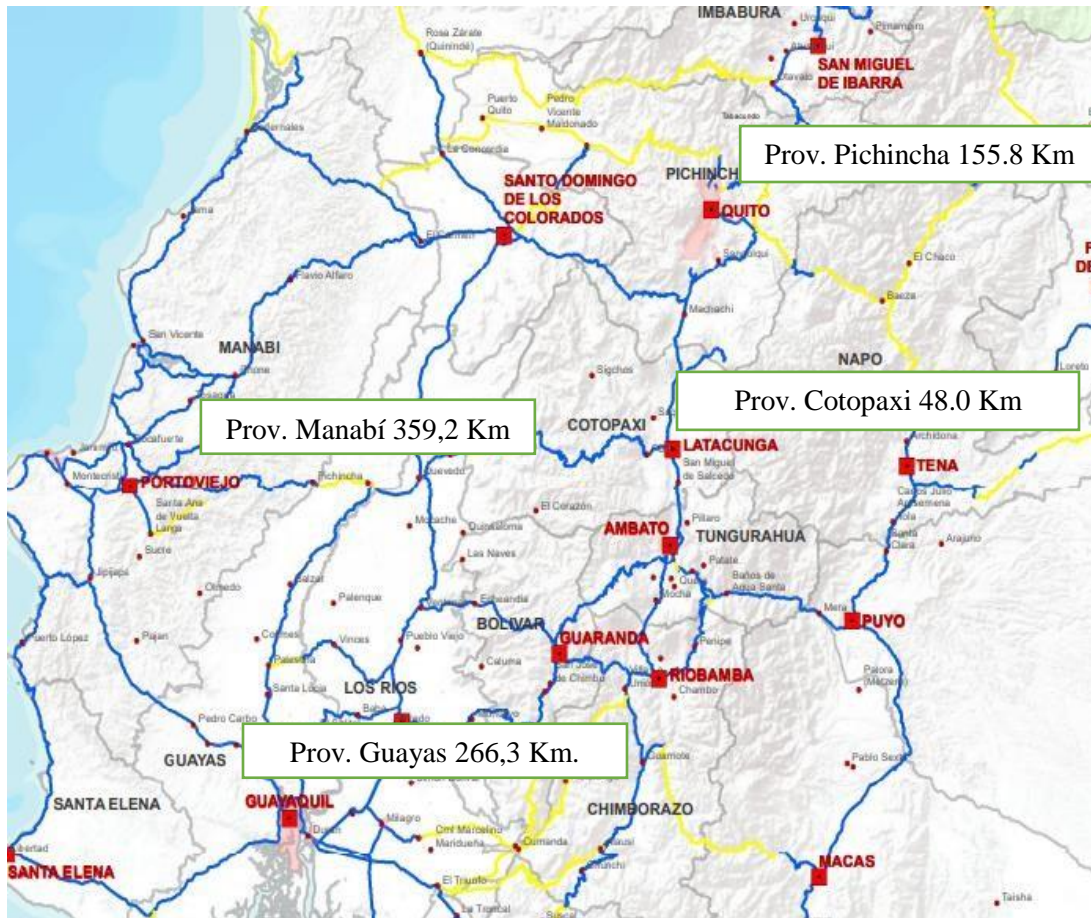


Imagen 1. Mapa de carreteras Ecuador
Fuente: (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2019)
Elaborado: César Caiza

Los mercados alternativos ubicados en las provincias de Manabí y Guayas, en la zona geográfica de la costa, se observa que existen la infraestructura vial para esta acción, de igual forma con la provincia de Cotopaxi y Pichincha, se encuentran a menos kilómetros de distancia, por lo que existe la factibilidad de abrir los nuevos mercados.

CAPÍTULO II

2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

2.1.OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PRODUCCIÓN

Objetivo General

Investigar cuáles son los requerimientos en maquinaria y equipo para el plan de operaciones de la empresa

Objetivos Específicos

- Desarrollar los diagramas de procesos con el fin de estudiar los tiempos
- Obtener el stock de materia prima

2.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

2.2.1. Descripción del proceso de transformación del bien o servicio

Compra de materia prima

El proceso de transformación del bien o servicio comienza con la adquisición de la materia prima, los proveedores de la tela se encuentran en la ciudad de Quito, para lo cual se accede a través del pedido por piezas.

Se accede a la compra de botones, hilo de nylon y de poliester en la ciudad de Quito, directamente del fabricante, de forma que no incida de mayor cantidad en el costo del producto.

Diseño de Modelos

Los moldes para cortar la tela se realizan en cartón, en donde se procede al diseño de la parte delantera, posterior, del cuello de la camisa y de los puños.

Corte de materia prima

Se procede a tender la tela en las mesas de trabajo, porque los rollos de tela miden 100 metros, para lo cual se procede a desenrollar y se mide para cada camisa 2,50 metros, se procede al corte una vez que se tiene un lote para 12 camisas, se utiliza pinzas para que no se mueva la tela.

Se utiliza el patrón de cartón para cortar de forma perfecta, los patrones son: espalda, hombrera, mangas, parte delantera, puños y cuello.

Cosido de partes

Una vez cortada la tela con el molde correspondiente, se procede a coser la parte de la espalda con la hombrera en primer lugar

Aparte se procede a coser el delantero, haciendo un ribete fino para los botones, en esta parte se coloca el siguiente delantero, esta parte se denomina pechera y es más ancha que la anterior. Se colocan los bolsillos y se realiza el bordado correspondiente.

El paso siguiente es el cosido de las partes delanteras con la hombrera, posteriormente se procede a coser la manga en cada sitio correspondiente, en este punto se procede a cerrar la camisa, es una costura recta que va desde la manga hasta el final de la cintura, esto se realiza por ambos lados.

Previo al cosido de la manga se realiza la perforación en las mangas de modo que sean orificios de aproximadamente 3 mm, alrededor de 15 orificios

Posteriormente se colocarán los puños y el cuello.

Ojales y pegados de botones de la camisa

Se realiza los ojales de la camisa y se pega los botones.

Planchado de la camisa

Una vez que la camisa está terminada, se plancha, colocándose un cartón como molde para que sostenga el cuello y se realizó al embalaje del producto.

Embalaje del producto








La presentación de la camisa se realiza con cartón para que se sostenga con su doblez de forma fija, se sostiene con alfileres, en la parte inferior y en la superior se coloca uno en cada sitio.

Finalmente se procede a la colocación en la caja de cartón reciclado, para cuidar el medio ambiente.

Flujograma del proceso de producción de las camisas con bordados artesanales

Para el flujograma del proceso de producción de la camisa, se realiza con figuras y es la representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso (Ruiz, 2014, pág. 20)

Tabla 24. Simbología del diagrama de flujo

Descripción	Figura
Inicio o Final del diagrama	
Realización de una actividad	
Decisión	
Documentación	
Base de datos	
Relación entre partes del diagrama	
Dirección de flujos de procesos	

Fuente: (Miranda, Chamorro, & Rubio, 2012, pág. 76)
Elaborado: César Caiza

Flujograma de producción de camisas con bordados artesanales

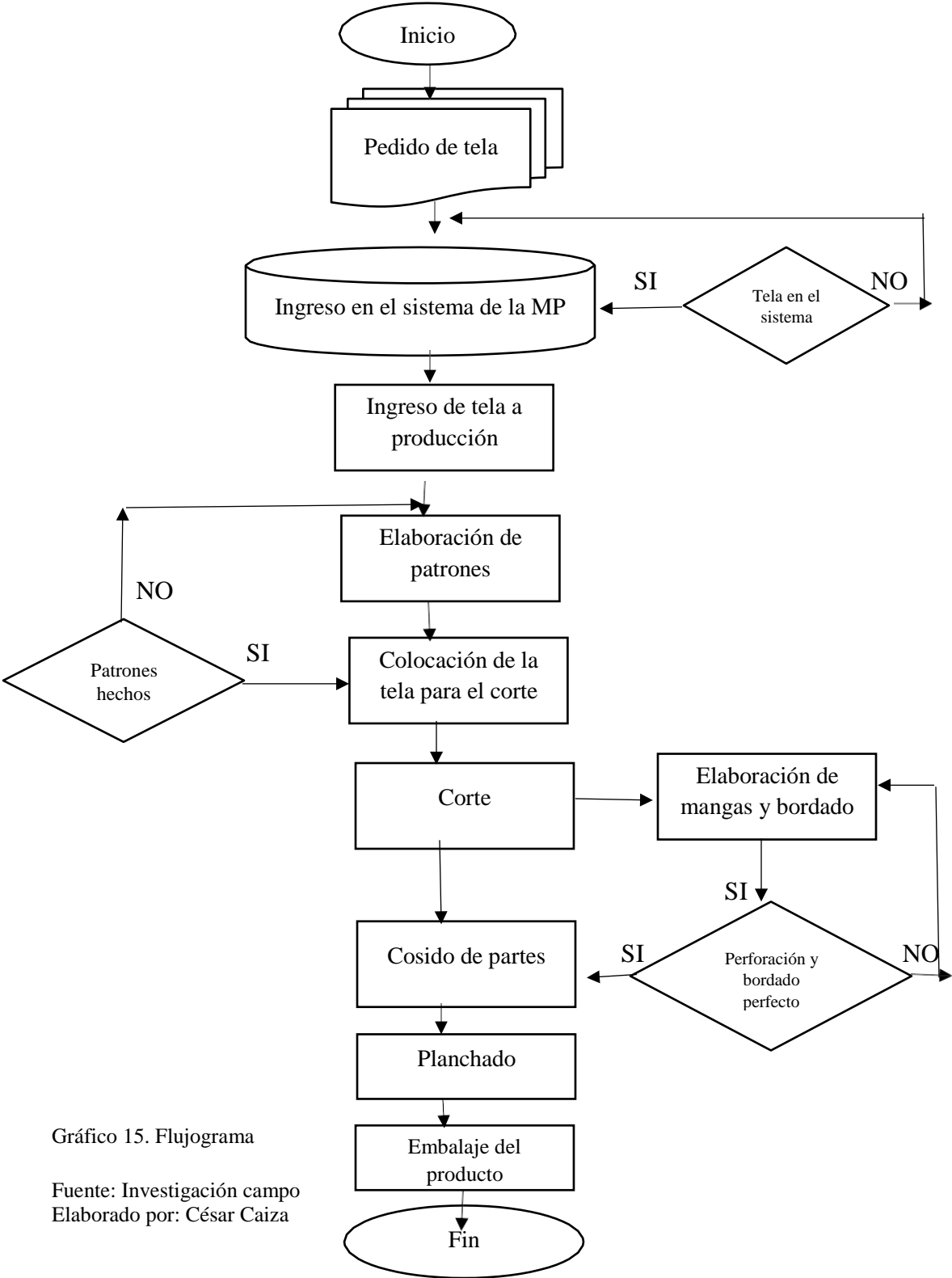


Gráfico 15. Flujograma
 Fuente: Investigación campo
 Elaborado por: César Caiza

Diagrama de proceso de producción. Cursograma analítico actual

Tabla 25. Cursograma actual de proceso de producción

Método actual: Elaboración camisas						Fecha: 1 Abril del 2019		
Método propuesto						Elaboró: César Caiza		
Detalle del método	Actividad					Número de catálogo: 1		
						Tiempo	Distancia	Observaciones
Compra materia prima	○	⇒	□	D	▽	2 días	155.8 km	Distancia a la ciudad de Quito
Ingreso a bodega	○	⇒	□	D	▽	1 día	5 m	
Entrega a producción	○	⇒	□	D	▽	2 horas	2 m	
Diseño de patrones	○	⇒	□	D	▽	3 horas	2 m	
Medida de tela	○	⇒	□	D	▽	2 horas	3m	
Corte en lotes	○	⇒	□	D	▽	3 horas	3 metros	
Realización de orificios y bordado	○	⇒	□	D	▽	4 horas	4 metros	
Cosido de las partes	○	⇒	□	D	▽	3 horas	3 metros	
Colocación de ojales y botones	○	⇒	□	D	▽	1 hora	1 metro	
Planchado	○	⇒	□	D	▽	3 horas	4 metros	
Colocación de soportes	○	⇒	□	D	▽	2 horas	4 metros	
Embalaje en cartón	○	⇒	□	D	▽	1 hora	2 metros	
Totales	11	1	0	1	1	3 días 1 hora	155.8 km y 33 metros	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

Diagrama de proceso de producción. Cursograma analítico propuesto

Tabla 26. Cursograma propuesto de proceso de producción

Método actual:						Fecha: 1 Abril del 2019		
Método propuesto: Elaboración camisas						Elaboró: César Caiza		
Detalle del método	Actividad					Número de catálogo: 2		
						Tiempo	Distancia	Observaciones
Compra materia prima	○	⇒	□	⊂	▽	1 día	155.8 km	Materia Prima con pedido y entrega en la fábrica
Ingreso a bodega	○	⇒	□	⊂	▽	1 hora	5 m	
Entrega a producción	○	⇒	□	⊂	▽	1 horas	2 m	
Diseño de patrones	○	⇒	□	⊂	▽	1 horas	2 m	
Medida de tela	○	⇒	□	⊂	▽	1 hora	3m	
Corte en lotes	○	⇒	□	⊂	▽	2 horas	3 metros	
Realización de orificios y bordado	○	⇒	□	⊂	▽	2 horas	4 metros	
Cosido de las partes	○	⇒	□	⊂	▽	3 horas	3 metros	
Colocación de ojales y botones	○	⇒	□	⊂	▽	1 hora	1 metro	
Planchado	○	⇒	□	⊂	▽	1 hora	4 metros	
Colocación de soportes	○	⇒	□	⊂	▽	1 hora	4 metros	
Embalaje en cartón	○	⇒	□	⊂	▽	0,30 hora	2 metros	
Totales	11	1	0	1	1	1 día 14,5 horas	155.8 km y 33 metros	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

Se propone disminuir el tiempo de producción del producto de 3 días 1 hora a 1 día, 14 horas y 30 minutos, para lograr esta meta se adquirirán equipos y herramientas más veloces y con tecnología moderna.

Interpretación del uso de los diagramas

Los diagramas se utilizaron en el capítulo II con el fin de visualizar el proceso de producción del producto y aportar a la disminución de tiempos, con el fin de corregir ciertas actividades que son innecesarias y que causan tiempos muertos en el proceso.

Mapa de Procesos

Un proceso es la sistematización de varias actividades (Blandez, 2016) se estableció en el mapa de procesos en donde se desarrollaron los procesos estratégicos, operativos y de apoyo.

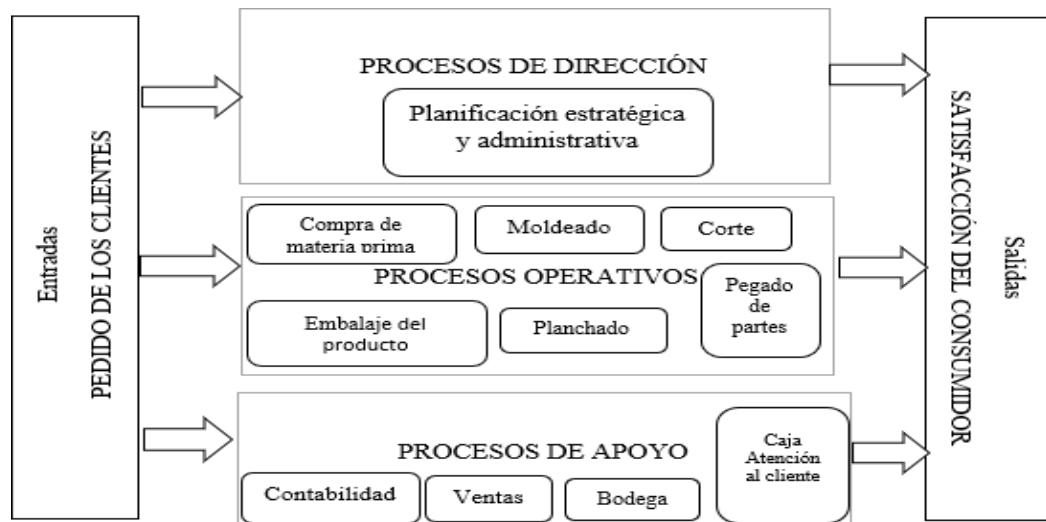


Gráfico 16. Mapa de Procesos
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En el gráfico 15 se observa que los procesos estratégicos, operativos y de apoyo contribuyen a los resultados en la salida, en este caso es la satisfacción del cliente al recibir una camisa de calidad y con un precio que es competitivo para el mercado, de forma que no se afecte a los ingresos de la empresa, porque de las ventas depende el crecimiento de la empresa.

2.2.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas

Descripción de instalaciones

Para el emplazamiento de la planta de producción del Plan de Negocios, se establece que es importante determinar la localización con factores.

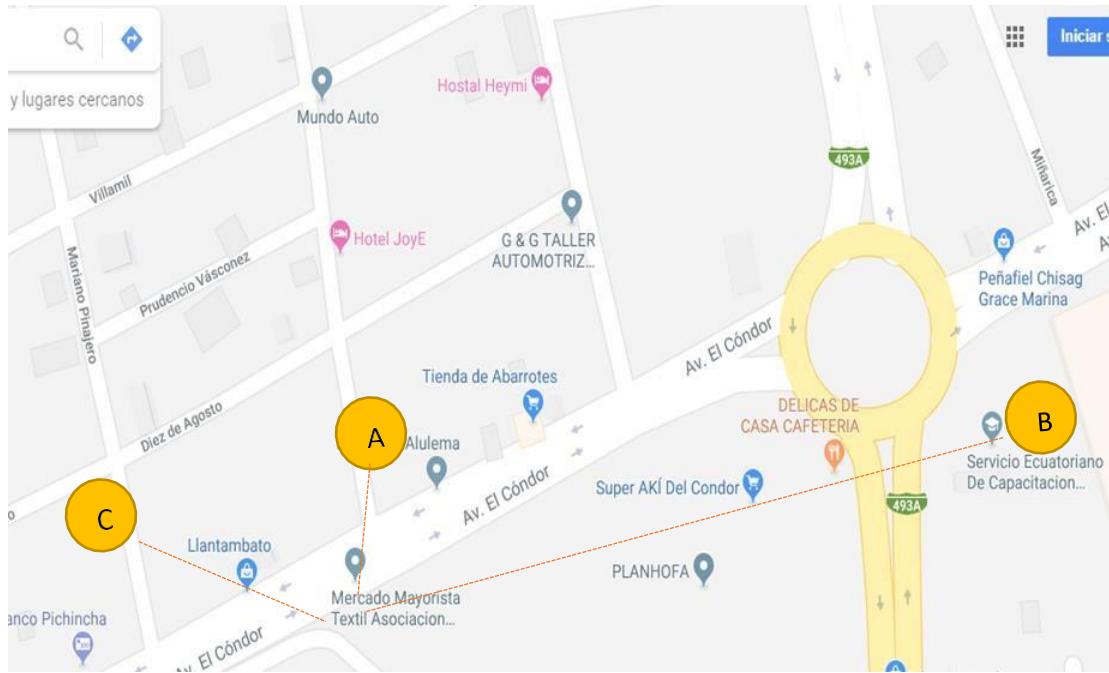


Imagen 2. Localización de la planta

Fuente: (Google Maps, 2019)

Elaborado por: César Caiza

Matriz para la localización del Plan de Negocios

Se consideraron los factores descritos en el gráfico 16, y las direcciones que potencialmente cumplen con estos requerimientos en la ciudad de Ambato. Se quiere ubicar por la zona del mercado mayorista, para aprovechar el punto de venta a mayor cantidad de personas. Para el desarrollo de la localización se procede a registrar los factores y las potenciales localizaciones.

Tabla 27. Localización para la planta de producción

	SITIO A	SITIO B	SITIO C				
				Calle			
		Avenida el	Avenida el	Prudencio			
		Cóndor	Cóndor	Vásconez y			
	Asignación Mercado	América	Mayorista	Mariano	Ponderación	Ponderación	Ponderación
Factor de localización	de peso			Pinajero	A	B	C
Medios de transporte	0,2	7	7	7	7	1,4	1,4
Infraestructura	0,1	4	4	4	7	0,4	0,4
Climatología	0,1	8	8	8	8	0,8	0,8
Distancia a materias primas	0,1	1	1	1	1	0,1	0,1
Distancia a mercados	0,2	8	8	8	8	1,6	1,6
Mano de obra	0,1	7	7	7	7	0,7	0,7
Impacto ambiental	0,1	3	3	3	6	0,3	0,3
Condiciones socio-políticas	0,1	5	5	5	6	0,5	0,5
Total	1					5,8	5,8

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

La asignación de peso para cada uno de los factores se registra, por la importancia de los medios de transporte y la distancia al mercado, por este motivo tiene un peso mayor. La calificación de los factores se realizó en escala de 1 a 10, donde 1 es la calificación más baja y 10 la calificación más alta, se determina que el mayor puntaje obtenido es de 6,5 puntos, en el sitio C, que corresponde a la calle Prudencio Vásconez y Mariano Pinajero, en el sector del mercado mayorista; este sitio es el más adecuado para localizar la planta de producción.

El área de metros cuadrados de la planta tiene las siguientes especificaciones:

Tabla 28. Metros cuadrados de la planta empresa “CA&CES”

Área	Metros cuadrados
Departamento Administrativo	45
Departamento de Producción	60
Departamento de Ventas	40
Total	145

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

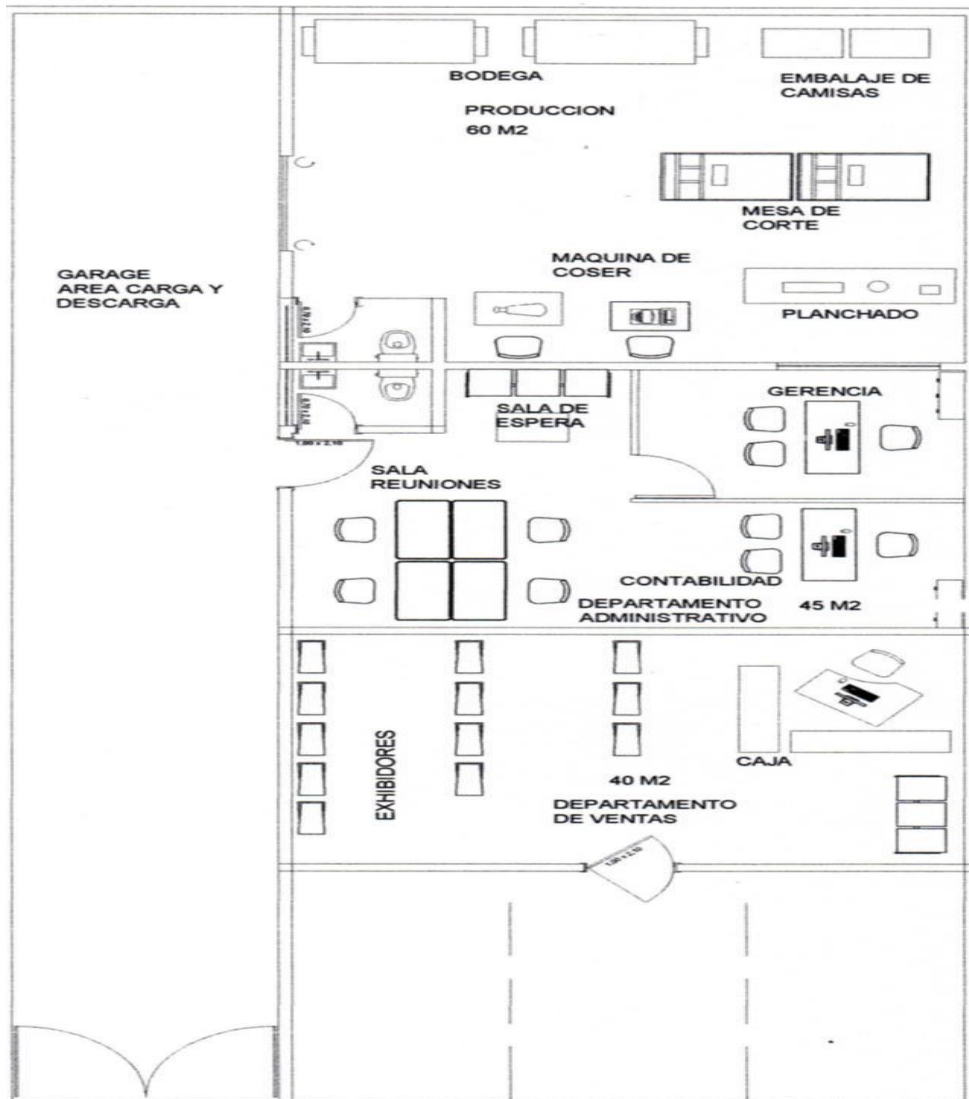


Gráfico 17. Distribución de la planta (Layout)

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

La planta para la producción de camisas bordadas con diseños artesanal, se divide en tres áreas: Producción con un total de 60 m², el departamento administrativo con 45 m² y el departamento de ventas con un total de 40 m². La distribución del área se realizó en base a las necesidades de la producción, de las funciones de las personas y de la atención a los clientes.

Descripción de equipos

En la descripción de equipos se establece las características de los equipos, el precio por unidad y la especificación de las máquinas, estos datos servirán para trasladar esos costos al estudio financiero.

Tabla 29. Descripción de equipos empresa “CA&CES”

Actividad	Equipo	Velocidad nominal	Costo
Realizar costura recta	Máquina de Costura recta	4000 puntadas por minuto	\$ 357,14
Realizar terminaciones en overlock	Máquina Overlock	4000 puntadas por minuto	\$ 535,71
Realizar terminaciones en producto	Máquina Recubridora	4000 puntadas por minuto	\$ 714,29
Realizar cortes circulares	Cortadora Circular	Cuchilla octogonal para evitar fruncidos, 1750 rpm	\$ 107,14
Realizar cortes rectos	Cortadora Vertical	Reafilado automático, 1750 rpm	\$ 375,00
Realizar bordados	Bordadora	Computarizada 4x4 Semiautomática 1750 rpm	\$ 749,00
Realizar ojales	Máquina para ojales	rpm	\$ 775,47
Aplicar botones	Pegadora de Botones	Puntada recta 600 rpm	\$ 999,00
Total			\$ 4.612,75

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: César Caiza

El costo de la inversión de los equipos es de \$ 4.612,75, las máquinas que son requeridas para la producción de las camisas con bordados artesanales son 8. Las funciones y especificaciones de estos equipos se encuentran acorde al producto que se va a realizar.

Descripción de personas

El cálculo del número de personas se realizó en base al tiempo nominal y el tiempo real, de los diagramas de proceso se estableció que el tiempo nominal total es de 3 días

1 hora, con dos personas en la producción. Mientras que el tiempo real es de 2 días, 6 horas y 30 minutos.

Por lo tanto, los tiempos nominales y reales son los siguientes:

Tabla 30. Descripción de personas empresa “CA&CES”

Actividad	Tiempo nominal en horas	Número de personas	Horas-Hombre	Tiempo real	Horas-Hombre
Corte de la tela	1	2	2	0,4	0,8
Pegado de partes	6	2	12	4	8
Bordado y perforado de mangas	4	1	4	3	3
Entrega de productos y apertura de mercado	4	1	4	3	3
Recepción de pedidos y cobros de ventas	3	1	3	2,5	2,5
Realizar la contabilidad	4	1	4	3,5	3,5
Gestión administrativa	5	1	5	4	4
Total	27	9	34	20,4	24,8

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

En la tabla de descripción de personas se observa el tiempo nominal y el tiempo real, en lo referente a la producción este coincide con los diagramas de proceso, en total el tiempo nominal es de 27 horas y el tiempo real es de 24,8 horas, por lo que hay una disminución de tiempo de 2,2 horas.

El total de personas que se requiere para la producción de camisas, corresponde al departamento de producción 5 personas, en el departamento administrativo se encuentran 2 personas y en el departamento de Ventas son 2 personas, dando un total de 9 colaboradores.

2.2.3. Tecnología aplicar

La tecnología corresponde a la aplicación de ciertos conocimientos de forma práctica, de forma que sirva o se utilicen para un determinado objetivo (Goñi, 2012, pág. 247).

Para esta manufactura se considera que la tecnología debe aplicarse y modernizarse en los procesos de acabado del producto, por lo que más adelante se tecnificará en el

diseño de los orificios de las mangas, aplicando una capa fina de hilo en los orificios, de otro lado, los diseños del bordado, también se requiere que se invierta en una bordadora totalmente automática, para que el diseño sea realizado con estándares altos en los colores y formas.

La maquinaria que se utiliza es automática para el corte de la tela y computarizada para la realización del bordado, porque se requiere esta tecnología para el diseño, de modo que se refleja en la calidad del terminado del producto.

2.3. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

2.3.1. Ritmo de Producción

El ritmo de producción es el ritmo efectivo que un operario, capacitado y entrenado, puede alcanzar, de forma promedio, su trabajo desempeñado con interés en toda la jornada laboral, tomándose el descanso correspondiente. (Boria & García, 2006, pág. 63).

Tabla 31. Ritmo de trabajo empresa “CA&CES”

ACTIVIDAD	No PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO	TIEMPO NORMAL	RITMO DE TRABAJO
Corte de la tela	2	15	26	390
Pegado de partes	2	15	26	390
Bordado y perforado de mangas	1	7	26	182
Entrega de productos y apertura de mercado	1	7	26	182
Recepción de pedidos y cobros de ventas	1	7	26	182
Registro de asientos contables	1	7	26	182
Gestión administrativa	1	7	26	182

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: César Caiza

Para calcular el ritmo de trabajo, se procedió a colocar en la columna 2 el tiempo promedio que se observa en los trabajadores, restando de las 8 horas la hora de descanso.

La columna 4, es el registro de los días que se trabaja, en este caso son 26 días, descontando los días de descanso.

Se procede a multiplicar las columnas 4 y5 para obtener un valor de 390 que es el ritmo de trabajo.

2.3.2. Nivel de Inventario promedio

Para obtener el inventario promedio se procede a utilizar dos fórmulas:

1) Inventario= Lote económico * precio del producto

$$2) \text{ Lote económico} = \sqrt{\frac{F*U}{C*P}}$$

Tabla 32. Significado de siglas de lote económico

Siglas	Significado	Reemplazo
2	Constante	Colocar en la fórmula
F	Transporte	Valor de transporte mensual en dólares
U	Consumo materia prima	Cantidad de materia prima en metros
P	Precio de materia prima	Valor en dólares por unidad
C	Costo de mantener el inventario	Por la tasa de interés pasiva como inversión

Fuente: Baca (2014)

Elaborado por: César Caiza

En la tabla 32 se detalló el significado de la fórmula utilizada en el lote económico, significa que estos valores se estandarizan para la producción, es decir el costo de mantener el inventario es un solo valor para las materia primas que se compran para la producción, de igual forma el costo del transporte que fue calculado sobre el valor de la demanda potencial insatisfecha.

Cálculo de lote económico

Consumo de materia prima

Tabla 33. Consumo de materia prima empresa “CA&CES”

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Costo	Demanda	Demanda	Cantidad de	Unidad de medida	Cantidad de	Unidad de medida	Costo	
				Producción mensuales	Producción anuales	materia prima mensual		materia prima anual		mensual	Costo anual
Tela	2,5	metros	\$ 4,75	814	9768	2035,0625	metros	24420,75	metros	\$ 3.866,62	\$46.399,43
Hilo	6	metros	\$ 0,45	814	9768	4884,15	metros	58609,8	metros	\$ 366,31	\$ 4.395,74
botones	9	unidad	\$ 0,15	814	9768	7326,225	unidad	87914,7	unidad	\$ 122,10	\$ 1.465,25
Pellón	2,6	metros	\$ 1,25	814	9768	2116,465	metros	25397,58	metros	\$ 1.017,53	\$12.210,38
Total			\$ 6,60			9035,6775	metros	108428,13	metros	\$ 5.372,57	\$64.470,78

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

El consumo de materia prima anual es de 108.428,13 metros, este valor es el que se reemplaza en la fórmula para el lote económico.

Como se observa en la tabla 33 el costo fue multiplicado por la demanda potencial insatisfecha correspondiente al primer año del proyecto, luego se obtuvieron los valores del costo total de la materia prima de forma anual y mensual, esto sirve para tener conocimiento de la cantidad de capital que se necesita para poder trabajar en la producción de las camisas bordadas.

Transporte

Para comprar la materia prima: tela, hilo, botones y pellón, se lo realiza 2 veces al mes, teniendo un costo de transporte de \$ 6, prorrateado por la cantidad de productos, se tiene un costo por unidad de \$ 0,00737101.

Precio de la materia prima

El precio unitario de la materia prima es de \$ 6,60.

Costo de mantener el inventario

Según el autor Baca (2014) establece que este costo se puede calcular con una tasa referencial, en este caso la tasa pasiva del Banco Central del Ecuador, que es la tasa que se cobra por una inversión, que es de 5,92% (Banco Central del Ecuador, 2019), para el reemplazo de la fórmula es 0,0592. Se procede a calcular el lote económico:

$$Lote\ económico = \sqrt{\frac{2 F * U}{C * P}}$$

$$Lote\ económico = \sqrt{\frac{2(0,00737101)(108.428,13)}{(0,0592)(6,60)}}$$

$$Lote\ económico = \sqrt{\frac{1598,44966}{0,39072}}$$

$$Lote\ económico = \sqrt{4091,03619}$$

$$Lote\ económico = 63,9612085$$

Representa la cantidad que es óptima de materia prima.

Se procede al cálculo del Inventario:

Inventario= Lote económico * precio del producto

$$Inventario = 63,9612085 * 20$$

$$Inventario = \$ 1279,22$$

Se requiere la cantidad de \$ 1279,22 que se registra en el plan de inversiones inicial.

2.3.3. Número de trabajadores

El número de trabajadores para la empresa “CA&CES” es de 9 personas, distribuidas en 3 departamentos, en el departamento de producción laboran 5 personas; en el departamento administrativo trabajan 2 personas y en el departamento de ventas

cumplirán las funciones 2 personas. La empresa “CA&CES” cumplirá con las responsabilidades legales sobre los sueldos y salarios ya que el personal es fijo.

Tabla 34. Número de trabajadores de la empresa “CA&CES”

Cargo-Actividad	No. de personas	Funciones	Puesto
Obrero de producción-Corte	1	Realiza el corte de la tela, corta tela con patrón, entrega el corte doblado	Fijo
Obrero de producción-Pegado partes	1	Realiza el cosido por partes, Cose delanteros, posteriores y pega mangas	Fijo
Obrero de producción-bordado	1	Realiza el corte del pellón, bordado, revisa calidad de bordado, controla máquina de bordado	Fijo
Obrero de producción-Costura	1	Realiza las costuras laterales revisa calidad del terminado, revisa cuello y puños, cose cuellos y puños.	Fijo
Obrero de producción-pegado botones	1	Realiza ojales, pegado botones, revisa ojales, revisa terminado de hilos en los botones	Fijo
Cajera-Atención al cliente	1	Atiende agenda de clientes, toma pedidos, informa sobre producto, atiende reclamos, coordina entrega de mercadería en almacén, cobra facturas, reportes de caja.	Fijo
Vendedor	1	Efectúa visitas a los clientes Registra nuevos pedidos externos Promociona los productos Lleva base de clientes visitados	Fijo
Contadora	1	Lleva la base de clientes por visitar Hace registros de asientos contables Realiza los pagos de impuestos Realiza informes semestrales de contabilidad Controla las facturas de Caja del almacén Informa del presupuesto a Gerencia	Fijo
Gerente	1	Realiza pagos de la nómina al personal Realiza la planificación a corto, mediano y largo plazo Coordina las funciones de la empresa Realiza reuniones con el personal mensualmente Supervisa las actividades de los departamentos Controla el gasto y el presupuesto Realiza actividades de bodega	Fijo
Total	9		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Como se observa en la tabla 34 el número de trabajadores son 9, se realizó este detalle para conocer cuáles serán los costos en que se incurre pagando al personal y así poder planificar los gastos para los años siguientes.

2.4. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

2.4.1. Capacidad de Producción futura

La capacidad de producción para los 5 años del Plan de Negocios, se determina con el 3% de la demanda potencial insatisfecha. El porcentaje del 3% se consideró en base al dinero que tiene el inversionista. La cantidad diaria para el año 2019 es de 26, porque se considera el valor de la DPI mensual dividido para 30 días que tiene el mes, como consta en las indicaciones del formato de la Universidad.

Tabla 35. Capacidad de producción futura empresa “CA&CES”

Año	Demanda	Oferta	Demanda 3% de la potencial insatisfecha	DPI Anual	Mensual	Diario
2019	342182	16572	325610	9768	814	31
2020	345432	16730	328703	9861	822	32
2021	348712	16888	331824	9955	830	32
2022	352027	17049	334978	10049	837	32
2023	355372	17211	338161	10145	845	33

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En la tabla 35 se observa que la cantidad mensual es el resultado de la división de la DPI anual dividido para 12 meses, mientras que diariamente se obtuvo la cantidad dividido para 30 días, se toma en cuenta el formato dado por la Universidad Tecnológica Indoamérica.

2.5. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN

2.5.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden representar

Tela

La tela para la elaboración de las camisas se comprará en la ciudad de Quito, los proveedores de esta materia prima venden los rollos de 100 metros, por lo que en este producto se puede sustituir por la tela de hilo o lino.

Pellón

El pellón se encuentra en grandes cantidades en los sitios de distribución de la ciudad de Quito, el producto sustituto del pellón podría considerarse a la tela de lino, especialmente para el bordado con modelos artesanales.

Botones

Los botones se encuentran en variedades distintas en el mercado local, los distribuidores tienen diversidad de colores y formas, el producto sustituto podría ser botones realizados con productos orgánicos como la tagua, que se encuentra en el mercado de la ciudad de Quito.

Hilo

Los proveedores de los conos de hilo, se encuentran en la ciudad de Quito o en los distribuidores de la ciudad de Ambato, el cono se presenta de varios colores y la textura de nylon puede sustituirse por la de poliéster, el acabado de la prenda tendrá similares características.

2.6. CALIDAD

2.6.1. Método de Control de Calidad

El método de control de calidad que se llevará a cabo en la empresa, es a través de las inspecciones periódicas y con las gráficas de control.

a) Localización de la estación de inspección

Para realizar la inspección se consideran tres puntos dentro del proceso: Insumos de materias primas, trabajo en proceso, producto final. Para ello, el Gerente, debe registrar las inspecciones en hojas de control, en cada columna se especifican las características que debe cumplirse en el proceso de producción, a estos aspectos se les denomina estándares, con la observación realizada, se determina en la hoja de control el número de veces que se repite el error y se asigna una calificación para cada actividad observada. La escala de calidad óptima es la 5, de calidad aceptable es 4, la de calidad media es 3, y la calificación de 2 o 1 corresponde a una mala calidad. Para el cumplimiento de estas inspecciones con las hojas de control, se asigna al Gerente para su revisión de forma periódica y como parte del control previo.

Tabla 36.Hoja de control

Departamento: Producción		Fecha:	HOJA DE CONTROL No				
Supervisado por:		Escala 5-4- 3-2-1-					
Registro	Estándar	Cumple	No cumple	Resumen número de veces cumplimiento	Resumen número de veces no cumplimiento		
Insumo de materia prima							
Tela	Sin pliegues						
Pellón	Cuadros de 5 x5 cm						
Botones	9 unidades de 4mm						
Trabajo en proceso							
Moldes	Cartón						
Corte	Con los moldes						
Costura delantera	Doble costura						
Costura posterior	Doble costura						
Pegado de mangas	Dobre costura						
Bordado	Diseño asignado						
Realización de puños	Sin pliegues						
Realización de cuello	Sin pliegues						
Costura lateral de la camisa	Doble costura						
Realización de ojales	Doble hilo						
Planchado	Sin quemaduras						
Doblado	de 10 cm a cada lado						
Producto final							
Colocación de refuerzos en cuello	Con cartón y alfileres						
Colocación de refuerzos en la camisa	Con cartón y alfileres						
Embalaje	Con la marca						

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: César Caiza

Se proceden a realizar las observaciones a través del registro de los datos y se obtiene la siguiente información:

Tabla 37.Registro de inspecciones

Registros	OBSERVACIONES					DATOS DE MEDIAS		
	Camisa 1	Camisa 2	Camisa 3	Camisa 4	Camisa 5	Promedio	Rango	
1	5	4	5	4	5	4,6		1
2	5	4	5	4	5	4,6		1
3	5	4	5	4	5	4,6		1
4	5	4	5	4	5	4,6		1
5	4	4	5	4	5	4,4		1
6	3	4	3	4	5	3,8		2
7	3	3	4	4	4	3,6		1
8	4	3	4	5	4	4		2
9	5	3	4	5	3	4		2
10	5	4	4	5	3	4,2		2
Total						4,24		1,4

El método de control de calidad se utilizó para que la empresa del plan de negocios tenga una mayor calidad en el servicio, por ello, el gráfico de control sirve para conocer

cuáles son los límites superiores o inferiores de la producción y corregir la calidad en la producción.

Gráfico de Control

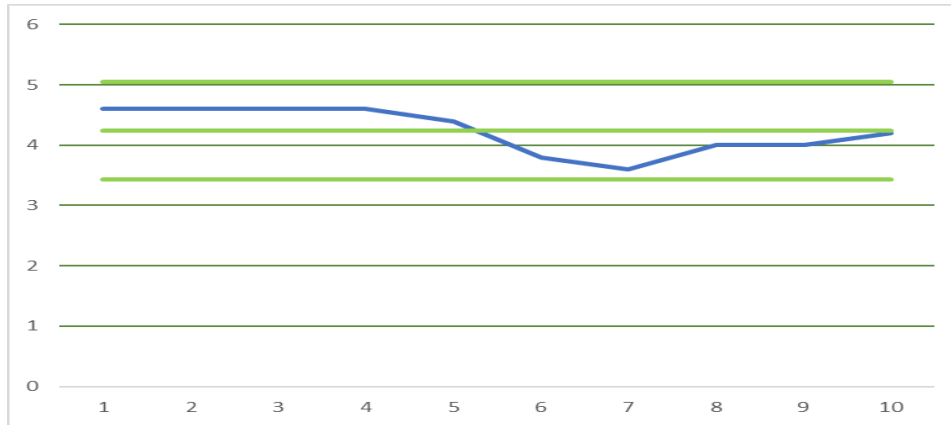


Gráfico 18. Gráfico de control sobre los promedios

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

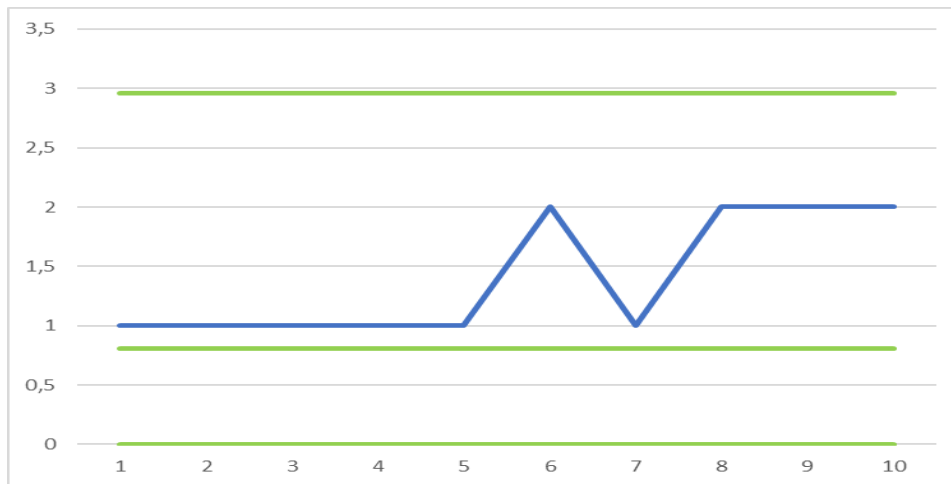


Gráfico 19. Gráfico de control sobre el rango

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Una vez que se registran las observaciones, sobre la calidad en los procesos, se puede realizar un gráfico de control, se determina que las inspecciones del producto se encuentran en los parámetros normales, pues tanto en los promedios y en los rangos, no sobrepasan los límites superiores ni inferiores, lo cual significa que las personas que se encuentran trabajando en el

área de producción se encuentran realizando su trabajo de forma eficiente y por lo tanto el producto tiene calidad por el cumplimiento de las especificaciones dadas en la Hoja de Control.

Aporte de las herramientas de calidad para la productividad para el plan de negocios

Las herramientas de calidad son importantes porque permiten analizar de qué manera los procesos productivos se llevan a cabo, en este plan de negocios se utilizó el gráfico de control en donde se obtienen valores conocidos como límites superiores e inferiores y se obtuvo además el promedio, con lo cual se puede ajustar la producción para que sobrepase el promedio y se ubique en la parte superior; de esta forma se evitan los desperdicios y se mejora la calidad del producto.

2.7. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN

2.7.1. Seguridad e higiene ocupacional

Los objetivos que se persiguen para la empresa “CA&CES” en relación a la Seguridad Industrial son:

- Aprender las técnicas para minimizar los accidentes y enfermedades laborales.
- Administrar los procesos de trabajo con el fin de contribuir a la consecución de las metas en la productividad

Para lograr estos objetivos se utilizará la prevención como mecanismo para disminuir el impacto de los riesgos y enfermedades laborales, con el manejo de un programa integral dentro de la empresa.

Seguridad e higiene ocupacional para la empresa “CA&CES”

Seguridad e Higiene en el sitio de trabajo		
Actividades	Responsable/ Supervisión	Recursos
Limpeza del local	Gerente	Capital de trabajo
Ventilación ambiente	Gerente	Inversiones en equipos
Temperatura del local	Gerente	Inversiones en equipos
Seguridad en la infraestructura	Gerente	Inversiones en activos
Instalaciones sanitarias	Gerente	Remodelaciones
Proporcionar agua embotellada	Gerente	Capital de trabajo
Suministrar muebles y enseres adecuados	Gerente	Inversiones en Muebles
Prendas de vestir para los empleados	Gerente	Gastos de uniformes
Protección con mascarillas, tapones y gafas	Gerente	Gastos en seguridad de los trabajadores
Equipo de primero auxilios	Gerente	Gastos en seguridad de los trabajadores

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En cumplimiento de esta normativa, se incrementará en la empresa “CA&CES” el uso de mascarillas, ropa de trabajo y orejeras.



Imagen 3. Mascarilla



Imagen 4. Vestimenta de trabajo



Imagen 5. Tapones oídos

Fuente: (Sáenz de Buruaga, 2019) Fuente: (Spartagonggroup.com, 2019)

Fuente: (Deinsa, 2019)

Tabla 38. Señalética

Descripción	Señalética	
Prohibido encender fuego en el taller		
No meter la mano en los engranajes de los equipos		
Utilizar el extintor en caso de emergencia romper el vidrio		
Señalética para todos los cajetines de electricidad		
Atención de riesgo eléctrico		

Fuente: (Imágenes Google, 2019)
 Elaborado por: César Caiza

CAPÍTULO III

3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

Objetivo General

Determinar la estructura organizacional para la empresa “CA&CES” con el fin de facilitar la funcionalidad del negocio

Objetivos Específicos

- Realizar la misión y la visión de la empresa
- Determinar los organigramas para la empresa “CA&CES”
- Identificar las necesidades del personal

3.2. INTERPRETACIÓN ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

3.2.1. Visión de la empresa

Transformarnos en una industria líder en calidad de productos textiles y para el año 2023 alcanzar la innovación en nuestros productos

La visión de la empresa contesta las siguientes preguntas:

¿Hacia dónde se dirige la empresa “CA&CES”?

¿Cuáles son las expectativas de la empresa a largo plazo?

Considerando estos aspectos se formuló la visión porque la empresa se dirige hacia el liderazgo en la calidad de productos textiles y sus expectativas están hacia el año 2023 con la innovación de su producto.

3.2.2. Misión de la empresa

Usar los recursos disponibles con el fin de ofertar un producto cómodo y de calidad para nuestros clientes, demostrando que la satisfacción es nuestra prioridad.

La misión de la empresa “CA&CES” se deriva del planteamiento de las siguientes preguntas:

¿Cuál es la razón de ser de la empresa?

¿Por qué existe la empresa?

En base a estas preguntas la empresa “CA&CES” tiene su razón de ser en la oferta de un producto cómodo y de calidad para los clientes.

La empresa existe para lograr la satisfacción de los clientes.

3.2.3. Objetivos y Estrategias

Los objetivos estratégicos son los que señalan el camino que la empresa debe seguir, la forma estratégica como alcanza su visión.

En la matriz FODA se estableció aspectos internos y externos que afectan el desempeño de la empresa y en función de estos elementos se puede determinar las estrategias, que se señalan para los 5 años del Plan de Negocios como se visualiza en el siguiente gráfico.

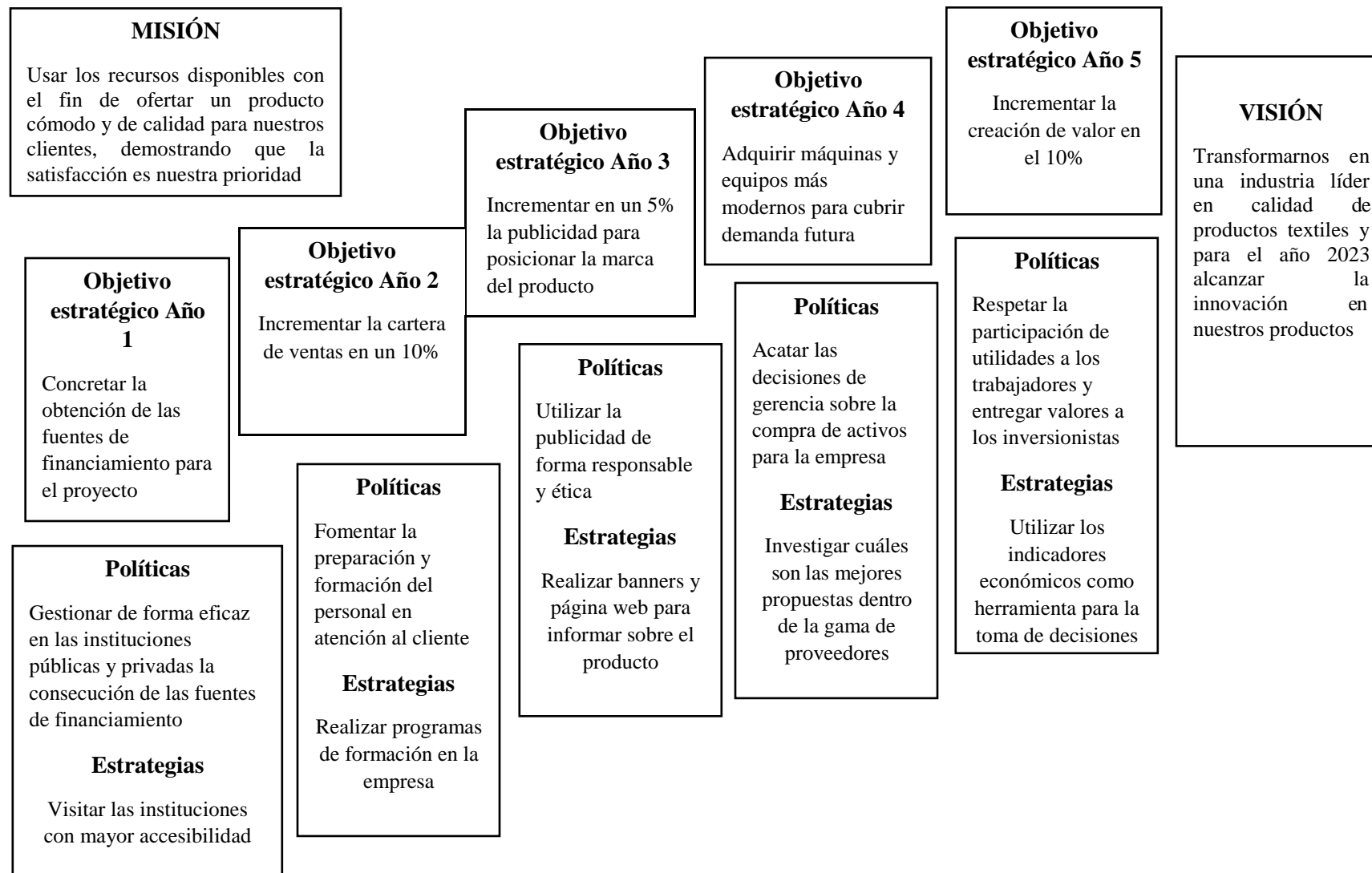


Gráfico 20. Objetivos estratégicos
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

3.3. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

3.3.1. Organización interna

Organigrama Estructural de la empresa “CA&CES”

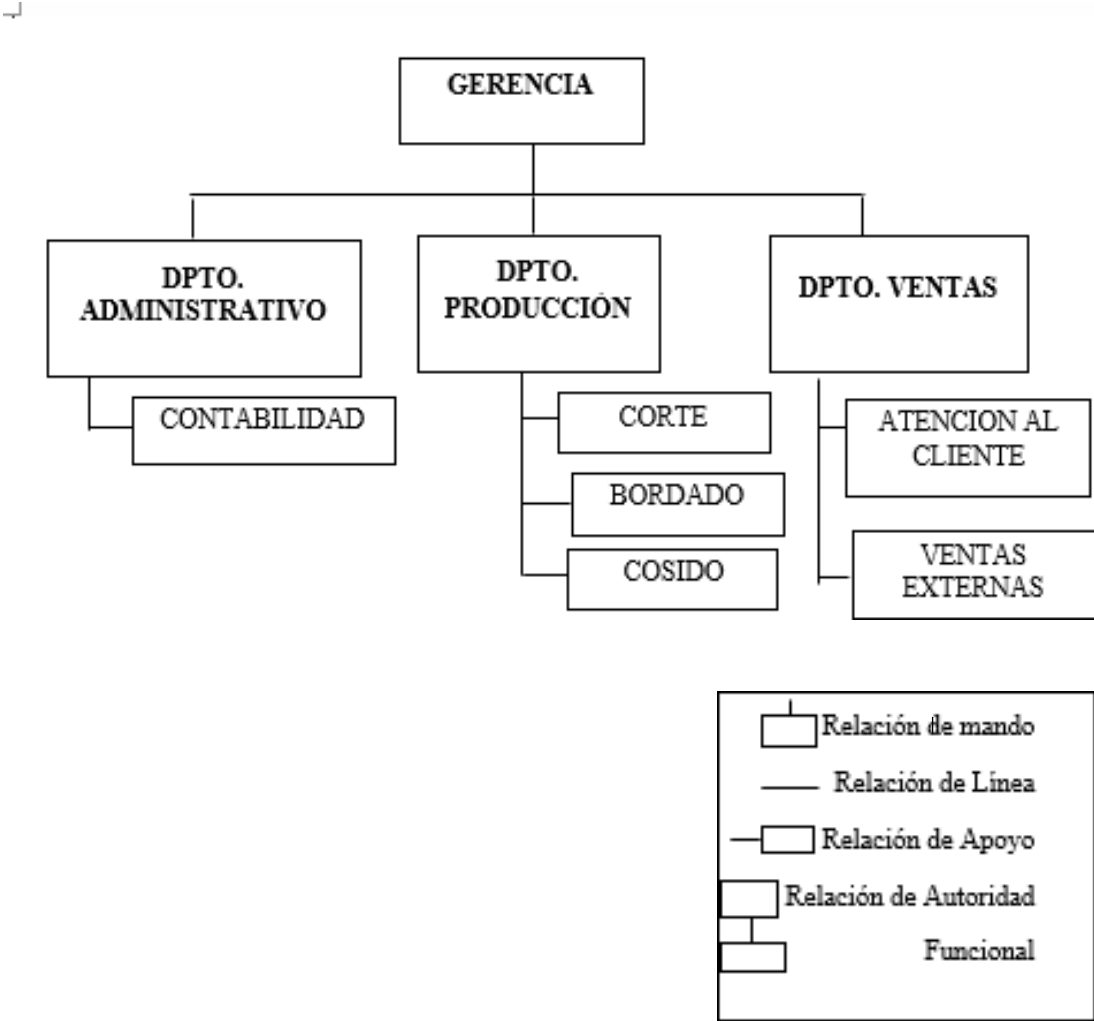


Gráfico 21. Organigrama Estructural
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

Organigrama Funcional de la empresa “CA&CES”

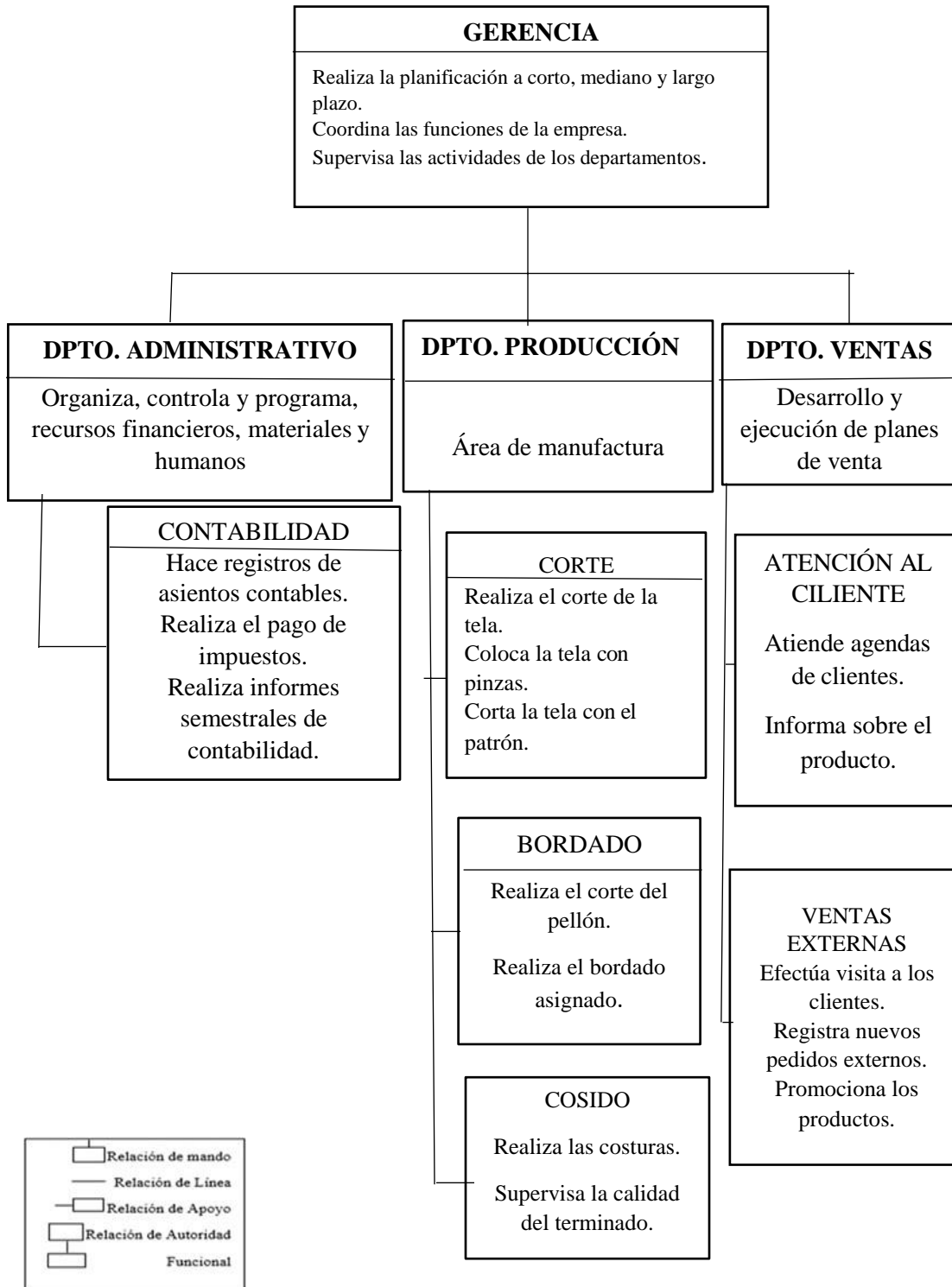


Gráfico 22. Organigrama Funcional

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Cesar Caiza

Relación del Organigrama con el mapa de procesos

Si existe relación entre el organigrama y el mapa de procesos.

Razón:

En el organigrama se dibujan los niveles jerárquicos, que son: nivel directivo, donde se encuentra el gerente; nivel ejecutivo, donde se encuentran los jefes departamentales, es decir las personas que supervisan y controlan los diferentes tipos de trabajo que se realizan en esos departamentos; también está dibujado en el organigrama, el nivel operativo, que es donde se ubican los empleados que hacen el trabajo diario, es decir los obreros, la persona que atiende a los clientes y la persona que realiza la contabilidad. Entonces, estas funciones también se encuentran en el mapa de procesos, pero con una variante, ¿cuál es la variante?, que en el mapa de procesos se encuentra la entrada, el proceso y la salida, es decir el input-proceso-salida, con lo cual, ingresan los pedidos de los clientes, estos se procesan y sale la satisfacción de los clientes.

Entonces, ¿dónde están las funciones?, se encuentran en la parte interna del proceso, que son las funciones que están en el organigrama, por eso tiene relación.

En el dibujo del proceso, está el nivel jerárquico superior, en este caso la función del gerente. Luego, se encuentra el nivel operativo, en donde intervienen las personas que trabajan en producción, esta es la base del proceso operativo.

Finalmente, se encuentra en el mapa de procesos el nivel de apoyo, que vendría hacer las funciones operativas mismo, pero que ayudan a las otras áreas al cumplimiento de los objetivos de la empresa, que son: el registro contable y la atención a clientes.

Conclusión:

El Organigrama es una herramienta administrativa que sirve para ordenar las funciones y permite visualizar la estructura de la empresa, de otro lado, en el mapa de procesos se determina cada uno de ellos: procesos estratégicos, operativos y de apoyo. Entonces los procesos estratégicos son realizados por la parte directiva, es decir, por los niveles jerárquicos superiores, mientras que los procesos de apoyo son realizados por las jefaturas correspondientes, finalmente en los procesos operativos intervienen las personas que se encuentran en los niveles jerárquicos inferiores.

3.3.2. Descripción de puestos

Tabla 39. Gerente empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Gerente
<i>Jefe inmediato superior</i>	Ninguno
<i>Supervisa a</i>	Obrero producción corte Obrero producción pegado Obrero producción bordado Obrero de producción costura Obrero de producción pegado-botones Cajera-Atención al cliente Vendedor Contador
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Determina en la empresa los objetivos generales y específicos en el aspecto económico y de organización
III. FUNCIONES	Realiza planificación a corto, mediano y largo plazo Coordina las funciones de la empresa Realiza reuniones con el personal mensualmente Supervisa las actividades Controla el gasto y el presupuesto Asiste las contingencias y coordina la bodega
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Ingeniero en Finanzas
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Iniciativa, creatividad, liderazgo
<i>Formación</i>	Título de tercer nivel

Gráfico 23. Organigrama Funcional

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Cesar Caiza

Las competencias para el puesto de Gerente requieren que sus habilidades gerenciales sirvan para la toma de decisiones y para el manejo del personal en la empresa “CA&CES”.

Para ello es necesario el título profesional y que tenga habilidades y formación acorde al puesto.

Tabla 40. Contadora empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Contadora
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Cajera-Atención al cliente
	Supervisa e informa sobre la contabilidad,
	los impuestos y realiza informes sobre la contabilidad
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Hace registros de asientos contables
III. FUNCIONES	Realiza el pago de impuestos
	Realiza informes semestrales de contabilidad
	Controla las facturas de Caja del almacén
	Informa del presupuesto a Gerencia
	Realiza pagos de la nómina al personal
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Contador Público Autorizado
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
	Disciplina, trabajo en equipo, razonamiento
<i>Habilidades</i>	lógico
<i>Formación</i>	Título de tercer nivel

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Las competencias del puesto de Contador requieren que se enfoque en habilidades técnicas para el manejo de los informes contables.

La disciplina, el trabajo en equipo, el razonamiento técnico, son aspectos imprescindibles para el desempeño de las tareas en este puesto.

Tabla 41. Vendedor empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Vendedor
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Visita a clientes e informa sobre promoci
III. FUNCIONES	Efectúa visita a los clientes
	Registra nuevos pedidos externos
	Promociona los productos
	Entrega pedidos a Gerencia
	Lleva base de clientes visitados
	Lleva base de clientes por visitar
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Ingeniero en Marketing y Gestión de Neg
<i>Experiencia</i>	3 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Confianza, empatía, proactividad
<i>Formación</i>	Título de tercer nivel

Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: César Caiza

Las competencias laborales con respecto al vendedor corresponden a la comunicación y capacidad de empatía con los clientes, la formación profesional de la persona que ejerce de vendedor es de tercer nivel y debe contemplar otras habilidades para el desempeño de las funciones.

Tabla 42. Cajera empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Cajera- Atención al cliente
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Atender a clientes y registrar pedidos
III. FUNCIONES	Atiende agendas de clientes
	Informa sobre el producto
	Atiende reclamos de pedidos
	Toma pedidos
	Coordina entrega de mercadería en almacén
	Cobra facturas
	Realiza reportes de caja
	Realiza corte de caja
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios
<i>Experiencia</i>	2 años en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Amabilidad, lenguaje verbal, proactividad
<i>Formación</i>	Título de tercer nivel

Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: César Caiza

Las competencias laborales con respecto al desempeño de Cajera corresponden al dinamismo, empatía y pro actividad en la toma de decisiones.

La formación de la persona que ejerza el puesto es de tercer nivel, el título profesional es un soporte para el desempeño dentro de la empresa.

Tabla 43. Obrero de producción corte empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Obrero de producción corte
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Capacidad de concentración para el corte
III. FUNCIONES	Realiza el corte de la tela
	Coloca la tela con pinzas
	Corta la tela con el patrón
	Informa de novedades encontradas
	Entrega el corte doblado
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Bachiller General Unificado (BGU)
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Organización, capacidad de adaptación, iniciativa
<i>Formación</i>	Secundaria

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Las competencias laborales con respecto al desempeño de obreros de producción se refieren a la capacidad de llevar a cabo las tareas y procesos en la manipulación de cada fase asignada y su cumplimiento con eficiencia.

Tabla 44. Obrero de producción pegado partes empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Obrero de producción pegado partes
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Capacidad de concentración
III. FUNCIONES	Realiza cosido por partes Cose delanteros Cose posteriores Pega mangas Verifica las uniones
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Bachiller General Unificado (BGU)
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Organización, trabajo en equipo, adaptación
<i>Formación</i>	Secundaria

Las competencias laborales con respecto al desempeño de obreros de producción se refieren a la capacidad de llevar a cabo las tareas y procesos en la manipulación de cada fase asignada y su cumplimiento con eficiencia.

Tabla 45. Obrero de producción bordado empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Obrero de producción bordado
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Controlar la calidad del bordad
III. FUNCIONES	Realiza el corte del pellón Realiza el bordado asignado Supervisa la calidad del bordad Controla la máquina del bordad
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Bachiller General Unificado (B
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Responsabilidad, conocimiento
<i>Formación</i>	Secundaria

Las competencias laborales con respecto al desempeño de obreros de producción se

refieren a la capacidad de llevar a cabo las tareas y procesos en la manipulación de cada fase asignada y su cumplimiento con eficiencia.

Tabla 46. Obrero de producción costura empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Obrero de producción costura
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Supervisar la costura y verificapr
III. FUNCIONES	Realiza las costuras laterales
	Supervisa la calidad del terminad
	Supervisa cuellos y puños
	Realiza costuras cuello y puños
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Bachiller General Unificado (BG
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Capacidad de adaptación, trabajo
<i>Formación</i>	Secundaria

Las competencias laborales con respecto al desempeño de obreros de producción se refieren a la capacidad de llevar a cabo las tareas y procesos en la manipulación de cada fase asignada y su cumplimiento con eficiencia.

Tabla 47. Obrero de producción pegado-botones empresa “CA&CES”

I. INFORMACIÓN BÁSICA:	
<i>Puesto</i>	Obrero de producción pegado-botones
<i>Jefe inmediato superior</i>	Gerente
<i>Supervisa a</i>	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO:	Coloca con coordinación y simetría los b
III. FUNCIONES	Realiza ojales Realiza pegado de botones Supervisa pegado ojales Supervisa terminado de hilos en los boto
IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
<i>Título profesional</i>	Bachiller General Unificado (BGU)
<i>Experiencia</i>	1 año en puestos similares
<i>Habilidades</i>	Capacidad de adaptación, trabajo en equ
<i>Formación</i>	Secundaria

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

Las competencias laborales con respecto al desempeño de obreros de producción se refieren a la capacidad de llevar a cabo las tareas y procesos en la manipulación de cada fase asignada y su cumplimiento con eficiencia.

3.4. CONTROL DE GESTIÓN

3.4.1. Indicadores de Gestión

Tabla 48. Indicadores de gestión empresa “CA&CES”

ÁREAS	INDICADORES	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN
ADMINISTRATIVA	Financiero	Beneficio neto/fondos propios	Mide el rendimiento de la inversión
	Rotación de personal	Número de personas al inicio/Número de personas al final del periodo	Especifica la retención del personal
PRODUCCIÓN	Eficiencia	Producción real/Producción esperada x 100	Observa la capacidad de producir
VENTAS	Procesos	Salidas generadas por el trabajo /recursos utilizados	Determina la producción en ventas
	Calidad	Total de productos/Total de productos conformes	Controla la calidad de productos

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

Los indicadores de gestión del departamento administrativo, lo tiene que desarrollar el gerente de la empresa para tomar decisiones con respecto a los beneficios que la empresa alcance, de igual forma los indicadores para producción y ventas dan como resultado la toma de decisiones.

Aporte de los indicadores de gestión en la administración de la empresa

a) Indicador financiero

Este indicador permite observar cual es la fluctuación del rendimiento de la inversión en el plan de negocios, se tiene los siguientes resultados:

Año del proyecto	Beneficio	Fondos propios	Indicador	
1	\$21.502,29	\$34.379,51	0,63	%
5	\$30.311,53	\$34.379,51	0,88	%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Para el año 1 el indicador demuestra que el rendimiento es inferior al del año 5, por lo tanto, estos indicadores si contribuyen a la gestión de la administración de la empresa, porque el inversionista a pesar de que tiene los mismos fondos obtiene más rendimiento a su inversión.

Los demás indicadores como de rotación de personal, contribuyen a la disminución de tiempos perdidos en el trabajo del personal de la empresa.

El indicador de eficiencia sirve para incrementar la producción tomando en cuenta la minimización de los tiempos en los procesos internos.

El indicador en los procesos de venta, sirven para aumentar la gestión de las visitas a los clientes potenciales, con ello se está ayudando a la gestión operativa de ventas.

Con el indicador de calidad se supervisa los defectos o errores de la producción y con aquello se contribuye a minimizar las fallas en el producto.

3.5. NECESIDAD DEL PERSONAL

En el horizonte del Plan de Negocios, que es para 5 años se determina que se requieren 9 personas para alcanzar la producción establecida en la demanda potencial insatisfecha, a partir del primer año del Plan se implementarán los procesos correspondientes para alcanzar las metas propuestas para la producción de las camisas con bordados artesanales. No se incrementa el personal en los años del proyecto

CAPÍTULO IV

4. ÁREA JURÍDICO LEGAL

4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL

Objetivos General

Investigar cuáles son los requerimientos legales para el funcionamiento del Plan de Negocios

Objetivos Específicos

- Estudiar la determinación de la forma jurídica para la empresa “CA&CES”
- Investigar sobre los requisitos de las patentes y marcas

4.2. Determinación de la forma jurídica

Para la creación de la empresa del Plan de Negocios “CA&CES” se ha determinado que tenga la forma jurídica de compañía limitada por el número pequeño de socios. Con la elaboración de la escritura de constitución donde se tiene reservado el nombre, de la empresa denominada “CA&CES” la cuenta de integración de capital con \$ 10.000 y los estatutos, se procede a la tramitación respectiva de los permisos municipales y la constitución propiamente dicha en la Superintendencia de Compañía y el Servicio de Rentas Internas (SRI) (Núñez, Peñaloza, & Armijos, 2015).

4.3. Patentes y marcas

La empresa no solamente tiene necesidad de darle forma jurídica a los bienes materiales de la organización, sino que, también necesita darle protección legal a los procesos y productos propios, unos tangibles y otros intangibles, que hacen que su participación en el mercado sea distinta a los de la competencia. Con el aseguramiento de protección legal de las patentes y las marcas, la empresa tiene derechos de explotación comercial que no pueden ser fácilmente utilizados por otros. Las patentes y las marcas son para algunas empresas sus mayores activos y por lo tanto, requieren de darles todas las formalidades para que sean parte de la empresa “CA&CES”.

Patente

El registro de una patente es uno de los pasos iniciales para darle forma jurídica de propiedad de un bien o servicio. Este registro es realizado por los países a través de departamentos que se ocupan de realizar los Interpretación para entregar los derechos de propiedad para una legítima explotación en los mercados. “Una patente es el derecho que el Estado otorga a una persona o una empresa por la invención o innovación de algún producto o procedimiento aplicado a bienes y servicios, dándole legitimidad al producto del intelecto humano por un periodo de vigencia de veinte años, que posee tres condiciones esenciales: novedad, propiedad inventiva y aplicación industrial” (Jiménez & García, 2017, pág. 152).

La compensación que recibe el inventor que patenta es el derecho exclusivo a explotar la invención. Por tanto, el inventor precisa explotarla en el mercado para obtener una ganancia concreta, que estará en función de que el producto obtenido a través de la invención sea útil, es decir, satisfaga una determinada necesidad y, por tanto, sea objeto de demanda en el mercado. (Corona, 2016, pág. 296)

Existen la Patente de Invención el modelo de utilidad y, para el caso de la empresa “CA&CES” el documento a solicitar es el Modelo de Utilidad en virtud que este otorga

el derecho a para impedir a terceros utilizar el producto comercialmente ya que se encuentra protegido por esta patente.

Marca

Una marca identifica un producto o un servicio en base a sus características o a los servicios que presta. Estas diferencias con otros productos de los competidores permiten que el consumidor determine por la marca las prestaciones que recibe en la solución a sus necesidades. Muchas veces existen pocas diferencias entre productos, lo cual hace que la marca sea el mejor distintivo (Leyva, 2016).

Cada día estamos más expuestos a anuncios publicitarios, a través de mayor cantidad de medios, y cada día son más las marcas que compiten por nuestra atención. Es por esto que las marcas deben optimizar el uso de sus recursos de tal forma que puedan captar nuestra atención y logren influir con más éxito en nuestra intención de compra. (Ugalde, Vila, Kuster, & Mora, 2018, pág. 64)

La marca como es uno de los mayores activos que puede tener una empresa, por lo cual es necesario tomar todas las precauciones para mantenerlas registradas y explotadas comercialmente en función de la rentabilidad total de la empresa y los derechos de accionistas y trabajadores. A medida que aumenta el valor comercial de una marca es necesario ir adaptándola legalmente a los nuevos retos en los mercados que, generalmente están regidos por normativas internacionales que se aplican como producto de los convenios o adhesiones a organismos multinacionales (Benavides, 2017).

Proceso de tramitación de patente Modelo de Utilidad

1. Ingresar a la web <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/>.
2. Ingresar la información personal del representante de la empresa y otros datos de la misma empresa.
3. Adjuntar las certificaciones legales de apoderados y socios de la empresa.
4. Adjuntar la memoria descriptiva y las reivindicativas del objeto a patentar.

5. Consignar los nombres de los inventores del objeto o proceso.
 6. Consignar el título del modelo a patentar y los detalles de todo el objeto o proceso a patentar. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2019).
-
6. Si el proceso incluye material biológico es necesario adjuntar un certificado del mismo (en este caso del Plan de Negocios, no se utilizará este tipo de material)
 7. Adjuntar un índice de los documentos presentados en la solicitud.
 8. Generar el comprobante de pago y cancelar el mismo en el Banco del Pacífico.
 9. Obtener un número de registro de recepción de la solicitud (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2019).

Proceso de tramitación de la patente en el GAD Municipalidad de Ambato, para ejercer la actividad comercial

1. Ingresar a la web www.ambato.gob.ec del GAD Municipalidad de Ambato.
2. Dirigirse al sistema GADMATIC y luego al servicio Trámites en Línea.
3. Ingresar con los datos de usuario y la contraseña.
4. Ingresar los datos del RUC y luego a la opción de “No tiene cuenta regístrese”
5. Seleccionar el usuario como persona jurídica.
6. Ingresar los datos en el Registro de Usuario (GAD Municipalidad de Ambato, 2019).

Proceso de tramitación de la marca

1. Ingresar a la web del Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/>.
2. Verificar que no exista el nombre de la marca a registrar.
3. Ingresar a la opción “Signos distintivos”
4. Ingresar los detalles del tipo de signo, denominación y naturaleza del signo.

5. Adjuntar logotipo del signo o marca.
6. Ingresar los datos de quien representa a la empresa.
7. Adjuntar documentos legales de constitución y representación de la empresa.
8. Señalar los productos o actividad a desarrollar según la Clase Niza.
9. Generar el comprobante de pago (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2019).

9. Depositar en el banco el valor generado (Registro de Signos Distintivos del Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2019)

4.3 Licencias y documentos legales

La normativa jurídica para casos de constitución de sociedades en territorio ecuatoriano está regida por varias leyes y reglamentos que parten de los mandatos constitucionales de libre empresa y la propiedad privada. La Constitución de la República del Ecuador en el Capítulo 2 De los derechos civiles dice: “Art. 23, numeral 16. La libertad de empresa con sujeción a la ley. Numeral 17. La libertad de trabajo. Ninguna persona podrá ser obligada a realizar un trabajo gratuito o forzoso” (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

La creación de una empresa debe cumplir con varios requisitos que señalan los distintos cuerpos legales y entre los cuales se encuentran la Ley de Compañías, Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleos y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Código del Trabajo y las distintas ordenanzas municipales. Adicionalmente los emprendimientos que se realizan en el país tienen también responsabilidades de tipo social que, aunque no son obligatorias, deben cumplirse por la presión social que obliga a ello, además de los compromisos éticos de los empresarios (Mendoza, Ávila, Meza, Zambrano, & Chavarría, 2018).

Toda la normativa nacional y local determina que los empresarios deben estar al día en cada una de las responsabilidades en cuanto a proteger la salud de sus consumidores, los derechos laborales de sus empleados, las normas de seguridad al interior de sus instalaciones y diversos procesos, el cuidado medioambiental y al consumo de servicios básicos. Las empresas implementan acciones a favor del medioambiente, es una forma de contribuir con la responsabilidad social, además de cuidar la reputación empresarial, se encuentra además oportunidades para crecer su negocio, tomar en cuenta los aspectos externos a los cuales se enfrenta como resultado de sus actividades diarias (Luciani, González, Zerpa, & Hurtado, 2019).

4.3.1. Obtención del Registro Único de Contribuyentes

1. Acudir a las oficinas del SRI
2. Presentar el Formulario 01^a y 01B.
3. Presentar escritura de constitución de la empresa.
4. Presentar documentos de identidad y votación del representante de la empresa.
5. Presentar certificado de dirección de domicilio.
6. Obtener el “Certificado de Establecimientos Abiertos”.
7. Obtener el certificado (Servicio de Rentas Internas, 2019).

4.3.2. Obtención del Permiso de Funcionamiento

1. Solicitar a la Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos de Ambato EP, la inspección formal de las instalaciones donde funcionará la empresa.
2. Adjuntar los documentos de pago de predio.
3. Adjuntar el RUC.
4. Adjuntar el informe de la inspección realizada por el EMBA-EP.

5. Recibir el permiso de funcionamiento. (Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos de Ambato EP, 2019).

CAPÍTULO V

5. ÁREA FINANCIERA

5.1.OBJETIVOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

Objetivos

Objetivo General

Calcular los índices e indicadores financieros para conocer la factibilidad económica del Plan de Negocios

Objetivos Específicos

- Calcular la inversión para el Plan de Negocios
- Identificar los costos y gastos para la empresa
- Investigar sobre los indicadores económicos

5.2. PLAN DE INVERSIONES

En el plan de inversiones se determinan los gastos que se efectuarán en las diversas áreas para la empresa (Ibañez, 2013, pág. 107).

Tabla 49. Plan de inversiones empresa “CA&CES”

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor Total
12	Local	\$ 600,00	\$ 7.200,00
1	Instalaciones y Remodelaciones	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Instalaciones eléctricas	\$ 200,00	\$ 200,00
	Muebles y Enseres		
5	Escritorios	\$ 120,00	\$ 600,00
5	Sillas ejecutivas	\$ 120,00	\$ 600,00
3	Estanterías	\$ 90,00	\$ 270,00
3	Exhibidores	\$ 150,00	\$ 450,00
	Mesa para reuniones con el personal	\$ 150,00	\$ 150,00
6	Sillas para reunión	\$ 30,00	\$ 180,00
4	Archivadores	\$ 130,00	\$ 520,00
2	Teléfonos	\$ 80,00	\$ 160,00
2	Extintores de Incendio	\$ 70,00	\$ 140,00
1	Mesa para recepción de tela	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Mesa para cortar la tela	\$ 150,00	\$ 150,00
	Mesa para colocar el producto terminado	\$ 150,00	\$ 150,00
	Total Muebles y Enseres	\$ 1.390,00	\$ 3.520,00
	Herramientas		
5	Tijeras	\$ 40,00	\$ 200,00
3	Metros metálicos	\$ 10,00	\$ 30,00
4	Juegos de dedales	\$ 10,00	\$ 40,00
6	Moldes	\$ 15,00	\$ 90,00
	Total de Herramientas	\$ 75,00	\$ 270,00
	Maquinaria y Equipo		
	Máquina de Costura recta	\$ 357,14	\$ 357,14
	Máquina Overlock	\$ 535,71	\$ 535,71
	Máquina Recubridora	\$ 714,29	\$ 714,29
	Cortadora Circular	\$ 107,14	\$ 107,14
	Cortadora Vertical	\$ 375,00	\$ 375,00
	Bordadora	\$ 749,00	\$ 749,00
	Máquina para ojales	\$ 775,47	\$ 775,47
	Pegadora de Botones	\$ 999,00	\$ 999,00
	Total de Maquinaria y Equipo	\$ 4.612,75	\$ 4.612,75
	Vehículo		
1	Auto	\$ 28.000,00	\$ 28.000,00
	Total Vehículo		\$ 28.000,00
	Equipo de Computación		
3	Computadoras de escritorio	\$ 700,00	\$ 2.100,00
2	Impresoras	\$ 350,00	\$ 700,00
	Total Equipo de Computación	\$ 1.050,00	\$ 2.800,00
	Equipo de Oficina		
4	Calculadoras	\$ 25,00	\$ 100,00
1	Máquina registradora para ventas	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
	Total Equipo de Oficina	\$ 1.025,00	\$ 1.100,00
	Inventarios	\$ 1.279,22	\$ 1.279,22
	Total Inventarios		\$ 1.279,22
	Costos de Constitución		
1	Constitución de la empresa	\$ 200,00	\$ 200,00
1	Patente y marca	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Obtención del RUC	\$ 20,00	\$ 20,00
1	Permiso de Funcionamiento	\$ 30,00	\$ 30,00
1	Promoción y Publicidad	\$ 58,33	\$ 700,00
	Total de Costos de Constitución	\$ 458,33	\$ 1.100,00
	Capital de Trabajo	\$ 1.967,53	\$ 1.967,53
	TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 10.503,62	\$ 44.379,51

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

El total de inversión representa el valor total de los gastos que se van a invertir en los activos necesarios para la empresa y corresponde al valor de \$ 44.379, 51. La mayor cuenta en que se invierte es el vehículo y posteriormente se observa la inversión en muebles y enseres, el inversionista consideró que estos rubros son los que requieren mayor costo al momento de invertir.

5.3.PLAN FINANCIAMIENTO

a) Forma de financiamiento

Tabla 50.Plan de financiamiento empresa “CA&CES”

Descripción	Total	Parcial (%)	Total(%)
Recursos propios	\$34.379,51		77,47%
Efectivo	\$6.379,51	14,37%	
Bienes	\$28.000,00	63,09%	
Recursos de Terceros	\$ 10.000,00		22,53%
Crédito privado			
Préstamo bancario	\$10.000,00	22,53%	
Total	\$44.379,51	100%	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

La forma de financiamiento se refiere a la cantidad de dinero que el inversionista va a gastar en bienes o activos y la cantidad que va a invertir en pedir créditos a terceros, en este caso, el porcentaje del 77,47% se refiere al financiamiento en efectivo y en bienes, que es mayor al de créditos en instituciones bancarias.

5.4. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

a) Detalle de costos

En el detalle de costos se establece la cantidad de materia prima requerida para un periodo determinado, en este caso es para el año 2019. Seguidamente, se adjunta los sueldos de la mano de obra directa e indirecta, además los costos de suministros y servicios básicos.

Tabla 51. Detalle de costos empresa “CA&CES”

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad de materia prima mensual	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Materia prima					
Tela	metros	2035,06	\$ 4,75	\$ 3.866,62	\$ 46.399,43
Hilo	metros	4884,15	\$ 0,45	\$ 366,31	\$ 4.395,74
botones	unidad	7326,23	\$ 0,15	\$ 122,10	\$ 1.465,25
Pellón	metros	2116,47	\$ 1,25	\$ 1.017,53	\$ 12.210,38
Total Materia prima				\$ 5.372,57	\$ 64.470,78
Mano de obra directa					
Obreros de producción				\$ 2.605,67	
Total Mano de obra directa				\$ 2.605,67	\$ 31.268,09
Costos Indirectos					
Servicios básicos				\$ 228,40	\$ 2.740,80
Sumistros				\$ 26,00	\$ 312,00
Depreciación				\$ 46,36	\$ 556,28
Total costos indirectos				\$ 300,76	\$ 3.609,08
TOTALES				\$ 8.279,00	\$ 99.347,95

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

El total de costos es de \$ 99.347,95 en este valor se incluye materia prima y mano de obra. La cantidad de materia prima mensual es el resultado del cálculo de la tela, hilo, botones y pellón multiplicado por 814 unidades de camisa que se produce de forma mensual. Es decir, para una camisa se utilizó de tela 2,5 metros, hilo 6 metros, botones 9 unidades, pellón 2,6 metros en cada camisa, esos valores se multiplican por 814 unidades de producción mensual y da como resultado por ejemplo 2.035,06 metros de tela como se especificó en la tabla 51.

b) Proyección de costos

Tabla 52. Costos año 1 empresa “CA&CES

Descripción del producto	Costos			
	Costo mensual	Fijos	Variables	Total año 1
Materia prima				\$ 64.470,78
Tela	\$ 3.866,62		\$ 46.399,43	\$ 46.399,43
Hilo	\$ 366,31		\$ 4.395,74	\$ 4.395,74
botones	\$ 122,10		\$ 1.465,25	\$ 1.465,25
Pellón	\$ 1.017,53		\$ 12.210,38	\$ 12.210,38
Mano de Obra Directa				\$ 31.268,09
Producción	\$ 2.605,67	\$ 31.268,09		\$ 31.268,09
Costos Indirectos				\$ 3.609,08
Servicios básicos	\$ 228,40	\$ 2.740,80		\$ 2.740,80
Suministros	\$ 26,00		\$ 312,00	\$ 312,00
Depreciación	\$ 46,36	\$ 556,28		\$ 556,28
TOTALES	\$ 8.279,00	\$ 34.565,17	\$ 64.782,78	\$ 99.347,95

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En la tabla 52 se desarrolló la proyección de costos, para el año 2019 se establece que los costos fijos son de \$ 34.565,17 los costos variables son de \$ 64.782,78, dando un total general de \$ 99.347,95 En la proyección de los costos, se establece que se van incrementando debido a los niveles de inflación. Para calcular a partir del segundo año, se calculó con el incremento para la materia prima; para la mano de obra directa en cambio se aumentó el valor de 8 dólares que es aproximadamente el 1,52% que el

Ministerio de Trabajo aumentó en los sueldos, para realizar este procedimiento se investigó que los sueldos de los empleados y trabajadores están con los mínimos sectoriales.

Tabla 3. Costos año 2 y 3 empresa “CA&CES”

Descripción del producto	Costos				Costos			
	Costo mensual	Fijos	Variables	Total año 2	Costo mensual	Fijos	Variables	Total año 3
Materia prima				\$ 65.434,64				\$ 66.412,64
Tela	\$ 3.924,43		\$ 47.093,11	\$ 47.093,11	\$ 3.983,08		\$ 47.796,98	\$ 47.796,98
Hilo	\$ 371,79		\$ 4.461,45	\$ 4.461,45	\$ 377,34		\$ 4.528,13	\$ 4.528,13
botones	\$ 123,93		\$ 1.487,15	\$ 1.487,15	\$ 125,78		\$ 1.509,38	\$ 1.509,38
Pellón	\$ 1.032,74		\$ 12.392,92	\$ 12.392,92	\$ 1.048,18		\$ 12.578,15	\$ 12.578,15
Mano de Obra Directa				\$ 33.876,99				\$ 34.509,79
Producción	\$ 2.823,08	\$ 33.876,99		\$ 33.876,99	\$ 2.875,82	\$ 34.509,79		\$ 34.509,79
Costos Indirectos				\$ 3.625,56				\$ 3.642,13
Servicios básicos	\$ 229,63	\$ 2.755,60		\$ 2.755,60	\$ 230,87	\$ 2.770,48		\$ 2.770,48
Suministros	\$ 26,14		\$ 313,68	\$ 313,68	\$ 26,28		\$ 315,38	\$ 315,38
Depreciación	\$ 46,36	\$ 556,28		\$ 556,28	\$ 46,36	\$ 556,28		\$ 556,28
TOTALES	\$ 8.578,10	\$ 37.188,87	\$ 65.748,33	\$ 102.937,20	\$ 8.713,71	\$ 37.836,54	\$ 66.728,02	\$ 104.564,56

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

La proyección del año 2 es superior al año 1 , se incrementa la mano de obra por los sueldos del personal de producción, de igual forma para el año 3 el incremento es significativo por el cálculo de los precios aumentados en la materia prima con la inflación. Para el año 2, los costos fijos son de \$ 37.188,87, los costos variables son de \$ 65.748.33, dando un total de \$ 102.937,20. Para el año 3 los costos fijos son de \$ 37.836,54, los costos variables son de \$ 66.728,02 en total los costos son de \$ 104.564,56.

Tabla 3. Costos año 4 y 5 empresa “CA&CES”

Descripción del producto	Costos				Costos			
	Costo mensual	Fijos	Variables	Total año 4	Costo mensual	Fijos	Variables	Total año 5
Materia prima				\$ 67.405,93				\$ 68.413,88
Tela	\$ 4.042,65		\$ 48.511,85	\$ 48.511,85	\$ 4.103,11		\$ 49.237,26	\$ 49.237,26
Hilo	\$ 382,99		\$ 4.595,86	\$ 4.595,86	\$ 388,72		\$ 4.664,58	\$ 4.664,58
botones	\$ 127,66		\$ 1.531,95	\$ 1.531,95	\$ 129,57		\$ 1.554,86	\$ 1.554,86
Pellón	\$ 1.063,86		\$ 12.766,28	\$ 12.766,28	\$ 1.079,76		\$ 12.957,17	\$ 12.957,17
Mano de Obra Directa				\$ 35.142,58				\$ 35.775,37
Producción	\$ 2.928,55	\$ 35.142,58		\$ 35.142,58	\$ 2.981,28	\$ 35.775,37		\$ 35.775,37
Costos Indirectos				\$ 3.658,80				\$ 3.675,55
Servicios básicos	\$ 232,12	\$ 2.785,44		\$ 2.785,44	\$ 233,37	\$ 2.800,48		\$ 2.800,48
Suministros	\$ 26,42		\$ 317,08	\$ 317,08	\$ 26,57		\$ 318,79	\$ 318,79
Depreciación	\$ 46,36	\$ 556,28		\$ 556,28	\$ 46,36	\$ 556,28		\$ 556,28
TOTALES	\$ 8.850,61	\$ 38.484,29	\$ 67.723,01	\$ 106.207,31	\$ 8.988,73	\$ 39.132,13	\$ 68.732,68	\$ 107.864,80

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

La proyección del año 4 es el resultado de la suma de la materia prima, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación, de determinó que para el año 5 el total de costos es de \$ 107.864,80 este valor se aumenta debido a la inflación en los precios y en el aumento de sueldos del personal.

Detalle Gastos

Tabla 53. Gastos Administrativos empresa “CA&CES”

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Descripción	Anual			
	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 1
Sueldos del personal	\$ 1.113,97	\$ 13.367,68		\$ 13.367,68
Depreciaciones	\$ 577,25	\$ 6.927,00		\$ 6.927,00
Suministros de Oficina	\$ 26,00		\$ 312,00	\$ 312,00
Combustibles y lubricantes	\$ 176,00	\$ 2.112,00		\$ 2.112,00
Insumos	\$ 244,21		\$ 2.930,49	\$ 2.930,49
Servicios Básicos	\$ 228,40	\$ 2.740,80		\$ 2.740,80
Impuestos y tasas contribuciones	\$ 20,00	\$ 240,00		\$ 240,00
TOTAL	\$ 2.385,83	\$ 25.387,48	\$ 3.242,49	\$ 28.629,97

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 53 de Gastos administrativos se detalló el gasto de las depreciaciones, sueldos de personal del área administrativa, esto se realizó con el fin de tener conocimiento de los gastos por áreas y le sirve al inversionista para que tome decisiones, en caso de que los gastos se encuentren demasiado exagerados.

Tabla 54. Gastos de Ventas empresa “CA&CES”

GASTOS FINANCIEROS

Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Frecuencia	Valor mensual	Valor Anual
			mensual del gasto		
Intereses pagados				\$ 91,67	\$ 1.100,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS				\$ 91,67	\$ 1.100,00
TOTAL DE GASTOS				\$ 3.603,93	\$ 43.247,10

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 54 se identificó el gasto de venta, aquí se registró el sueldo del Vendedor, los gastos de promoción y publicidad y el sueldo de la Cajera, esto se realizó con el

propósito de conocer cuál es el gasto global en esta área y decidir sobre el aumento o disminución de estos valores a futuro.

Tabla 55. Gastos Financieros empresa “CA&CES”

GASTOS FINANCIEROS

Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 1
Intereses pagados	\$ 91,67	\$ 1.100,00		\$ 1.100,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 91,67	\$ 1.100,00		\$ 1.100,00
TOTAL GENERAL	\$ 3.603,93	\$ 40.004,61	\$ 3.242,49	\$ 43.247,10

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 55 de gastos se establece que los gastos administrativos son los más altos, por el costo de la mano de obra, mientras que los gastos financieros son los menores, esto quiere decir que la empresa tiene capital como para invertir en los demás rubros.

c) Proyección de Gastos

Tabla 56. Gastos empresa “CA&CES” año 1

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
	Anual			
Descripción	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 1
Sueldos del personal	\$ 1.113,97	\$ 13.367,68		\$ 13.367,68
Depreciaciones	\$ 577,25	\$ 6.927,00		\$ 6.927,00
Suministros de Oficina	\$ 26,00		\$ 312,00	\$ 312,00
Combustibles y lubricantes	\$ 176,00	\$ 2.112,00		\$ 2.112,00
Insumos	\$ 244,21		\$ 2.930,49	\$ 2.930,49
Servicios Básicos	\$ 228,40	\$ 2.740,80		\$ 2.740,80
Impuestos ytasas contribuciones	\$ 20,00	\$ 240,00		\$ 240,00
TOTAL	\$ 2.385,83	\$ 25.387,48	\$ 3.242,49	\$ 28.629,97

GASTOS DE VENTAS				
Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 1
Vendedor	\$ 534,05	\$ 6.408,59		\$ 6.408,59
Cajera atención clientes	\$ 534,05	\$ 6.408,59		\$ 6.408,59
Gastos promoción y publicidad	\$ 58,33	\$ 699,96		\$ 699,96
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 1.126,43	\$ 13.517,14		\$ 13.517,14

GASTOS FINANCIEROS				
Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 1
Intereses pagados	\$ 91,67	\$ 1.100,00		\$ 1.100,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 91,67	\$ 1.100,00		\$ 1.100,00
TOTAL GENERAL	\$ 3.603,93	\$ 40.004,61	\$ 3.242,49	\$ 43.247,10

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la proyección de los gastos se observa que aumenta entre el primer año y el segundo, este valor se incrementó por la inflación en los precios de los bienes y el aumento de los sueldos de los empleados.

Tabla 57. Gastos empresa “CA&CES” año 2 y 3

Descripción	Anual				Anual			
	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 2	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 3
Sueldos del personal	\$ 1.204,08	\$ 14.448,96		\$ 14.448,96	\$ 1.224,13	\$ 14.689,58		\$ 14.689,58
Depreciaciones	\$ 577,25	\$ 6.927,00		\$ 6.927,00	\$ 577,25	\$ 6.927,00		\$ 6.927,00
Suministros de Oficina	\$ 26,14		\$ 313,68	\$ 313,68	\$ 26,28		\$ 315,38	\$ 315,38
Combustibles y lubricantes	\$ 176,95	\$ 2.123,40		\$ 2.123,40	\$ 177,91	\$ 2.134,87		\$ 2.134,87
Insumos	\$ 246,53		\$ 2.958,33	\$ 2.958,33	\$ 248,87		\$ 2.986,42	\$ 2.986,42
Servicios Básicos	\$ 229,63	\$ 2.755,60		\$ 2.755,60	\$ 230,87	\$ 2.770,44		\$ 2.770,44
Impuestos y tasas contribuciones	\$ 20,11	\$ 241,30		\$ 241,30	\$ 20,22	\$ 242,60		\$ 242,60
TOTAL	\$ 2.480,69	\$ 26.496,26	\$ 3.272,01	\$ 29.768,27	\$ 2.505,52	\$ 26.764,49	\$ 3.301,79	\$ 30.066,28
GASTOS DE VENTAS								
Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 2	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 3
Vendedor	\$ 576,35	\$ 6.916,14		\$ 6.916,14	\$ 585,01	\$ 7.020,14		\$ 7.020,14
Cajera atención clientes	\$ 576,35	\$ 6.916,14		\$ 6.916,14	\$ 585,01	\$ 7.020,14		\$ 7.020,14
Gastos promoción y publicidad	\$ 58,64	\$ 703,74		\$ 703,74	\$ 58,96	\$ 707,54		\$ 707,54
TOTAL GASTOS DE VENTA		\$ 14.536,03		\$ 14.536,03	\$ 1.228,99	\$ 14.747,82		\$ 14.747,82
GASTOS FINANCIEROS								
Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 2	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 3
Intereses pagados	\$ 76,95	\$ 923,37		\$ 923,37	\$ 60,61	\$ 727,32		\$ 727,32
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		\$ 923,37		\$ 923,37		\$ 727,32		\$ 727,32
TOTAL GENERAL	\$ 2.480,69	\$ 41.955,66	\$ 3.272,01	\$ 45.227,67	\$ 3.734,51	\$ 42.239,63	\$ 3.301,79	\$ 45.541,42

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Los gastos administrativos contienen el sueldo de los empleados considerando los mínimos sectoriales del Ministerio de Trabajo.

Tabla 58. Gastos empresa “CA&CES” año 4 y 5

Descripción	Anual				Anual			
	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 4	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 5
Sueldos del personal	\$ 1.244,18	\$ 14.930,19		\$ 14.930,19	\$ 1.264,23	\$ 15.170,81		\$ 15.170,81
Depreciaciones	\$ 500,25	\$ 6.003,00		\$ 6.003,00	\$ 500,25	\$ 6.003,00		\$ 6.003,00
Suministros de Oficina	\$ 26,42		\$ 317,08	\$ 317,08	\$ 26,42		\$ 317,08	\$ 317,08
Combustibles y lubricantes	\$ 178,87	\$ 2.146,40		\$ 2.146,40	\$ 179,83	\$ 2.157,99		\$ 2.157,99
Insumos	\$ 251,23		\$ 3.014,80	\$ 3.014,80	\$ 253,62		\$ 3.043,45	\$ 3.043,45
Servicios Básicos	\$ 232,12	\$ 2.785,40		\$ 2.785,40	\$ 233,37	\$ 2.800,48		\$ 2.800,48
Impuestos y tasas contribuciones	\$ 20,33	\$ 243,91		\$ 243,91	\$ 20,44	\$ 245,23		\$ 245,23
TOTAL	\$ 2.453,40	\$ 26.108,90	\$ 3.331,88	\$ 29.440,79	\$ 2.478,17	\$ 26.377,51	\$ 3.360,53	\$ 29.738,04
GASTOS DE VENTAS								
Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 4	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 5
Vendedor	\$ 593,84	\$ 7.126,14		\$ 7.126,14	\$ 602,34	\$ 7.228,13		\$ 7.228,13
Cajera atención clientes	\$ 593,84	\$ 7.126,14		\$ 7.126,14	\$ 602,34	\$ 7.228,13		\$ 7.228,13
Gastos promoción y publicidad	\$ 59,28	\$ 711,36		\$ 711,36	\$ 59,60	\$ 715,20		\$ 715,20
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 1.246,97	\$ 14.963,63		\$ 14.963,63	\$ 1.264,29	\$ 15.171,47		\$ 15.171,47
GASTOS FINANCIEROS								
Detalle	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 4	Gasto mensual	Fijos	Variables	Total año 5
Intereses pagados	\$ 42,47	\$ 509,69		\$ 509,69	\$ 22,34	\$ 22,34		\$ 268,13
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		\$ 509,69		\$ 509,69		\$ 268,13		\$ 268,13
TOTAL GENERAL	\$ 3.700,37	\$ 41.582,23	\$ 3.331,88	\$ 44.914,11	\$ 3.742,46	\$ 41.817,11	\$ 3.360,53	\$ 45.177,64

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Mano de Obra

Tabla 59. Mano de Obra (Producción) empresa “CA&CES”

Producción

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS SECTORIAL	TOTAL	DESCUENTO 9,45 %	TOTAL	VALOR A PAGAR
1	N/N	Obrero de producción-Corte	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02
1	N/N	Obrero de producción-pegado partes	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02
1	N/N	Obrero de producción-bordado	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02
1	N/N	Obrero de producción-costura	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02
1	N/N	Obrero de producción-pegado botones	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02
5	N/N	TOTALES		\$ 1.976,90	\$ 1.976,90	\$ 186,82	\$ 1.790,08	\$ 1.790,08

PROVISIONES				FONDO				TOTAL	COSTO
PATRONAL 11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	DE RESERVA	VACACIONES	PROVISIONES	MOD	
\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13	
\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13	
\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13	
\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13	
\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13	
\$ 199,59	\$ 8,95	\$ 8,95	\$ 164,74	\$ 164,17	0,00	\$ 82,37	628,77	\$ 2.605,67	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

La mano de obra directa la conforman cinco personas que trabajan directamente en la producción, el costo total de esta mano de obra es de \$ 2605,67 mensuales, lo que da como resultado anual el valor de \$ 31.268,09. Este valor sirvió para proyectar a partir del primer año hasta el último del plan de negocios, para conocer la totalidad del costo de mano de obra directa.

Administrativo

Tabla 60. Sueldos del área administrativa empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR A PAGAR
	CARGO	CÓDIGO	SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL		
1	N/N	Gerente	1910000000043.	\$ 433,11	\$ 433,11	\$ 40,93	\$ 392,18	\$ 392,18
1	N/N	Contador	1910000000012.	\$ 407,89	\$ 407,89	\$ 38,55	\$ 369,34	\$ 369,34
2	N/N	TOTALES		\$ 841,00	\$ 841,00	\$ 79,47	\$ 761,53	\$ 761,53

PROVISIONES PATRONAL				FONDO DE				TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL ADMINISTRATIVO
11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	RESERVA	VACACIONES			
\$ 48,29	\$ 2,17	\$ 2,17	\$ 36,09	\$ 32,83	0,00	\$ 18,05	\$ 139,59	\$ 572,70	
\$ 45,48	\$ 2,04	\$ 2,04	\$ 33,99	\$ 32,83	0,00	\$ 17,00	\$ 133,38	\$ 541,27	
\$ 93,77	\$ 4,21	\$ 4,21	\$ 70,08	\$ 65,67	\$ -	\$ 35,04	\$ 272,97	\$ 1.113,97	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En la tabla 58 se analizó los sueldos del área administrativa con el fin de conocer cuál es la cantidad de liquidez con la que la empresa debe contar para pago de salarios y que el empresario cumpla con sus responsabilidades de forma inmediata.

Ventas

Tabla 61. Sueldos del área de ventas empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR A PAGAR
	CARGO	CÓDIGO	SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL		
1	N/N	Cajero	1930000000019.	\$ 403,72	\$ 403,72	\$ 38,15	\$ 365,57	\$ 365,57
1	N/N	Vendedor	1930000000020.	\$ 403,72	\$ 403,72	\$ 38,15	\$ 365,57	\$ 365,57
2	N/N	TOTALES		\$ 807,44	\$ 807,44	\$ 76,30	\$ 731,14	\$ 731,14

PROVISIONES PATRONAL 11,15 %				FONDO DE				TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL VENTAS
%	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	RESERVA	VACACIONES			
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	0	\$ 16,48	\$ 130,33	\$ 534,05	
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	0	\$ 16,48	\$ 130,33	\$ 534,05	
\$ 88,20	\$ 3,96	\$ 3,96	\$ 65,92	\$ 65,67	\$ -	\$ 32,96	\$ 260,66	\$ 1.068,10	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En la tabla 59 se detalló el sueldo del área de ventas, el cálculo permitió obtener el valor mensual y posteriormente anual para proyectar las necesidades de dinero a futuro y cumplir con los pagos establecidos para el área.

Depreciación

Tabla 62. Depreciación empresa “CA&CES”

Detalle del bien	VIDA UTIL	VALOR	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Producción					
Muebles y Enseres					
Extintores de Incendio	10	\$ 140,00	10 \$	14,00 \$	1,17
Mesa para recepción de tela	10	\$ 350,00	10 \$	35,00 \$	2,92
Mesa para cortar la tela	10	\$ 180,00	10 \$	18,00 \$	1,50
Mesa para colocar el producto terminado	10	\$ 280,00	10 \$	28,00 \$	2,33
Maquinaria y Equipo					
Máquina de costura recta	10	\$ 357,14	10 \$	35,71 \$	2,98
Máquina overlock	10	\$ 535,71	10 \$	53,57 \$	4,46
Máquina recubridora	10	\$ 714,29	10 \$	71,43 \$	5,95
Cortadora circular	10	\$ 107,14	10 \$	10,71 \$	0,89
Cortadora vertical	10	\$ 375,00	10 \$	37,50 \$	3,13
Bordadora	10	\$ 749,00	10 \$	74,90 \$	6,24
Máquina para ojales	10	\$ 775,47	10 \$	77,55 \$	6,46
Pegadora de botones	10	\$ 999,00	10 \$	99,90 \$	8,33
Total Depreciación Producción				\$ 556,28	\$ 46,36
Administrativo					
Escritorios	10	\$ 600,00	10 \$	60,00 \$	5,00
Sillas ejecutivas	10	\$ 600,00	10 \$	60,00 \$	5,00
Estanterías	10	\$ 270,00	10 \$	27,00 \$	2,25
Exhibidores	10	\$ 450,00	10 \$	45,00 \$	3,75
Mesa para reuniones con el personal	10	\$ 150,00	10 \$	15,00 \$	1,25
Sillas para reunión	10	\$ 180,00	10 \$	18,00 \$	1,50
Archivadores	10	\$ 520,00	10 \$	52,00 \$	4,33
Teléfonos	10	\$ 160,00	10 \$	16,00 \$	1,33
Vehículo					
Auto	5	\$ 28.000,00	20 \$	5.600,00 \$	466,67
Equipo de Computación					
Computadoras de escritorio	3	\$ 2.100,00	33 \$	693,00 \$	57,75
Impresoras	3	\$ 700,00	33 \$	231,00 \$	19,25
Equipo de Oficina					
Calculadoras	10	\$ 100,00	10 \$	10,00 \$	0,83
Máquina registradora para ventas	10	\$ 1.000,00	10 \$	100,00 \$	8,33
Total Depreciación				\$ 6.927,00	\$ 577,25
Administrativo				\$ 6.927,00	\$ 577,25
TOTAL DEPRECIACIÓN				\$ 7.483,28	\$ 623,61

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

La depreciación anual es de \$ 7.483,3 y corresponde a los muebles y enseres, equipos de oficina, vehículos y herramientas.

En la depreciación se dividió por departamentos con el fin de conocer cuál es la cantidad que se deprecia por los bienes totales con los que se cuenta, esto sirve para que el emprendedor tome decisiones de reemplazar a nuevos equipos o comprar nueva maquinaria.

Proyección de la Depreciación

Tabla 63. Proyección de la depreciación empresa “CA&CES”

Detalle del bien	VIDA ÚTIL	VALOR	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción								
Muebles y Enseres								
Extintores de Incendio	10	\$ 140,00	10	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
Mesa para recepción de tela	10	\$ 350,00	10	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
Mesa para cortar la tela	10	\$ 180,00	10	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00
Mesa para colocar el producto terminado	10	\$ 280,00	10	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 28,00
Total depreciación Producción				\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00
Máquinaria y Equipo								
Máquina de costura recta	10	\$ 357,14	10	\$ 35,71	\$ 35,71	\$ 35,71	\$ 35,71	\$ 35,71
Máquina overlock	10	\$ 535,71	10	\$ 53,57	\$ 53,57	\$ 53,57	\$ 53,57	\$ 53,57
Máquina recubridora	10	\$ 714,29	10	\$ 71,43	\$ 71,43	\$ 71,43	\$ 71,43	\$ 71,43
Cortadora circular	10	\$ 107,14	10	\$ 10,71	\$ 10,71	\$ 10,71	\$ 10,71	\$ 10,71
Cortadora vertical	10	\$ 375,00	10	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 37,50
Bordadora	10	\$ 749,00	10	\$ 74,90	\$ 74,90	\$ 74,90	\$ 74,90	\$ 74,90
Máquina para ojales	10	\$ 775,47	10	\$ 77,55	\$ 77,55	\$ 77,55	\$ 77,55	\$ 77,55
Pegadora de botones	10	\$ 999,00	10	\$ 99,90	\$ 99,90	\$ 99,90	\$ 99,90	\$ 99,90
Total depreciación Maquinaria y Equipo				\$ 461,28	\$ 461,28	\$ 461,28	\$ 461,28	\$ 461,28
Total Depreciación Producción				\$ 556,28	\$ 556,28	\$ 556,28	\$ 556,28	\$ 556,28
Administrativo								
Escritorios	10	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Sillas ejecutivas	10	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Estanterías	10	\$ 270,00	10	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00
Exhibidores	10	\$ 450,00	10	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Mesa para reuniones con el personal	10	\$ 150,00	10	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Sillas para reunión	10	\$ 180,00	10	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00
Archivadores	10	\$ 520,00	10	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 52,00
Teléfonos	10	\$ 160,00	10	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00
Auto	5	\$ 28.000,00	20	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
Equipo de Computación				\$ -				
Computadoras de escritorio	3	\$ 2.100,00	33	\$ 693,00	\$ 693,00	\$ 693,00		
Impresoras	3	\$ 700,00	33	\$ 231,00	\$ 231,00	\$ 231,00		
Equipo de Oficina				\$ -				
Calculadoras	10	\$ 100,00	10	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Máquina registradora para ventas	10	\$ 1.000,00	10	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Total Depreciación Administración				\$ 6.927,00	\$ 6.927,00	\$ 6.927,00	\$ 6.003,00	\$ 6.003,00
TOTAL DEPRECIACION				\$ 7.483,28	\$ 7.483,28	\$ 7.483,28	\$ 6.559,28	\$ 6.559,28

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En la proyección de la depreciación se determina que los valores depreciados de equipos de cómputo no se deprecian a cinco años, sino a tres años y por lo tanto estos

valores no constan en la tabla. Las depreciaciones de los muebles y enseres, herramientas se deprecian para los cinco años del proyecto.

5.5. CÁLCULO DE INGRESOS

Tabla 64. Ingresos empresa “CA&CES”

Producto	Unidad de medida	Costo mensual	Márgen de utilidad %	Ingresos mensuales	Unidades producidas	Precio de venta unitario
Camisas bordadas con diseños artesanales	Unidad	\$ 8.279,83	96,62 %	\$ 8.000,17	16.280,00	814 \$ 20,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Los ingresos mensuales se determinan con el precio que el inversionista investigó en el mercado, a través de las encuestas realizadas, este precio es referencial por lo que se considera en línea con los precios del mercado. El margen de utilidad es comparado con los costos.

Proyección Ingresos

En el Interpretación de la proyección de ingresos se considera desde el primer año del proyecto, la cantidad de la demanda potencial insatisfecha de forma mensual multiplicado por el precio correspondiente a ese periodo, a partir del segundo año se realiza la misma operación de forma sucesiva.

Se observa que el ingreso está aumentando a partir del primer año, en donde se tiene la cantidad de \$ 195.366, para el segundo año es de \$ 198.286,80, para el tercer año es de \$ 201.250,43; para el cuarto año es de \$204.260,40 y para el quinto año es de \$ 207.314,79

Tabla 65. Proyección de Ingresos empresa “CA&CES”

Producto	Cantidad	Precio unitario	Total Año 1	Cantidad	Precio unitario	Total Año 2
Camisas bordadas con diseños artesanales	9768	\$ 20,00	\$ 195.366,00	9861	\$ 20,11	\$ 198.286,80
Total						\$ 198.286,80

Cantidad	Precio unitario	Total Año 3	Cantidad	Precio unitario	Total Año 4	Cantidad	Precio unitario	Total Año 5
9955	\$ 20,22	\$ 201.250,43	10049	\$ 20,33	\$ 204.260,40	10145	\$ 20,44	\$ 207.314,79
		\$ 201.250,43			\$ 204.260,40			\$ 207.314,79

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

La proyección de los ingresos sirve dentro del Plan de Negocios para tomar decisiones a futuro, porque son los dineros que se cuentan a través de las ventas que se realizan, de este dinero se realizan los gastos para pagos de personal y otros gastos derivados de la actividad del negocio como son impuestos, repartición de utilidades, etc.

Tabla 66. Flujo de Caja empresa “CA&CES”

	Descripción	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A	INGRESOS OPERACIONALES	\$ 44.379,51	\$ 195.366,00	\$ 198.286,80	\$ 201.250,43	\$ 204.260,40	\$ 207.314,79
	Recursos propios	\$ 34.379,51					
	Recursos de terceros	\$ 10.000,00					
	Ingresos por Ventas		\$ 195.366,00	\$ 198.286,80	\$ 201.250,43	\$ 204.260,40	\$ 207.314,79
B	EGRESOS OPERACIONALES	\$ 41.811,97	\$ 141.495,05	\$ 147.241,50	\$ 149.378,66	\$ 151.619,68	\$ 152.774,32
	Instalaciones y Remodelaciones	\$ 500,00					
	Muebles y Enseres	\$ 3.520,00					
	Maquinaria y Equipo	\$ 4.612,75					
	Vehículos	\$ 28.000,00					
	Equipos de Computación	\$ 2.800,00					
	Inventarios	\$ 1.279,22					
	Costos de Constitución	\$ 1.100,00					
	Materia Prima Directa		\$ 64.470,78	\$ 65.434,64	\$ 66.412,64	\$ 68.413,88	\$ 68.413,88
	Mano de Obra Directa		\$ 31.268,09	\$ 33.876,99	\$ 34.509,79	\$ 35.142,58	\$ 35.775,37
	Costos Indirectos de Fabricación		\$ 3.609,08	\$ 3.625,56	\$ 3.642,13	\$ 3.658,80	\$ 3.675,55
	Gastos Administrativos		\$ 28.629,97	\$ 29.768,27	\$ 30.066,28	\$ 29.440,79	\$ 29.738,04
	Gastos de Venta		\$ 13.517,14	\$ 14.536,03	\$ 14.747,82	\$ 14.963,63	\$ 15.171,47
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$ 2.567,54	\$ 53.870,95	\$ 51.045,30	\$ 51.871,76	\$ 52.640,72	\$ 54.540,48
D	INGRESOS NO OPERACIONALES		0	0	0	0	0
	Créditos a contratarse a corto plazo						
	Otros Ingresos						
E	EGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 15.734,62	\$ 14.859,87	\$ 15.147,86	\$ 15.593,13	\$ 16.060,27
	Gastos Financieros		1100,00	923,37	727,32	509,69	268,13
	Pago de Créditos a largo plazo		1605,70	1782,33	1978,39	2196,01	2437,57
	Pago de participación de utilidades		\$ 8.080,64	\$ 7.656,80	\$ 7.780,76	\$ 7.896,11	\$ 8.181,07
	Pago Impuestos		\$ 4.948,28	\$ 4.497,37	\$ 4.661,39	\$ 4.991,32	\$ 5.173,49
	Otros egresos						
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		\$ (15.734,62)	\$ (14.859,87)	\$ (15.147,86)	\$ (15.593,13)	\$ (16.060,27)
G	FLUJO NETO GENERADO (C-F)	\$ 2.567,54	\$ 38.136,33	\$ 36.185,43	\$ 36.723,91	\$ 37.047,59	\$ 38.480,21
H	SALDO INICIAL DE CAJA		\$ 2.000,00	\$ 2.010,80	\$ 2.021,66	\$ 2.032,58	\$ 2.043,55
I	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	\$ 2.567,54	\$ 40.136,33	\$ 38.196,23	\$ 38.745,56	\$ 39.080,17	\$ 40.523,76

Fuente: Investigación de campo
 Elaborado por: César Caiza

En la tabla del flujo de caja se determina que el saldo final de caja para el primer año es de \$ 40.136,33 para el segundo año tiene un valor de \$ 38.196,23 para el tercer año es de \$ 38.745,56 para el cuarto año es de \$ 39.080,17 y para el quinto año es de \$ 40.523,76. En el flujo de caja se consideran los valores que se registra en los ingresos y en los egresos de la actividad del negocio.

5.6. Punto de Equilibrio

En el punto de equilibrio se utiliza la fórmula siguiente:

$$PE \text{ Monetario} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

Para lo cual se toma el costo fijo y gasto fijo es de \$ 74.587,78 y el costo más el gasto variable que es de \$68.025,27. Los ingresos totales son de \$ 195.366.

Tabla 67. Proyección del punto de equilibrio empresa “CA&CES”

Años	Fijo	Variable
Costos	\$ 34.575,17	\$ 64.782,78
Gastos	\$ 40.012,61	\$ 3.242,49
Precio venta unitario	\$ 20,00	
Costo de venta unitario	\$ 6,96	
Unidades producidas= 9.768		

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 65 se estableció que el total de costos fijos y costos variables da como resultado el costo total, esto sirve para conocer cuáles son los costos y cómo se clasifican en la empresa del plan de negocios.

En unidades monetarias

$$PE \text{ Monetario} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$PE \text{ Monetario} = \frac{\$ 74.587,78}{1 - \frac{68.025,27}{195.366}}$$

$$PE \text{ Monetario} = \frac{\$ 74.587,78}{1 - 0,348194005}$$

$$PE \text{ Monetario} = \$ 114.432,49$$

El punto de equilibrio en las unidades monetarias corresponde a \$ 114.432,49 lo cual significa que el empresario de este Plan de Negocios debe considerar esta cantidad para que se encuentre en el punto óptimo y no pierda su inversión.

En unidades vendidas

Para el cálculo del punto de equilibrio en unidades vendidas, se toma el costo y gasto fijo es \$ 74.587,78; el precio de venta que es \$ 20 y el costo variable unitario es de \$6,96.

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

$$PE \text{ unidades} = \frac{\$74.587,78}{20 - 6,96}$$

$$PE \text{ unidades} = \frac{\$74.587,78}{13,04}$$

$$PE \text{ unidades} = 5.721,62$$

Las unidades que debe realizar el empresario de este Plan de Negocios es de 5.721,62 que es el punto referente para la producción.

En porcentaje de producción

Datos:

PE\$= \$ 74.587,78

Ingresos (IT) = \$ 195.366

$$PE\% = \frac{PE \$}{IT} \times 100$$

$$PE\% = \frac{\$ 74.587,78}{195.366} \times 100$$

$$PE\% = 37,98\%$$

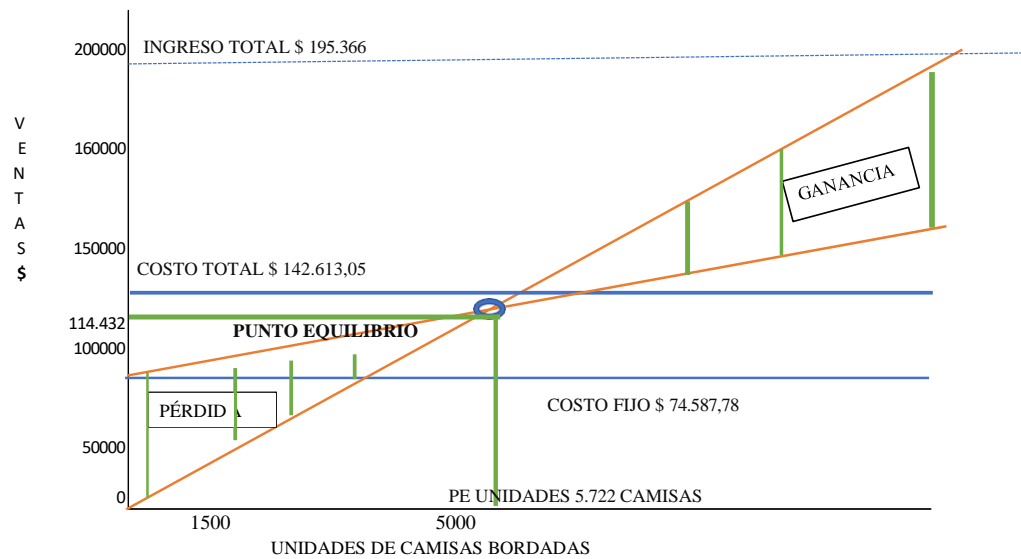


Gráfico 24. Punto de equilibrio
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César

5.7. Estado de Resultados proyectado

Tabla 68. Estado de Resultados proyectado empresa “CA&CES”

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas	\$ 195.366,00	\$ 198.286,80	\$ 201.250,43	\$ 204.260,40	\$ 207.314,79
(-)Costos de Ventas	\$ 99.347,95	\$ 102.937,20	\$ 104.564,56	\$ 106.207,31	\$ 107.864,80
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 96.018,05	\$ 95.349,60	\$ 96.685,86	\$ 98.053,09	\$ 99.449,99
(-)Gastos de Venta	\$ 12.426,36	\$ 13.473,90	\$ 13.730,90	\$ 13.987,92	\$ 14.244,96
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$ 83.591,69	\$ 81.875,70	\$ 82.954,96	\$ 84.065,17	\$ 85.205,03
(-)Gastos Administrativos	\$ 27.166,53	\$ 28.279,55	\$ 28.590,07	\$ 27.977,15	\$ 28.286,95
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 56.425,16	\$ 53.596,15	\$ 54.364,90	\$ 56.088,02	\$ 56.918,08
(-)Gastos Financieros	\$ 1.100,00	\$ 923,37	\$ 727,32	\$ 509,69	\$ 268,13
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$ 55.325,16	\$ 52.672,78	\$ 53.637,58	\$ 55.578,33	\$ 56.649,95
(-) 15% Participación a Trabajadores	\$ 8.298,77	\$ 7.900,92	\$ 8.045,64	\$ 8.336,75	\$ 8.497,49
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 47.026,39	\$ 44.771,86	\$ 45.591,94	\$ 47.241,58	\$ 48.152,46
(-) Impuesto a la Renta	\$ 4.948,28	\$ 4.497,37	\$ 4.661,39	\$ 4.991,32	\$ 5.173,49
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 42.078,11	\$ 40.274,49	\$ 40.930,55	\$ 42.250,26	\$ 42.978,96

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

En el Estado de Resultados proyectado, se visualizan los ingresos y egresos, se obtiene la utilidad neta del ejercicio a cada año del Plan de Negocios.

Estos cálculos se realizaron con el fin de conocer si la empresa del plan de negocios tiene beneficios o pérdidas, razón por la cual se observó que en el primer año tiene utilidades, en los años siguientes baja un poco la utilidad en virtud de que el costo de ventas es elevado por el incremento de precios en la materia prima, sin embargo en el último año se recupera nuevamente la utilidad a un valor aceptable.

5.8. Evaluación Financiera

5.8.1. Indicadores

a.1) Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno se determina en base a la ecuación siguiente:

$$\text{TMAR} = i + f$$

La i de la ecuación representa al riesgo país, que para el mes de abril 2019 es de 5,65% y la inflación para esa fecha es de 0,54% (Banco Central de Ecuador, 2019).

Tabla 69. TMAR (1) empresa “CA&CES”

	Tasas	TMAR(1)
i	0,0565	
f	0,0054	0,0619
		6,19%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

La TMAR global que se utilizará para realizar el Valor actual neto, corresponde a la ponderación de los recursos propios y de la tasa del crédito al que se accedió.

Tabla 70. TMAR global empresa “CA&CES”

Descripción	Total	Porcentaje	Aporte de las fuentes	TMAR	Ponderación
Recursos propios	\$34.379,51	77,47%	0,77	0,0619	0,048
Efectivo	\$6.379,51				
Bienes	\$28.000,00				
Recursos de Terceros	\$ 10.000,00	22,53%	0,23	0,11	0,025
Crédito privado					
Préstamo bancario	\$10.000,00				0,073
Total	\$44.379,51	100%	1,00	TMAR GLOBAL	7,27

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

En la tabla 68 se obtuvo la TMAR que es la tasa mínima de rendimiento, esta tasa sirve para que el inversionista pueda comparar si su inversión en el plan de negocios va a tener una mejor rentabilidad comparada con la tasa del mercado (en este caso es la tasa del préstamo), por lo que la TMAR es la suma de varias tasas de interés, en este caso de la tasa de interés del Banco y de la tasa ponderada de recursos propios que se obtuvo de la suma de la inflación más el riesgo país.

TIR	=	TMAR 1	+	(TMAR -	TMAR1)	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 50%;"></td> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 50%; text-align: center;">VAN1</td> </tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">VAN1</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; text-align: center;">- VAN2</td> </tr> </table>		VAN1	VAN1	- VAN2
	VAN1									
VAN1	- VAN2									
TIR	=	0,0619 +		0,073 -	0,0619	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 50%; text-align: right;">\$</td> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 50%; text-align: right;">120.393,36</td> </tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; text-align: right;">\$ 120.393,36</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; text-align: right;">- \$ 115.666,82</td> </tr> </table>	\$	120.393,36	\$ 120.393,36	- \$ 115.666,82
\$	120.393,36									
\$ 120.393,36	- \$ 115.666,82									
TIR	=	0,0619 +		0,073 -	0,0619	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 50%; text-align: right;">\$ 120.393,36</td> <td style="border-top: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; text-align: right;">\$ 4.726,54</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;"></td> </tr> </table>	\$ 120.393,36		\$ 4.726,54	
\$ 120.393,36										
\$ 4.726,54										
TIR	=	0,0619 +		0,011	25,471765					
TIR	=	0,0619 +		0,275						
TIR	=	0,3369951								
TIR	=	33,69%								

El valor que se obtuvo de la TIR es de 33,69%, esto significa que la tasa interna de retorno es superior a la TMAR que es de 7,27%, se observa que este margen superior se da porque la tasa de la TIR da mayores beneficios que la TMAR.

En este proceso se aplicó la fórmula de la TMAR en donde incluyen las dos tasas para poder comparar, en este caso, se tomaron dos tasas una mayor y otra menor con ello se obtuvo la TIR mencionada.

a.2.) Valor Actual Neto

Tabla 71. Valor actual neto empresa “CA&CES”

VAN 1	\$	44.379,51	\$	40.136,33	+	\$	38.196,23	+	\$	38.745,56	+	\$	39.080,17	+	\$	40.523,76
				(1+0,0619) ¹			(1+0,0619) ²			(1+0,0619) ³			(1+0,0619) ⁴			(1+0,0619) ⁵
VAN 1	\$	44.379,51	\$	40.136,33	+	\$	38.196,23	+	\$	38.745,56	+	\$	39.080,17	+	\$	40.523,76
				1,0619			1,12763161			1,197432007			1,271553048			1,350262182
VAN 1	\$	44.379,51	\$	37.796,71	+	\$	33.872,97	+	\$	32.357,22	+	\$	30.734,20	+	\$	30.011,77
VAN 1	\$	120.393,36														

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

El valor actual neto es el resultado del flujo de caja, estos valores se reemplazan en la fórmula con el fin de demostrar que el plan de negocios obtiene flujos de caja actualizados, es decir que la suma de los flujos de los años del proyecto demuestren que el dinero que se va a obtener son superiores a la inversión que se realizó.

Tabla 72. Valor actual neto empresa "CA&CES"

VAN 2	\$	44.379,51	\$	40.136,33	+	\$	38.196,23	+	\$	38.745,56	+	\$	39.080,17	+	\$	40.523,76
				$(1+0,0727)^1$			$(1+0,0727)^2$			$(1+0,0727)^3$			$(1+0,0727)^4$			$(1+0,0727)^5$
VAN 2	\$	44.379,51		40136,33	+		38196,23	+		38745,56	+		39080,17	+		40523,76
				1,0727			1,15068529			1,234340111			1,324076637			1,420337008
VAN 2	\$	44.379,51		37416,17068	+		33194,33427	+		31389,69936	+		29515,03522	+		28531,08995
VAN 2	\$	115.666,82														

Fuente: de campo

Elaborado por: César Caiza

El valor actual neto, utilizando la segunda tasa de interés da positivo, con lo cual también se demuestra que en el plan de negocios se obtiene una cantidad suficiente de dinero, que se deriva de los flujos actualizados a la tasa de 0,072 es decir que con una tasa del 7,2% se obtuvo \$ 115.666,82

El valor actual neto con la primera tasa del 6,19% es de \$ 120.393,36 y la segunda tasa de 7,2% es de \$ 115.666,82 esto significa que el inversionista recibe menos dinero de su inversión, mientras la tasa de interés es más alta.

a.3) Beneficio Costo

$$\frac{B}{C} = \frac{VAI}{VAC}$$
$$\frac{B}{C} = \frac{\$ 195.366}{\$ 99.357,95}$$
$$\frac{B}{C} = \$ 1,97$$

El beneficio es de \$ 1,97 lo que significa que por cada dólar que se invierte en este Plan de Negocios de las Camisas bordadas se obtiene el valor de \$1,97 de beneficio.

a.4) Periodo de Recuperación

$$Payback = \frac{Inversión Inicial}{Flujo de Caja}$$
$$Payback = \frac{\$ 44.379,51}{2.567,54 + 40.136,33 + 38.196,23 + 38.745,56 + 39.080,17 + 40.523,76}$$

$$Payback = \frac{44.379,51}{199.249,59}$$

$$Payback = 0,22$$

El período de recuperación se realiza en menos de un año, (0,22 * 12= 2,67 meses) y (0,67 *30= 20 días) lo cual significa que el Plan de Negocios es factible de recuperar en menos tiempo y esto es un punto decisivo para considerar la implementación de este negocio.

Periodo de recuperación es de 0 años, 2 meses y 20 días.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdú, H. (2013). *La Planeación y Desarrollo de Productos*. Bogotá: Universidad Piloto de Colombia.
- Andreu, E., & Martínez, R. (2011). *Cómo Gestionar una Pyme mediante el Cuadro de Mando*. Madrid: ESIC .
- Banco Central de Ecuador. (2019). Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Tasas de Interés* . Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Belio, J., & Sainz, A. (2007). *Claves para gestionar precio, producto y marca*. Valencia: Especial Directivos Wolters Kluwers España.
- Benavides, J. (2017). La gestión de las marcas y los valores en el turbulento contexto de la comunicación. *aDResearch ESIC*, 34-59.
- Biedermann, H. (2013). *Diccionario de Símbolos*. Madrid: Espasa Libros.
- Boria, S., & García, A. (2006). *Métodos del Trabajo Aplicados a las Ciencias Sociales*. Barcelona: Publicaciones de la Universitat de Barcelona.
- Cabra, L., De Lucas, A., Ruiz, F., & Ramos, M. (2010). *Metodologías del Diseño Aplicado y Gestión de Proyectos para Ingenieros Químicos*. Castilla La Mancha: Universidad Castilla La Mancha.
- Casanoves, J. (2017). *Fundamentos de Branding claves para construir una marca poderosa*. Barcelona: PROFIT.
- Consitución de la República del Ecuador. (2008). *De los Derechos Garantías y Deberes*. Obtenido de <http://www.ecuanex.apc.org/constitucion/titulo03.html>
- Corona, G. (2016). Crónica de Legislación Mercantil. *Ars Iuris Salmanticensis*, 296-299.
- Deinsa. (2019). *Catálogo Tapones desechables*. Obtenido de https://www.google.com/search?rlz=1C1EJFC_enEC857EC858&biw=1366&bih=608&tbm=isch&sa=1&ei=T7RdXc6-FNCG5wKFiaWwDg&q=proteccion+para+oidos+en+trabajo+textil&oq=proteccion+para+oidos+en+trabajo+textil&gs_l=img.3...30386.31650..31924...0.0.142.821.0j7.....

- Diez, I. (2011). *Cómo entender las Finanzas de Hoy*. Madrid: Antoni Bosch.
- Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos de Ambato EP. (2019). *Requisitos para la obtención de permisos de Funcionamiento*. Obtenido de <https://www.embaep.gob.ec/requisitos-obtencion-permiso-de-funcionamiento/>
- GAD Municipalidad de Ambato. (2019). *Instructivo para tener acceso a las aplicaciones y servicios que brinda el GADMATIC*. GAD Ambato. Obtenido de <https://www.ambato.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/Instructivo-2.pdf>
- Goñi, J. (2012). *La Tecnología base de un progreso consciente para elegir un futuro*. Madrid: Díaz de Santos.
- Google Maps. (2019). *Zona Sur Ambato*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/@-1.2682101,-78.6134882,18.25z>
- Grajales, G. (2006). *Estudio de Mercado Y Comercializacion*. Turrialba Costa Rica: IICA CIDIA.
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Ibañez, P. (2013). *Manual de Economía Personal*. Buenos Aires: Dunken .
- Imágenes Google. (2019). Obtenido de https://www.google.com/search?rlz=1C1EJFC_enEC857EC858&q=señales+de+reglamentacion+en+el+trabajo&tbm=isch&source=univ&sa=X&ved=2ahUKEwj5vOSK9JTkAhWGjlkKHVsdCEIQs
- INEC. (2010). Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download.../download.php?id=312...
- INEC. (2010). Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/
- Jiménez, E., & García, R. (2017). Venezuela: alto PIB en ciencias y tecnología y baja producción de patentes. *Revista Venezolana de Interpretación y Coyuntura*, 151-172.
- Leyva, A. (2016). *Marketing en esencia*. Buenos Aires: Ediciones Granica S. A.
- Lockuán, F. (2012). *La Industria textil y su Control de Calidad Ennoblecimiento Textil*. Creative Commons.
- Luciani, L., González, A., Zerpa, Z., & Hurtado, A. (2019). Gestión Ambiental de las PYMES en la provincia de El Oro: Diagnóstico y propuestas. *Universidad y Sociedad*, 224-230.

- Martínez, A., Muñoz, J., & Pascual, A. (2004). *Tamaño de muestra y precisión estadística*. Almería: Universidad de Almería.
- Martínez, M. (2006). *2 + 2 Estratégicamente 6 Marketing Comercial*. Madrid: Diaz de Santos.
- Mendoza, A., Ávila, P., Meza, J., Zambrano, A., & Chavarría, M. (2018). La responsabilidad social empresarial y las PYMES en el Ecuador. *EUMET.NET*, 207-230.
- Ministerio de Trabajo. (2019). *Seguridad y Salud en el Trabajo Convenio 120*. Obtenido de www.trabajo.gob.ec/normativa/
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (2019). *Subsecretaría de Infraestructura del Transporte*. Obtenido de https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/06/Mapa_Red-Vial_estatal_Junio19.pdf
- Miranda, F., Chamorro, A., & Rubio, S. (2012). *Introducción a la Gestión de Calidad*. Madrid: Delta Publicaciones .
- Núñez, J., Peñaloza, V., & Armijos, E. (2015). Principales causas de mortalidad de las compañías de comercio en la región central de Ecuador. *Revist@ E-Mercatoria*, 67-87.
- Ojeda, D., & Patricia, M. (2016). *Marketing Turístico*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Parker, A. (2001). *Contaminación del aire por la Industria*. Barcelona: Reverté S.A.
- Pérez, P., & Múnera, F. (2012). *Reflexiones para implementar un sistema de gestión de calidad*. Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Registro de Signos Distintivos del Servicio Nacional de Derechos Intelectuales. (2019). *Registro de Sinos Distintivos*. Obtenido de https://www.derechosintelectuales.gob.ec/wp-content/uploads/PDF/requisitos_para_registrar_un_signo_distintivo.pdf
- Ruiz, D. (2014). *Mantenimiento Preventivo de Instalaciones de Climatización y Ventilación- Extracción*. Málaga: IC Editorial .
- Sáenz de Buruaga. (2019). *Imágenes Google*. Obtenido de https://www.google.com/search?rlz=1C1EJFC_enEC857EC858&biw=1366&bih=608&tbm=isch&sa=1&ei=RbNdXaPnIcPR5gKH3KjABQ&q=mascarillas+de+trabajo&oq=mascarillas+de+trabajo&gs_l=img.3..0j0i24.1727.3245..3664...0.0..0.139.1308.0j11.....0....1..gws-wiz-img.0i6
- Sánchez, J. (2013). *Indicadores de Gestión Empresarial*. EEUU: Palibrio.

- Servicio de Rentas Internas. (2019). *Requisitos para trámites*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Servicio Nacional de Derechos Intelectuales. (2019). *Requisitos para Registro de Patente de Invención, Patente de Modelo de Utilidad y Registro de Diseño Industrial*. Obtenido de https://www.derechosintelectuales.gob.ec/wp-content/uploads/PDF/Instructivo_Solicitud_Patente_de_Inveni%C3%B3n_y_Modelo_de_Utilidad.pdf
- Spartagonggroup.com. (2019). *Ropa de trabajo*. Obtenido de https://www.google.com/search?q=ropa+de+trabajo&rlz=1C1EJFC_enEC857EC858&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiUzOu68JTkAhXQzlkKHYphCYoQ_AUIESgB&biw=1366&bih=608#imgdii=lbZWEDYJpg1SoM:&imgcr=Xn1ikiB30CDNuM
- Ugalde, C., Vila, N., Kuster, I., & Mora, E. (2018). Notoriedad y credibilidad de marca como antecedentes a su apego. *Obra Digital*, 63-76.
- Villaseca, D. (2014). *Innovación y marketing de servicios en la era digital*. Madrid: ESIC.
- Westwood, J. (2016). *Preparar un Plan de Marketing*. Madrid: Profit Editorial, S.L.

Anexo 1. Cuestionario

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS

ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema: Plan de Negocio para la elaboración y comercialización de camisas con bordados artesanales unisex en la ciudad de Ambato, en la provincia de Tungurahua

Encuesta dirigida a la Población económicamente activa en el cantón Ambato

Atención: La presente encuesta se realiza con el fin académico para conocer las opiniones en cuanto al producto nuevo de venta sobre camisas y blusas con bordados

Pregunta 1. ¿En qué sitio usted compra sus prendas de vestir?

Comisariato Almacén en el centro de la ciudad

Mall Mercado mayorista

Pregunta 2. ¿Con qué frecuencia compra Usted camisas o blusas?

Cada 3 meses Cada 6 meses Cada año

Pregunta 3. ¿Le gustaría comprar camisas o blusas con cuáles de las siguientes características?

Motivos artesanales sin bordados

Motivos artesanales con bordados

Motivos artesanales con bordados en el lado izquierdo

Ningún motivo

Pregunta 4. ¿Qué aspecto considera que es innovador para este tipo de producto?

Colores

Camisa y blusa con aereación

Diseño diferente

Pregunta 5. ¿Cuánto considera que debe ser el precio de este producto?

10 dólares 15 dólares 20 dólares 25 dólares Otro valor _____

Pregunta 6. ¿En dónde le gustaría encontrar este producto?

En los puestos de las ferias

En los almacenes de ropa

En centros comerciales

Otro lugar _____

Pregunta 7. ¿Qué color preferiría de camisa o blusa?

Blanco

Azul

Celeste

Rojo

Verde

Otro color _____

Pregunta 8. ¿Cómo le gustaría el empaque del producto?

Funda Cartón

Pregunta 9. ¿Qué aspecto es el que más le interesaría del producto?

Precio

Calidad de la tela

Comodidad

Pregunta 10. ¿Cuál es el medio de comunicación que usted utiliza con mayor frecuencia?

Radio

TV

Prensa

Redes sociales

Gracias por su atención a las preguntas, solamente serán utilizadas para informar de forma estadística y como parte académica en mi graduación.

Anexo2

Costos de materia prima

Tabla 73. Costos año 2019 empresa “CA&CES”

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Costo	Demanda Producción unidades mensuales	Demanda Producción unidades anuales	Costo mensual	Costo anual
Tela	2,5	metros	\$4,75	814	9768	\$3.866,62	\$46.399,43
Hilo	6	metros	\$0,45	814	9768	\$366,31	\$4.395,74
botones	9	unidad	\$0,15	814	9768	\$122,10	\$1.465,25
Pellón	2,6	metros	\$1,25	814	9768	\$1.017,53	\$12.210,38
Total			\$6,60			\$5.372,57	\$64.470,78

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Tabla 74. Costos año 2020 empresa “CA&CES”

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Costo	Demanda Producción unidades mensuales	Costo mensual	Costo anual
Tela	2,5	metros	\$ 4,78	822	\$ 3.924,43	\$ 47.093,11
Hilo	6	metros	\$ 0,45	822	\$ 371,79	\$ 4.461,45
botones	9	unidad	\$ 0,15	822	\$ 123,93	\$ 1.487,15
Pellón	2,6	metros	\$ 1,26	822	\$ 1.032,74	\$ 12.392,92
Total			\$ 6,64		\$ 5.452,89	\$ 65.434,64

Fuente: Investigación de campo

Tabla 75. Costos año 2021 empresa “CA&CES”

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Costo	Demanda Producción unidades mensuales	Costo mensual	Costo anual
Tela	2,5	metros	\$ 4,80	830	\$ 3.983,08	\$ 47.796,98
Hilo	6	metros	\$ 0,45	830	\$ 377,34	\$ 4.528,13
botones	9	unidad	\$ 0,15	830	\$ 125,78	\$ 1.509,38
Pellón	2,6	metros	\$ 1,26	830	\$ 1.048,18	\$ 12.578,15
Total			\$ 6,67		\$ 5.534,39	\$ 66.412,64

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Tabla 76. Costos año 2022 empresa “CA&CES”

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Costo	Demanda	Costo	
				Producción unidades mensuales	mensual	Costo anual
Tela	2,5	metros	\$ 4,83	837	\$ 4.042,65	\$ 48.511,85
Hilo	6	metros	\$ 0,46	837	\$ 382,99	\$ 4.595,86
botones	9	unidad	\$ 0,15	837	\$ 127,66	\$ 1.531,95
Pellón	2,6	metros	\$ 1,27	837	\$ 1.063,86	\$ 12.766,28
Total			\$ 6,71		\$ 5.617,16	\$ 67.405,93

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Tabla 77. Costos año 2023 empresa “CA&CES”

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Costo	Demanda	Costo	
				Producción unidades mensuales	mensual	Costo anual
Tela	2,5	metros	\$ 4,85	845	\$ 4.103,11	\$ 49.237,26
Hilo	6	metros	\$ 0,46	845	\$ 388,72	\$ 4.664,58
botones	9	unidad	\$ 0,15	845	\$ 129,57	\$ 1.554,86
Pellón	2,6	metros	\$ 1,28	845	\$ 1.079,76	\$ 12.957,17
Total			\$ 6,74		\$ 5.701,16	\$ 68.413,88

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: César Caiza

Anexo 3

Mano de obra empresa “CA&CES”

Año 2019 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES CARGO	CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO		VALOR A PAGAR	PROVISIONES				FONDO		TOTAL	COSTO		
			SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL		PATRONAL 11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	DE RESERVA			VACACIONES	
1	N/N	Obrero de producción-Corte	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02	\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13
1	N/N	Obrero de producción- pegado partes	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02	\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13
1	N/N	Obrero de producción- bordado	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02	\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13
1	N/N	Obrero de producción-costura	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02	\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13
1	N/N	Obrero de producción-pegado botones	1004243002114.	\$ 395,38	\$ 395,38	\$ 37,36	\$ 358,02	\$ 358,02	\$ 39,92	\$ 1,79	\$ 1,79	\$ 32,95	\$ 32,83	0,00	\$ 16,47	\$ 125,75	\$ 521,13
5	N/N	TOTALES		\$ 1.976,90	\$ 1.976,90	186,82	\$ 1.790,08	\$ 1.790,08	199,59	8,95	8,95	164,74	164,17	0,00	82,37	628,77	\$ 2.605,67

Mensual \$ 2.605,67

Anual \$ 31.268,09

Año 2020 empresa "CA&CES"

ORD.	APELLIDOS Y		CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO		PROVISIONES					FONDO		TOTAL	COSTO	
	NOMBRES	CARGO		SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL	PAGAR	11,15%	0,50%	IECE0,50	XIII	XIV	DE RESERVA			VACACIONES
1	N/N	Obrero de producción-Corte	1004243002114.	\$ 403,38	\$ 403,38	\$ 38,12	\$ 365,26	\$ 365,26	\$ 40,73	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 33,62	\$ 32,83	\$ 33,60	\$ 16,81	\$ 161,24	\$ 564,62
1	N/N	Obrero de producción-pegado partes	1004243002114.	\$ 403,38	\$ 403,38	\$ 38,12	\$ 365,26	\$ 365,26	\$ 40,73	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 33,62	\$ 32,83	\$ 33,60	\$ 16,81	\$ 161,24	\$ 564,62
1	N/N	Obrero de producción-bordado	1004243002114.	\$ 403,38	\$ 403,38	\$ 38,12	\$ 365,26	\$ 365,26	\$ 40,73	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 33,62	\$ 32,83	\$ 33,60	\$ 16,81	\$ 161,24	\$ 564,62
1	N/N	Obrero de producción-costura	1004243002114.	\$ 403,38	\$ 403,38	\$ 38,12	\$ 365,26	\$ 365,26	\$ 40,73	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 33,62	\$ 32,83	\$ 33,60	\$ 16,81	\$ 161,24	\$ 564,62
1	N/N	Obrero de producción-pegado botones	1004243002114.	\$ 403,38	\$ 403,38	\$ 38,12	\$ 365,26	\$ 365,26	\$ 40,73	\$ 1,83	\$ 1,83	\$ 33,62	\$ 32,83	\$ 33,60	\$ 16,81	\$ 161,24	\$ 564,62
5	N/N	TOTALES		\$ 2.016,90	\$ 2.016,90	\$ 190,60	\$ 1.826,30	\$ 1.826,30	\$ 203,63	\$ 9,13	\$ 9,13	\$ 168,08	\$ 164,17	\$ 168,01	\$ 84,04	\$ 806,18	\$ 2.823,08

Año 2021 empresa "CA&CES"

ORD.	APELLIDOS Y		CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO		PROVISIONES					FONDO		TOTAL	COSTO	
	NOMBRES	CARGO		SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL	PAGAR	11,15%	0,50%	IECE0,50	XIII	XIV	DE RESERVA			VACACIONES
1	N/N	Obrero de producción-Corte	1004243002114.	\$ 411,38	\$ 411,38	\$ 38,88	\$ 372,50	\$ 372,50	\$ 41,53	\$ 1,86	\$ 1,86	\$ 34,28	\$ 32,83	\$ 34,27	\$ 17,14	\$ 163,78	\$ 575,16
1	N/N	Obrero de producción-pegado partes	1004243002114.	\$ 411,38	\$ 411,38	\$ 38,88	\$ 372,50	\$ 372,50	\$ 41,53	\$ 1,86	\$ 1,86	\$ 34,28	\$ 32,83	\$ 34,27	\$ 17,14	\$ 163,78	\$ 575,16
1	N/N	Obrero de producción-bordado	1004243002114.	\$ 411,38	\$ 411,38	\$ 38,88	\$ 372,50	\$ 372,50	\$ 41,53	\$ 1,86	\$ 1,86	\$ 34,28	\$ 32,83	\$ 34,27	\$ 17,14	\$ 163,78	\$ 575,16
1	N/N	Obrero de producción-costura	1004243002114.	\$ 411,38	\$ 411,38	\$ 38,88	\$ 372,50	\$ 372,50	\$ 41,53	\$ 1,86	\$ 1,86	\$ 34,28	\$ 32,83	\$ 34,27	\$ 17,14	\$ 163,78	\$ 575,16
1	N/N	Obrero de producción-pegado botones	1004243002114.	\$ 411,38	\$ 411,38	\$ 38,88	\$ 372,50	\$ 372,50	\$ 41,53	\$ 1,86	\$ 1,86	\$ 34,28	\$ 32,83	\$ 34,27	\$ 17,14	\$ 163,78	\$ 575,16
5	N/N	TOTALES		\$ 2.056,90	\$ 2.056,90	\$ 194,38	\$ 1.862,52	\$ 1.862,52	\$ 207,67	\$ 9,31	\$ 9,31	\$ 171,41	\$ 164,17	\$ 171,34	\$ 85,70	\$ 818,92	\$ 2.875,82

Año 2022 empresa "CA&CES"

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO		PROVISIONES					FONDO		TOTAL	COSTO	
				SECTORIAL	TOTAL	9,45%	TOTAL	VALOR A PAGAR	PATRONAL 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	DE RESERVA			VACACIONES
1	N/N	Obrero de producción-Corte	1004243002114.	\$ 419,38	\$ 419,38	\$ 39,63	\$ 379,75	\$ 379,75	\$ 42,34	\$ 1,90	\$ 1,90	\$ 34,95	\$ 32,83	\$ 34,93	\$ 17,47	\$ 166,33	\$ 585,71
1	N/N	Obrero de producción- pegado partes	1004243002114.	\$ 419,38	\$ 419,38	\$ 39,63	\$ 379,75	\$ 379,75	\$ 42,34	\$ 1,90	\$ 1,90	\$ 34,95	\$ 32,83	\$ 34,93	\$ 17,47	\$ 166,33	\$ 585,71
1	N/N	Obrero de producción- bordado	1004243002114.	\$ 419,38	\$ 419,38	\$ 39,63	\$ 379,75	\$ 379,75	\$ 42,34	\$ 1,90	\$ 1,90	\$ 34,95	\$ 32,83	\$ 34,93	\$ 17,47	\$ 166,33	\$ 585,71
1	N/N	Obrero de producción-costura	1004243002114.	\$ 419,38	\$ 419,38	\$ 39,63	\$ 379,75	\$ 379,75	\$ 42,34	\$ 1,90	\$ 1,90	\$ 34,95	\$ 32,83	\$ 34,93	\$ 17,47	\$ 166,33	\$ 585,71
1	N/N	Obrero de producción-pegado botones	1004243002114.	\$ 419,38	\$ 419,38	\$ 39,63	\$ 379,75	\$ 379,75	\$ 42,34	\$ 1,90	\$ 1,90	\$ 34,95	\$ 32,83	\$ 34,93	\$ 17,47	\$ 166,33	\$ 585,71
5	N/N	TOTALES		\$2.096,90	\$2.096,90	\$ 198,16	\$1.898,74	\$1.898,74	\$ 211,71	\$ 9,49	\$ 9,49	\$ 174,74	\$ 164,17	\$ 174,67	\$ 87,37	\$ 831,65	\$ 2.928,55

Año 2023 empresa "CA&CES"

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO		PROVISIONES					FONDO		TOTAL	COSTO	
				SECTORIAL	TOTAL	9,45%	TOTAL	VALOR A PAGAR	PATRONAL 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	DE RESERVA			VACACIONES
1	N/N	Obrero de producción-Corte	1004243002114.	\$ 427,38	\$ 427,38	\$ 40,39	\$ 386,99	\$ 386,99	\$ 43,15	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 35,62	\$ 32,83	\$ 35,60	\$ 17,81	\$ 168,88	\$ 596,26
1	N/N	Obrero de producción- pegado partes	1004243002114.	\$ 427,38	\$ 427,38	\$ 40,39	\$ 386,99	\$ 386,99	\$ 43,15	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 35,62	\$ 32,83	\$ 35,60	\$ 17,81	\$ 168,88	\$ 596,26
1	N/N	Obrero de producción- bordado	1004243002114.	\$ 427,38	\$ 427,38	\$ 40,39	\$ 386,99	\$ 386,99	\$ 43,15	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 35,62	\$ 32,83	\$ 35,60	\$ 17,81	\$ 168,88	\$ 596,26
1	N/N	Obrero de producción-costura	1004243002114.	\$ 427,38	\$ 427,38	\$ 40,39	\$ 386,99	\$ 386,99	\$ 43,15	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 35,62	\$ 32,83	\$ 35,60	\$ 17,81	\$ 168,88	\$ 596,26
1	N/N	Obrero de producción-pegado botones	1004243002114.	\$ 427,38	\$ 427,38	\$ 40,39	\$ 386,99	\$ 386,99	\$ 43,15	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 35,62	\$ 32,83	\$ 35,60	\$ 17,81	\$ 168,88	\$ 596,26
5	N/N	TOTALES		\$ 2.136,90	\$ 2.136,90	\$ 201,94	\$ 1.934,96	\$ 1.934,96	\$ 215,75	\$ 9,67	\$ 9,67	\$ 178,08	\$ 164,17	\$ 178,00	\$ 89,04	\$ 844,38	\$ 2.981,28

Anexo 4

Roles personal ventas empresa “CA&CES”

Año 2019 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS SECTORIAL	TOTAL	DESCUENTO 9,45 %	TOTAL	VALOR A PAGAR
1 N/N		Cajero	1930000000019.	\$ 403,72	\$ 403,72	\$ 38,15	\$ 365,57	\$ 365,57
1 N/N		Vendedor	1930000000020.	\$ 403,72	\$ 403,72	\$ 38,15	\$ 365,57	\$ 365,57
2 N/N		TOTALES		\$ 807,44	\$ 807,44	\$ 76,30	\$ 731,14	\$ 731,14

PROVISIONES PATRONAL 11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL VENTAS
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	0	\$ 16,48	\$ 130,33	\$ 534,05
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	0	\$ 16,48	\$ 130,33	\$ 534,05
\$ 88,20	\$ 3,96	\$ 3,96	\$ 65,92	\$ 65,67	\$ -	\$ 32,96	\$ 260,66	\$ 1.068,10

Año 2020 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS SECTORIAL	TOTAL	DESCUENTO 9,45 %	TOTAL	VALOR A PAGAR
	1 N/N	Cajero	1930000000019.	\$ 411,72	\$ 411,72	\$ 38,91	\$ 372,81	\$ 372,81
	1 N/N	Vendedor	1930000000020.	\$ 411,72	\$ 411,72	\$ 38,91	\$ 372,81	\$ 372,81
	2 N/N	TOTALES						\$ 745,62

PROVISIONES PATRONAL 11,15 % SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	FONDO DE RESERVA VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL VENTAS
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	\$ 34,30	\$ 16,48
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	\$ 34,30	\$ 16,48

COSTO MENSUAL PERSONAL VENTAS 2020 \$ 1.152,69

Año 2021 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS SECTORIAL	TOTAL	DESCUENTO 9,45 %	TOTAL	VALOR A PAGAR
	1 N/N	Cajero	1930000000019.	\$ 419,72	\$ 419,72	\$ 39,66	\$ 380,06	\$ 380,06
	1 N/N	Vendedor	1930000000020.	\$ 419,72	\$ 419,72	\$ 39,66	\$ 380,06	\$ 380,06
	2 N/N	TOTALES						\$ 760,11

PROVISIONES PATRONAL 11,15 % SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV	FONDO DE RESERVA VACACIONES	TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL VENTAS
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	\$ 34,96	\$ 16,48
\$ 44,10	\$ 1,98	\$ 1,98	\$ 32,96	\$ 32,83	\$ 34,96	\$ 16,48

COSTO MENSUAL PERSONAL VENTAS 2021 \$ 1.170,02

Año 2022 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO 9,45		VALOR A PAGAR									
				SECTORIAL	TOTAL	%	TOTAL										
	1 N/N	Cajero	1930000000019.	\$	427,72	\$	427,72	\$	40,42	\$	387,30	\$	387,30				
	1 N/N	Vendedor	1930000000020.	\$	427,72	\$	427,72	\$	40,42	\$	387,30	\$	387,30				
	2 N/N	TOTALES										\$	774,60				
PROVISIONES PATRONAL 11,15 % SECAP 0,50%				IECE 0,50	XIII	XIV	FONDO DE RESERVA VACACIONES		TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL VENTAS							
\$	44,10	\$	1,98	\$	1,98	\$	32,96	\$	33,00	\$	35,63	\$	16,48	\$	166,12	\$	593,84
\$	44,10	\$	1,98	\$	1,98	\$	32,96	\$	33,00	\$	35,63	\$	16,48	\$	166,12	\$	593,84
COSTO MENSUAL PERSONAL VENTAS 2022												\$ 1.187,69					

Año 2023 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS		DESCUENTO 9,45		VALOR A PAGAR									
				SECTORIAL	TOTAL	%	TOTAL										
	1 N/N	Cajero	1930000000019.	\$	435,72	\$	435,72	\$	41,18	\$	394,54	\$	394,54				
	1 N/N	Vendedor	1930000000020.	\$	435,72	\$	435,72	\$	41,18	\$	394,54	\$	394,54				
	2 N/N	TOTALES										\$	789,09				
PROVISIONES PATRONAL 11,15 % SECAP 0,50%				IECE 0,50	XIII	XIV	FONDO DE RESERVA VACACIONES		TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL VENTAS							
\$	44,10	\$	1,98	\$	1,98	\$	32,96	\$	32,83	\$	36,30	\$	16,48	\$	166,62	\$	602,34
\$	44,10	\$	1,98	\$	1,98	\$	32,96	\$	32,83	\$	36,30	\$	16,48	\$	166,62	\$	602,34
COSTO MENSUAL PERSONAL VENTAS 2021												\$ 1.204,69					

Anexo 5

Roles personal administrativo empresa “CA&CES”

Año 2019 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES CARGO CÓDIGO			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR A PAGAR	
				SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL		
	1 N/N	Gerente	1910000000043.	\$ 433,11	\$ 433,11	\$ 40,93	\$ 392,18	\$	392,18
	1 N/N	Contador	1910000000012.	\$ 407,89	\$ 407,89	\$ 38,55	\$ 369,34	\$	369,34
	2 N/N	TOTALES		\$ 841,00	\$ 841,00	\$ 79,47	\$ 761,53	\$	761,53

PROVISIONES PATRONAL				FONDO DE RESERVA VACACIONES				TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL ADMINISTRATIVO
11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV					
\$ 48,29	\$ 2,17	\$ 2,17	\$ 36,09	\$ 32,83	0,00	\$ 18,05	\$ 139,59	\$ 572,70	
\$ 45,48	\$ 2,04	\$ 2,04	\$ 33,99	\$ 32,83	0,00	\$ 17,00	\$ 133,38	\$ 541,27	
\$ 93,77	\$ 4,21	\$ 4,21	\$ 70,08	\$ 65,67	\$ -	\$ 35,04	\$ 272,97	\$ 1.113,97	

Año 2020 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES CARGO CÓDIGO			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR A PAGAR	
				SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL		
	1 N/N	Gerente	1910000000043.	\$ 441,11	\$ 441,11	\$ 41,68	\$ 399,43	\$	399,43
	1 N/N	Contador	1910000000012.	\$ 415,89	\$ 407,89	\$ 39,30	\$ 368,59	\$	368,59
	2 N/N	TOTALES					\$		768,01

PROVISIONES PATRONAL				FONDO DE RESERVA VACACIONES				TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL ADMINISTRATIVO
11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV					
\$ 49,18	\$ 2,21	\$ 2,21	\$ 36,76	\$ 32,83	36,74	\$ 18,38	\$ 178,31	\$ 619,42	
\$ 45,48	\$ 2,08	\$ 2,08	\$ 34,66	\$ 32,83	34,64	\$ 17,00	\$ 168,77	\$ 584,66	
COSTO MENSUAL PERSONAL ADMINISTRATIVO 2020								\$	1.204,08

Año 2021 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR APAGAR				
	Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL					
	1 N/N	Gerente	1910000000043.	\$	449,11	\$ 449,11	\$	42,44	\$	406,67	\$	406,67
	1 N/N	Contador	1910000000012.	\$	423,89	\$ 407,89	\$	40,06	\$	367,83	\$	367,83
	2 N/N	TOTALES									\$	774,50

PROVISIONES PATRONAL				FONDO DE RESERVA VACACIONES				TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL ADMINISTRATIVO							
11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV												
\$	50,08	\$	2,25	\$	2,25	\$	37,43	\$	32,83	37,41	\$	18,71	\$	180,95	\$	630,06
\$	45,48	\$	2,12	\$	2,12	\$	35,32	\$	32,83	35,31	\$	17,00	\$	170,18	\$	594,07
COSTO MENSUAL PERSONAL ADMINISTRATIVO 2021											\$	1.224,13				

Año 2022 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR A PAGAR				
	Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL					
	1 N/N	Gerente	1910000000043.	\$	457,11	\$ 457,11	\$	43,20	\$	413,91	\$	413,91
	1 N/N	Contador	1910000000012.	\$	431,89	\$ 407,89	\$	40,81	\$	367,08	\$	367,08
	2 N/N	TOTALES									\$	780,99

PROVISIONES PATRONAL				FONDO DE RESERVA VACACIONES				TOTAL PROVISIONES	COSTO PERSONAL ADMINISTRATIVO							
11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV												
\$	50,97	\$	2,29	\$	2,29	\$	38,09	\$	32,83	38,08	\$	19,05	\$	183,59	\$	640,70
\$	45,48	\$	2,16	\$	2,16	\$	35,99	\$	32,83	35,98	\$	17,00	\$	171,59	\$	603,48
COSTO MENSUAL PERSONAL ADMINISTRATIVO 2022											\$	1.244,18				

Año 2023 empresa “CA&CES”

ORD.	APELLIDOS Y NOMBRES CARGO			INGRESOS		DESCUENTO		VALOR APAGAR
	CÓDIGO	SECTORIAL	TOTAL	9,45 %	TOTAL			
1	N/N	Gerente	1910000000043.	\$ 465,11	\$ 465,11	\$ 43,95	\$ 421,16	\$ 421,16
1	N/N	Contador	1910000000012.	\$ 439,89	\$ 407,89	\$ 41,57	\$ 366,32	\$ 366,32
2	N/N	TOTALES					\$	787,48

PROVISIONES PATRONAL				FONDO DE RESERVA VACACIONES				TOTAL	COSTO PERSONAL ADMINISTRATIVO
11,15 %	SECAP 0,50%	IECE 0,50	XIII	XIV			PROVISIONES		
\$ 51,86	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 38,76	\$ 32,83	\$ 38,74	\$ 19,38	\$ 186,23	\$ 651,34	
\$ 45,48	\$ 2,20	\$ 2,20	\$ 36,66	\$ 32,83	\$ 36,64	\$ 17,00	\$ 173,01	\$ 612,90	
COSTO MENSUAL PERSONAL ADMINISTRATIVO 2023								\$	1.264,23

Tabla de Amortización empresa “CA&CES”

Tabla de Amortización	Interés	Dividendo	Capital	Deuda después del pago		
0				10000	Préstamo	Tasa de interés
1	1100	2705,70	1605,70	8394,297	BanEcuador	11% BanEcuador
2	923,37	2705,70	1782,33	6611,966	Plazo 5 años	
3	727,32	2705,70	1978,39	4633,580	P=	10000
4	509,69	2705,70	2196,01	2437,570	i=	0,11
5	268,13	2705,70	2437,57	0	1+i=	1,11
					(1+i) ⁿ	1,685058155

Anexo 6. Publicidad

Página Web

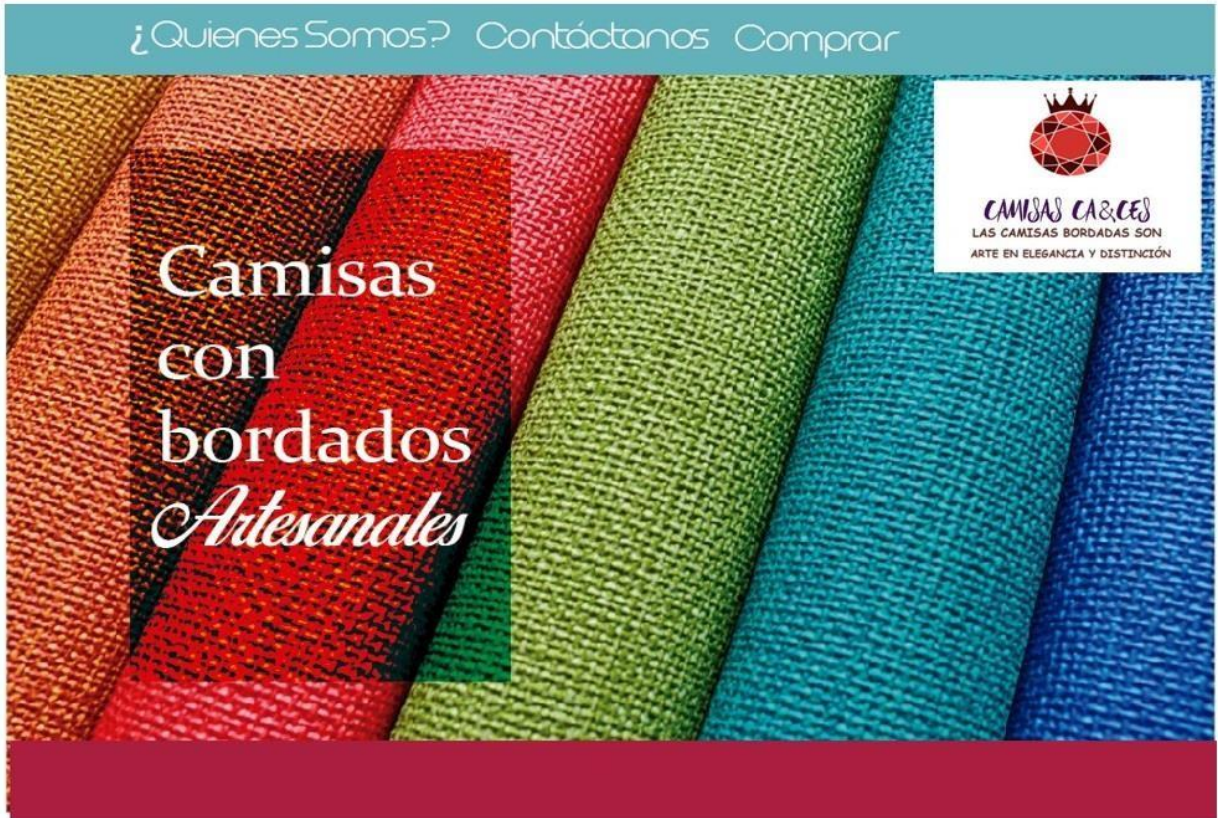


Imagen 6. Página Web
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

Banners



Imagen 7. Banners
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: César Caiza

Afiches publicitarios



Imagen 8. Afiches publicitarios
Fuente: Investigación de campo

Anexo 7. Normativa

Higiene en las oficinas y en el sitio de trabajo

Cumplimiento de los principios generales establecidos en los artículos del numeral 7 al 14, del Convenio CNV120 Internacional firmado por la Organización Internacional de Trabajo y el Ministerio de Trabajo del Ecuador:

Art. 7.- Todos los locales utilizados por los trabajadores y los equipos de tales locales deberán ser mantenidos en buen estado de conservación y de limpieza.

Art. 8.- Todos los locales utilizados por los trabajadores deberán tener suficiente y adecuada ventilación natural o artificial, o ambas a la vez, que provean a dichos locales de aire puro o purificado.

Art. 9.- Todos los locales utilizados por los trabajadores deberán estar iluminados de manera suficiente y apropiada. Los lugares de trabajo tendrán, dentro de lo posible, luz natural. (Ministerio de Trabajo, 2019).

Art. 10.- En todos los locales utilizados por los trabajadores se deberá mantener la temperatura más agradable y estable que permitan las circunstancias.

Art. 11.- Todos los locales de trabajo, así como los puestos de trabajo estarán instalados de manera que no se produzcan un efecto nocivo para la salud de los trabajadores.

Art. 12.- Se deberá poner a disposición de los trabajadores, en cantidad suficiente, agua potable o cualquier otra bebida sana. (Ministerio de Trabajo, 2019).

Art. 13.- Deberán existir instalaciones sanitarias, apropiadas y en número suficiente, que serán mantenidas en condiciones satisfactorias.

Art. 14.- Se deberán poner asientos adecuados y en número suficiente a disposición de los trabajadores, y éstos deberán tener la posibilidad de utilizarlos en una medida razonable.

Art. 15.- Para que los trabajadores puedan cambiarse de ropa, dejar las prendas que no vistan durante el trabajo y ponerlas a secar, deberán proporcionarse instalaciones adecuadas y mantenerlas en condiciones satisfactorias.

Art. 16.- Los locales subterráneos y los locales sin ventanas en los que se efectúe regularmente un trabajo deberán ajustarse a normas de higiene adecuadas. (Ministerio de Trabajo, 2019).

Art. 17.- Los trabajadores deberán estar protegidos, por medidas adecuadas y de posible aplicación, contra las substancias o los procedimientos incómodos, insalubres o tóxicos, o nocivos por cualquier razón que sea. La autoridad competente prescribirá,

cuando la naturaleza del trabajo lo exija, la utilización de equipos de protección personal.

Art. 18.- Deberán ser reducidos con medidas apropiadas y practicables y en todo lo que sea posible los ruidos y las vibraciones que puedan producir efectos nocivos en los trabajadores.

Art. 19.- Todo establecimiento, institución, servicio administrativo, o secciones de ellos a que se aplique el presente Convenio deberá poseer, según su importancia y según los riesgos previsibles, lo siguiente: a) una enfermería o un puesto de primeros auxilios propio; b) una enfermería o un puesto de primeros auxilios común con otros establecimientos, instituciones, servicios administrativos, o sus secciones; o c) uno o varios botiquines, cajas o estuches de primeros auxilios. (Ministerio de Trabajo, 2019).

Cumplimiento de la normativa de protección de la maquinaria empresa “CA&CES”

Art. 6.- 1. “La utilización de máquinas que tengan alguna parte peligrosa, incluyendo los órganos de trabajo (punto de operación), desprovista de disposiciones adecuadas de protección, deberá prohibirse por la legislación nacional o impedirse por otras medidas de análoga eficacia.” 2. “Las máquinas deberán protegerse de manera que se respeten los reglamentos y las normas nacionales de seguridad e higiene del trabajo.”

Art. 7.- “La obligación de aplicar las disposiciones del artículo 6 deberá incumbir al empleador”.

Art. 10.- 1. “El empleador deberá tomar medidas para informar a los trabajadores acerca de la legislación nacional relativa a la protección de la maquinaria, y deberá indicarles de manera apropiada, los peligros que entraña la utilización de las máquinas y las precauciones que deben adoptar.” 2. “El empleador deberá establecer y mantener, respecto a las máquinas objeto del presente Convenio, condiciones de ambiente que no entrañen peligro alguno para los trabajadores”.

Art. 11.- 1. Ningún trabajador deberá utilizar ninguna máquina sin que estén colocados en su lugar los dispositivos de protección de que vaya provista. No se podrá pedir a ningún trabajador que utilice una máquina si no se hallan en su lugar los dispositivos de protección de que vaya provista. 2. Ningún

trabajador deberá utilizar los dispositivos de protección de que vaya provista la máquina que utiliza. No deberá utilizarse los dispositivos de protección de que vaya provista una máquina destinada a ser utilizada por un trabajador. (Ministerio de Trabajo, 2019).