



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

***TEMA:***

---

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TRAJES  
PARA DEPORTES DE GIMNASIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE  
QUITO.**

---

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciado(a) en Administración de Empresas

**Autor(a)**

Gutiérrez González Gina Alejandra

**Tutor(a)**

Ing. Ivanna Karina Sánchez Montero

QUITO – ECUADOR

2023

i

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

Yo, Gutiérrez González Gina Alejandra, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre **“Plan de negocio para la creación y distribución de trajes para deportes de gimnasia en el distrito metropolitano de Quito”**, como requisito para optar al grado de Administración de Empresas 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).

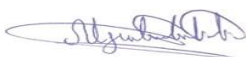
Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

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 autorización 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 Quito, a los 16 días del mes de febrero de 2023, firmo conforme:

Autor: Gina Alejandra Gutiérrez González

Firma:



Número de Cédula: 1757758451

Dirección: Pichincha Quito, Carcelén.

Correo Electrónico: alejagugo98@gmail.com

Teléfono: 0961807070

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación Plan de Negocio para la Creación y Distribución de Trajes para Deportes de Gimnasia en el Distrito Metropolitano de Quito”. presentado por Gutiérrez González Gina Alejandra, para optar por el Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas

### **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 de los Lectores que se designen.

Quito, 16 de febrero del 2023.



Ing. Ivanna Karina Sánchez Montero

## 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 Licenciado(a) en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Quito, 16 de febrero del 2023.



.....  
Gina Alejandra Gutiérrez González

CI: 1757758451

## APROBACIÓN LECTORES

El trabajo de Titulación ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: **PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TRAJES PARA DEPORTES DE GIMNASIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**, previo a la obtención del Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 16 de febrero del 2023

.....  
PhD. Parvaneh Saeidi.  
LECTOR

.....  
Economista Mercedes Galarraga  
LECTOR

## **DEDICATORIA**

Esta tesis está dedicada a:

Dios quien ha sido mi guía, fortaleza y su mano de fidelidad y amor han estado conmigo hasta el día de hoy.

A mi familia quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi gratitud a  
Dios, quien con su bendición  
llena siempre mi vida  
y a toda mi familia por estar  
siempre presentes.

# Contenido

TEMA: .....	i
<b>1. CAPITULO I.....</b>	<b>3</b>
1.1. MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....	3
1.2. <i>Objetivo del Capítulo</i> .....	3
1.3. <i>Antecedentes investigativos del producto o servicio</i> .....	3
1.4. <i>Fundamentación del Servicio o Producto.</i> .....	3
1.5. MERCADO.....	4
1.6. PÚBLICO OBJETIVO .....	5
1.7. ESTUDIO DE SEGMENTACIÓN.....	5
1.8. PLAN DE MUESTREO.....	6
1.9. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN .....	7
1.9.1. <i>Encuesta</i> .....	7
1.10. OBJETIVO ESPECÍFICO .....	8
1.11. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	8
1.11.1. <i>Información Primaria</i> .....	8
1.12. SERVICIO AGRUPADOS.....	8
1.13. FORMULARIO.....	10
1.14. DEMANDA POTENCIAL .....	19
1.15. ANÁLISIS DEL MACRO Y MICROAMBIENTE.....	22
1.15.1. <i>Análisis del Microambiente</i> .....	22
1.15.1.1. <i>Competidores existentes</i> .....	22



1.15.1.2. <i>Productos Sustitutos</i> .....	22
1.15.1.3. COMPETIDORES ENTRANTES EN EL MERCADO.....	23
1.15.1.4. <i>Poder de negociación clientes</i> .....	24
1.15.1.5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES .....	24
1.15.2. ANÁLISIS PEST .....	25
1.16. OFERTA POR UNIDADES .....	26
1.17. PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	27
1.18. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	28
1.19. DISEÑO DE MARCA (BRANDING) .....	29
1.19.1. <i>Nombre de la Marca</i> .....	29
1.19.2. <i>Slogan</i> .....	29
1.19.3. <i>Logotipo</i> .....	30
1.20. <i>Factor Diferenciador</i> .....	30
1.20.1. <i>Público Objetivo</i> .....	30
1.20.2. <i>Los Trajes</i> .....	30
1.21. ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	30
1.21.1. <i>Estrategia Precio</i> .....	31
<i>Estrategias de Plaza</i> .....	31
1.21.2. <i>Publicidad</i> .....	31
1.21.3. <i>Plan de Comunicación</i> .....	31
1.21.3.1. <i>Canales de distribución</i> .....	31
<b>2. CAPITULO II</b> .....	<b>33</b>
2.1. OPERACIONES .....	33

2.1.1. <i>Objetivo del Capitulo</i> .....	33
2.2. <i>Descripción del proceso</i> .....	33
2.3. MAPA DE PROCESOS ESTRATÉGICOS .....	34
2.4. GRÁFICO DE LAS INSTALACIONES DE ELASTICS FLO.....	35
2.5. DIAGRAMA DE FLUJO .....	37
2.6. DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA .....	38
2.7. PERSONAS DEL ÁREA DE OPERACIONES.....	40
2.8. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	41
2.9. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN.....	41
2.10. CALIDAD .....	42
2.11. NORMATIVA Y PERMISOS QUE AFECTAN LA INSTALACIÓN DEL NEGOCIO.....	44
<b>3. CAPITULO III .....</b>	<b>45</b>
3.1. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	45
3.1.1. <i>Objetivo del Capitulo</i> .....	45
3.2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS .....	45
3.2.1. <i>Misión</i> .....	45
3.2.2. <i>Visión</i> .....	45
3.3. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA .....	45
3.4. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA .....	47
3.5. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS .....	47
3.6. CONTROL DE GESTIÓN .....	49
3.7. NECESIDAD DE PERSONAL.....	50
<b>4. CAPITULO IV.....</b>	<b>51</b>

4.1. JURÍDICO LEGAL .....	51
4.1.1. <i>Objetivo del Capítulo</i> .....	51
4.2. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA .....	51
4.3. REGISTROS DE MARCAS .....	52
<b>5. CAPITULO V .....</b>	<b>54</b>
5.1. EVALUACIÓN FINANCIERA .....	54
5.1.1. <i>Objetivo del capítulo</i> .....	54
5.2. PLAN DE INVERSIONES .....	54
5.3. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS .....	55
5.3.1. <i>Mano de Obra</i> .....	56
5.4. DEPRECIACIÓN.....	57
5.4.1. <i>Proyección de depreciaciones</i> .....	57
5.5. DETALLE DE COSTOS.....	58
5.6. PROYECCIÓN DE COSTOS .....	58
5.7. DETALLE DE GASTOS .....	59
5.8. PROYECCIÓN DE GASTOS .....	59
5.9. CÁLCULO DE INGRESOS .....	60
5.10. PROYECCIÓN DE INGRESOS .....	61
5.11. PUNTO DE EQUILIBRIO .....	61
5.12. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO .....	63
5.13. FLUJO DE CAJA .....	64
5.14. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	66
5.14.1. <i>Indicadores</i> .....	66

5.14.2. <i>Valor actual neto (VAN)</i> .....	66
5.14.3. <i>Tasa interna de retoro (TIR)</i> .....	67
5.14.4. <i>Beneficio costo</i> .....	67
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>70</b>

## Índice de tablas

<b>Tabla 1:</b> Características del producto .....	4
<b>Tabla 2:</b> Categorización del sujeto.....	5
<b>Tabla 3:</b> Segmentación de mercado .....	6
<b>Tabla 4:</b> Segmentación demográfica.....	6
<b>Tabla 5:</b> Precios de los trajes.....	9
<b>Tabla 6:</b> Demanda de personas .....	19
<b>Tabla 7:</b> Frecuencia de compra y análisis .....	20
<b>Tabla 8:</b> Demanda en unidades .....	21
<b>Tabla 9:</b> Matriz PEST. ....	26
<b>Tabla 10:</b> Crecimiento en el sector .....	27
<b>Tabla 11:</b> Demanda insatisfecha .....	28
<b>Tabla 12:</b> Descripción de la maquinaria .....	38
<b>Tabla 13:</b> Actividades del área de operaciones.....	40
<b>Tabla 14:</b> Capacidad de producción.....	41
<b>Tabla 15:</b> Recursos adicionales.....	42
<b>Tabla 16:</b> Check List.....	43
<b>Tabla 17:</b> Descripción del puesto de administrador.....	48
<b>Tabla 18:</b> Descripción del puesto Modista.....	49
<b>Tabla 19:</b> Indicadores de la empresa.....	50
<b>Tabla 20:</b> Constitución de la compañía.....	51
<b>Tabla 21:</b> Requisitos para suscripción del registro único de contribuyentes .....	52
<b>Tabla 22:</b> Plan de inversión.....	55

<b>Tabla 23:</b> Mano de obra .....	56
<b>Tabla 24:</b> Depreciación de los bienes .....	57
<b>Tabla 25:</b> Depreciación a 5 años.....	57
<b>Tabla 26:</b> Detalle de costos.....	58
<b>Tabla 27:</b> Proyección de costos .....	58
<b>Tabla 28:</b> Detalle de gastos .....	59
<b>Tabla 29:</b> Proyección de gastos .....	60
<b>Tabla 30:</b> Calculo de ingresos.....	61
<b>Tabla 31:</b> Proyección de ingresos .....	61
<b>Tabla 32:</b> Costos variables y fijos.....	62
<b>Tabla 33:</b> Punto de equilibrio.....	63
<b>Tabla 34:</b> Estado de resultado proyectado .....	64
<b>Tabla 35:</b> Flujo de caja .....	65
<b>Tabla 36:</b> Análisis VAN.....	67
<b>Tabla 37:</b> Ingresos, operaciones, proyecciones.....	68
<b>Tabla 38:</b> Egresos operacionales proyectados .....	68
<b>Tabla 39:</b> ingresos operacionales finales proyectados.....	68

## Índice de ilustraciones

<b>Ilustración 1:</b> Demanda en personas.....	20
<b>Ilustración 2:</b> Frecuencia de compra trimestral .....	20
<b>Ilustración 3:</b> Oferta en unidades .....	28
<b>Ilustración 4:</b> Demanda insatisfecha.....	29
<b>Ilustración 5:</b> Logotipo de la microempresa .....	30
<b>Ilustración 6:</b> Mapa de procesos estratégicos .....	34
<b>Ilustración 7:</b> Instalaciones.....	35
<b>Ilustración 8:</b> Diagrama de flujo .....	37
<b>Ilustración 9:</b> Maquinaria para la confección del producto .....	39
<b>Ilustración 10:</b> Organigrama jerárquico de la microempresa .....	46
<b>Ilustración 11:</b> Organigrama funcional de la microempresa .....	47
<b>Ilustración 12:</b> Punto de equilibrio.....	62

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

**TEMA: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TRAJES  
PARA DEPORTES DE GIMNASIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.**

**AUTOR:** Gina Alejandra Gutiérrez González

**TUTOR:** Mcs. Ivanna Sánchez

### **RESUMEN EJECUTIVO**

El plan de negocio para la creación y distribución de trajes de gimnasia nace a raíz de una problemática que se vivía en mi hogar, mi hermana practica una disciplina de gimnasia, siempre sufría de fuertes quemaduras ya que no contaba con trajes adecuados, es decir que generaran comodidad y a su vez elasticidad.

El presente proyecto busca brindar una solución a esta problemática con la creación de trajes de gimnasia, existe una tela que suplir las necesidades ya mencionadas.

Se estudiará la viabilidad del presente proyecto y la opción de dar solución las necesidades de las gimnastas ecuatorianas.

**DESCRIPTORES:** Trajes, Gimnasia, Disciplina.



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

**THEME: BUSINESS PLAN FOR THE CREATION AND DISTRIBUTION OF OUTFITS  
FOR GYMNASTICS IN THE METROPOLITAN DISTRICT OF QUITO.**

**AUTHOR: Gina Alejandra Gutiérrez González**

**GUARDIAN: Mcs. Ivanna Sánchez**

**EXECUTIVE SUMMARY**

The business plan for the creation and distribution of gymnastics suits was born as a result of a problem that was experienced in my home, my sister practices a discipline of gymnastics, she always suffered from severe burns since she did not have adequate suits, that is to say that They will generate comfort and in turn elasticity.

This project seeks to provide a solution to this problem with the creation of gymnastics suits, there is a fabric that meets the aforementioned needs.

The feasibility of this project and the option of providing a solution to the needs of Ecuadorian gymnasts will be studied.

**DESCRIPTORS: Costumes, Gymnastics, Discipline.**

## INTRODUCCIÓN

En el presente proyecto de investigación se pretende la realización de un plan de negocios para demostrar la factibilidad de la creación de una microempresa de confección y comercialización de trajes de vestir especializadas para el uso en actividades de gimnasia, en el distrito metropolitano de la ciudad de Quito, el mercado que se pretende abarcar para el presente proyecto constituye en sí mismo una área poco explorada, ya que, al formar parte de una disciplina poco practicada no se la conoce en su totalidad, más sin embargo, luego de la pandemia, estas disciplinas como muchas otras se han venido desarrollando de manera importante ya que cada vez más personas han empezado a practicarlas. Siendo así una oportunidad para el desarrollo tanto económico y social del país, este plan de negocios se distribuirá de la siguiente manera:

Capítulo I, se definirá el producto y mercado dándole enfoque del área de marketing, con análisis de campo a través de encuestas, analizando el macro y micro ambiente para poder así determinar la demanda del proyecto.

Capitulo II, dentro del mapa de procesos se establecerá el área de producción, y capacidad analizando así los recursos necesarios para llevar a cabo el cumplimiento de la demanda proyectada.

Capitulo III, se desarrollará la organización y análisis estratégico, así como la estructura organizacional de la microempresa, así como la representación a través de la definición de la gestión de capital humano.

Capítulo IV, se representarán los requisitos jurídicos, para la consecución y creación de la microempresa, así como las licencias y distintos componentes para su salida al mercado.

Capítulo V, se analizará la factibilidad financiera, donde presentaremos planes de inversión, flujos de caja, punto de equilibrio con su respectivo análisis de costos y gastos para mantenernos dentro de los indicadores de desempeño.

En la finalización del presente plan de negocios se presentarán las respectivas conclusiones y recomendaciones, así como las referencias bibliográficas y anexos que sustentaron el proceso de investigación.

# 1. CAPITULO I

## 1.1. Mercado y Comercialización

### *1.2. Objetivo del Capítulo*

En el presente trabajo de investigación, se tiene como objetivo determinar las preferencias del mercado mediante la segmentación, para la creación de un plan de negocio dirigido a la venta de trajes de gimnasia. Se realizará un plan de negocios de forma ordenada, lógica y de manera sustentada se incluirán todos los requerimientos para que la organización que se pretende implementar demuestre ser factible y durable en el tiempo.

### *1.3. Antecedentes investigativos del producto o servicio*

### *1.4. Fundamentación del Servicio o Producto.*

Según Iván Thompson un producto es aquello que las empresas ofrecen con el fin de generar rentabilidad. (Ivann, 2022)

Quienes practican gimnasia tienen varias necesidades, más allá de los modelos, como la adaptabilidad al cuerpo disminuyendo quemaduras y roces producto del uso de trajes no especializados.

Por ello se realizará el estudio de mercado para la elaboración de trajes de gimnasia creando modelos para las distintas disciplinas, los trajes debido a su versatilidad son adaptables.

El traje está compuesto por una tela llamada Spandex, misma que es capaz de cumplir la función de flexibilidad y por contener fibras de algodón, las cuales retienen el sudor y permiten que se evaporen, por ende, evitan la proliferación de bacterias, adicional la Hilaza de Nylon que

tiene mayor elongación que el hilo normal y es comúnmente utilizado para este tipo de trajes.

**Tabla 1.** Características del producto

<b>Característica</b>	<b>Beneficio</b>
Textura de la tela	Reduce impacto de lesiones en la piel
Composición	71 % elastano, 29 % poliéster.
Propiedades	Ajuste fuerte. Secado rápido y antisudoral. Máxima elongación y recuperación para una óptima movilidad y ajuste.
Producto de larga durabilidad	Ahorro en el consumo de este tipo de prendas
Precio	Accesible
Adaptabilidad	Uso en las diferentes disciplinas

Esta tabla muestra las características y beneficios que están direccionadas hacia el cliente, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto.

La característica más importante del producto es la textura de la tela ya que protege la piel a la hora de realizar las acrobacias, facilitando el movimiento natural del cuerpo, también en cuanto adaptabilidad se acopla a las diferentes disciplinas que requieren los trajes.

### **1.5. Mercado**

El mercado de las escuelas de gimnasia tuvo un crecimiento representativo debido a la pandemia que atravesó el mundo desde el 2020, esto ya que las personas empezaron a buscar alternativas de distracción para sus hijos.

Con la apertura de nuevas academias y escuelas para gimnasia e incremento de alumnos,

durante las prácticas se volvieron comunes los roces de la piel con las telas de distintas calidades e incluso ruptura de trajes por lo que nace la necesidad del presente plan de negocio, donde se pretende presentar una alternativa al de calidad al consumidor.

### 1.6. Público Objetivo

La Investigación de este proyecto identifico que el público objetivo para los trajes de gimnasia son mujeres entre los 16 a los 27 años con solvencia económica y preferencias por deportes.

**Tabla 2:** Categorización del sujeto

CATEGORIA			
Quién Compra	Quién usa	Quién decide	Quién Influye
SUJETO			
Jefes del hogar	Persona que practica el deporte	Jefes del hogar	Los miembros del hogar

Esta tabla presenta cómo la empresa repercute de manera directa e indirecta en la cotidianidad de los clientes, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

### 1.7. Estudio de Segmentación

Luis Toharia (2002) dice que el estudio de segmentación es la dinámica que realizan las organizaciones para dividir el mercado en grupos más pequeños.

**Tabla 3: Segmentación de mercado**

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>POBLACION 2021</b>
País	Ecuador	17.888.474
Provincia	Pichincha	3.340.039
Ciudad	Quito	2.781.641
Mujeres de 16 a 27 años	Norte de Quito	723423

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>POBLACION</b>
Edad	16-27 AÑOS	723423

Esta tabla muestra parte del público objetivo de la empresa, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto

**Tabla 4: Segmentación demográfica**

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>POBLACIÓN</b>
Edad de 16-27 Años	Realizan deporte	723.423

Fuente: Análisis del proyecto

Elaborado por: La autora

La información se obtuvo de Ecuador en Cifras porque se buscó datos concretos como la segmentación demográfica y segmentación geográfica, con lo que se va a conocer de mejor manera a la población a la cual está dirigida el producto.

### **1.8. Plan de muestreo**

Según Barrera Soriano “El plan de muestreo indica el número de unidades del producto que han de inspeccionarse por característica, es decir que el tamaño de la muestra, así como

también el criterio de aceptación”.

Para el plan aplicaremos la siguiente fórmula para determinar la muestra:

$$n = \frac{z^2 * pq * N}{z^2 * pq * Ne}$$

A continuación, se detallan los siguientes conceptos para tener claridad del cálculo.

n = muestra

z = nivel de confianza (95%) = 1.96

P = probabilidad de ocurrencia 0.5

Q = probabilidad de no ocurrencia

N = población universo

e = margen de error 5% = 0.05

$$n = \frac{1.96^2 * (0.5) * (0.5) * 723423}{1.96^2 * (0.5) * (0.5) + 723423 * (0.05)^2}$$

Por lo que nuestra N será 384.

Detallo el resumen del cálculo realizado: 723.423, un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, por lo que nuestra muestra será de 384 personas.

## **1.9. Instrumento de Investigación**

### **1.9.1. Encuesta**



Por medio de la encuesta aplicada se conocerá la aceptación del producto en el mercado.

### **1.10. Objetivo Específico**

Determinar el mercado potencial donde se distribuirá el producto.

### **1.11. Recolección de información**

#### ***1.11.1. Información Primaria***

El presente estudio nos ayudó a determinar que los trajes de gimnasia tienen un 89 % de aceptación por parte de los clientes, esto debido a que es una necesidad que no se encuentra cubierta en el mercado.

Como primer dato se encontró en las estadísticas del REDATAM el porcentaje en general de cuantas mujeres practican algún deporte, sin embargo, no se pudo segregar por deporte.

### **1.12. Servicio Agrupados**

Por medio de una búsqueda en internet se pudo determinar las empresas competidoras que si bien es cierto comercializan productos parecidos, no cubren la necesidad de los clientes.

Dentro de estas tenemos las siguientes:

- ✓ ARMIS FIT
- ✓ DYWEAR

Los precios de los trajes por separado de la competencia se detallan a continuación:

**Tabla 5: Precios de los trajes**

<b>Marca</b>	<b>Precio</b>
ARMIS FIT	\$ 42,00
DYWEAR	\$ 38,00

Esta tabla muestra los precios que maneja la competencia, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

Como materiales principales del producto tenemos los siguientes:

-Spandex (tela)

-Hilaza

-Resorte

Maquinaria necesaria para la elaboración de los trajes

-Overlok

-Recubridora

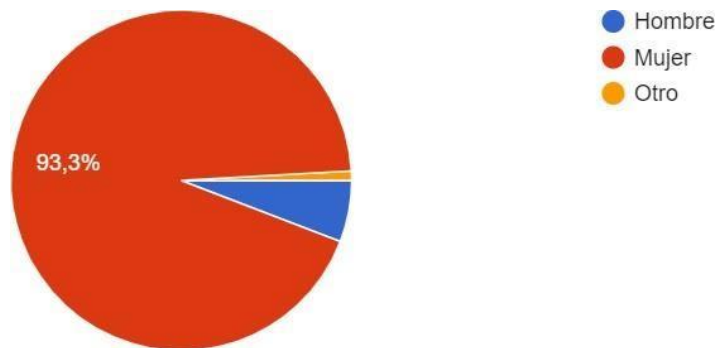
-Máquina de corte

### 1.13. Formulario

#### Pregunta 1

Seleccione su género

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Hombre	13	5,80%
Mujer	368	93,30%
Otro	3	0,90%
TOTAL	384	100,00%



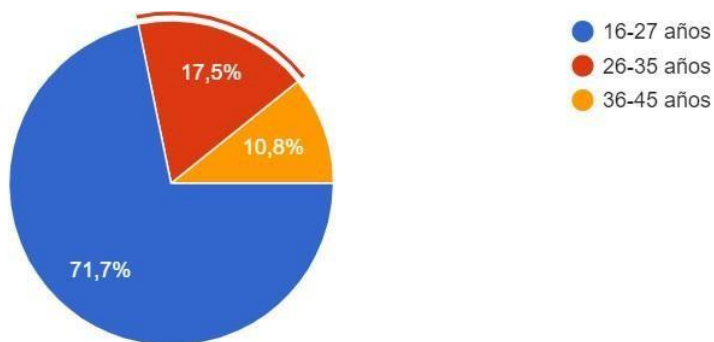
#### Análisis e interpretación.

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que la mayor parte de encuestados son mujeres.

#### Pregunta 2

Seleccione el rango de edad al que pertenece.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
16-27 años	321	71,70%
26-35 años	39	17,50%
36-45 años	24	10,80%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100,00%</b>



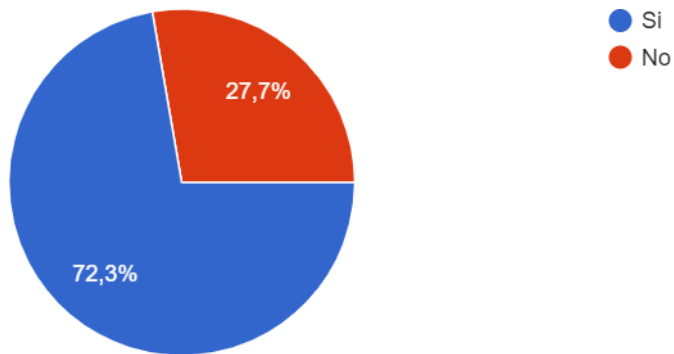
### **Análisis e interpretación.**

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que la mayor parte de los encuestados tienen una edad entre 16 a 27 años.

### **Pregunta 3**

Practica usted algún deporte referente a la gimnasia.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	319	72,30%
No	65	27,70%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100,00%</b>



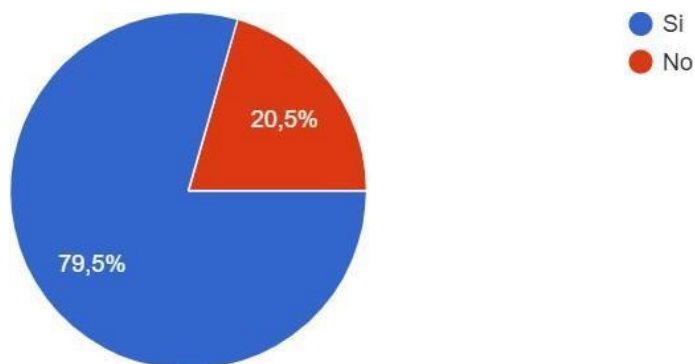
### Análisis e interpretación

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 72.3% de las personas encuestadas si practican deporte de gimnasia.

### Pregunta 4

Alguien en su familia practica algún deporte de gimnasia.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Si	338	79,50%
No	46	20,50%
TOTAL	384	100,00%



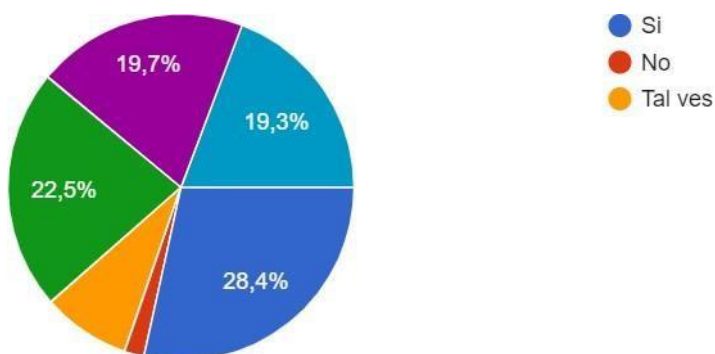
## Análisis e interpretación

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 79.5% tienen algún familiar que practica algún deporte de gimnasia.

### Pregunta 5

Usted o alguien de su familia ha comprado algún traje de gimnasia.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Si	274	47,70%
No	4	1,80%
Tal ves	106	50,50%
TOTAL	384	100,00%



## Análisis e interpretación.

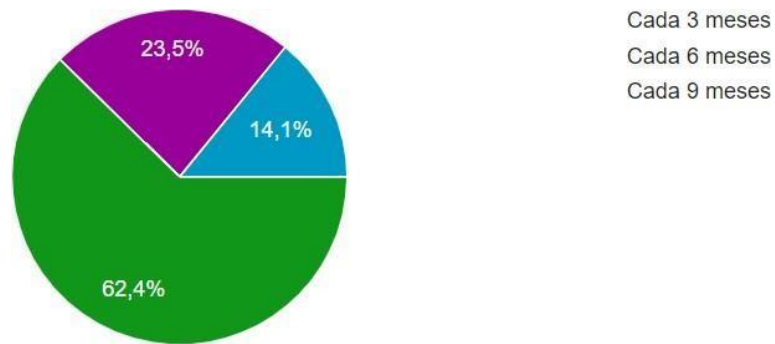
El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 50,5% piensan en adquirir un traje de gimnasia o alguien de su familia.

### Pregunta 6

Si usted o alguien de su familia lo practica, con qué frecuencia realiza compra de trajes

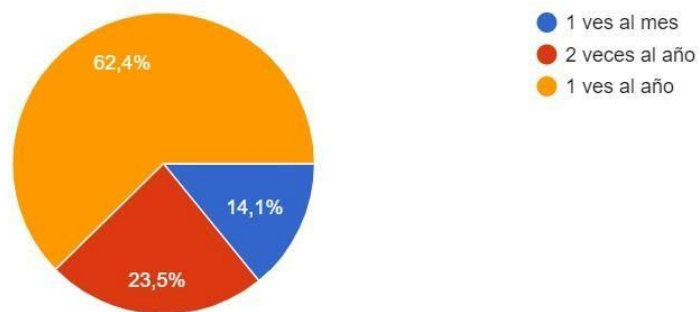
para gimnasia.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Cada 3 meses	352	62,40%
Cada 6 meses	20	23,50%
Cada 9 meses	12	14,10%
TOTAL	384	100,00%



Pregunta 6

Si usted o alguien de su familia lo practica, con que frecuencia realiza compra de trajes para gimnasia.



ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
1 ves al mes	12	14,10%
2 veces al mes	20	23,50%
1 ves al año	352	62,40%
TOTAL	384	100,00%

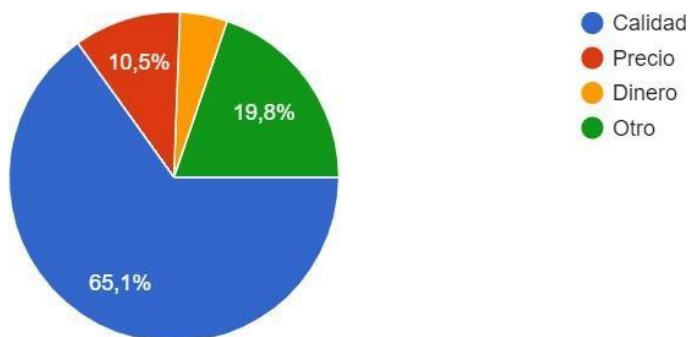
### Análisis e interpretación.

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 62,4% comprarían trajes de gimnasia 1 ves al año.

### Pregunta 7

Qué atributos de estos trajes son los que impulsan su compra.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Calidad	354	65,10%
Precio	9	10,50%
Dinero	4	4,70%
Otro	17	19,70%
TOTAL	384	100,00%



### Análisis e interpretación.

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 65,1% de las personas encuestadas

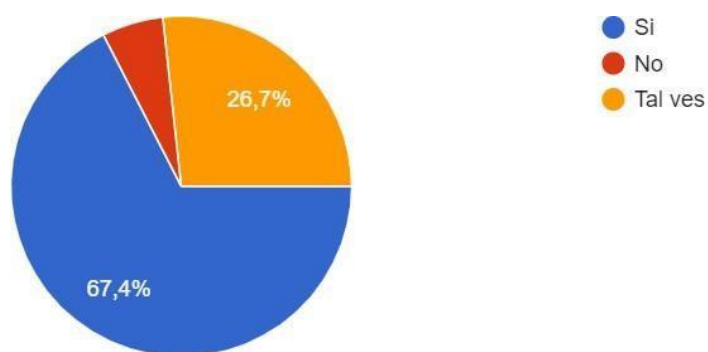


consideran como atributo principal la calidad.

### Pregunta 8

Compraría un traje de gimnasia.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE
Si	357	67,40%
No	5	5,80%
Tal ves	22	26,80%
TOTAL	384	100,00%



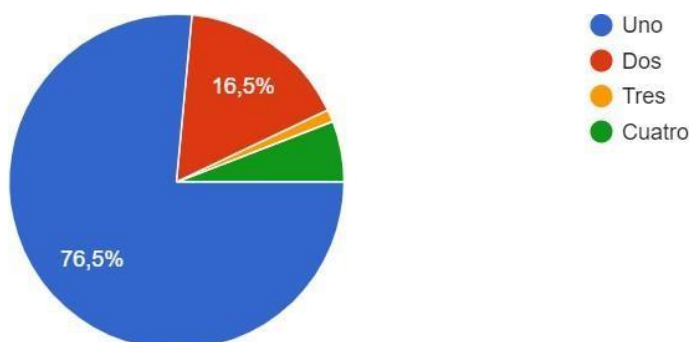
### Análisis e interpretación.

El resultado de esta pregunta, nos evidencia que el 65,1% de las personas encuestadas consideran como atributo principal la calidad.

### Pregunta 9

Cuántos trajes de gimnasia ha comprado en los últimos seis meses.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Uno	364	76,50%
Dos	14	16,50%
Tres	1	1,20%
Cuatro	5	5,80%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100,00%</b>



### **Análisis e interpretación.**

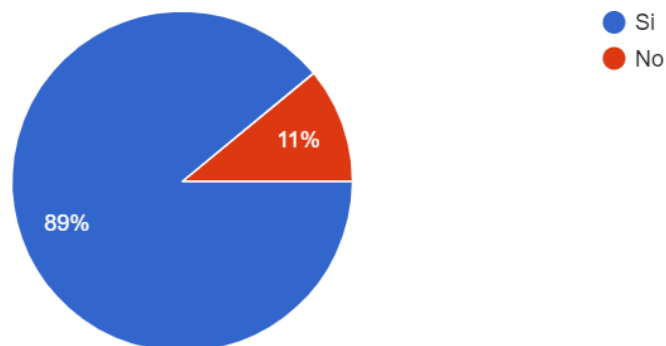
El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 76,5% de las personas encuestadas han comprado trajes de gimnasia en los últimos 6 meses.

### **Pregunta 10**

Le gustaría un tipo de traje de gimnasia que se adapte a todas las disciplinas.

Análisis e interpretación.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	372	89,00%
No	12	11,00%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100,00%</b>



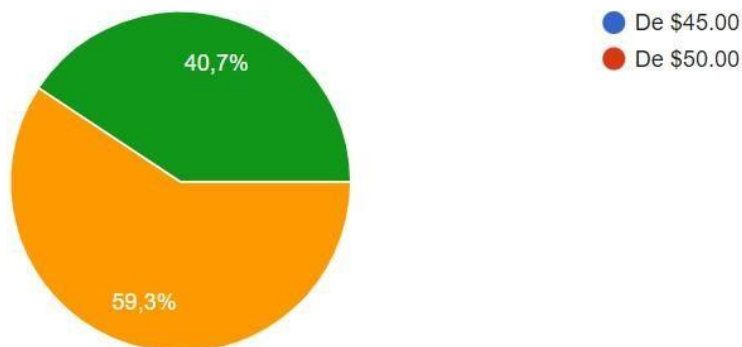
### **Análisis e interpretación.**

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 89% quisieran un traje de gimnasia que se adapte a las diferentes disciplinas.

### **Pregunta 11**

Sabiendo que el precio de un traje de gimnasia está en \$40.00 por PIEZA, cuánto estaría dispuesto a pagar enfocado en la adaptabilidad del traje.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De \$45.00	130	40,70%
De \$50.00	254	59,30%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100,00%</b>



**Análisis e interpretación.**

El resultado de dicha encuesta nos evidencia que el 59,3% de las personas encuestadas estarían dispuestos a pagar \$45.00 y \$50.00.

**1.14. Demanda Potencial**

El conjunto de personas que consumen productos o servicios parecidos a lo que ofrecemos.  
(Parada 2020)

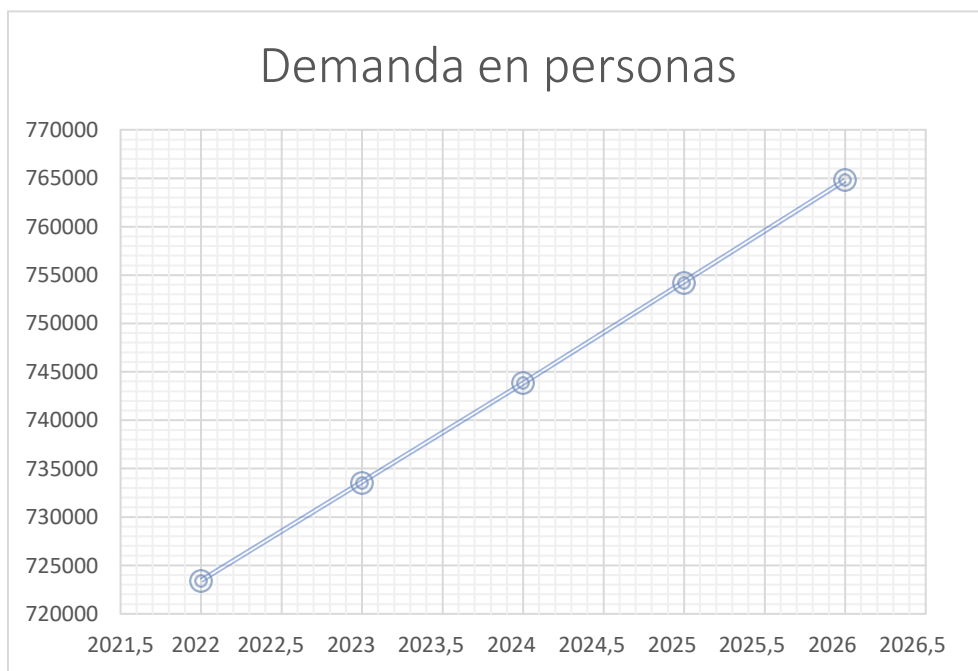
**Tabla 6:** Demanda de personas

Año	TCP	Demanda en personas
2023		723.423
2024	1,40%	733.551
2025	1,40%	743.821
2026	1,40%	754.234
2027	1,40%	764.793

Esta tabla muestra la demanda del producto por cada año, Elaborado por la autora

Fuente: Análisis del Proyecto

**Ilustración 1: Demanda en personas**



Esta ilustración muestra la proyección de la demanda, elaborado por la autora

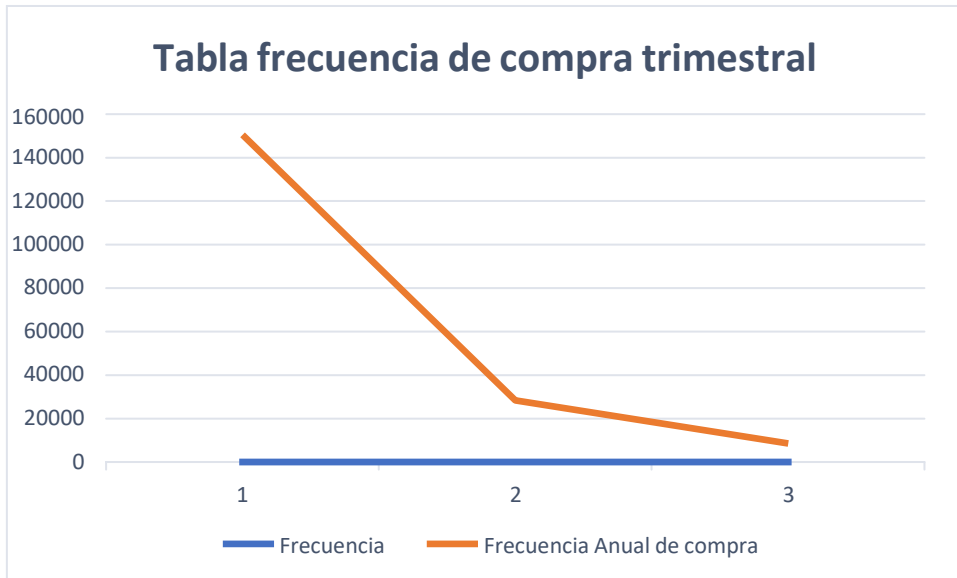
Fuente: Análisis del proyecto

**Tabla 7: Frecuencia de compra y análisis**

<b>Demanda en personas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>% de personas que compran</b>	<b>Personas que compran</b>	<b>Frecuencia Anual de compra</b>
723423	3	62,40%	451416	150472
723423	6	23,50%	170004	28334
723423	9	14,10%	102003	8500

Esta tabla muestra la frecuencia de compra por parte de los clientes, elaborado por la autora

**Ilustración 2: Frecuencia de compra trimestral**



Esta tabla muestra la frecuencia de compra trimestral graficada, elaborada por la autora.

A través de la encuesta realizada se pudo determinar que el plan de negocios tiene una aceptación del 67,40%, adicional a ello se conoce la frecuencia de compra del mercado con respecto a la compra de trajes de gimnasia, se toma en cuenta el porcentaje trimestral.

**Tabla 8:** Demanda en unidades

Año	TCP	Demanda en personas	Demanda en unidades	Demanda en meses	Demanda en días
2022		723423	187306	15609	2010
2023	2,60%	742232	192176	16015	2062
2024	2,60%	761530	197173	16431	2115
2025	2,60%	781330	202299	16858	2170
2026	2,60%	801644	207559	17297	2227

Esta tabla muestra a la demanda expresada en unidades, elaborada por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

La demanda por unidades nos permite una visualización casi exacta de las necesidades de los consumidores considerando que tenemos un margen de error si bien es cierto los resultados se apegan a la realidad no podemos determinar el comportamiento del mercado con exactitud.

## **1.15. Análisis del Macro y Microambiente**

### ***1.15.1. Análisis del Microambiente***

Este es el entorno directo que tienen las empresas de manera inmediata y que afectan o benefician directamente la operación también afecta la toma de decisiones.

Dentro de las cinco fuerzas de Porter tenemos:

#### **1.15.1.1. Competidores existentes**

Los competidores son aquellas tiendas que venden trajes, licras y demás prendas para realizar gimnasia y se encuentran en la ciudad de Quito, se convierten en una amenaza para este proyecto ya que, pueden llegar a tener una gran competitividad en el mercado.

Elastic Flo identificó las siguientes tiendas como competencia directa que elaboran trajes para gimnasia: ARMIS FIT y DYWEAR; estas tiendas ofertan trajes para practicar las diferentes disciplinas de la gimnasia, sin embargo, no se especializan llegan a especializarse en trajes completamente adecuados por lo cual, esta amenaza tiene un nivel bajo.

#### ***1.15.1.2. Productos Sustitutos***

Esta es una amenaza de alto nivel, muchas veces las personas no se interesan por adquirir

un traje especializado para practicar gimnasia, son varias las deportistas que se conforman con algún tipo de atuendo cómodo sin importar si es específicamente realizado para practicar esta disciplina o cualquier otra.

Entre algunos de los principales productos sustitutos podemos encontrar los siguientes.

- Conjunto de calentador
- Pantalóneta y camiseta cómoda
- Pantalón cómodo y vividi.

Ante estas amenazas la empresa debe optar por potenciar la publicidad sobre los beneficios de tener un traje especializado para practicar gimnasia.

#### **1.15.1.3. Competidores entrantes en el mercado.**

Esta es una de nivel alto, las barreras de entrada en el mercado son relativamente bajas y casi cualquier persona puede ingresar a la competencia y ofertar atuendos para practicar gimnasia; sin ningún tipo de conocimiento de corte y confección varios vendedores ingresan en el mercado convirtiéndose en intermediarios comprando y revendiendo prendas de vestir para practicar deporte a menores costos.

La única barrera de entrada posible a la cual, se podría apelar es la calidad y lograr fidelizar un segmento del mercado para evitar que deciden comprar a los nuevos competidores, aunque oferten los trajes a menores costos, lograr que la microempresa llegue a nivel donde los clientes sientan cierto nivel de status al vestir un traje especializado de Elastics Flo.



#### ***1.15.1.4. Poder de negociación clientes***

Ante la amenaza de los productos sustitutos, el poder de negociación por parte de las clientas es alto, ellas tienen en el mercado más de una opción disponible para adquirir algún tipo de ropa que les permita realizar gimnasia a pesar de no ser un traje especializado.

Una clienta puede tomar la decisión de adquirir un traje en Elastic Flo si toma en cuenta los beneficios que recibirá al adquirir el producto, pero también puede cambiar su intención de compra si no solamente busca estos beneficios, puede estar en busca de economía y preferir un atuendo que le brinde solamente comodidad a menores precios sin tomar en cuenta los pocos beneficios de un traje no especializado.

Es una amenaza de nivel alto por lo cual es necesario aplicar estrategias de persuasión para evidenciar que comprar un traje en Elastic Flo es más que un atuendo, no solo comodidad sino, elegancia y estilo.

#### **1.15.1.5. Poder de negociación de los proveedores.**

El poder de negociación de los proveedores tiende a tener un nivel alto, ante la escasez de lugares donde se puedan adquirir los insumos necesarios para confeccionar los trajes, los proveedores pueden aumentar los costos y será complejo hallar nuevos lugares donde estén disponibles los insumos necesarios, al tratarse de trajes especializados, los materiales no se encuentran con facilidad por lo que, los proveedores tienen el poder de negociación lo que se convierte en una desventaja para Elastic Flo.

Si se llegan a agotar estos materiales, el precio puede subir por la dificultad de adquirirlos, por lo que se haría necesario incrementar el precio de los trajes produciendo una baja en la demanda por parte de las clientas, pero si por el contrario el costo de los insumos se reduce, sería posible

disminuir el precio de los trajes haciendo que la demanda aumente, pero esto puede arrojar como resultado la escasez incrementando de nuevo los costos, quienes tienen el poder sin duda alguna son los proveedores.

### ***1.15.2. Análisis PEST***

A continuación, se desarrolla la Matriz Pest para analizar los factores externos, esto es primordial para tomar decisiones que puedan crear oportunidades frente al mercado y sus competidores.

**Tabla 9: Matriz PEST.**

<b>Factor</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Político	Bajos valores de aranceles para materia prima (Tela, hilo etc.)	Cierres de frontera, complicaciones con la importación
Económico	El crecimiento del PIB en el Ecuador fue del 2.7% respecto al 2020	Cambios negativos con respecto a la economía por efectos adversos a la pandemia.
Social	Jóvenes interesadas en disciplinas de gimnasia artística.	Cierre de centros de gimnasia debido al crecimiento de sedentarismo en Ecuador.
Tecnológico	Aumento de ventas por medios tecnológicos.	Almacenamiento de la información en la nube, susceptible a robo o pérdida.

Esta tabla muestra el análisis de los factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos, elaborado por la autora.

Fuente: análisis del proyecto

### **1.16. Oferta por unidades**

Para el presente proyecto no se encontraron datos exactos de fuentes oficiales con respecto al uso de trajes de gimnasia, ya que no es un producto de consumo masivo, sin embargo, según el INEC 41,8% de los ecuatorianos practica algún deporte.

El producto pertenece al sector manufacturero según el NCP (Código de Actividad Económica) que tiene un 2,6 % de crecimiento.

### 1.17. Proyección de la Oferta

Dentro de la proyección de la oferta se puede tener en cuenta cuantas unidades necesita el mercado con el transcurrir los años, la participación positiva de Elastic Flo es del 67.4%.

*Tabla 10: Crecimiento en el sector*

Año	Tasa de crecimiento del sector	Oferta en unidades
2022		3240
2023	2,60%	3324
2024	2,60%	3411
2025	2,60%	3499
2026	2,60%	3590

Esta tabla muestra la proyección del crecimiento en el mercado para los siguientes años, elaborado por la autora.

Fuente: análisis del proyecto

**Ilustración 3: Oferta en unidades**



Esta tabla muestra el crecimiento de la oferta en unidades, elaborado por la autora.

Fuente: análisis del proyecto

**1.18. Demanda Potencial Insatisfecha**

Es la parte del mercado que no se encuentra cubierta, pero si puede ser satisfecho con el producto presentado en este proyecto, esto significa que la demanda es más alta que la oferta.

**Tabla 11: Demanda insatisfecha**

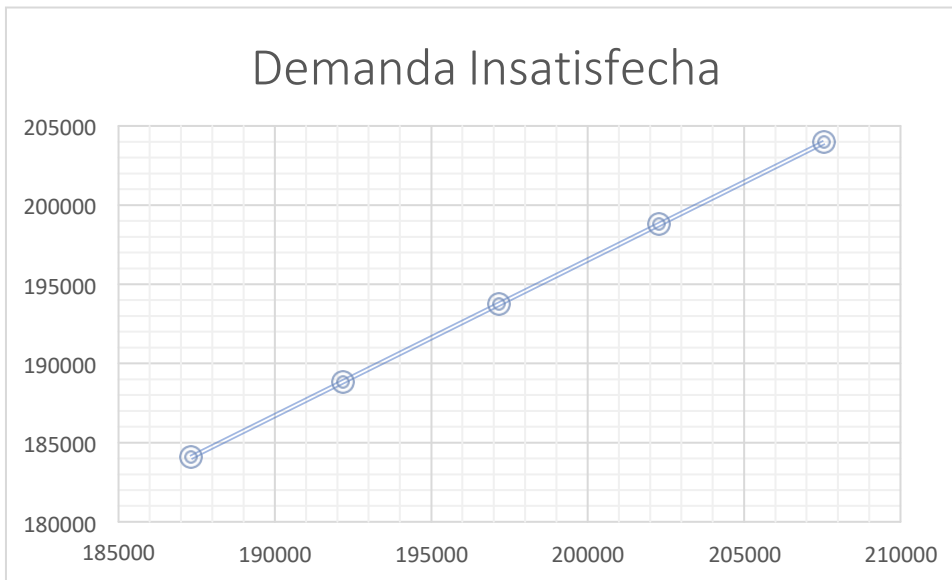
<b>Año</b>	<b>Demanda en unidades</b>	<b>Oferta en unidades</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2022	187306	3240	184066
2023	192176	3324	188852
2024	197173	3411	193762
2025	202299	3499	198800
2026	207559	3590	203968

Esta tabla muestra el volumen de la demanda no satisfecha en el mercado, elaborado por la

autora.

Fuente: análisis del proyecto

***Ilustración 4: Demanda insatisfecha***



Esta ilustración muestra el crecimiento de la demanda no satisfecha, elaborado por la autora.

Fuente: análisis del proyecto

**1.19. Diseño de Marca (Branding)**

***1.19.1. Nombre de la Marca***

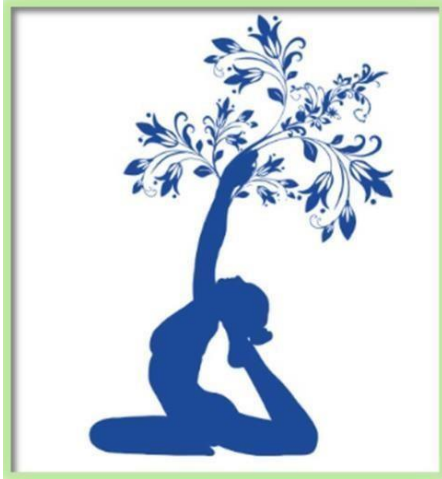
Elastics Flo

***1.19.2. Slogan***

¡FLEXIBILIDAD AL DESNUDO!

### **1.19.3. Logotipo**

*Ilustración 5: Logotipo de la microempresa*



Esta ilustración representa el logotipo de Elasticos Flo, elaborado por.....

Fuente:

## **1.20. Factor Diferenciador**

### **1.20.1. Público Objetivo**

El enfoque de los trajes de Elasticos Flo, va dirigido a la población femenina que realice gimnasia, para brindar confort al momento de realizar su disciplina.

### **1.20.2. Los Trajes**

El objetivo principal de los trajes es que las gimnastas puedan sentirse libres para desarrollar y practicar su disciplina, donde el traje sea lo último en lo que tengan que pensar.

## **1.21. Estrategias de Marketing**

Las estrategias de marketing son fundamentales para el reconocimiento de los trajes que

se planean distribuir en el presente plan de negocios, se detallan a continuación.

#### ***1.21.1. Estrategia Precio***

1. Se hará una campaña de referidos, es decir todas las personas que lleguen por recomendación podrán tener un descuento del 5% para su primera compra.
2. Descuento del 8% para su segundo traje.
3. Descuentos especiales para grupos de 10 personas en adelante para una mayor competitividad.
4. Por compras mayores a \$80, el envío será gratis.

#### ***Estrategias de Plaza***

1. Se pretende generar alianzas con el Ministerio de Deporte.
2. Acercamiento con gimnastas ecuatorianos de reconocimiento.

#### ***1.21.2. Publicidad***

1. Apalancamiento en redes sociales como Facebook, Tik Tok, Instagram, Twitter y WhatsApp.
2. Creación de página Web.
3. Subir contenido con demostraciones de los trajes.

#### ***1.21.3. Plan de Comunicación***

##### **1.21.3.1. Canales de distribución**

Se realizará el pago de publicidad en las distintas redes sociales para potenciar los trajes.



Luego de la compra por parte de los gimnastas se hará un seguimiento trimestral para lo que al inicio se registrará en la base de datos su fecha de nacimiento a fin de tener un detalle con cada cliente el día de su cumpleaños.

## 2. CAPITULO II

### 2.1. Operaciones

#### 2.1.1. *Objetivo del Capitulo*

Establecer lineamientos en cuanto a la operación para la empresa Elastics Flo, también la materia prima, y demás maquinaria requerida para la elaboración de los trajes.

#### 2.2. *Descripción del proceso*

En el siguiente punto se detalla el proceso de elaboración de los trajes de gimnasia:

##### **Paso 1**

Elaboración de moldes por talla.

Se cuenta con un profesional, mismo que cuenta con el patronaje de los moldes, estos se elaboran de acuerdo a las tallas.

##### **Paso 2**

Corte

Se dispone de maquinaria cortadora, esta realiza el proceso para hasta 6 capas de tela.

##### **Paso 3**

Confección

Luego de contar con las piezas cortadas se procede con la confección del traje, se empieza con la unión del tiro para luego hacer unir los laterales esto en cuanto a la parte inferior del traje.

Para la parte superior se procede con la unión de los hombros, puesta de mangas y cierre

de los laterales, seguido de esto se realizan los dobladillos de las ambas prendas y puesta de marquillas y tallas.

#### **Paso 4**

Pulir

Se revisa la prenda por el lado revés para verificar exceso de hilo, o algún defecto en la prenda, se hace la última revisión antes del último paso.

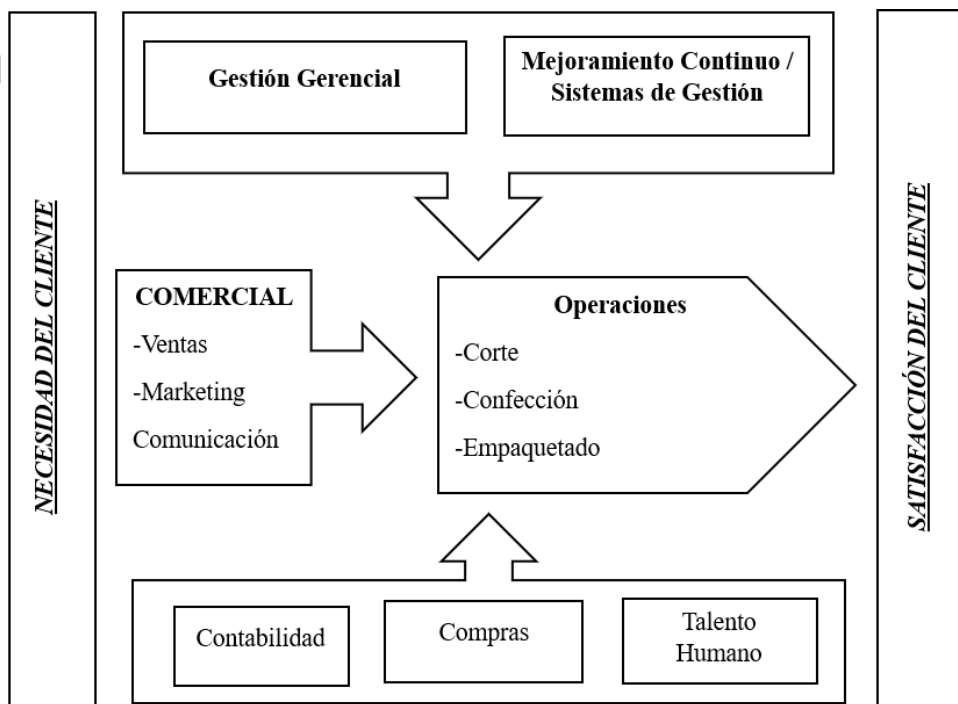
#### **Paso 5**

Empaquetado y Sellado

Luego del control de calidad se procede con el empaque del traje.

### **2.3. Mapa de Procesos Estratégicos**

*Ilustración 6: Mapa de procesos estratégicos*



Este gráfico muestra el mapa de procesos de la microempresa, elaborado por la autora.

El mapa de procesos detallado se pretende llevar a cabo a mediano plazo, cuando la capacidad de producción crezca como resultado de las ventas y acogida del producto.

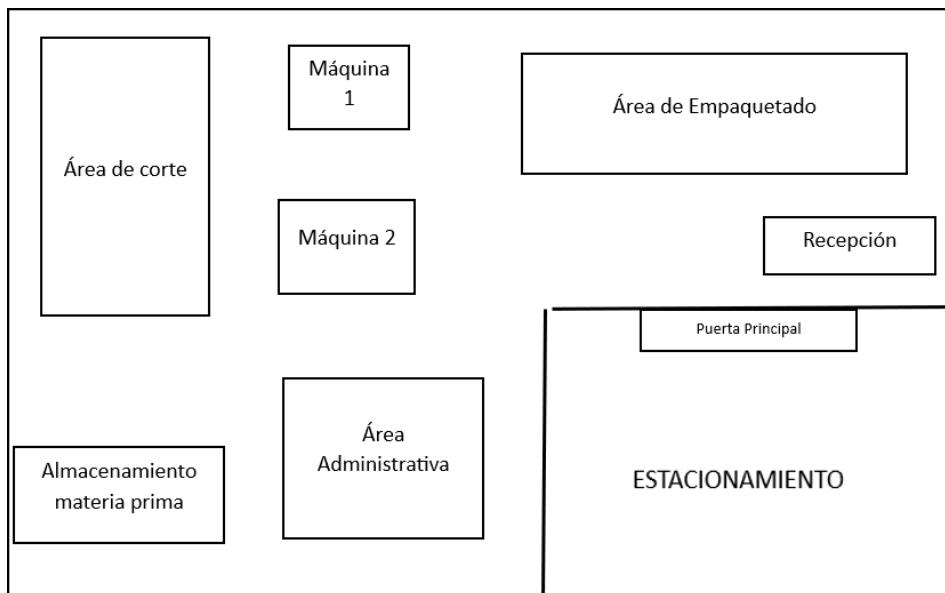
Inicialmente Elastics Flo contará con dos diseñadoras, quienes realizarán el patronaje, corte, confección y empaquetado.

Por otra parte, la dirección y ventas las realizará una persona en relación de dependencia.

El enfoque del mapa de procesos va orientado a la necesidad del cliente, donde la empresa tiene por objeto trabajar en solventar las necesidades y tener un producto a plenitud.

#### 2.4. Gráfico de las instalaciones de Elastics Flo

*Ilustración 7: Instalaciones*



Este gráfico muestra la distribución del espacio para la microempresa, elaborado por la autora.

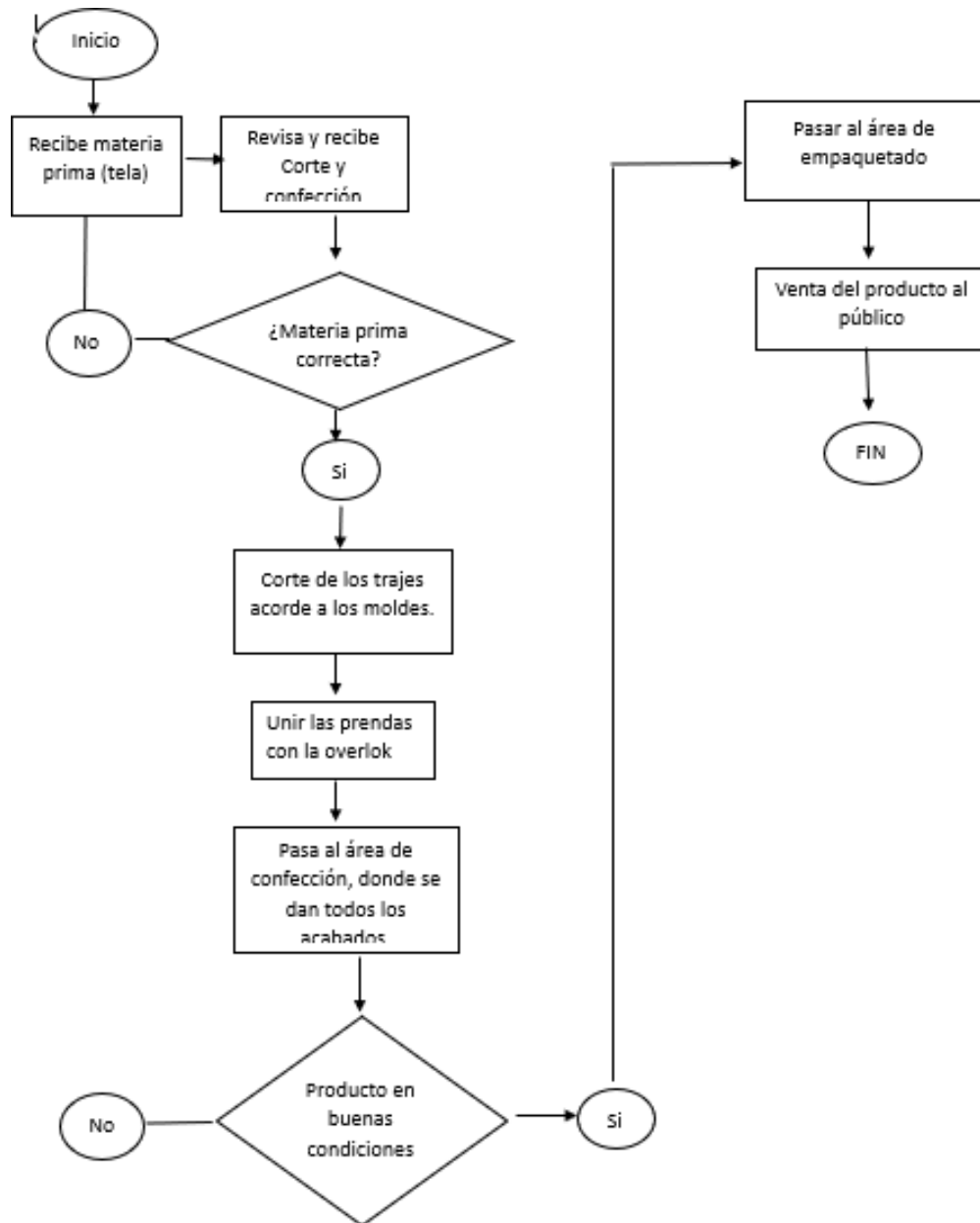
El gráfico detallado de las instalaciones se planea ejecutar a mediano plazo, se distribuirá

de la siguiente manera:

El área de corte en donde se empieza el proceso de acuerdo con las tallas de cada uno de los modelos, con un área de confección en donde se encuentran las 2 máquinas de importancia, el Overlok y la Recubridora, esto para unir las piezas de los trajes, también cuenta con una bodega para el almacenamiento de la materia prima, el área de empaquetado que es la encargada del sellado de la funda del traje, se encuentra el inicio de las operaciones, así como también la recepción donde se receptorán la documentación de importancia para la continuidad del negocio.

## 2.5. Diagrama de Flujo

*Ilustración 8: Diagrama de flujo*



Este grafico muestra el diagrama de flujo de Elastic Flo, elaborado por la autora

Como se puede observar, el gráfico se detalla el flujograma del área de Operaciones y dentro de este las subáreas de: corte, confección y empaquetado para el correcto funcionamiento del proyecto.

## 2.6. Descripción de maquinaria

Para la elaboración de los trajes de gimnasia se requiere la siguiente maquinaria:

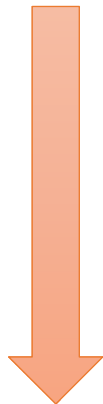
*Tabla 12: Descripción de la maquinaria*

<b>Maquinaria</b>	<b>Descripción</b>
Overlock	Realiza la unión de las prendas
Recubridora	Realiza los dobladillos y acabados
Cortadora	Realiza simultaneamente hasta 6 capas de tela
Pulidor	Retira los restos de hilo y tela

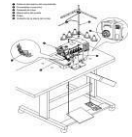


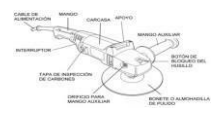
Esta tabla muestra la maquinaria necesaria con su respectiva descripción, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

Ejemplo de cómo debe ir:



**Ilustración 9: Maquinaria para la confección del producto**

1	Overlock	Realiza la unión de las prendas	Puntada de fruncido 1 : 2 (máx. 1 : 4) Puntada de estirado 1 : 0,7 (máx. 1 : 0,6)	
1	Recubridora	Realiza los dobladillos y acabados	DLR 1502V/VHP - 1502L - 1503V/VTF	
1	Cortadora	Realiza simultáneamente hasta 6 capas de tela	Capacidad de corte de 16.5 cm. Monofásica 110v. Potencia del motor de 0.65 hp.	
1	Pulidor	Retira los restos de hilo y tela	7", 1200 W. PULA-7A3 TRUPER	

este grafico muestra las especificaciones de la maquinaria necesaria para el producto, elaborado por la autora.

Por otro lado, contamos con el área de empaquetado una vez culminado el control de calidad del traje.



## 2.7. Personas del área de Operaciones

. **Tabla 13:** Actividades del área de operaciones.

<b>Actividad</b>	<b>Tiempo por actividad</b>
Primera actividad	
Patronaje	30 min
Segunda actividad	
Corte	7 min
Tercera actividad	
Confección	25 min
Cuarta actividad	
Pulida	5 min
Quinta actividad	
Empaquetado	5 min

Esta tabla muestra el número de personas que se requiere por área en Elastics Flo y cada una de las actividades, elaborado por la autora.

La actividad del patronaje consiste en la elaboración de los moldes por talla, mismo que se realiza una sola vez por modelo de traje.

## 2.8. Capacidad de producción

*Tabla 14: Capacidad de producción*

	<b>Tiempo</b>	<b>Elaboración traje</b>	<b>Total</b>
<b>Producción diaria</b>	480 minutos al día	42 minutos	11 trajes al día
<b>Producción semanal</b>	2400 minutos a la semana	42 minutos	57 trajes a la semana
<b>Producción mensual</b>	9600 minutos al mes	42 minutos	228 trajes al mes
<b>Producción Anual</b>	115200 minutos al año	42 minutos	2743 trajes al año

En esta tabla se detalla la capacidad de producción de Elastics Flo en su primer año, elaborado por la autora.

La sumatoria de las 5 actividades que comprenden la elaboración de un traje completo conlleva 42 minutos, teniendo en cuenta que se contará con dos diseñadoras, el valor diario de trajes será de 22 por día.

## 2.9. Definición de Recursos Necesarios para la producción

Para la producción de los trajes se requieren los siguientes recursos adicionales:

**Tabla 15:** Recursos adicionales

<b>Recursos adicionales</b>
Agujas punto bola
Aceite para máquinas
Herramientas para ajuste de agujas y cambios de aceite
Lámparas led
Servicio eléctrico
Mesa de corte
Marquillas
Tallaje

Esta tabla muestra los recursos adicionales necesarios para la confección de los trajes, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

## **2.10. Calidad**

Para la verificación de la calidad de los trajes de gimnasia se llevará a cabo un control por medio del siguiente formato:

**Tabla 16: Check List**

<b>CHECK LIST DE VERIFICACIÓN CALIDAD</b>						
	<b>FECHA REVISIÓN</b>					
	<b>QUIÉN REALIZA LA INSPECCIÓN DE CALIDAD</b>					
	<b>NOMBRE DE LA PERSONA QUE REALIZO LA PRENDA</b>					
	<b>C.I.</b>					
		<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>FECHA</b>	<b>HORA</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
1	La tela cumple las características requeridas?					
2	La prenda se encuentra libre de residuos de hilo?					
3	El personal cuenta con los implementos para la elaboración de las prendas?					
4	La prenda corresponde a la talla marcada?					
5	La prenda tiene la elasticidad correcta?					
6	La prenda cuenta con costuras reforzadas?					
7	La prenda cuentan con el empaque adecuado?					

Esta tabla muestra el formulario que se utilizará para llevar a cabo el control de calidad del producto, elaborado por la autora.

### **2.11. Normativa y Permisos que afectan la Instalación del Negocio**

Por el giro de negocio se requiere de un permiso de Producto Higiénico de Uso Industrial que consiste en los productos naturales y sintéticos destinados a remover la suciedad, sanitizar y desinfectar maquinarias, áreas, objetos y prendas de vestir.

Se proporcionarán mascarillas para las diseñadoras, a fin de evitar la absorción de restos de la tela que puedan generar inconvenientes respiratorios a largo plazo, minimizando el riesgo de enfermedades laborales.

De acuerdo con los tiempos de las actividades planificadas para la elaboración, se desarrollarán cada 2 horas pausas de 5 minutos donde puedan realizar estiramientos y ejercicios de relajación a fin de evitar riesgos ergonómicos.

### **3. CAPITULO III**

#### **3.1. Organización y Gestión**

##### **3.1.1. *Objetivo del Capitulo***

Dar forma a la estructura y parametrización organizacional de la empresa, así como la conformación de la misión, visión y determinación de indicadores.

#### **3.2. Análisis estratégico y definición de Objetivos**

##### **3.2.1. *Misión***

Ser una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de trajes de gimnasia a través de capital humano calificado comprometiéndose a generar confianza en los clientes.

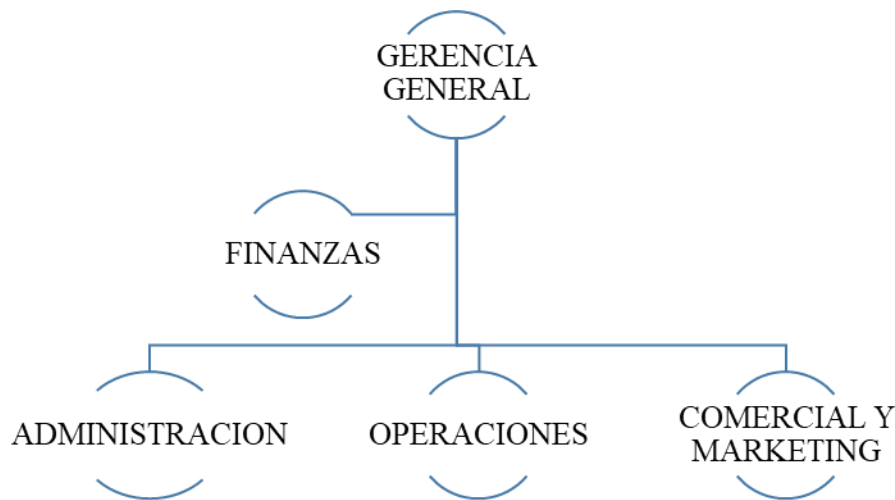
##### **3.2.2. *Visión***

Ser el mejor proveedor de trajes de gimnasia, proyectando la mejora de infraestructura y generando desarrollo sostenible, posicionando una marca reconocida en la ciudad de Quito para el año 2025.

#### **3.3. Organización estructural de la empresa**

Se proyecta a mediano plazo contar con una organización estructurada, con personal altamente calificado para el desarrollo de las distintas actividades en aras de generar empleo, en su primer año Elastic Flo contará con 3 colaboradores, dos diseñadores encargados de todas las actividades operativas y el administrador que se encargará de la parte estructural y logística.

*Ilustración 10: Organigrama jerárquico de la microempresa*



Esta ilustración muestra el organigrama jerárquico de Elastic Flo, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto.

Según la estructura planteada, cada uno de los departamentos será responsable de las siguientes actividades:

- La gerencia general tendrá como responsabilidad velar por la correcta implementación, seguimiento y control de los procesos implantados, así como asegurar el correcto manejo de los recursos para conseguir los objetivos planteados.
- El área financiera se encargará de la administración de los recursos, así como la correcta consolidación de los mismos, y el pago de obligaciones a las diferentes entidades del estado, al ser un emprendimiento, se buscará un asociado externo que brinde estos servicios.
- El área administrativa estará dividida en talento humano de manera externa, que se encargara de validar los procesos de contratación así como de crear los procesos para el pago correspondiente al capital humano adquirido; por otra parte se dividirá también en el área de compras que será la encargada del mantenimiento de las instalaciones, así como asegurar que todos los bienes o servicios requeridos tanto para la operación así como para el mantenimiento de permisos y patentes, se encuentren al día y sean

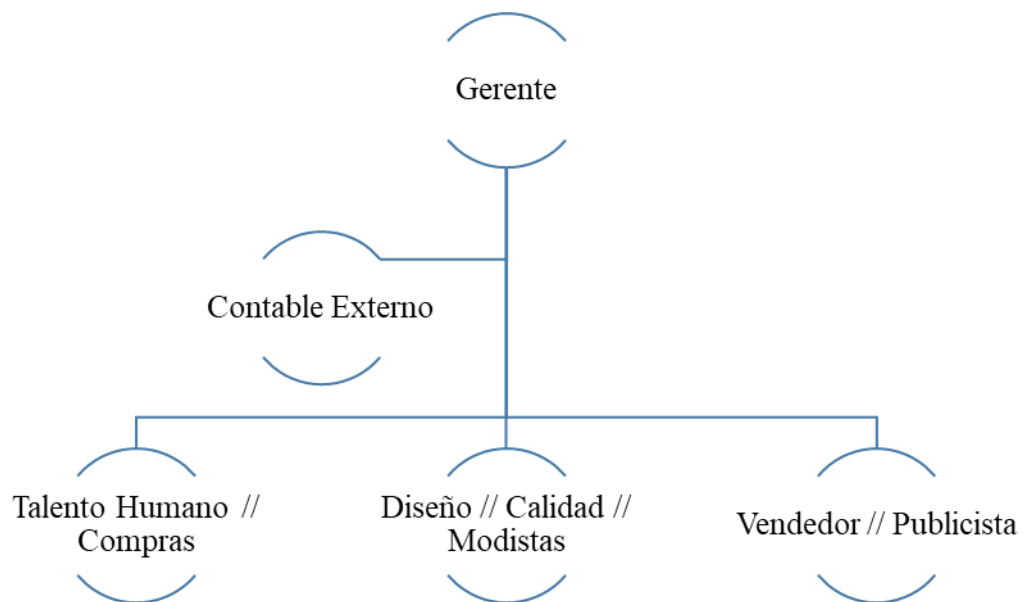
adquiridos en las mejores condiciones de precio y calidad.

- El área de operaciones estará a cargo del diseño y elaboración de los trajes.
- El área comercial estará a cargo de la publicidad, estrategias de ventas, búsqueda de posibles clientes, posibles mercados y ventas en las instalaciones.

### 3.4. Organigrama funcional de la empresa

En el organigrama funcional, determinaremos las funciones y competencias de cada una de las áreas de la empresa a mediano plazo, de la siguiente manera:

*Ilustración 11: Organigrama funcional de la microempresa*



Este gráfico muestra el organigrama funcional de Elastic Flo, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

### 3.5. Descripción de puestos

Dentro de las actividades a realizarse se ha determinado que directamente estaremos



contando con la participación de 2 tipos de colaboradores.

**Tabla 17:** Descripción del puesto de administrador

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>Puesto</b>	Administrador
<b>Jefe inmediato superior</b>	N/A
<b>Supervisa a</b>	Todas las áreas
<b>II OBJETIVO DEL PUESTO:</b>	
Delimitar, administrar y coordinar las actividades de todas las áreas de la organización	
<b>III FUNCIONES</b>	
Mantener el enfoque de la organización, asegurando el seguimiento de la visión y misión de la empresa	
Realizar seguimientos a los procesos y asegurar la calidad en los mismos	
Coordinar y administrar los equipos de trabajo	
Mantener y asegurar la satisfacción de los clientes	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>Título profesional</b>	Superior en áreas administrativas o afines
<b>Experiencia</b>	2 años en cargos similares Relaciones interpersonales, negociación efectiva, análisis de estados financieros, trabajo en equipo,
<b>Habilidades</b>	liderazgo
<b>Formación</b>	Afines a la producción y comercialización del sector textil

Esta tabla muestra el perfil profesional necesario para el puesto de administrador, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

**Tabla 18:** Descripción del puesto Modista

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>Puesto</b>	Modista
<b>Jefe inmediato superior</b>	Gerente
<b>Supervisa a</b>	N/A
<b>II OBJETIVO DEL PUESTO:</b>	
Diseño y creación de plantillas para las diferentes prendas de vestir	
<b>III FUNCIONES</b>	
Diseño de prendas	
Confección	
Utilización de máquinas recta overlock	
Mantener al día el proceso establecido para el área	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>Título profesional</b>	Tecnología, Tercer Nivel, Artesanos
<b>Experiencia</b>	2 años
<b>Habilidades</b>	Trabajo en equipo, comunicación efectiva, confección
<b>Formación</b>	Diseño de moda

Esta tabla muestra el perfil necesario para el puesto de modista, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

### 3.6. Control de Gestión

Para determinar el alcance de los objetivos planteados por Elastic Flo, se utilizarán KPIs para las diferentes áreas de la empresa, donde se pueda revisar y tomar acciones para asegurar el correcto funcionamiento de la misma.

Dentro de las áreas de la empresa se utilizarán los siguientes indicadores:

**Tabla 19:** Indicadores de la empresa

<b>Operaciones</b>	<b>Produccion:</b>	<b>Produccion total</b>
	Total Unidades Producidas	
	Nivel de Ventas:	Total de Ventas
<b>Comercial</b>	Ventas Proyectadas	
	Crecimiento en ventas:	Ventas Actuales
	Ventas Año Anterior	

Esta tabla muestra los indicadores que se utilizarán en Elastic Flo, Elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

### 3.7. Necesidad de personal

Una vez determinados los procesos administrativos y de producción para el correcto funcionamiento de la empresa, así como la necesidad de tener momentáneamente las áreas de finanzas y administrativas como procesos externos a la organización, la validación de crecimiento de la demanda, se ha determinado que para el arranque de la operación se requerirán: 2 diseñadoras y 1 administrador.

## 4. CAPITULO IV

### 4.1. Jurídico Legal

#### 4.1.1. Objetivo del Capítulo

Delimitar los requisitos jurídicos que tendrá Elastic Flo para la confección de trajes de gimnasia, así como determinar los requerimientos para la consecución del mismo.

### 4.2. Determinación de la Forma Jurídica

Elastic Flo se constituirá como SAS (Sociedad de Acciones Simplificadas), debido a que no requiere pagos administrativos de notariales, y no requiere un capital mínimo de inversión.

Para ello seguiremos los siguientes pasos donde se realizará la constitución y registro legal de Elastic Flo:

**Tabla 20:** Constitución de la compañía

Actividad	Entidad emisora	Pasos
Constitucion de SAS	Superintendencia de Compañías	Nombre Comercial, copia de cedula de la persona natural
Elaboración Formulario de creación	Start SAS // Intermediario	Determinar estatutos
Cuenta Bancaria	Institución Bancaria	Fusion de capitales de socio
Constitucion de SAS	Superintendencia de Compañías	Aprobación de escritura (acompañar escritura de consitucion y estatutos)
Obligaciones Tributarias	Servicio de Rentas Internas	Obtener RUC
Nombre Comercial	SENADI	Registro de Marca

Esta tabla muestra los requisitos y pasos a seguir para la constitución de la empresa, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

**Tabla 21:** Requisitos para suscripción del registro único de contribuyentes

<b>Requisito</b>	<b>Detalle</b>
Codigo CUEN	Superintendencia de Compañías
Factura de Servicio	Servicio Basico como agua potable
Factura o estado de Cueta	Pago de otros servicios
Documento de Identificacion	Cedula, Pasaporte
Estado de Cuenta	Estado de cuenta Bancaria

Esta tabla muestra los requisitos necesarios para la suscripción del registro único de contribuyentes, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

Una vez obtenidos los documentos requeridos para la inscripción del registro único de contribuyentes, el solicitante podrá realizar el trámite en línea o presencialmente en cualquiera de las oficinas a nivel nacional del Servicio de Rentas Internas donde deberá seguir los pasos correspondientes adjuntando la documentación y así podrá obtener su número de RUC de 13 dígitos, con el cual podrá iniciar su actividad económica, emitiendo facturas, cumpliendo con sus obligaciones.

### **4.3. Registros de Marcas**

Dentro del proceso de creación empresarial, impulsaremos la marca “*Elastics Flo*” lo que nos permitirá el posicionamiento continuo en el mercado, para ello deberemos realizar varios registros, como la marca comercial una vez constituida la empresa.

Una marca es el distintivo que permite reconocerse y diferenciarse dentro de una segmentación de mercado (SENADI, 2022), para ello usaremos el registro del nombre comercial, para la identificación de una persona natural o jurídica dentro de la actividad económica proponente.

Para el registro de la marca ante el SENADI se deberán seguir los siguientes pasos:

- Se debe realizar una búsqueda fonética para validar que no exista un nombre similar (\$16)
- Una vez verificado que no exista una marca que tenga el mismo nombre, se debe ingresar a la página web del SENADI a opción registro y se deben solicitar la opción de SOLICITUD DE SIGNOS DISTINTIVOS
- Se debe llenar la planilla correspondiente, luego generar el comprobante de pago (\$208)
- Una vez concluido el trámite se deberá esperar un lapso de cinco a seis meses para la emisión de la marca, la misma tendrá una duración de 10 años. (SENADI, Registro de Marca, 2022)

## **5. CAPITULO V**

### **5.1. Evaluación Financiera**

#### **5.1.1. *Objetivo del capítulo***

Establecer la rentabilidad del proyecto bajo el análisis de herramientas financieras, donde se pueda demostrar que se puede establecer y mantener el negocio en el tiempo.

### **5.2. Plan de Inversiones**

En el presente plan de inversión buscaremos determinar los recursos necesarios para ponerlo en funcionamiento, abordaremos el uso eficaz de todos los componentes que generen los activos y pasivos de la organización, así como buscaremos identificar el gasto dándole el tratamiento necesario para su correcto control.

La presente tabla determinara el modelo del pan de inversión analizando el valor mensual, y el valor anual de los distintos componentes que hacen que Elastic Flo pueda llevarse a cabo.

**Tabla 22: Plan de inversión**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<b>Muebles y Enceres</b>			<b>\$ 230,00</b>
Silla	3	\$ 40,00	\$ 120,00
Mesa de corte	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Escritorio	1	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>Maquinaria y Equipo</b>			<b>\$ 1.450,00</b>
Maquina Recubridora	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Maquina Overlok	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Cortadora	1	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>Equipo de Oficina</b>			<b>\$ 620,00</b>
Computadora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Impresora	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Celular	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Utiles de oficina	1	\$ 30,00	\$ 30,00
<b>Gastos de constitución</b>			<b>\$ 264,00</b>
Permiso Bomberos	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Diseño de marca	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Hosting	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Registro de Marca	1	\$ 224,00	\$ 224,00
<b>Capital de Trabajo</b>			<b>\$ 3.568,00</b>
<b>Costos</b>			<b>\$ 3.408,00</b>
Facturación diseñadoras	2	\$ 456,00	\$ 912,00
Sueldo Administrador	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Materia prima	228	\$ 7,00	\$ 1.596,00
Insumos	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>Gastos</b>			<b>\$ 160,00</b>
Publicidad	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Servicios Basicos	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Internet	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Tabla .Plan de Financiamiento			
	<b>Total</b>		<b>\$ 6.132,00</b>

Esta tabla muestra el capital requerido por parte de Elastic Flo para el inicio de actividades, el cual, se fija en \$6132.00, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto.

### 5.3. Cálculo de Costos y Gastos



### 5.3.1. Mano de Obra

A continuación, se mostrará la mano de obra y por ende, el personal necesario para la empresa Elastics Flo para realizar las actividades.

1 administrador bajo relación de dependencia y dos diseñadoras con facturación.

**Tabla 23: Mano de obra**

<b>Cargo</b>	<b>Facturación de servicios (sin relación de dependencia)</b>
Diseñadora 1	\$ 456,00
Diseñadora 2	\$ 456,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 912,00</b>

<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>	<b>Descuento aporte individual</b>	<b>Total Descuento</b>	<b>Valor a pagar</b>
Administrador	\$ 800,00	\$ 75,60	\$ 75,60	\$ 724,40
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 75,60</b>	<b>\$ 75,60</b>	<b>\$ 724,40</b>

<b>Provisiones</b>	<b>Patronal 11.15%</b>	<b>XIII</b>	<b>XIV</b>	<b>Fondo de reserva</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total Provisiones</b>	<b>Costo Mano de Obra</b>
Administrador	\$ 89,20	\$ 66,66	\$ 37,50	\$ 45,83	\$ 66,64	\$ 33,33	\$ 339,16
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 89,20</b>	<b>\$ 66,66</b>	<b>\$ 37,50</b>	<b>\$ 45,83</b>	<b>\$ 66,64</b>	<b>\$ 33,33</b>	<b>\$ 339,16</b>

## 5.4. Depreciación

### 5.4.1. Proyección de depreciaciones

Se proyecta la depreciación de los activos fijos de Elastic Flo en los primeros 5 años de funcionamiento.

**Tabla 24:** Depreciación de los bienes

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Vida útil	Valor depreciación
<b>Muebles y Enceres</b>				<b>\$ 1,92</b>
Silla	3	\$ 40,00	10 años	\$ 1,00
Mesa de corte	1	\$ 60,00	10 años	\$ 0,50
Escritorio	1	\$ 50,00	10 años	\$ 0,42
<b>Maquinaria y Equipo</b>				<b>\$ 12,08</b>
Maquina Recubridora	1	\$ 900,00	10 años	\$ 7,50
Maquina Overlok	1	\$ 500,00	10 años	\$ 4,17
Cortadora	1	\$ 50,00	10 años	\$ 0,42
<b>Equipos de Oficina</b>				<b>\$ 17,22</b>
Computadora	1	\$ 400,00	3 años	\$ 11,11
Impresora	1	\$ 90,00	3 años	\$ 2,50
Celular	1	\$ 100,00	3 años	\$ 2,78
Utiles de oficina	1	\$ 30,00	3 años	\$ 0,83
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 31,22</b>

Esta tabla muestra el detalle de la depreciación de los bienes, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

**Tabla 25:** Depreciación a 5 años

Descripción	VALOR	% DEPRECIACIÓN	Valor DEP. AÑO 1	Valor DEP. AÑO 2	Valor DEP. AÑO 3	Valor DEP. AÑO 4	Valor DEP. AÑO 5	Depreciación acumulada
Muebles y Enseres	\$ 230,00	10%	\$ 23,04	\$ 23,04	\$ 23,04	\$ 23,04	\$ 23,04	\$ 115,20
Maquinaria y Equipo	\$ 1.450,00	10%	\$ 144,96	\$ 144,96	\$ 144,96	\$ 144,96	\$ 144,96	\$ 724,80
Equipos de Oficina	\$ 620,00	33,98%	\$ 206,64	\$ 206,64	\$ 206,64	exceptuando	-los equipo	\$ 620
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.300,00</b>	<b>53%</b>	<b>\$ 374,64</b>	<b>\$ 374,64</b>	<b>\$ 374,64</b>	<b>\$ 168,00</b>	<b>\$ 168,00</b>	<b>\$ 1.459,92</b>

oficina, cuya depreciación se produce durante los primeros 3 años.

## 5.5. Detalle de costos

**Tabla 26:** Detalle de costos.

Descripción	Valor unitario	Cantidad mensual requerida	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<b>COSTOS DIRECTOS</b>				
<b>Materia prima directa</b>			<b>\$ 1.889,12</b>	<b>\$ 22.669,44</b>
Spandex	\$ 8,00	228	\$ 1.824,00	\$ 21.888,00
Hilaza	\$ 2,80	20	\$ 56,00	\$ 672,00
Marquillas y Tallas	\$ 0,02	456	\$ 9,12	\$ 109,44
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 912,00</b>	<b>\$ 10.944,00</b>
Diseñadoras	\$ 456,00	2	\$ 912,00	\$ 10.944,00
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 63,68</b>	<b>\$ 764,16</b>
Empaque	\$ 0,06	228	\$ 13,68	\$ 164,16
Servicios básicos	\$ 50,00	1	\$ 50,00	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.864,80</b>	<b>\$ 34.377,60</b>

Esta tabla muestra el detalle de los costos de Elastics Flo, de acuerdo con este detalle, se calculo el valor mensual de costo, el cual, se fija en \$2864,80

## 5.6. Proyección de costos

**Tabla 27:** Proyección de costos

Descripción	Costo Mensual	Año 1	Total año 1	Año2	Total año 2	Año 3	Total año 3	Año 4	Total año 4	Año 5	Total año 5
Materia prima	\$ 1.889,12	\$ 1.889,12	\$ 22.669,44	\$ 1.892,90	\$ 22.714,78	\$ 1.896,68	\$ 22.760,21	\$ 1.900,48	\$ 22.805,73	\$ 1.904,28	\$ 22.851,34
Mano de obra	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 10.944,00	\$ 913,82	\$ 10.965,89	\$ 915,65	\$ 10.987,82	\$ 917,48	\$ 11.009,80	\$ 919,32	\$ 11.031,82
Costos indirectos	\$ 63,68	\$ 63,68	\$ 764,16	\$ 63,81	\$ 765,69	\$ 63,93	\$ 767,22	\$ 64,06	\$ 768,75	\$ 64,19	\$ 770,29

fijos y variables, se tiene en cuenta el 0,20% de inflación anual, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

## 5.7. Detalle de gastos

*Tabla 28: Detalle de gastos*

Descripción	VALOR	
	MENSUAL	ANUAL
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 2.443,56</b>	<b>\$ 29.322,72</b>
Sueldo Administrador	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Insumos	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Publicidad	\$ 60,00	\$ 720,00
Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
Impuestos	\$ 1.094,40	\$ 13.132,80
Beneficios sociales	\$ 339,16	\$ 4.069,92
<b>Gastos de venta</b>	<b>\$ 31,22</b>	<b>\$ 374,64</b>
Gastos de depreciación	\$ 31,22	\$ 374,64
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.474,78</b>	<b>\$ 29.697,36</b>

Esta tabla muestra los gastos cuyo valor mensual está en \$1041,22, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

## 5.8. Proyección de gastos

**Tabla 29: Proyección de gastos**

Descripción	Gastos administrativos	Gastos de venta
<b>Gasto mensual</b>	\$ 2.443,56	\$ 31,22
<b>Año 1</b>	\$ 2.443,56	\$ 31,22
<b>Total año 1</b>	\$ 29.322,72	\$ 374,64
<b>Año 2</b>	\$ 2.448,45	\$ 31,28
<b>Total año 2</b>	\$ 29.381,27	\$ 375,29
<b>Año 3</b>	\$ 2.453,34	\$ 31,35
<b>Total año 3</b>	\$ 29.440,13	\$ 376,14
<b>Año 4</b>	\$ 2.458,25	\$ 31,41
<b>Total año 4</b>	\$ 29.499,01	\$ 376,89
<b>Año 5</b>	\$ 2.463,17	\$ 31,47
<b>Total año 5</b>	\$ 29.558,01	\$ 377,65

Esta tabla muestra la proyección de gastos fijos y variables, se ha considerado el 0,20% de inflación anual y se plantea en un lapso de 5 años, elaborado por la autora.

Fuente. Análisis del proyecto.

### **5.9. Cálculo de ingresos**

Al realizar la proyección de unidades producidas y vendidas, restando el costo y gasto operacional nos da como margen de utilidad Elastic Flo un 41%, entre más alto sea el margen de utilidad mejor desempeño tendrá la empresa, luego de realizado los cálculos el precio de venta de \$40,00 + IVA, es decir \$44,80.

**Tabla 30:** *Calculo de ingresos*

Producto	Costo + Gasto Mensual	Ingresos Mensuales	Utilidad	Margen de utilidad %	Unidades Producidas	Precio de venta
Traje de dos piezas	\$ 5.339,58	\$ 9.120,00	\$ 3.780,42	41	228	\$ 40,00

Esta tabla muestra el calculo de los ingresos de Elastics Flo, elaborado por la autora.

Fuente. Análisis del proyecto.

### 5.10. Proyección de ingresos

La proyección de ingresos se realizó basada en la tasa de crecimiento poblacional del 1,40%, se proyectó a 5 años.

**Tabla 31:** *Proyección de ingresos*

Descripción	Ingreso Mensual	Total año 1	Total año 2	Total año 3	Total año 4	Total año 5
Trajes de dos piezas	\$ 9.120,00	\$ 109.440	\$ 110.972	\$ 112.526	\$ 114.101	\$ 115.699

Esta tabla muestra la proyección de los ingresos para Elastics Flo, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

### 5.11. Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio se debe detallar los costos unitarios, luego aplicar la fórmula.

**Tabla 32: Costos variables y fijos**

<b>COSTOS VARIABLE UNITARIO</b>	
<b>Materia prima directa</b>	
Spandex	\$ 8,00
Hilaza	\$ 0,08
Marquillas y Tallas	\$ 0,02
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
Diseñadoras	\$ 4,00
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
Empaque	\$ 0,06
Servicios básicos	\$ 0,22
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12,38</b>
<b>COSTOS FIJO TOTAL</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.474,78</b>

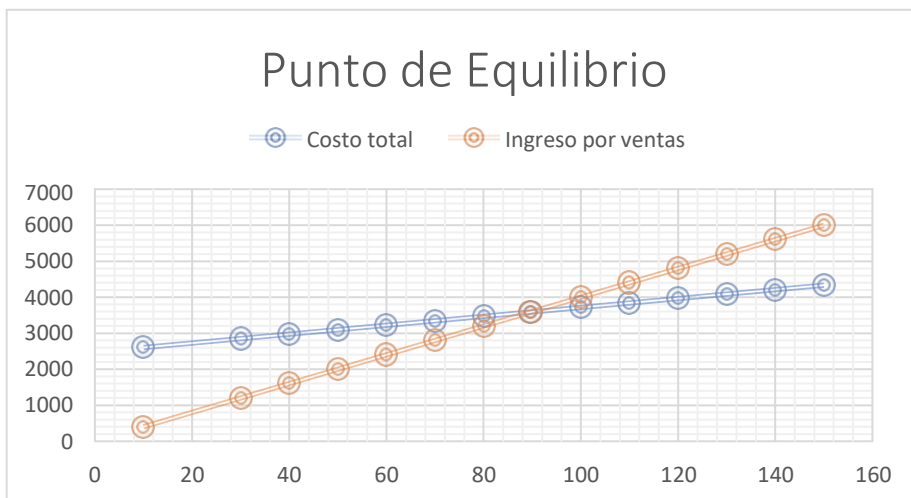
Qe=	Costo fijo Total
	Prec. Vta. Unit - Costo Variable Unit
Qe=	90
le=	Cantidad de equilibrio x Precio Venta Unit
le=	3584

Esta tabla muestra los costos variables y fijos de Elasticos Flo, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto.

A continuación, se detalla la tabla y gráfica y punto de equilibrio donde se determinó que Elasticos Flo debe vender mensualmente como mínimo 90 unidades.

**Ilustración 12: Punto de equilibrio**



Este grafico muestra el punto de equilibrio para Elastic Flo, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

**Tabla 33: Punto de equilibrio**

Cantidad	Costo total	Ingreso por ventas	Costo Fijo	Costo Variable
10	2599	400	2475	123,80
30	2846	1200	2475	371,40
40	2970	1600	2475	495,20
50	3094	2000	2475	619,00
60	3218	2400	2475	742,80
70	3341	2800	2475	866,60
80	3465	3200	2475	990,40
90	3584	3584	2475	1109,25
100	3713	4000	2475	1238,00
110	3837	4400	2475	1361,80
120	3960	4800	2475	1485,60
130	4084	5200	2475	1609,40
140	4208	5600	2475	1733,20
150	4332	6000	2475	1857,00

Esta tabla muestra el punto de equilibrio representado en el gráfico anterior, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

### 5.12. Estado de resultado proyectado

El estado de resultado nos permite saber la utilidad o pérdida que se obtiene dentro de un período determinado, ya que consiste en sumar todos los ingresos y restar todos los costos y gastos.

En el primer año de funcionamiento se pretende obtener una utilidad mensual promedio de \$2500,00



**Tabla 34:** Estado de resultado proyectado

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	\$ 109.440	\$ 110.972	\$ 112.526	\$ 114.101	\$ 115.699
Costo por ventas	\$ 34.377,60	\$ 34.446,36	\$ 34.515,25	\$ 34.584,28	\$ 34.653,45
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$ 75.062,40</b>	<b>\$ 76.525,80</b>	<b>\$ 78.010,52</b>	<b>\$ 79.516,85</b>	<b>\$ 81.045,10</b>
Gasto de ventas	▼\$ 29.697,36	▼\$ 29.756,75	▼\$ 29.816,27	▼\$ 29.875,90	▼\$ 29.935,65
<b>Utilidad neta en ventas</b>	<b>\$ 45.365,04</b>	<b>\$ 46.769,05</b>	<b>\$ 48.194,25</b>	<b>\$ 49.640,95</b>	<b>\$ 51.109,45</b>
Otros gastos operacionales	-	-	-	-	-
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 45.365,04</b>	<b>\$ 46.769,05</b>	<b>\$ 48.194,25</b>	<b>\$ 49.640,95</b>	<b>\$ 51.109,45</b>
Otros ingresos	-	-	-	-	-
<b>Utilidad antes de participación</b>	<b>\$ 45.365,04</b>	<b>\$ 46.769,05</b>	<b>\$ 48.194,25</b>	<b>\$ 49.640,95</b>	<b>\$ 51.109,45</b>
15% participación empleados	\$ 6.804,76	\$ 7.015,36	\$ 7.229,14	\$ 7.446,14	\$ 7.666,42
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 38.560,28</b>	<b>\$ 39.753,69</b>	<b>\$ 40.965,12</b>	<b>\$ 42.194,81</b>	<b>\$ 43.443,03</b>
25% de impuesto a la renta	▼\$ 9.640,07	▼\$ 9.938,42	▼\$ 10.241,28	▼\$ 10.548,70	▼\$ 10.860,76
<b>Utilidad o pérdida del ejercicio</b>	<b>\$ 28.920,21</b>	<b>\$ 29.815,27</b>	<b>\$ 30.723,84</b>	<b>\$ 31.646,11</b>	<b>\$ 32.582,27</b>

En esta tabla se detallan los valores de la proyección de los ingresos, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

### 5.13. Flujo de caja

Con una correcta gestión y proyección del flujo de caja se podrá mantener la liquidez de la empresa en positivo, también nos ayuda en la toma decisiones en cuanto a gastos para no perder la liquidez.

**Tabla 35: Flujo de caja**

	DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>A</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 109.440,00</b>	<b>\$ 110.972,16</b>	<b>\$ 112.525,77</b>	<b>\$ 114.101,13</b>	<b>\$ 115.698,55</b>
	Recuperación por ventas		\$ 109.440,00	\$ 110.972,16	\$ 112.525,77	\$ 114.101,13	\$ 115.698,55
<b>B</b>	<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 63.040,32</b>	<b>\$ 63.166,40</b>	<b>\$ 63.292,73</b>	<b>\$ 63.419,32</b>	<b>\$ 63.546,16</b>
	Pago a proveedores directos		\$ 22.669,44	\$ 22.714,78	\$ 22.760,21	\$ 22.805,73	\$ 22.851,34
	Pago a proveedores indirectos		\$ 104,16	\$ 104,37	\$ 104,58	\$ 104,79	\$ 105,00
	Mano de obra directa		\$ 10.944,00	\$ 10.965,89	\$ 10.987,82	\$ 11.009,80	\$ 11.031,82
	Gastos de administración		\$ 29.322,72	\$ 29.381,37	\$ 29.440,13	\$ 29.499,01	\$ 29.558,01
<b>C</b>	<b>FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>		<b>\$ 46.399,68</b>	<b>\$ 47.805,76</b>	<b>\$ 49.233,04</b>	<b>\$ 50.681,81</b>	<b>\$ 52.152,39</b>
<b>D</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 3.568,00</b>					
	Aportes de capital	\$ 3.568,00					
<b>E</b>	<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>\$ 16.444,83</b>	<b>\$ 16.953,78</b>	<b>\$ 17.470,42</b>	<b>\$ 17.994,85</b>	<b>\$ 18.527,17</b>
	Pago de intereses		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Pago de participación de utilidades		\$ 6.804,76	\$ 7.015,36	\$ 7.229,14	\$ 7.446,14	\$ 7.666,42
	Pago de impuestos (Renta 25%)		\$ 9.640,07	\$ 9.938,42	\$ 10.241,28	\$ 10.548,70	\$ 10.860,76
<b>F</b>	<b>FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>\$ 3.568,00</b>	<b>-\$ 16.444,83</b>	<b>-\$ 16.953,78</b>	<b>-\$ 17.470,42</b>	<b>-\$ 17.994,85</b>	<b>-\$ 18.527,17</b>
<b>G</b>	<b>FLUJO NETO GENERADO (C-F)</b>	<b>-\$ 3.568,00</b>	<b>-\$ 29.954,85</b>	<b>-\$ 30.851,98</b>	<b>-\$ 31.762,62</b>	<b>-\$ 32.686,97</b>	<b>-\$ 33.625,21</b>
<b>H</b>	<b>Depreciaciones</b>		\$ 374,64	\$ 374,64	\$ 374,64	\$ 168,00	\$ 168,00
<b>I</b>	<b>SALDO FINAL DE CAJA (G+H-I)</b>	<b>-\$ 3.568,00</b>	<b>\$ 30.329,49</b>	<b>\$ 31.226,62</b>	<b>\$ 32.137,26</b>	<b>\$ 32.854,97</b>	<b>\$ 33.793,21</b>

Esta tabla muestra el cálculo de flujo de caja de los próximos cinco años, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

## 5.14. Evaluación Financiera

Con la evaluación financiera se pretende evaluar la toma de decisiones para invertir o no y así lograr los objetivos financieros.

### 5.14.1. Indicadores

Para el cálculo de los indicadores financieros (VAN) se determina la viabilidad del proyecto; tras medir el futuro de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial si obtenemos una ganancia es porque el proyecto es viable, continuación se detalla el indicador.

### 5.14.2. Valor actual neto (VAN)

Antes de invertir en un proyecto se debe determinar la tasa mínima aceptable de rendimiento (TEMAR) y el indicador para la empresa Elastics Flo es el siguiente:

Inflación = 3.57 %

Riesgo sector 8.54 % (Según el BCE)

TEMAR= 12.41%

Luego de ello procedemos a aplicar la siguiente fórmula:

$$VAN = -A + \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3} + \frac{F4}{(1+i)^4} + \dots$$

**Tabla 36: Análisis VAN**

	- \$ 24.725,42	30329,49	31226,62	32137,26	32854,97	33793,21
		(1+0.0854)	(1+0.0854)	(1+0.0854)	(1+0.0854)	(1+0.0854)
VAN	- \$ 24.725,42	30329,49	31226,62	32137,26	32854,97	33793,21
		1,0854	1,17	1,27	1,39	1,5
	- \$ 24.725,42	27943,15	26689,42	25304,93	23636,67	22528,81

\$101.377,55

Esta tabla muestra el análisis del van, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

Se obtiene un VAN del \$101.377.55 lo que nos indica que el proyecto es viable.

### **5.14.3. Tasa interna de retoro (TIR)**

Para el cálculo del TIR se debe restar el valor inicial de la inversión por el valor final, esto se divide entre el valor inicial y se multiplica por 100.

TIR:  $\text{VAN-CAPITAL INICIAL /CAPITAL INICIAL} *100$

Lo que nos dio un TIR del 31% y se determina que es factible ya que es mayor al TMAR.

### **5.14.4. Beneficio costo**

Para el análisis del beneficio costo, se debe dividir la proyección de ingresos sobre la proyección de gastos, si el resultado es mayor a 1 si hay beneficio, por lo que se determinó el beneficio es mayor a 1 por lo que se tendrá beneficio.

**Tabla 37: Ingresos, operaciones, proyecciones**

	1	2	3	4	5	
Ingresos Operacionales Proyectados	\$ 109.440,00	\$ 110.972,16	\$ 112.525,77	\$ 114.101,13	\$ 115.698,55	
Dividir WI 1 + I a la n	1,12	1,26	1,42	1,60	1,80	
Total	\$ 97.353,66	\$ 87.814,54	\$ 79.210,11	\$ 71.448,77	\$ 64.447,92	<b>\$ 400.275,01</b>

Esta tabla muestra

los ingresos operacionales que se tienen proyectados, elaborado por la autora.

Fuente: Análisis del proyecto

**Tabla 38: Egresos operacionales proyectados**

	1	2	3	4	5	
Egresos Operacionales Proyectados	\$ 63.040,32	\$ 63.166,40	\$ 63.292,73	\$ 63.419,32	\$ 63.546,16	
Dividir WI 1 + I a la n	1,12	1,26	1,42	1,60	1,80	
Total	\$ 56.078,27	\$ 49.984,87	\$ 44.553,57	\$ 39.712,42	\$ 35.397,32	<b>\$ 225.726,44</b>

<b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO</b>	<b>\$ 1,77</b>
---------------------------------	----------------

Esta tabla muestra los egresos operacionales que se encuentran proyectados, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto.

**Tabla 39: ingresos operacionales finales proyectados**

	0	1	2	3	4	5
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	-\$ 24.725,42	\$ 30.329,49	\$ 31.226,62	\$ 32.137,26	\$ 32.854,97	\$ 33.793,21
<b>SALDO FINAL DE CAJA ACTUALIZADO</b>	-\$ 24.725,42	\$ 26.979,96	\$ 24.710,26	\$ 22.622,34	\$ 20.573,39	\$ 18.823,94
<b>SALDO FINAL DE CAJA ACUMULADO</b>	-\$ 24.725,42	\$ 2.254,54	\$ 26.964,81	\$ 49.587,14	\$ 70.160,53	\$ 88.984,47

Como se puede evidenciar en el presente cuadro, la inversión del capital se recuperará en los primeros 12 meses, elaborado por la autora

Fuente: Análisis del proyecto

## Bibliografía

- BOMBEROS. (20 de 12 de 2022). Obtenido de <https://www.gob.ec/cbbas/tramites/emision-permiso-anual-funcionamiento-establecimientos-permanentes>
- CFN. (20 de 12 de 2022). Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/02/PLAN-DE-INVERSIONES.pdf>
- MDMQ. (20 de 12 de 2022). Obtenido de <https://www.quito.gob.ec/index.php/municipio/270-preguntas-frecuentes-patente>
- SENADI. (24 de 12 de 2022). Obtenido de <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/signos-distintivos/>
- SENADI. (24 de 12 de 2022). *Registro de Marca*. Obtenido de <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/como-registro-una-marca/>
- SRI. (24 de 12 de 2022). Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/requisitos-personas-naturales>