



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“Estudio de Factibilidad para la creación de un taller de Alta Costura en “SI
VISTE boutique” en la ciudad de Cuenca**

Período 2011-2015”

**Monografía previa a la obtención de título de:
Ingenieros Comerciales**

Realizado por:

Alexandra Hurtado

Directora:

Mst. Ximena Peralta Vallejo.

Cuenca - Ecuador

2011

Dedicatoria:

Quiero dedicar este trabajo primero a Dios quien es el ser que me dio la oportunidad y las capacidades para ser lo que ahora soy y pese a mis múltiples limitaciones he ido cosechando éxitos en esta vida; a mis padres quienes desde mis primeros pasos estuvieron junto a mi apoyándome incondicionalmente, a mis hermanos quienes fueron un ejemplo en todo sentido, en especial mi hermana menor quien siempre estuvo presta a apoyarme con lo que ella podía, y a las personas que directa e indirectamente fueron una fortaleza para que yo siga escalando en la vida.

Alexandra Hurtado

Agradecimiento:

Primeramente doy infinitamente gracias a Dios, por haberme dado fuerza y valor para terminar una etapa estudiantil de mi vida.

Agradezco también la confianza y el apoyo de mis padres y hermanos, porque han contribuido positivamente para llevar a cabo estos estudios

A todos los profesores de la Universidad del Azuay los cuales me asesoraron, porque cada uno, con sus valiosas aportaciones, me ayudaron a crecer como persona y como profesional.

Un agradecimiento muy especial, a mi directora de la monografía Mst. Ximena Peralta V., por haberme proporcionado valiosa información y ser mi guía en todo el proceso de la elaboración de la misma.

INDICE

Preliminares	Pág. #
Carátula	I
Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Resumen	III
Abstract	IV
Introducción	V
1 Capítulo I GENERALIDADES	1
1.1 Reseña Histórica	1
1.2 Objetivos	1
1.2.1 Objetivo General	1
1.2.2 Objetivos Específicos	2
1.3 Misión	2
1.4 Visión	2
1.5 Valores	2
1.6 Estructura organizacional	3
1.7 Diagnóstico situacional (FODA)	3
1.8 Fundamentación Teórica	7
1.8.1 Estudio de Factibilidad	7
1.8.2 Estudio de Mercado	8
1.8.3 Estudio Técnico	10
1.8.4 Estudio Administrativo	10
1.8.5 Estudio Legal	11
1.8.6 Estudio Económico - Financiero	11
2 Capítulo II ESTUDIO DE MERCADO	13
2.1 Estudio de Mercado	13
2.1.1 Métodos de Investigación	13
2.1.1.1 Métodos a seguirse	13
2.1.2 Mercado objetivo y determinación de la muestra	14
2.2 Análisis del mercado	16
2.2.1 Estudio de la demanda	16
2.2.1.1 Análisis de la Demanda	30
2.2.1.2 Proyección de la Demanda	31
2.2.2 Estudio de la competencia	31
2.2.3 Demanda insatisfecha	34
2.2.4 Análisis de precios	34
2.2.4.1 para el arreglo de prendas más comunes	34
2.2.4.2 para la confección de prendas más comunes	35
3 Capítulo III ESTUDIO TECNICO	37
3.1 Localización del proyecto	37

3.2	Determinación del tamaño óptimo del proyecto	37
3.3	Análisis de Recursos	40
3.3.1	Análisis de Materia Prima	40
3.3.2	Análisis del personal	40
3.3.3	Análisis de otros implementos	41
3.4	Levantamiento del taller	41
4	Capítulo IV ESTUDIO ADMINISTRATIVO	43
4.1	Definición del Rumbo Estratégico	43
4.1.1.	Estructura Organizacional	43
4.1.2.	Definición de Misión, Visión, Valores, Objetivos	44
4.1.2.1	Objetivo General	44
4.1.2.2	Objetivos Específicos	44
4.1.2.3	Misión	45
4.1.2.4	Visión	45
4.1.2.5	Valores	45
4.1.3.	Definición de cargos y perfiles	46
4.2.	Política salarial	51
5	Capítulo V ESTUDIO LEGAL	54
5.1	Constitución de la empresa	54
5.2	Aspectos comerciales	54
5.2.1	Comercio interior	54
5.2.2.	Leyes municipales	55
5.3	Aspectos laborales	56
5.3.1	Código de trabajo	56
5.3.2	Tipo de contratos	57
5.3.3	Beneficios de ley	57
6	Capítulo VI: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	59
6.1	Estructura de Capital	59
6.1.1	Inversión y fuentes de financiamiento	59
6.1.2	Ventas	63
6.1.2.1	Venta para arreglo de prendas	63
6.1.2.2	Venta para confección de prendas	65
6.1.3	Costos y Gastos	67
6.1.3.1	Presupuesto de costos para arreglos	67
6.1.3.2	Presupuesto de costos para confección	68
6.1.3.3	Gastos Administrativos	69
6.1.3.4	Sueldo del personal	70
6.1.3.5	Proyección de Egresos	71
6.1.4	Estado de Resultados	72
6.1.5	Balance General	73
6.2	Evaluación del proyecto	73

6.2.1 Flujo de Efectivo	74
6.2.2 VAN	75
6.2.3 TIR	75
6.2.4 Punto de Equilibrio	76
6.2.5 PAY BACK	77
6.2.6 Análisis de sensibilidad	78
CONCLUSIONES	80
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	85

RESUMEN

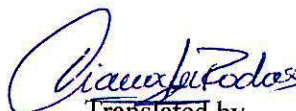
La presente monografía tiene como propósito el estudio de factibilidad para la implementación de un taller de alta costura para SIVISTE boutique en la ciudad de Cuenca el mismo que brinda varios servicios como: arreglo de las prendas compradas en la boutique, arreglos de prendas de propiedad de los clientes y confección de vestidos, faldas y boleros, desarrollando los métodos técnicos, administrativos y financieros para calcular y conocer su inversión inicial, rentabilidad, capacidad máxima de producción, demanda potencial etc, para lo cual se ha puesto en práctica los conocimientos aprendidos a lo largo de la carrera universitaria.

ABSTRACT

The purpose of the present research project is to carry out a feasibility study for the implementation of high couture workshop for SIVISTE boutique in the city of Cuenca. The workshop will provide several services such as: alterations to clothing bought in boutiques, alterations to clothing in general, and confection of dresses, skirts, and sweaters. Administration and technical techniques are developed to calculate and know the initial investment, profitability, maximum production capacity, potential demand, etc., putting into practice all the knowledge learned during the years of university studies.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
DPTO. IDIOMAS



Translated by,
Diana Lee Rodas

INTRODUCCIÓN

Con datos históricos de SIVISTE boutique, se conoce que las prendas americanas no siempre entallan a la medida de las clientes, por ello se ha creído conveniente implementar el taller de alta costura para solucionar este problema y poder satisfacer de mejor manera a las compradoras.

El gobierno actual impulsa la producción nacional, poniendo altas barreras arancelarias para la importación de textilera, por lo que se considera más ventajoso confeccionar vestidos, boleros y faldas de alta calidad, que compitan con las prendas americanas; por lo tanto, el taller estará dedicado a la confección de las 3 prendas antes mencionadas.

Con el estudio del análisis del mercado se busca determinar la demanda potencial, los precios de los arreglos como de la confección y la competencia indirecta.

Con el estudio técnico determinamos la ubicación óptima del proyecto y los análisis de los recursos que se necesitan para la implementación.

En la parte del Estudio Administrativo se evalúa los objetivos, misión visión, valores del proyecto a implementarse; así como la estructura organizacional con la definición de los cargos, perfiles y política salarial del talento humano.

El estudio legal comprende la constitución de la empresa y se desarrollan los aspectos comerciales, se enuncian las leyes a cumplirse tanto de aspectos laborales, tipos de contrato que se aplicarán a los/as trabajadores/as y beneficios de ley.

Finalmente en el estudio Económico Financiero se determina la estructura de capital y sus fuentes de financiamiento para su respectiva inversión, se analizan los volúmenes máximos de venta según la capacidad de producción, considerando los costos y gastos que incurren en la implementación del taller

con la aplicación de los balances respectivos, finalmente se aplican los métodos de evaluación quienes confirman la viabilidad del proyecto.

El estudio de factibilidad que se desarrolla en el proyecto, nos permite reducir la incertidumbre y confirmar la factibilidad de la implementación del proyecto.

1. Capítulo I GENERALIDADES

1.1 Reseña Histórica

La ciudad de Cuenca en las últimas décadas ha tenido un considerable crecimiento demográfico, consecuentemente se ha incrementado la oferta y demanda de prendas de vestir, se ha visto un notable crecimiento en el mercado del comercio; y por tal motivo, se ha observado que los que lideran el mercado son negocios innovadores y competitivos.

La ciudad cuenta con una gran cantidad de boutiques, en mayor proporción en el centro histórico, por ser más accesible para la ciudadanía.

Según datos obtenidos de la Cámara Provincial de Turismo del Azuay, las boutiques más significativas de Cuenca son 47, las cuales se caracterizan por la calidad, precios, infraestructura, entre otros.

También es importante resaltar que la competencia exige ser más innovadores en el mercado por lo que se hace necesario buscar alternativas para captar mayor número de clientes.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General.

Implementar un taller de alta costura en “SIVISTE” boutique de la ciudad de Cuenca, para garantizar satisfacción total en la compra de prendas de vestir de las actuales y potenciales clientes.

1.2.2 Objetivos específicos.

- Establecer precios adecuados a los productos y servicios.
- Determinar la demanda existente e insatisfecha que cubrirá el taller de alta costura.
- Realizar el Estudio de mercado que permita conocer la competencia, y las preferencias de las clientas.
- Realizar un estudio técnico para conocer el tamaño óptimo así también un estudio administrativo para establecer la política salarial, la estructura organizacional y sus cargos.
- Efectuar el estudio legal para conocer las leyes, políticas municipales y nacionales para el empleador y el empleado.
- Plasmar un estudio financiero que demuestre la viabilidad del proyecto.

1.2.3 Misión

Proporcionar a las clientes soluciones en las prendas que no estén entalladas, con calidad, calidez y agilidad, conforme a sus expectativas.

1.2.4 Visión posesionarnos

Posesionarnos en el mercado local como la mejor y pionera empresa de arreglos y confección de prendas de vestir de calidad, manteniéndose actualizada en procedimientos técnicos y operativos; así como la aplicación de normas financieras, administrativas y legales.

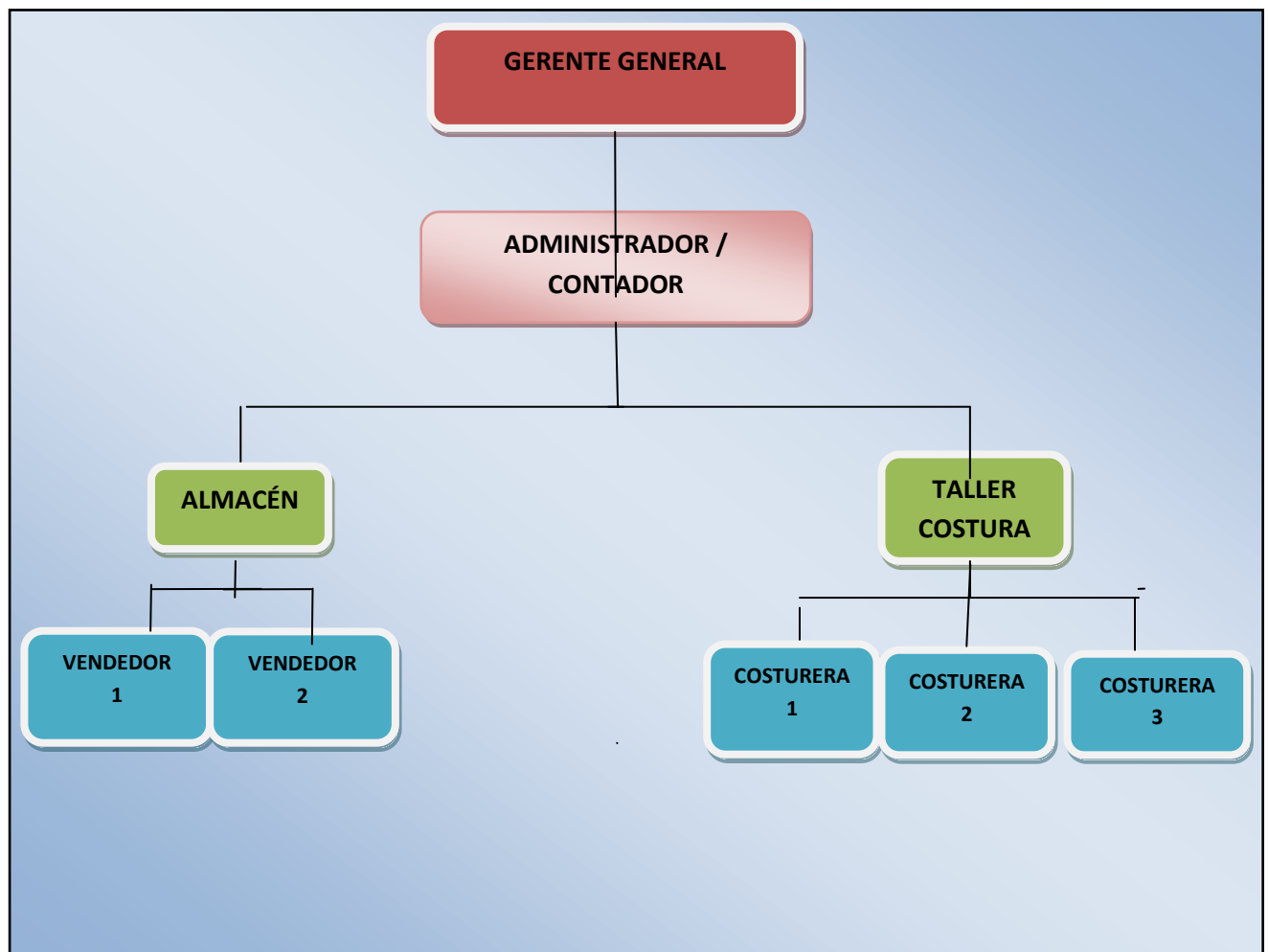
1.2.5 Valores Empresariales.

- Responsabilidad en el proyecto

- Asumir nuestros actos, aceptar la responsabilidad que de ellos se deriven.
- Juzgar y ser juzgados, recompensar y ser recompensados de acuerdo con nuestro propio rendimiento.
- Ética en los procesos.

1.3 Estructura organizacional

Gráfico 1



Realizado por: Alexandra Hurtado

1.4 Diagnóstico situacional (FODA)

A continuación se detalla la matriz FODA CRUZADA del taller de alta costura en una boutique de la ciudad de Cuenca para el periodo 2011-2015:

Tabla 1

INTERNAS/ EXTERNAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	Aprovechar las capacitaciones dictadas por el gremio para potencializar las capacidades y destrezas del personal de costura.	Al contar con el personal de costura capacitado se garantizará la calidad y oportunidad del servicio, respondiendo a las expectativas de las clientes.
	Mantener un crecimiento permanente en la capacidad instalada del taller, por lo que no se requiere de mayor inversión.	Al contar con el espacio físico para la instalación del taller en el mismo local de la boutique los gastos administrativos disminuyen, por lo tanto el taller es más competitivo en el mercado
	El arreglo de prendas al gusto y preferencias de las clientes permitirá ampliar el volumen de ventas.	Al tener un personal capacitado que arregla al gusto y preferencia de los clientes permite que el servicio se difunda y se conozca a otros potenciales clientes
	Al tener la capacidad de importar directamente, por ser artesanos calificados, se garantiza la calidad de la materia prima en la confección de las prendas de vestir.	Al dar un servicio ajustado al gusto y preferencia de las clientes garantizando calidad y siendo oportunos en las entregas, se mantendrá un buen flujo de clientes.
	Al estar ubicados en el centro urbano se incrementa la demanda del servicio de arreglos externos	El proyecto es pionero por lo que ofrece varias alternativas como: arreglo de prendas compradas en la boutique sin costo adicional, arreglo de prendas externas, rediseño de prendas de vestir para actualizar modelos y la confección de prendas con materia prima de calidad y terminados de primera.
	Al existir una buena coordinación entre el personal y jefes se puede aprovechar rotativamente las capacitaciones sin descuidar la parte operativa del taller	

	La boutique instalada hace que se incremente la demanda del servicio que ofrece el taller	
	Al tener el taller instalado en la boutique permite que se rediseñen las prendas y se evite el estancamiento del stock de la mercadería.	
	Al estar agremiados en los artesanos, se disminuyen los costos operativos, lo que incide en el precio final al consumidor.	
DEBILIDADES	Asistir a las capacitaciones del gremio para tener conocimiento de cómo elaborar patrones bases para la confección de prendas de vestir	Capacitar al personal para la creación de patrones para la confección de prendas de vestir, cumpliendo con las expectativas de las clientes y entrega oportuna del servicio.
	Con un mejor nivel de capacitación, se establecerán procesos claros y definidos para los arreglos y confecciones de prendas	Definir procesos administrativos y operativos para evitar la dependencia del personal, por el contrario alcanzar la interdependencia.
	Al tener ubicado el taller en el mismo local de la boutique se puede aprovechar los tiempos muertos de los vendedores para levantar un inventario de los insumos del taller.	Organizar mediante un inventario todos los insumos del taller para que la parte gerencial pueda tener una claridad en la administración del taller sin depender del personal de costura.
	Al estar ubicado el taller y la boutique en el mismo local, se facilita para que realicen ejercicios prácticos de calidad de atención al cliente enfocados en arreglos de prendas de vestir.	Incentivar al personal de costura en capacitaciones frecuentes para que cumplan con las expectativa de las clientes.
	Por estar agremiado a los artesanos, se aprovecharán las oportunidades de capacitación al personal de costura para mejorar la atención al cliente.	Administrar con un análisis de tiempos y movimientos para establecer tiempos reales de entrega de prendas, y cumplir con las expectativas de las clientes.

	Al tener personal capacitado se mejoran las destrezas y se reduce la inversión del tiempo en los arreglos y confecciones de prendas, cumpliendo con los tiempos establecidos para las entregas.	
--	---	--

Realizado por: Alexandra Hurtado

1.5 Fundamentación Teórica

Se pretende realizar el presente trabajo, considerando los fundamentos teóricos que respaldan el mismo, esto es, un estudio de mercado, un estudio técnico, el estudio administrativo, legal, económico y financiero, como elementos y partes fundamentales del estudio de factibilidad planteado.

Para la elaboración del proyecto del “Estudio de factibilidad para la Implementación de un taller de alta costura en una boutique en la ciudad de Cuenca, periodo 2011-2015”, se utilizarán los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera, de la práctica, de los libros que vayan enfocados a este tema, como también del internet que ahora es una herramienta práctica y muy buena.

1.5.1 Estudio de Factibilidad:

“El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios

técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran para así determinar la rentabilidad del proyecto”¹.

1.5.2 Estudio de mercado:

El estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto.

“Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

1. El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
2. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
3. Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados.

Uno de los factores más crítico de todo proyecto, es la estimación de la demanda, y conjuntamente con ella los ingresos de operación, como los costos e inversiones implícitos.

El análisis del consumidor tiene por objetivo caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias,, motivaciones, nivel de ingreso promedio, entre

¹Kelety Andrés. Análisis y evaluación de inversiones, 2da Edición, EADA, 2002

otros; para obtener el perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto.

El estudio de la competencia es fundamental, para poder conocer las características de los productos o servicios que ofrecen el resto de los productores, con el fin de determinar las ventajas y desventajas que aporta dicha competencia. Además, permite argumentar el nivel de ocupación de la capacidad disponible por el proyecto.

El análisis de la comercialización del proyecto depende en modo importante de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta.

Por lo que las decisiones (en cuanto a precio, promoción, publicidad, distribución, calidad, entre otras) adoptadas aquí tendrán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos.

Los proveedores de insumos necesarios para el proyecto pueden ser determinantes en el éxito o fracaso de éste. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento. Por lo que la información que se obtenga de

los proveedores puede influir en la selección de la localización del proyecto. ”².

Este estudio de mercado permite observar si el proyecto es viable o no.

1.5.3 Estudio técnico:

“El objetivo de este estudio es verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto o la prestación del servicio que pretende realizar con el proyecto. Además, de analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, las inversiones y la organización requerida para realizar la producción”³..

En resumen, lo que se procura resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que todo lo que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto respecta al aspecto técnico operativo, así como la localización, el análisis de la materia prima que se requiere y la determinación del tamaño óptimo del proyecto.

1.5.4 Estudio administrativo:

Según Fayol el estudio Administrativo “Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores.

² www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm

³ <http://www.xuletas.es/ficha/estudio-tecnico/>

Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios.”⁴

1.5.5 Estudio Legal:

El objetivo es analizar algunos aspectos legales que son importantes al inicio de un proyecto debido a que las leyes laborales, tributarias, económicas, comerciales y demás deben cumplirse a cabalidad; de lo contrario se incurrirá en costos elevados por multas y tributos excesivos que podrán hacer que el proyecto fracase. ”⁵

1.5.6 Estudio Económico - Financiero:

“Este estudio se encarga de realizar las evaluaciones económicas de cualquier proyecto de inversión, para determinar la factibilidad o viabilidad económica de un proyecto. Este debe estar concebido desde el punto de vista técnico y debe cumplir con los objetivos que se espera.

En otras palabras trata de estudiar si la inversión que queremos hacer va a ser rentable o no. ”⁶

El análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del

⁴(Sánchez, I. R (2003) Enfoque económico social de evaluación de proyectos de inversión. Tesis doctoral en Ciencias Económica, CDICT, Universidad de la Habana).

⁵El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición, de Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

⁶<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/amk.htm>

proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otras son indicadores que servirán de base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica

El estudio económico-financiero de un proyecto, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio.

Con ello se puede seleccionar los proyectos más rentables y descartar los que no lo sean.

2. Capítulo II ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Estudio de Mercado

Es el análisis del comportamiento del mercado con respecto a los bienes y/o servicios que ofrece la competencia y la que se va a ofrecer; para ello, es necesario determinar la oferta (vendedores) y la demanda (compradores), de ahí poder fijar estrategias y políticas comerciales correctas para estar un paso más adelante de lo que ofrece la competencia actual.

Para ello se ha tomado como mercado potencial a la población de la ciudad de Cuenca, considerando además que es la tercera ciudad en orden de importancia del país, con un significativo crecimiento demográfico en los últimos años. Otro punto que se destaca en el estudio de mercado es el hecho que la mujer cuencana cuida mucho su imagen y estilo, esto nos da mayor confianza para adentrarnos más a fondo en este mercado de la textilería sabiendo que les permitirá sentirse a gusto y satisfechas, otro punto positivo es que la boutique está ubicada en el centro histórico de la ciudad y el taller se instalará en la parte posterior de la boutique, permitiendo la accesibilidad a las instalaciones a todos los clientes.

2.1.1 Métodos de Investigación

2.1.1.1 Métodos a seguirse

Para obtener la información, utilizaremos fuentes secundarias y primarias.

Fuentes Secundarias: Esta información la encontraremos en las siguientes fuentes:

- Datos de la Cámara Provincial de Turismo del Azuay.
- Datos del INEC
- Información disponible en las páginas del internet
- Diferentes publicaciones escritas como periódicos, revistas, folletos, etc. que tengan relación con el tema.

Entre las herramientas o técnicas que se utilizarán para recoger información de nuestra competencia será la conocida como pseudo-compra, la técnica de observación “se suele utilizar principalmente para observar el comportamiento de los consumidores; y, por lo general, al usar esta técnica, el observador se mantiene encubierto, es decir, los sujetos de estudio no son conscientes de su presencia⁷ y de sondeo de opinión del cliente; es decir, se elige algunas boutiques de la ciudad y nos hacemos pasar como clientes y ahí podremos observar las alternativas que presentan, la calidad en las prendas y la atención al cliente etc.

2.1.2 Mercado objetivo y determinación de la muestra

Para la delimitación de la muestra del mercado objetivo se ha tomado en cuenta la situación geográfica y demográfica de la ciudad de Cuenca; la

⁷ <http://www.crecenegocios.com/la-tecnica-de-observacion/>

boutique se encuentra en el centro de la ciudad y el taller de costura estará en las mismas instalaciones de la boutique.

La población a la que va enfocada la boutique es para mujeres de 20 a 65 años de edad, de estrato social medio, medio alto y alto.

Para la delimitación de la muestra se ha obtenido con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{(E)^2 * (N - 1) + Z^2(P) * (Q)}$$

A continuación se hará una sencilla explicación de cada uno de los componentes de la fórmula:

n = muestra a calcular.

Será el tamaño de la muestra en el que se realizará la encuesta.

N = tamaño de la población.

Es el dato que se obtuvo en el INEC, este valor corresponde al número total de personas que incluyen el rango de edad de 20 a 65 años. El tamaño de la población es de 99.798

P = probabilidad de ocurrencia del suceso.

Corresponde a la posibilidad de que sí ocurra el acontecimiento, en este caso, de que el objetivo sea cumplido, se considera como probabilidad el 0.50.

Q = probabilidad de no ocurrencia.

Como se acaba de mencionar la posibilidad que si ocurra es del 0.50 la posibilidad de que no se cumpla con el objetivo también será del 0.50.

E = error admitido en la muestra.

Se ha determinado que el mismo será del 0.05 dado que se va a trabajar con un nivel de confianza cercano al 95%, es decir, que los datos tendrán un margen de error permitido y oscilante que estará entre $\pm 5\%$.

Aplicando la fórmula que ha sido explicada anteriormente se obtiene la siguiente muestra:

$$n = \frac{(1.96^2) * (0.5) * (0.5) * (99.798)}{(0.05)^2 * 99.798 + (1.96^2) * (0.5) * (0.5)} = 382.69$$

Dando como resultado, un tamaño de la muestra de **383**.

2.2 Análisis del mercado

2.2.1 Estudio de la demanda

Con una muestra de 383⁸ encuestas (anexo 1), se procede a tabular las respuestas:

1. ¿En qué grupo de edades e ingresos se encuentra usted?

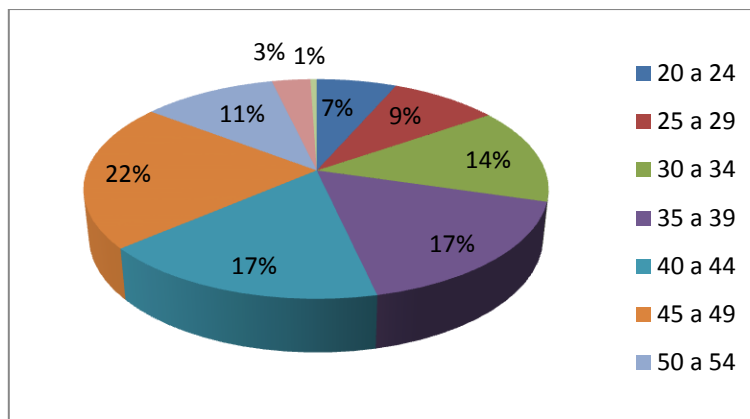
Tabla 2

GRUPO DE EDADES		
edad	respuestas	porcentaje
20 a 24	25	7%
25 a 29	34	9%
30 a 34	54	14%
35 a 39	65	17%
40 a 44	66	17%
45 a 49	83	22%
50 a 54	42	11%
55 a 59	12	3%
60 a 64	2	1%
total	383	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

⁸ Dato tomado del cálculo de la muestra

Gráfico 2



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Se puede observar que el segmento que más auge tiene va de 45 a 49 años, seguido por los de 35 a 39 como los de 40 a 44, dando como resultado que nuestros potenciales clientes son personas adultas y en el rango laboral.

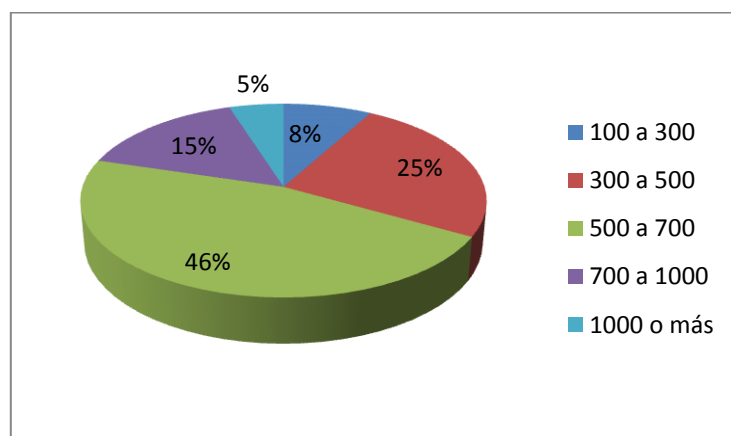
Tabla 3

INGRESOS MENSUALES

edad	respuestas	porcentaje
100 a 300	31	8%
300 a 500	96	25%
500 a 700	178	46%
700 a 1000	59	15%
1000 o más	19	5%
total	383	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 3



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Con estos datos se puede observar que el 46% abarca sueldos de \$500 a \$700, dando como resultado que nuestro mercado más fuerte va enfocado al estrato medio.

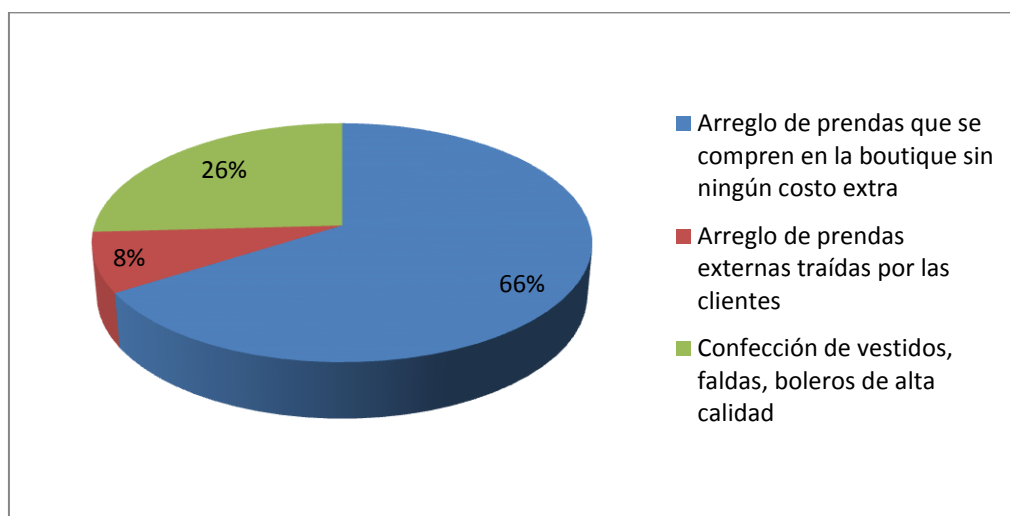
2. De los siguientes 3 servicios ¿Cuál de ellos estaría dispuesto a adquirir? (marcar 1 opción)

Tabla 4

1	Arreglo de prendas que se compren en la boutique sin ningún costo extra	253	66%
2	Arreglo de prendas externas traídas por las clientes	31	8%
3	Confección de vestidos, faldas, boleros de alta calidad	99	26%
TOTAL		383	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 4



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

El objetivo de esta pregunta fue determinar qué servicio es el que tiene mayor acogida en el mercado, obteniendo un resultado de que al 66% de los encuestados prefieren “arreglo de prendas que se compren en la boutique sin ningún costo extra”

3. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA PRIMERA OPCIÓN

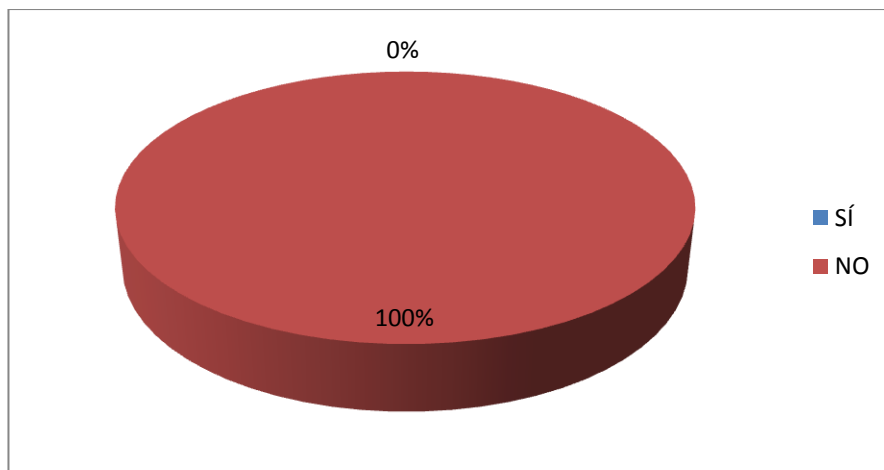
¿Conoce usted boutiques que presten servicios de arreglos de las prendas que compran sin costo extra? Si su respuesta es positiva indicar la boutique.

Tabla 5

	RESPUESTA	PORCENTAJE
SÍ	0	0%
NO	253	100%
TOTAL	253	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 5



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

4. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA PRIMERA OPCIÓN

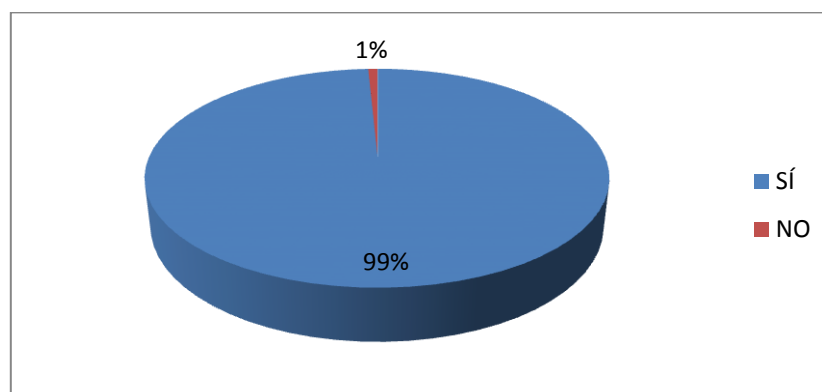
¿Si entrara en funcionamiento el taller de alta costura para una boutique en la ciudad de Cuenca, que brinde el servicio de arreglo de prendas que usted compre y no le cobren por el servicio mencionado, estaría dispuesto a asistir?

Tabla 6

	RESPUESTA	PORCENTAJE
SÍ	251	99%
NO	2	1%
TOTAL	253	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 6



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

De la parte de la muestra que prefirieron adquirir el servicio de arreglo de prendas de la boutique sin ningún costo extra, el 99% está dispuesto a probar este servicio.

5. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA PRIMERA O SEGUNDA OPCIÓN

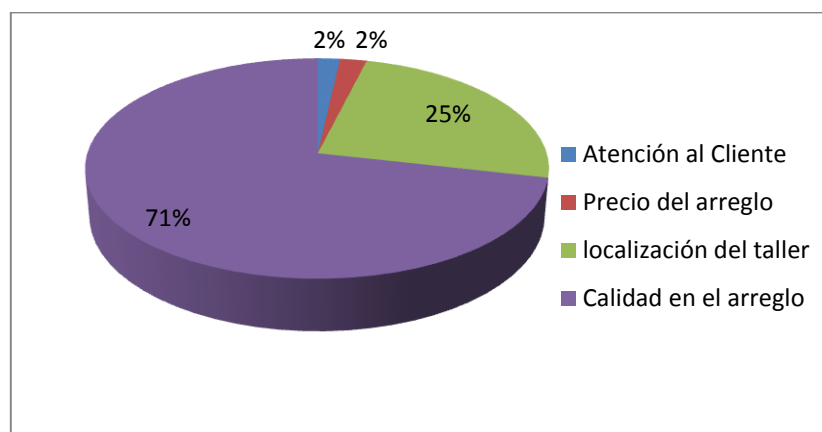
En una escala del 1 al 4, considerando el 1 como poco importante y 4 muy importante. Indicar para los siguientes aspectos que nivel de importancia cree usted que tendría que tener cada uno.

Tabla 7

Variables:	Atención al Cliente	Precio del arreglo	Ubicación del taller	Calidad en el arreglo
Atención al Cliente.	5	12	66	201
Precio del arreglo.	6	36	174	68
Ubicación del taller.	70	164	38	12
Calidad en el arreglo.	203	72	6	3
TOTAL:	284	284	284	284

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 7



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

El 71% cree que lo más importante en el arreglo de prendas está en la calidad, dando como punto de referencia para incentivar a las costureras a que se capaciten constantemente e invertir en maquinaria tecnificada.

6. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA TERCERA OPCIÓN

¿Estaría usted dispuesta a adquirir las prendas de alta calidad que se confeccionarán en el taller de alta costura con telas importadas? (vestidos, boleros y faldas)

Tabla 8

SÍ	99	100%
NO	0	0%
total	99	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

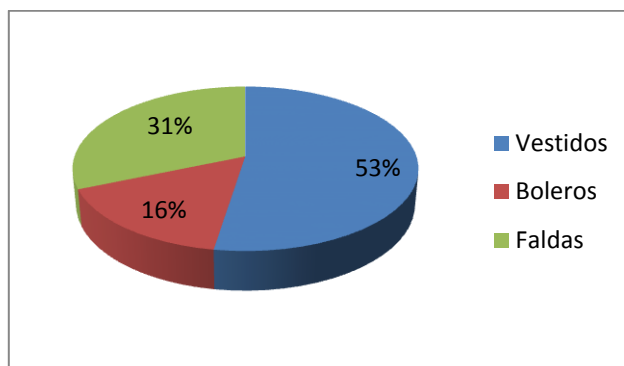
Si su respuesta fue positiva, de los siguientes productos, ¿Cuál de ellos estaría dispuesta a adquirir?
(señale 1 opción)

Tabla 9

Vestidos	52	53%
Boleros	16	16%
Faldas	31	31%
TOTAL	99	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 8



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

El 100% de los que prefirieron que el taller se enfoque en confección, estarían dispuestos a consumir sus productos fabricados. Con esta información se pudo observar que la tendencia debe ir para fabricación de vestidos.

7. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA TERCERA OPCIÓN

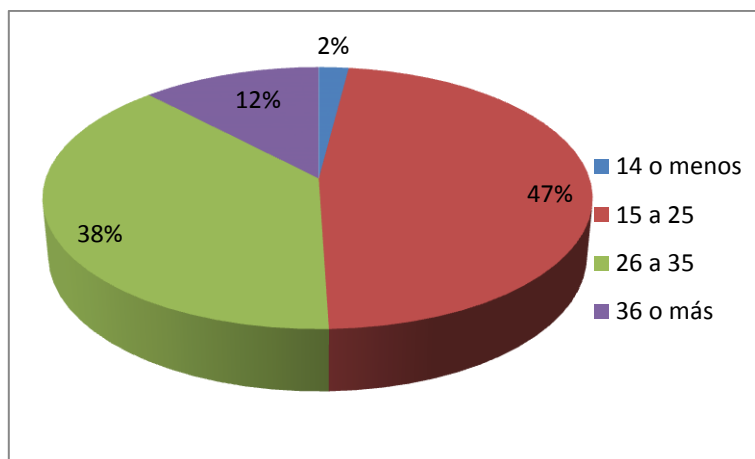
¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un bolero, falda y/o un vestido de buena calidad?

Tabla 10

		RESPUESTA	PORCENTAJE
bolero	14 o menos	2	2%
	15 a 25	47	47%
	26 a 35	38	38%
	36 o más	12	12%
TOTAL		99	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 9



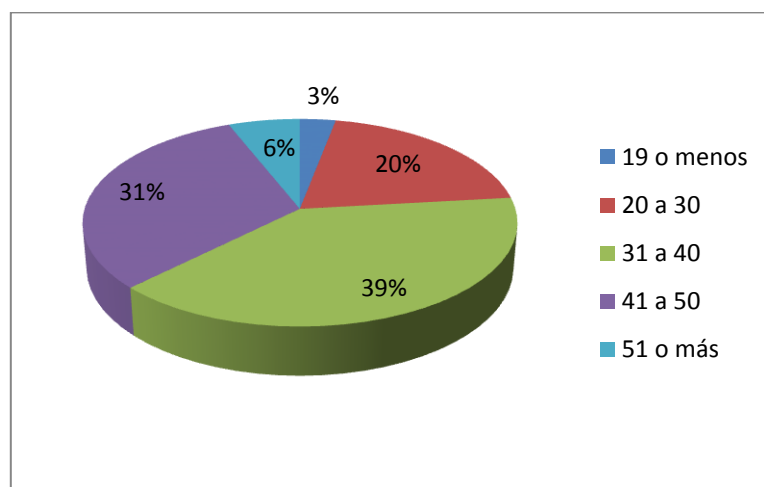
Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Tabla 11

		RESPUESTA	PORCENTAJE
falda	19 o menos	3	3%
	20 a 30	20	20%
	31 a 40	39	39%
	41 a 50	31	31%
	51 o más	6	6%
TOTAL		99	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 10



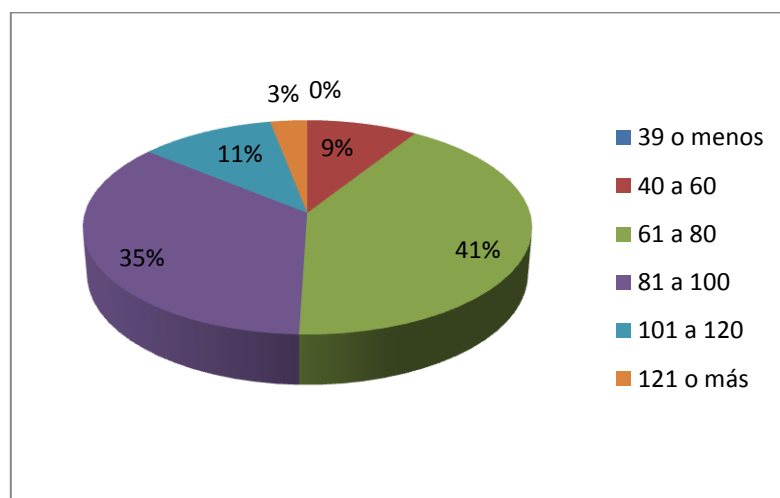
Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Tabla 12

		RESPUESTA	PORCENTAJE
vestido	39 o menos	0	0%
	40 a 60	9	9%
	61 a 80	41	41%
	81 a 100	35	35%
	101 a 120	11	11%
	121 o más	3	3%
TOTAL		99	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 11



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Con esta pregunta se puede observar que en los vestidos, faldas y boleros los precios son superiores a los costos

8. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue SEGUNDA OPCIÓN

¿Estaría dispuesta a asistir al taller para mandar a reparar sus prendas?

Tabla 13

SÍ	31	100%
NO	0	0%
TOTAL	31	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Si su respuesta fue positiva, de los siguientes servicios, ¿Cuál de ellos estaría dispuesta a adquirir?

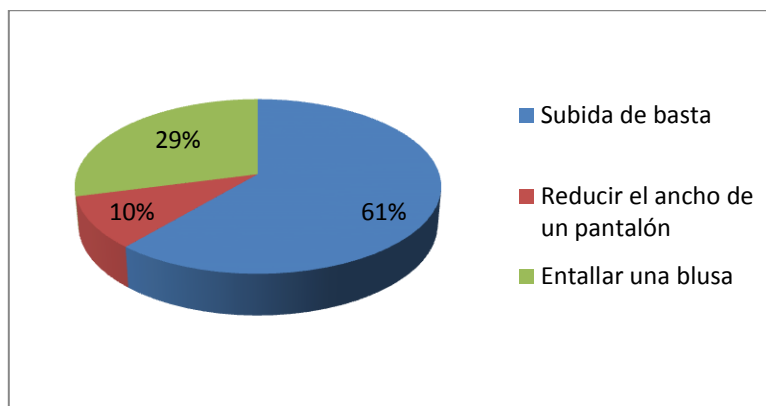
(señale 1 opción)

Tabla 14

Subida de basta	19	61%
Reducir el ancho de un pantalón	3	10%
Entallar una blusa	9	29%
TOTAL	31	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 12



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Con esta pregunta se pudo recalcar que el nivel de aceptación para arreglos externos tiene una clientela potencial del 100% de su muestra, observando que el 61% se enfoca a subida de bastas.

9. Contestar si su respuesta a la pregunta 2 fue SEGUNDA OPCIÓN

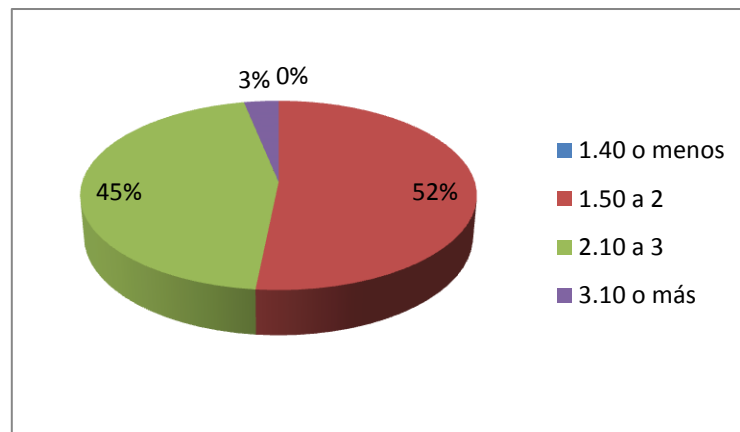
¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por los siguientes servicios?

Tabla 15

		RESPUESTA	PORCENTAJE
Subida de basta	1.40 o menos	0	0%
	1.50 a 2	16	52%
	2.10 a 3	14	45%
	3.10 o más	1	3%
total		31	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 13



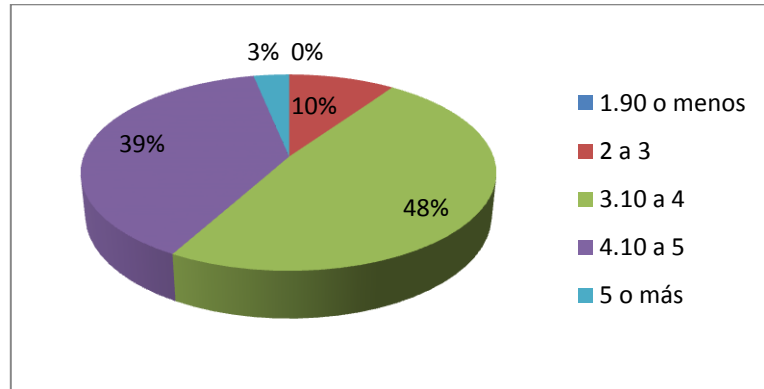
Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Tabla 16

		RESPUESTA	PORCENTAJE
Reducir el ancho de un pantalón	1.90 o menos	0	0%
	2 a 3	3	10%
	3.10 a 4	15	48%
	4.10 a 5	12	39%
	5 o más	1	3%
total		31	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 14



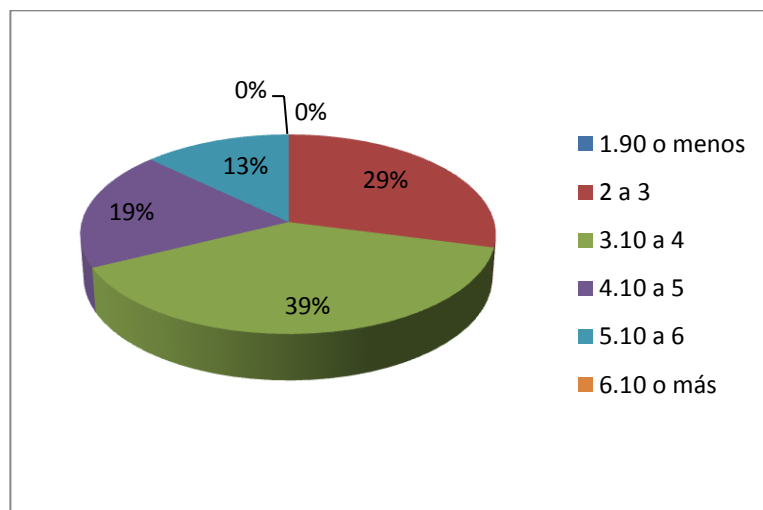
Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Tabla 17

		RESPUESTA	PORCENTAJE
Entallar una blusa	1.90 o menos	0	0%
	2 a 3	9	29%
	3.10 a 4	12	39%
	4.10 a 5	6	19%
	5.10 a 6	4	13%
	6.10 o más	0	0%
total		31	100%

Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

Gráfico 15



Fuente: personas encuestadas en Cuenca
Realizado por: Alexandra Hurtado

De las 31 personas que respondieron sí a la pregunta anterior, están dispuestas a pagar por los arreglos de sus prendas, un valor que genera utilidad a la empresa.

Conclusión:

Según las encuestas realizadas y con los datos obtenidos se puede ver que la implementación de un taller de alta costura en una boutique de la ciudad de Cuenca tiene un buen nivel de aceptación, tomando en cuenta que el 99% de la muestra será la demanda potencial para el proyecto (99.277), por lo tanto el proyecto es viable ya que es pionero en el mercado y da 3 alternativas posibles para sus clientes.

2.2.2 Análisis de la demanda

A continuación la tabla resumen con la demanda total y la demanda de cada servicio:

Tabla 18

	total demanda	arreglos internos	arreglos externos	confección
Muestra	383	383	383	383
# personas aprueban la implementación	381	251	31	99
Nivel de aceptación población	99%	66%	8%	26%
	99798	99798	99798	99798
DEMANDA AL AÑO	99276,86162	65402,86684	8077,644909	25796,34987

Realizado por: Alexandra Hurtado
Fuente: INEC y Encuestas

2.2.3 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda, se tomará en cuenta el crecimiento anual de la población⁹ que se expresará a continuación:

Tabla 19

PROYECCION DEL CRECIMIENTO POBLACIONAR DE CUENCA					
2010	2011	2012	2013	2014	2015
99798	102352,8288	105228,94	108512,0863	112223,2	116409,13
	2,56%	2,81%	3,12%	3,42%	3,73%

Realizado por: Alexandra Hurtado
Fuente: INEC y Encuestas

La proyección se hace hasta el 2015 ya que el proyecto tiene una vida útil de 5 años.

2.2.4 Estudio de la competencia

Existen 22 Boutiques con características similares a las de **SIVISTE boutique** en el centro de la ciudad, las cuales ninguna de ellas ofrece el servicio de entalla-miento de las prendas, para ello se ha recorrido 10 boutiques utilizando la técnica de la pseudo-compra y como resultado se ha obtenido que ninguna de ellas realiza arreglos a las prendas que venden, sin embargo 2 de ellas nos dieron la opción de mandar a una costurera aparte, pero el precio va recargado al valor de la prenda.

⁹Datos obtenidos en el INEC

Como el proyecto es de innovación, no existe una boutique que cuente con un taller de costura exclusivo para sus arreglos, así que no existe aún competencia directa, sin embargo existe competencia indirecta como son los talleres de costura que existen en la ciudad de Cuenca, y más los que están aledaños a la boutique donde será instalado el taller de alta costura; para ello se ha combinado los datos que se obtuvieron de los talleres de costura que están inscritos en la Municipalidad de Cuenca, los que se encuentran en el INEC y los talleres de costura cercanos, a continuación detallaremos los 3 talleres de costura que están aledaños y serán nuestros potenciales competidores:

Tabla 20

Descripción	Localización	# de trabajadoras	# de máquinas	Precio de una subida de basta	Precio de entallado de una blusa	Reducción del ancho de un pantalón	Precio promedio
1er taller	Tarqui y General Torres	6 costureras	8 máquinas	\$ 2,50	\$ 8,00	\$ 4,50	\$ 5,00
2do taller	Lamar y Tarqui	2 costureras	5 máquinas	\$ 2,00	\$ 5,50	\$ 3,00	\$ 3,50
3er taller	Tarqui y Lamar	2 costureras	4 máquinas	\$ 2,00	\$ 4,50	\$ 3,50	\$ 3,33
TALLER DE "SIVISTE boutique"	Lamar y Tarqui	3 costureras	4 máquinas	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 3,00	\$ 3,00

Elaborado por: Alexandra Hurtado

La mayor ventaja de tener el taller en la boutique solo tendrá costos de servicios básicos y no de renta por cuanto estará instalado en la parte interna del local que cubre la Boutique, y para equilibrar se ha tomado el 25% de la renta total del local que se haga cargo el taller, lo cual es un

costo muy bajo y la utilidad será mayor, otro punto que se puede destacar, es que el taller que se instalará en SIVISTE boutique también está enfocado para la producción de prendas de vestir como vestidos, blusas y boleros.

Otro factor que se puede demostrar es que el taller servirá para impulsar mayor volumen de ventas en la boutique disminuyendo al máximo el costo en los arreglos de prendas compradas por lo que al cliente le interesará comprar y hacer su arreglo a la medida sin costo adicional dándose una mayor competencia con los talleres aledaños que si tienen un costo considerable.

2.2.5 Demanda insatisfecha

Como el proyecto es nuevo, es decir no existe una oferta en el mercado, por lo cual la demanda insatisfecha está determinada por la demanda total del proyecto que es de 99.277

2.2.4 Análisis de precios

Para el análisis de precios se realizó un análisis que detallaremos a continuación:

2.2.4.1 Para el arreglo de las prendas más comunes:

Tabla 21

SUBIDA DE BASTAS	
CF	1,34
CV	0,001
CT	1,341
% UTILIDAD	50%
PRECIO	\$ 2,01

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Tabla 22

ENTALLADO DE BLUSAS	
CF	2,67
CV	0,001
CT	2,671
% UTILIDAD	50%
PRECIO	\$ 4,01

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Tabla 23

REDUCCIÓN ANCHO DE PANTALÓN	
CF	2
CV	0,001
CT	2,001
% UTILIDAD	50%
PRECIO	\$ 3,00

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Para el cálculo del Costo Fijo, Costo Variable y Costo Total, ver anexo 2

Los precios que se obtuvieron son similares a los de la competencia, y a la vez mejores de cierta forma, los cuales no se cobrarán directamente en el arreglo sino ya van incluidos en el precio de la prenda.

2.2.6 2.2.4.2 Para la confección de las prendas más comunes:

Tabla 24

CONFECCIÓN VESTIDO	
CF	\$ 13,36
CV	\$ 11,05
CT	\$ 24,41
% UTILIDAD	50%
PRECIO POR MAYOR	\$ 36,62
% UTILIDAD	179%
PRECIO	\$ 68,00

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Tabla 25

CONFECCIÓN FALDA	
CF	\$ 6,68
CV	\$ 6,03
CT	\$ 12,71
% UTILIDAD	50%
PRECIO POR MAYOR	\$ 19,07
% UTILIDAD	199%
PRECIO	\$ 38,00

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Tabla 26

CONFECCIÓN BOLERO	
CF	\$ 5,34
CV	\$ 6,03
CT	\$ 11,37
% UTILIDAD	50%
PRECIO POR MAYOR	\$ 17,06
% UTILIDAD	120%
PRECIO	\$ 25,00

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Para el cálculo del CF, CV ver anexo 2

Los precios que se obtuvieron son para el por mayor, es decir para las ventas externas y con pedidos mínimo de una serie por modelo (S,M,L,XL) a la vez el precio con una utilidad mayor para lo que son las ventas internas del local.

3. Capítulo III ESTUDIO TECNICO

3.1 Localización del proyecto

La boutique está instalada en un local espacioso, por tal motivo la instalación del taller de costura se realizara en la parte posterior de la boutique, tomando en cuenta que si el taller está en las mismas instalaciones, la entrega de las prendas arregladas sería más ágil y oportuna.

La boutique se encuentra en el centro de la ciudad y existen algunos puntos positivos, por ejemplo la seguridad, la afluencia de gente, existe parqueo en las calles centrales.

3.2 Determinación del tamaño óptimo del proyecto

Según las encuestas realizadas que se hicieron en el estudio de mercado para analizar la demanda, dándonos como resultado que la demanda¹⁰ es de 99.277 personas al año.

El tamaño y dimensión de la empresa depende de la capacidad de producción o de servicios que brinda el proyecto

Como capacidad diaria máxima se podría realizar 3 arreglos, confección de dos faldas y de dos vestidos y de un bolero, ya que siempre se da un margen de tiempo para cualquier imprevisto. Para los cálculos y los tiempos ver anexo 3.

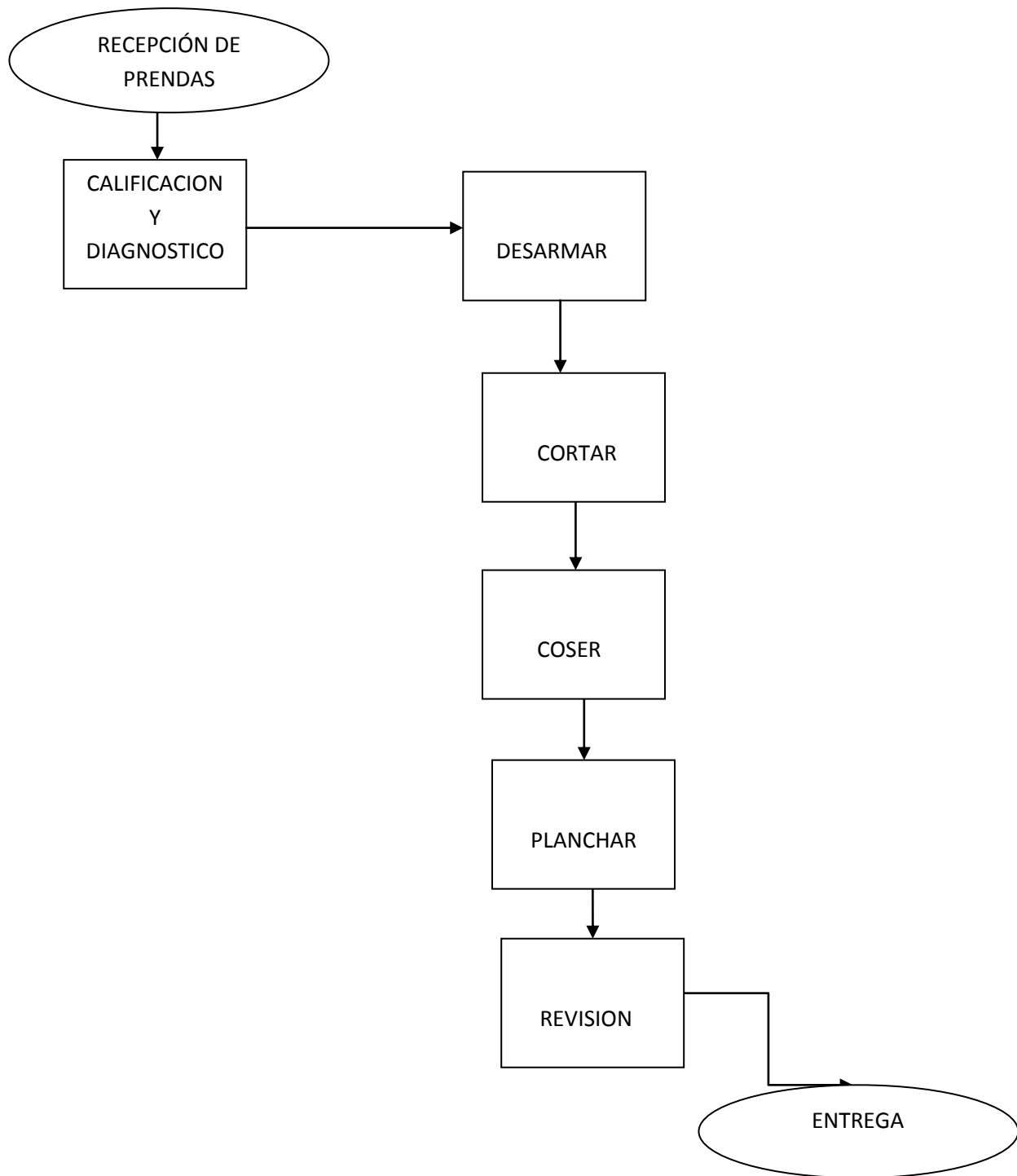
Se iniciará con 3 costureras, 2 máquinas rectas, 1 overlock, 1 recubridora y 1 plancha a vapor.

El proceso para el arreglo y confección de las prendas será el siguiente:

- **PROCESO DE ARREGLOS DE PRENDAS DE VESTIR:**

¹⁰Datos obtenidos del INEC

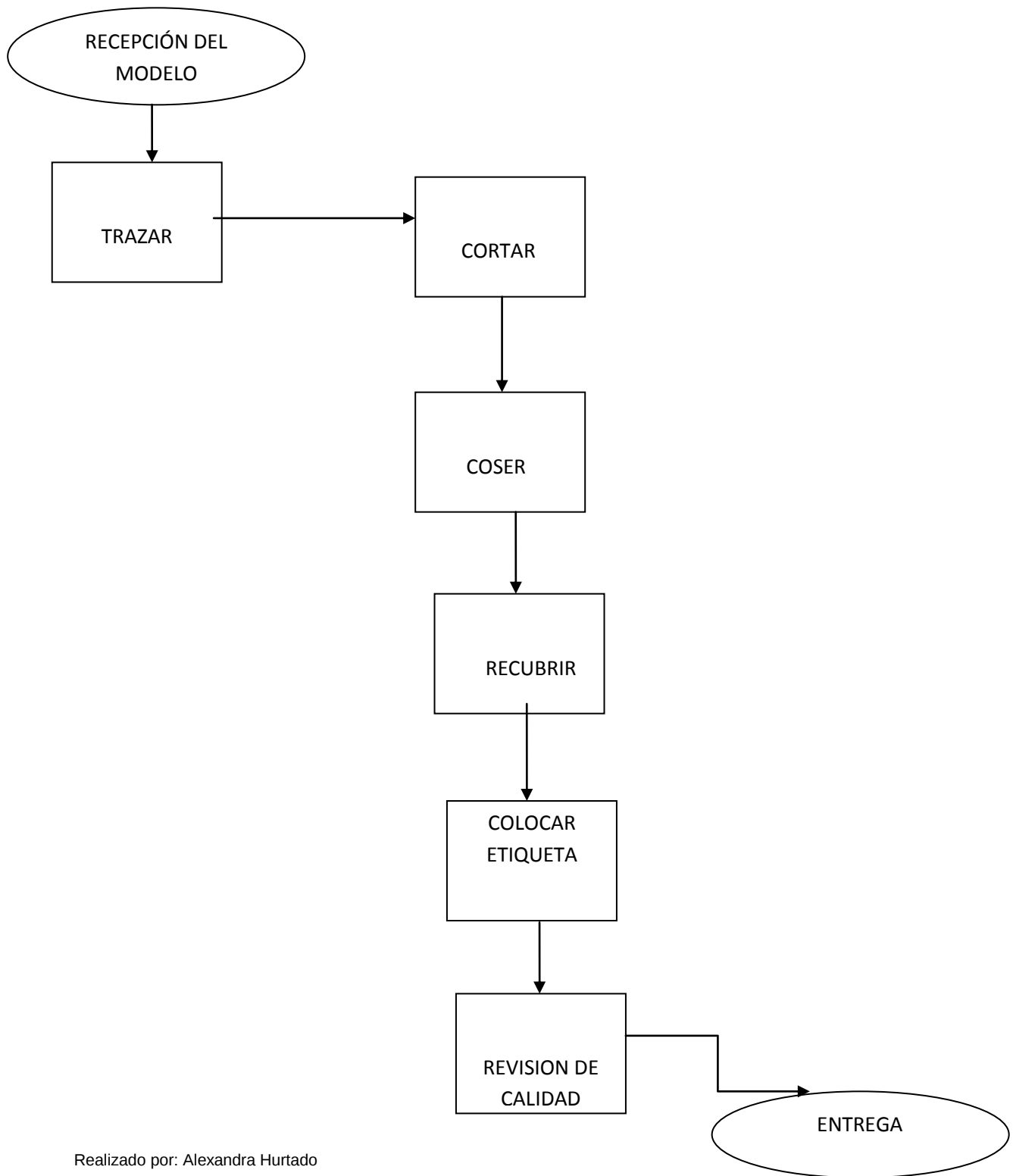
Gráfico 16



Realizado por: Alexandra Hurtado

- PROCESO DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR:

Gráfico 17



Realizado por: Alexandra Hurtado

Los tiempos que se requiere en cada proceso están en el anexo 3, como la simbología de los flujo gramas se encuentra en el anexo 4.

3.3 Análisis de Recursos

3.3.1 Análisis Materia prima

A continuación detallamos la maquinaria que se requiere para la instalación del taller

Tabla 27

MAQUINARIA		
Cant	Unid	Descripción
1	UN	Maquina recubridora
1	UN	Máquina overlock
2	UN	Máquina de costura recta
1	UN	Plancha a vapor

Realizado por: Alexandra Hurtado

3.3.2 Análisis del Personal

Tabla 28

Cantidad	Cargo
1	Gerente General
1	Administrador/contador
3	Costureras
2	Atención al cliente

Realizado por: Alexandra Hurtado

Se detalla el número total de personal que se requiere para emprender con la empresa; sin embargo, el talento humano directo que se requiere para el taller son las 3 costureras.

3.3.3 Análisis de otros implementos

Tabla 29

MUEBLES Y ENSERES		
Cant	Unid	Descripción
2	UN	Mesas
4	UN	Sillas
1	UN	Mesón de trabajo
1	UN	Estante
1	UN	Armario

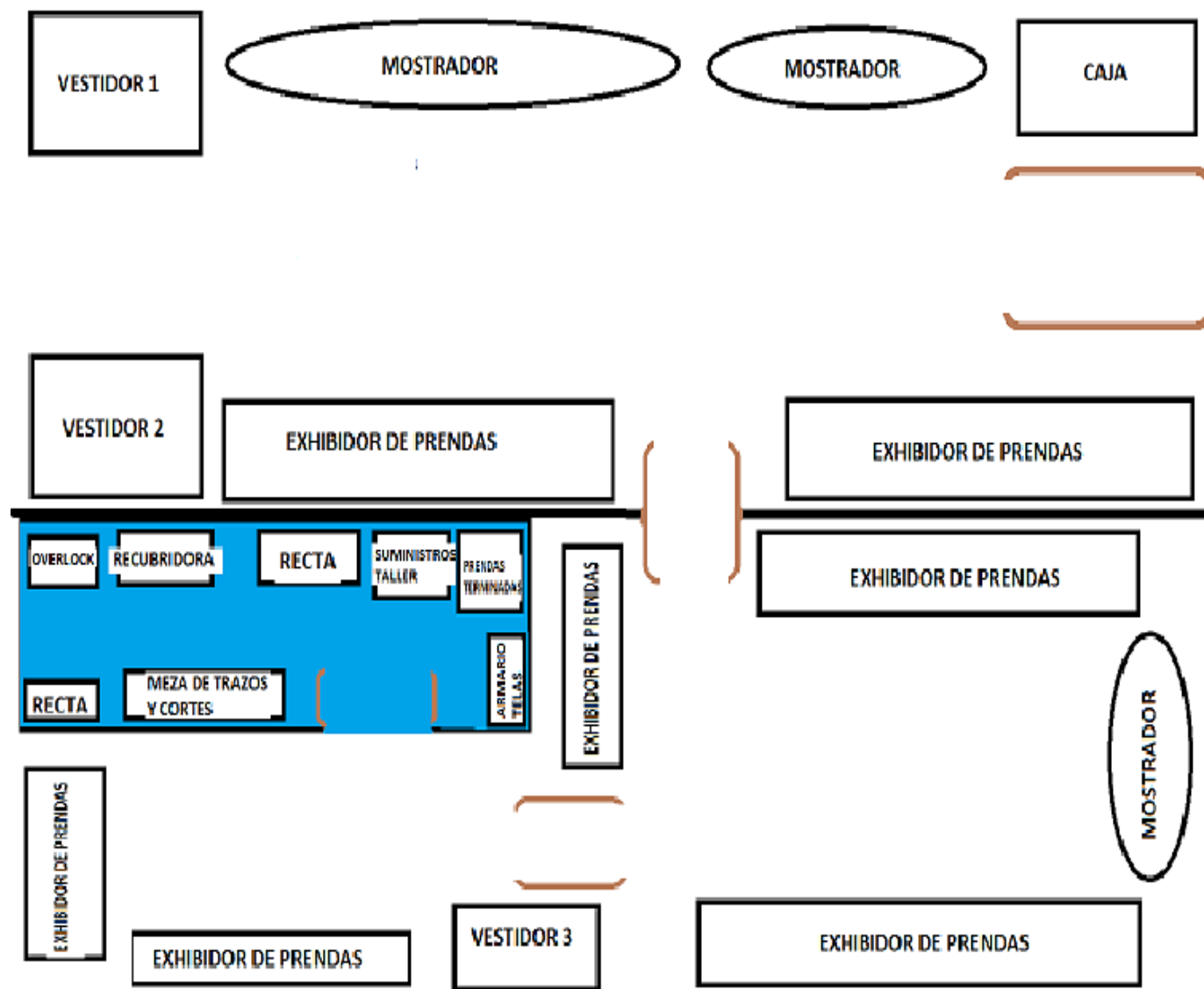
Realizado por: Alexandra Hurtado

Se requiere de dos mesas en las cuales se realizarán los cortes, sillas para cada costurera, un mesón de trabajo para los trazos, el estante donde irán los hilos y las telas, y un armario que abarcará a las prendas terminadas.

3.4 Levantamiento del taller

Para el levantamiento del taller se ha detallado toda la infraestructura del local incluyendo la parte de la boutique y el sector en la irá ubicado el taller de costura; para que se pueda distinguir la sección del taller se ha remarcado con azul; a continuación se detalla en la gráfica:

Gráfico 18



Realizado por: Alexandra Hurtado

4. Capítulo IV ESTUDIO ADMINISTRATIVO

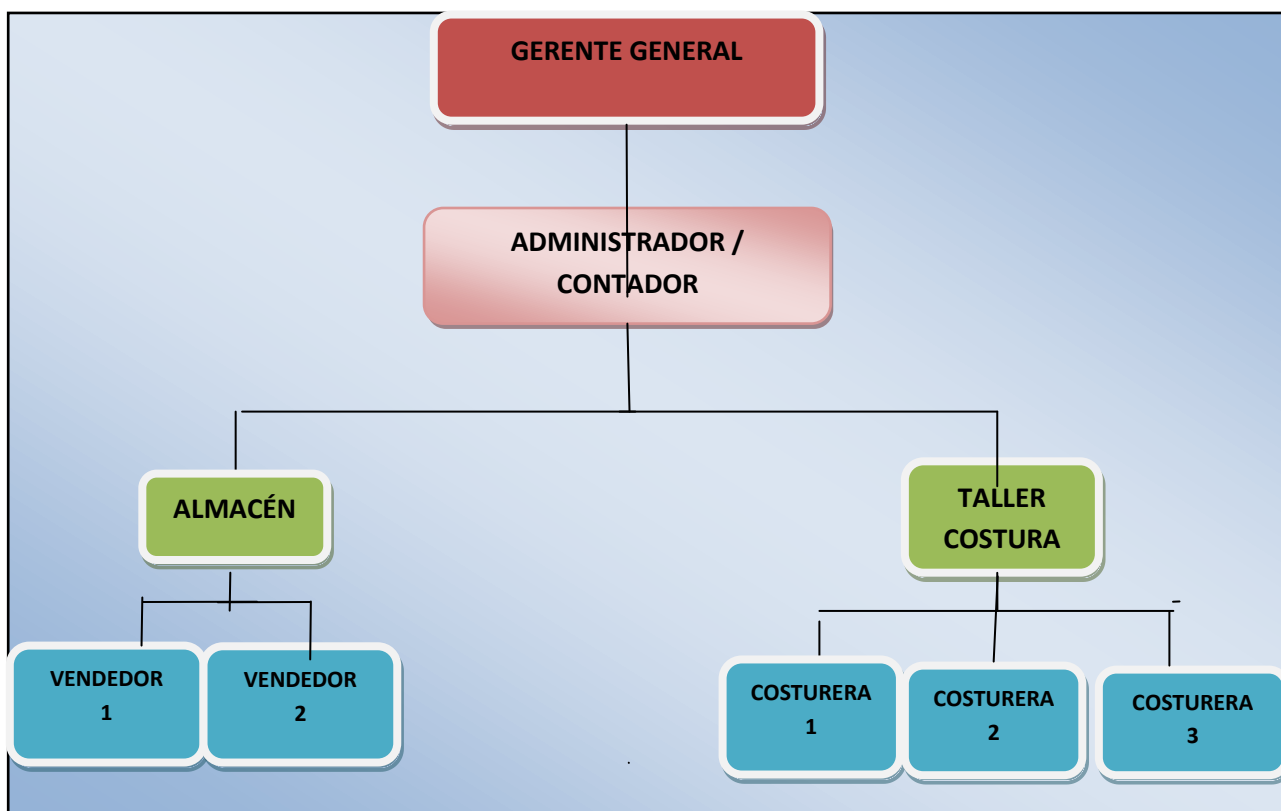
4.1 Definición del Rumbo Estratégico

El rumbo estratégico es el “mapa de ruta de la empresa”, es decir, la empresa debe conocer estrategias, qué recursos necesita y por qué camino tiene que ir para cumplir con sus objetivos, misión y visión y así ser cada día más rentable.

4.1.1. Estructura Organizacional

En la Estructura Organizacional se muestra en forma esquemática la posición de las áreas que la integran y sus líneas de autoridad

Gráfico 19



Realizado por: Alexandra Hurtado

4.1.2. Definición de Misión, Visión, Valores, Objetivos

4.1.2.1 Objetivo General

Ser un taller reconocido por su variedad de servicios de alta calidad, con capacidad técnica administrativa, logrando una mayor participación en el mercado local.

4.1.2.2 Objetivos específicos.

- Ordenar los materiales e insumos de costura para garantizar eficiencia y eficacia en el trabajo diario.
- Mantener un banco de patrones, clasificados por tipología de prendas de vestir, para disminuir el tiempo de confección.
- Contar con la maquinaria necesaria para garantizar la calidad en los trabajos.
- Contar con el personal capacitado en la confección de prendas de vestir.
- Organizar la secuencia de ingresos y egresos de arreglos de prendas de vestir de clientes internos y externos.
- Mantener alta demanda del servicio de arreglo de prendas de vestir.
- Contar con un taller implementado con capacidad operativa, y buen nivel de competitividad en el mercado local.

4.1.2.3 Misión

Generar un crecimiento dinámico y rentable en el mercado cuencano, haciéndonos conocer como los pioneros en nuestro servicio que se enfoca en arreglos internos sin costo, arreglos externos y confección.

SIVISTE boutique llevará a cabo su misión a través de los más eficientes sistemas de manufactura, administración y comercialización de sus prendas y servicios.

4.1.2.4 Visión

Ser para el año 2015, líder en la comercialización de prendas de vestir entalladas al cuerpo de las mujeres cuencanas, satisfaciendo las necesidades de nuestras clientas, accionistas, capital humano y sociedad. El compromiso de SIVISTE boutique es la excelencia en la atención y el arreglo de prendas.

4.1.2.5 Valores

- Ética en las relaciones con los clientes y proveedores.
- Respeto y capacitación de las personas que integran la empresa
- Alcanzar siempre al más alto grado de competencia.
Respeto al medio ambiente en todas las actividades
- Trabajar en cooperación, como equipo, superando los conceptos tradicionales de trabajo en grupo.
- Cultivar la confianza, la amistad, la sinceridad, el respeto, la inteligencia, la capacidad de crear y de innovar.
- Asumir nuestros actos, aceptar la responsabilidad que de ellos se deriven.

- Juzgar y ser juzgados, recompensar y ser recompensados de acuerdo con nuestro propio rendimiento.
- Lealtad y respeto hacia la empresa.

4.1.3. Definición de cargos y perfiles

Cuadro 1

DESCRIPCIÓN DEL PERFIL	
CARGO	Gerente General
DEPARTAMENTO	Gerencia
AREA DE TRABAJO	Boutique y Taller
REQUISITOS DE COMPETENCIA	
FORMACION ACADEMICA	Estudios 3er o 4to nivel en Administración de empresas, Contabilidad superior o Economía y/o afines
SEXO	Hombre o mujer
CONOCIMIENTOS	Análisis Gerencial Manejo informática (programas financieros en general) Evaluación de Proyectos Gestión Análisis de utilidades Talento Humano
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 3 años en cargos similares o en áreas relacionadas.

FUNCIONES	Toma de decisiones Dirige los planes y acciones comerciales y empresariales Analiza los procesos de cada empleado.
COMPETENCIAS	Liderazgo, Orientación al Resultado, Orientación al Cliente, Perseverancia, lealtad, Responsabilidad con la empresa y empleados así como con proveedores y clientes
Elaborado por: Alexandra Hurtado	

Realizado por: Alexandra Hurtado

Cuadro 2

DESCRIPCIÓN DEL PERFIL	
CARGO	Jefe Financiero
DEPARTAMENTO	Administración y Contabilidad
AREA DE TRABAJO	Boutique y Taller
REQUISITOS DE COMPETENCIA	
FORMACION ACADEMICA	Estudios concluidos en Administración de empresas, Contabilidad superior o Estudios internacionales y/o afines
SEXO	Hombre o mujer
CONOCIMIENTOS	Manejo de inventario Análisis para indicadores de Gestión Evaluación de ventas Proyecciones Control de procesos Estadística Informática

EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 2 años en cargos similares o en áreas relacionadas.
FUNCIONES	Organización del personal Compras de insumos Informes financieros Trámites tributarios, aduaneros Evaluación de procesos
COMPETENCIAS	Agilidad, Responsabilidad, Eficacia y eficiencia
Elaborado por: Alexandra Hurtado	

Realizado por: Alexandra Hurtado

Cuadro 3

DESCRIPCIÓN DEL PERFIL	
CARGO	Vendedora Interna
DEPARTAMENTO	Atención al Cliente
AREA DE TRABAJO	Boutique
REQUISITOS DE COMPETENCIA	
FORMACION ACADEMICA	Estudios de segundo nivel (bachillerato)
SEXO	mujer
CONOCIMIENTOS	Conocimientos básicos de relación con clientes Informática (básica) Contabilidad (básica) Conozca el producto que vende

EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 2 años en cargos similares o en áreas relacionadas.
FUNCIONES	Limpieza del local Atención al cliente en la boutique Piezas de vestir estén en orden
COMPETENCIAS	Agilidad mental, lealtad, creatividad, astucia, atento.

Elaborado por: Alexandra Hurtado

Realizado por: Alexandra Hurtado

Cuadro 4

DESCRIPCIÓN DEL PERFIL	
CARGO	Vendedor Externo
DEPARTAMENTO	Atención al Cliente
AREA DE TRABAJO	Boutique y fuera de la boutique
REQUISITOS DE COMPETENCIA	
FORMACION ACADEMICA	Estudios de segundo o tercer nivel
SEXO	mujer
CONOCIMIENTOS	Conocimientos básicos de relación con clientes Informática (básica) Contabilidad (básica) Conozca el producto que vende Comercio interior y exterior

	Leyes aduaneras Cultura General
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 2 años en cargos similares o en áreas relacionadas.
FUNCIONES	Atención al cliente en la boutique y externos Buscar nuevos clientes externos
COMPETENCIAS	Agilidad mental, lealtad, creatividad, astucia, atento, conocimientos globales
Elaborado por: Alexandra Hurtado	

Realizado por: Alexandra Hurtado

Cuadro 5

DESCRIPCIÓN DEL PERFIL	
CARGO	Costurera
DEPARTAMENTO	Costura
AREA DE TRABAJO	TALLER
REQUISITOS DE COMPETENCIA	
FORMACION ACADEMICA	Estudios de segundo nivel (academia de arte y confección)
SEXO	Mujer u hombre

CONOCIMIENTOS	Uso de máquinas industriales para textilería Armar y desarmar piezas de vestir
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 1 año en cargos similares o en áreas relacionadas.
FUNCIONES	Arreglos Confección
COMPETENCIAS	Creatividad, lealtad, aprendizaje y desarrollo
Elaborado por: Alexandra Hurtado	

Realizado por: Alexandra Hurtado

4.2. Política salarial

Para la política salarial se ha tomado en cuenta lo que está en la ley del artesano y el cargo y desempeño, a continuación se describe el sueldo de cada trabajadora:

Tabla 30

POLÍTICA SALARIAL		
CARGO	SUELDO	comisiones
Gerente General	\$ 600	
Administrador/Contador	\$ 330	10% más por el incremento de las ventas a partir del tercer mes
Costurera 1	\$ 292	
Costurera 2	\$ 292	
Costurera 3	\$ 292	
Vendedor 1	\$ 292	
Vendedor 2	\$ 292	5% más de las ventas totales por cada empresa nueva que abra mercado

Realizado por: Alexandra Hurtado

“El incremento del Salario Básico Unificado se fijó en USD 28, teniendo finalmente un SBU de USD 292,00 para el año 2012.”¹¹

A cada sueldo deberá reducirse el porcentaje respectivo para el aporte al IESS.

¹¹ MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES:
http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=557:salarios-minimos-sectoriales-y-salario-basico-unificado&catid=125:de-interes

5. Capítulo V ESTUDIO LEGAL

5.1 Constitución de la empresa

La boutique cuenta con más de 10 años en el mercado, y como se ha visto en todo este tiempo, las prendas americanas no entallan perfectamente a las clientas locales, por tal motivo se vio necesario la implementación de un taller de alta costura que brinde el servicio de entallar las prendas a la medida con máquinas y personal capacitado, permitiendo que las clientas estén más satisfechas con su compra.

5.2 Aspectos comerciales

5.2.1 Comercio interior

El Gobierno ecuatoriano incentiva al crecimiento del comercio interno, por ello “aspira reducir el déficit comercial del 12% al 8% del Producto Interno Bruto (PIB) hasta el 2014, disminuir las importaciones en un promedio de 1.500 millones de dólares y aumentar las exportaciones al 14% del PIB en los próximos dos años, informó la ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely.”¹²

El RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano), es un sistema impositivo cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuestos de un determinado sector de contribuyentes), podrán acceder a este servicio las

¹²http://todocomercioexterior.com.ec/2011_01_01_archive.html

personas naturales, cuyos ingresos no superen los USD 60,000 dentro de un período fiscal, es decir entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre. ”¹³

El presidente Rafael Correa destaca los beneficios de invertir en el Ecuador, e incentiva a que se tome conciencia de ello ya que “desde que en Ecuador se adoptó el dólar, las políticas de la Reserva Federal han sido convenientes para el país, nos volvemos competitivos porque no hay moneda nacional, no tenemos una devaluación o depreciación”¹⁴; se incentiva a la exportación, y para la industria textil se han creado nuevas trabas para la importación.

5.2.2. Leyes municipales

Para ello el taller está amparado por la ley de los Artesanos, asociándose a un gremio artesanal llamado “GREMSA” desde el 03 de mayo del 2011, teniendo como representante legal a la Gerente General de la boutique; procediendo a calificarse en la Junta Nacional de Defensa del Artesano que se encuentra registrada en el Ministerio de Trabajo y Empleo, cumpliendo con el ámbito de la ley. También se procedió a calificarse en el SRI como artesanos, para que las declaraciones del taller estén bajo la ley del artesano

Luego de haberse asociado a un gremio se prosiguió a conseguir el **CERTIFICADO UNICO DE FUNCIONAMIENTO** que otorga la dirección del Control Municipal o Dirección de Áreas Históricas y Patrimoniales según lo dispuso en el Art. 14 Literal 7 de la Ley Orgánica del Régimen Municipal.

¹³<http://www.sri.gov.ec/web/10138/304>

¹⁴<http://www.invertirenelmundo.com/america-del-sur/ecuador-presidente-correa-asegura-ventajas-de-invertir-en-ecuador.html>

5.3 Aspectos laborales

5.3.1 Código de trabajo

Según la ley de Defensa del Artesano en el Art. 2 literal F inciso 2 dice que “El número de operarios no sea mayor de 15 y el de aprendices mayor de 5.”

Según el Art. 16 “Los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a la disposiciones sobre el **salario mínimo** y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo. Los operarios gozarán también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo, de conformidad con lo dispuesto en este Código:

Art. 69.- **Vacaciones anuales.**- Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado servicios por más de cinco años en la misma empresa o al mismo empleador, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes o recibirán en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes.

El trabajador recibirá por adelantado la remuneración correspondiente al período de vacaciones.

Los trabajadores menores de dieciséis años tendrán derecho a veinte días de vacaciones y los mayores de dieciséis y menores de dieciocho, lo tendrán a dieciocho días de vacaciones anuales.

Los días de vacaciones adicionales por antigüedad no excederán de quince, salvo que las partes, mediante contrato individual o colectivo, convinieren en ampliar tal beneficio.

Art. 65.- Días de descanso obligatorio.- Además de los sábados y domingos, son días de descanso obligatorio los siguientes: 1° de enero, viernes santo, 1° de mayo, 24 de mayo, 10 de agosto, 9 de octubre, 2 de noviembre, 3 de noviembre y 25 de diciembre.

Según el Art. 16 todos los trabajadores deben estar **afiliados al IESS**

5.3.2 Tipo de contratos

Los contratos para los trabajadores que laboran en la boutique y el taller de alta costura serán de plazo fijo

5.3.3 Beneficios de ley

Beneficio para el artesano:

Art. 101.- Exoneración del pago de utilidades.- Quedan exonerados del pago de la participación en las utilidades los artesanos respecto de sus operarios y aprendices.

Según el Art. 115, quedan excluidos de recibir el décimo tercero y décimo cuarto los operarios y aprendices de artesanos.

Art. 304.- Exenciones.- Los artesanos que pertenezcan a organizaciones clasistas o interprofesionales con personería jurídica gozarán de la exención a

la que se refiere el inciso primero del artículo 302 (sueldos, salarios básicos y remuneraciones básicas mínimas unificadas e indemnizaciones legales por despido intempestivo.)

Beneficio para el operario:

Según el **Art. 302** los artesanos jefes de taller están sometidos, con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre sueldos, salarios básicos y remuneraciones básicas mínimas unificadas e indemnizaciones legales por despido intempestivo.

Los operarios gozarán también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo, de conformidad con lo dispuesto en este Código.

Art. 303.- Indemnizaciones.- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social atenderá a las indemnizaciones por accidentes y demás prestaciones a que tuvieren derecho los operarios, por medio de los fondos señalados en la Ley de Defensa del Artesano y los que en lo sucesivo se asignaren para el efecto.

6. Capítulo VI: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

6.1 Estructura de Capital

6.1.1 Inversión y fuentes de financiamiento

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesaria para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo”¹⁵

A continuación se detalla el resumen de la inversión total, dando como resultado para una inversión total de \$11.572,68

Tabla 31

CUDRO RESUMEN DE LA INVERSION TOTAL	
INVERSION	MONTO
Activos fijos	5.936,00
Intangibles	500,00
Puesta en marcha	950,00
Capital de trabajo	4.186,68
TOTAL DE INVERSION	11.572,68

Realizado por: Alexandra Hurtado

Para tener un mayor entendimiento sobre los rubros obtenidos, se detallará cada rubro de una manera general:

- **Activos fijos:** engloba maquinaria que se va a necesitar para el arreglo de las prendas y/o confección; Muebles y Enseres que servirán para realizar los trazos, hacer los cortes, colocar las máquinas, y ordenar las telas, hilos etc

¹⁵ BACA URBINA, Gabriel. “Evaluación de Proyectos”, McGraw – Hill México.

- **Intangibles:** aquí van todos los gastos de la adecuación para que el espacio esté ocupado y distribuido de la mejor manera; así como los gastos de permisos municipales, bomberos etc.
- **Gastos de puesta en marcha:** son todos los gastos en los que se incurrirá como publicidad, letrero, software, capacitación para que las costureras estén actualizadas, etc.

A continuación se muestra la tabla con los rubros más detallados de la inversión en activos, intangibles y gastos operativos:

Tabla 32

DESCRIPCION	VALOR
ACTIVOS FIJOS	5.936,00
Maquinaria	4.380,00
Maquina recubridora	1800
Máquina de costura recta	1.000,00
Plancha a vapor	160
Muebles y Enseres	606
Mesas	120
Sillas (4)	160
Mesón de trabajo	80
Estante	60
Armario	150
Vajillas (juego para 3 personas)	36
Equipo de Oficina	0
Gastos de Puesta en Marcha	950
Capacitación	300
Letrero	450
Varios	200
INTANGIBLES	500
Gastos de Adecuación	300
Licencias y permisos	200

Realizado por: Alexandra Hurtado

Para realizar la estructura de capital, se pedirá un préstamo al Banco de Fomento, el cual tiene una alternativa para proyectos emprendedores del “5-5-5” (\$5000 al 5% por 5 años) de los cuales los papeles de solicitud están presentados, esperando ser aprobado. A continuación la tabla de amortización para los 5 años:

TABLA 33

TABLA DE AMORTIZACION DE UN PRESTAMO	
MONTO DEL PRESTAMO	5000
PLAZO MESES	60
TASA DE INTERES	5%
CUOTA	94,36
FECHA	15-mar-12



PERIODO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO	FECHA DE PAGO
1	94,36	20,83	73,52	4926,48	
2	94,36	20,53	73,83	4852,65	
3	94,36	20,22	74,14	4778,51	
4	94,36	19,91	74,45	4704,07	
5	94,36	19,60	74,76	4629,31	
6	94,36	19,29	75,07	4554,24	
7	94,36	18,98	75,38	4478,86	
8	94,36	18,66	75,69	4403,17	
9	94,36	18,35	76,01	4327,16	
10	94,36	18,03	76,33	4250,83	
11	94,36	17,71	76,64	4174,19	
12	94,36	17,39	76,96	4097,22	
13	94,36	17,07	77,28	4019,94	
14	94,36	16,75	77,61	3942,33	
15	94,36	16,43	77,93	3864,40	
16	94,36	16,10	78,25	3786,15	
17	94,36	15,78	78,58	3707,57	
18	94,36	15,45	78,91	3628,66	
19	94,36	15,12	79,24	3549,42	
20	94,36	14,79	79,57	3469,86	

21	94,36	14,46	79,90	3389,96	
22	94,36	14,12	80,23	3309,73	
23	94,36	13,79	80,57	3229,16	
24	94,36	13,45	80,90	3148,26	
25	94,36	13,12	81,24	3067,02	
26	94,36	12,78	81,58	2985,44	
27	94,36	12,44	81,92	2903,53	
28	94,36	12,10	82,26	2821,27	
29	94,36	11,76	82,60	2738,67	
30	94,36	11,41	82,95	2655,72	
31	94,36	11,07	83,29	2572,43	
32	94,36	10,72	83,64	2488,80	
33	94,36	10,37	83,99	2404,81	
34	94,36	10,02	84,34	2320,47	
35	94,36	9,67	84,69	2235,79	
36	94,36	9,32	85,04	2150,74	
37	94,36	8,96	85,39	2065,35	
38	94,36	8,61	85,75	1979,60	
39	94,36	8,25	86,11	1893,49	
40	94,36	7,89	86,47	1807,03	
41	94,36	7,53	86,83	1720,20	
42	94,36	7,17	87,19	1633,01	
43	94,36	6,80	87,55	1545,46	
44	94,36	6,44	87,92	1457,54	
45	94,36	6,07	88,28	1369,26	
46	94,36	5,71	88,65	1280,61	
47	94,36	5,34	89,02	1191,59	
48	94,36	4,96	89,39	1102,20	
49	94,36	4,59	89,76	1012,43	
50	94,36	4,22	90,14	922,29	
51	94,36	3,84	90,51	831,78	
52	94,36	3,47	90,89	740,89	
53	94,36	3,09	91,27	649,62	
54	94,36	2,71	91,65	557,97	
55	94,36	2,32	92,03	465,94	
56	94,36	1,94	92,41	373,53	
57	94,36	1,56	92,80	280,73	
58	94,36	1,17	93,19	187,54	
59	94,36	0,78	93,57	93,96	
60	94,36	0,39	93,96	0,00	

Realizado por: Alexandra Hurtado

El aporte de los socios será de la diferencia del total de la inversión con el préstamo bancario; a continuación detallaremos la estructura de capital:

Tabla 34

CUDRO RESUMEN DE LA INVERSION TOTAL	
INVERSION	MONTO
Activos fijos	4.986,00
Intangibles	500,00
Puesta en marcha	950,00
Capital de trabajo	3.156,88
TOTAL DE INVERSION	9.592,88

Realizado por: Alexandra Hurtado

Fuente: CUDRO RESUMEN DE LA INVERSION TOTAL

6.1.2 Ventas

1.1.2.1 Ventas para arreglo de prendas

Como se pudo observar en el capítulo II, existen 3 servicios que brinda el taller de costura (arreglos internos, externos y confección) los cuales se detallarán a continuación:

Arreglo de prendas externas del local

Tabla 35

Descripción	Valor
subida de bastas	\$ 2,00
entallado de blusas	\$ 4,00
reducción de ancho de pantalón	\$ 3,00
total	\$ 9,00
consumo promedio	\$ 3,00

Realizado por: Alexandra Hurtado

El consumo promedio en los arreglos externos es de \$3.00, conociendo que la demanda para este servicio es de 720 al año, que viene de la suma de la demanda de arreglos externos con los de arreglos internos.

Tabla 36

PRESUPUESTO DE VENTAS PRIMER AÑO			
MES	CLIENTES	CONSUMO PROMEDIO POR PERSONA	INGRESO
1	60	3	180,00
2	60	3	180,00
3	60	3	180,00
4	60	3	180,00
5	60	3	180,00
6	60	3	180,00
7	60	3	180,00
8	60	3	180,00
9	60	3	180,00
10	60	3	180,00
11	60	3	180,00
12	60	3	180,00
TOTAL	720	3	2160

Realizado por: Alexandra Hurtado

A continuación la tabla obtenida de la proyección de venta de arreglos para 5 años, tomando que para el año 2 el crecimiento poblacional es de 2.81% para el tercer año de 3.12% para el cuarto año de 3.42% y finalmente para el quinto año la proyección de crecimiento es de 3.75%¹⁶

Tabla 37

PRESUPUESTO VENTAS PROYECTADO A 5 AÑOS			
AÑO	CLIENTES	CONSUMO PROMEDIO POR PERSONA	INGRESO
1	60	3	180,00
2	62	3	185,06
3	64	3	190,83
4	66	3	197,36
5	68	3	204,76

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.1.2.2 Venta para Confección de prendas

Según la capacidad máxima la demanda total al año para confección de vestidos, boleros y faldas, dando como resultado a la demanda mensual de 120 personas; a continuación se detallará el precio de las prendas que se confeccionarán:

¹⁶ Datos obtenidos de la tabla 19

Tabla 38

descripción	venta interna	venta por mayor
vestido	\$68.00	\$48.00
falda	\$38.00	\$28.00
bolero	\$25.00	\$16.00

Realizado por: Alexandra Hurtado
Fuente: Capítulo II

Se calculó un precio promedio de las ventas internas como las ventas externas al por mayor y se obtuvo un consumo mensual promedio de **\$37,17**

A continuación se especificará el presupuesto de ventas para los 5 años de duración del proyecto:

Tabla 39

PRESUPUESTO VENTAS PROYECTADO A 5 AÑOS			
AÑO	CLIENTES	CONSUMO PROMEDIO POR PERSONA	INGRESO
1	120	37,17	4.460,00
2	123	37,17	4.585,33
3	127	37,17	4.728,39
4	132	37,17	4.890,10
5	137	37,17	5.073,48

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.1.3 Costos y Gastos

6.1.3.1 Presupuesto de Costos para arreglos

Al igual que en la tabla de ingresos, se realizó un promedio de los costos totales de los arreglos que tenemos y se obtuvo una media, a continuación describiremos los valores:

Tabla 40

descripción	valor
subida de bastas	\$ 1,33
entallado de blusas	\$ 2,71
reducción de ancho de pantalón	\$ 2,00
total	\$ 6,04
consumo promedio	\$ 2,01

Realizado por: Alexandra Hurtado
Fuente: Capítulo II

El consumo promedio es de \$2.01 y conociendo que nuestra demanda es de 60 al mes, se procede a realizar la tabla de presupuestos de costos para los 5 años de duración del proyecto:

Tabla 41

PRESUPUESTO DE COSTOS			
PRIMER AÑO			
MES	CLIENTES	CONSUMO PROMEDIO POR PERSONA	INGRESO
1	60	2,01	120,4
3	60	2,01	120,4
4	60	2,01	120,4
6	60	2,01	120,4
7	60	2,01	120,4
8	60	2,01	120,4
9	60	2,01	120,4
10	60	2,01	120,4
11	60	2,01	120,4
12	60	2,01	120,4
TOTAL	720	2,01	1.444,80

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.1.3.2 Presupuesto de Costos para confección

Para obtener el promedio de los costos, también se obtuvo de la suma del costo de la confección del vestido, bolero y falda y se sacó una media, a continuación se detalla:

Tabla 42

descripción	valor
confección vestido	\$ 24,41
Confección falda	\$ 12,71
confección bolero	\$ 11,37
Total	\$ 48,49
consumo promedio	\$ 16,16

Realizado por: Alexandra Hurtado
Fuente: Capítulo II

A continuación la tabla de presupuestos de costos y gastos del primer año con una demanda de 373 personas al mes:

Tabla 43

PRESUPUESTO DE COSTOS PRIMER AÑO			
MES	CLIENTES	PROMEDIO	TOTAL
1	120	16,16	1.939,60
2	120	16,16	1.939,60
3	120	16,16	1.939,60
4	120	16,16	1.939,60
5	120	16,16	1.939,60
6	120	16,16	1.939,60
7	120	16,16	1.939,60
8	120	16,16	1.939,60
9	120	16,16	1.939,60
10	120	16,16	1.939,60
11	120	16,16	1.939,60
12	120	16,16	1.939,60
TOTAL	1.440	16,16	23.275,20

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.1.3.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

A continuación se muestra la tabla correspondiente a los gastos estimados para los rubros correspondientes a los pagos por servicios anuales los mismos se detallan así:

Tabla 44

GASTOS POR SERVICIOS ANUALES	
Descripción	Monto
Agua	10,5
Luz	180,00
Teléfono	0
Internet	0
Arriendo	1.236,00
Publicidad	0,00
Total	1.426,50

Realizado por: Alexandra Hurtado

Tabla 45

SUMINISTROS			
Cant	Descripción	P. Unit	P. Total
12	Suministros de Aseo y Limpieza	12	144
12	Varios	18	216
	Total		360,00

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.1.3.3 SUELDOS DEL PERSONAL

Se detalla el total de personas que trabajan en la boutique y en el taller, mas como costos directos solamente para el taller constará de las 3 costureras y de una proporción del sueldo del administrador ya que él estará a cargo de la boutique y del taller; el porcentaje del administrador que va como costo indirecto para el taller es del 30% de su sueldo total.

Tabla 46

SUELDOS DEL PERSONAL AÑO 1			
NUMERO	CARGO	SUELDO	TOTAL AÑO
1	Gerente General	600	7.200,00
1	Administrador/ Contador	340	4.080,00
3	costurera	292	10.512,00
1	atención al cliente interno	292	3.504,00
1	atención al cliente externo	292	3.504,00
	TOTAL	1.816,00	28.800,00

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.1.3.4 PROYECCIÓN DE EGRESOS

Para la proyección se calcula al mismo valor del crecimiento de la demanda proyectada¹⁷

A continuación el resumen del cuadro de costos y gastos con proyección a los 5 años:

Tabla 47

CUADRO DE COSTOS Y GASTOS					
COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos					
Servicios Básicos y Suministros	1.426,50	1.466,58	1.512,34	1.564,06	1.622,72
Depreciación	438	450,31	464,36	480,24	498,25
Gastos financieros	229,5	183,31	189,03	195,49	202,83
Gastos imprevistos	191,86	197,25	202,79	208,49	214,35
Total Gtos de Adm. Y Vtas	2.285,86	2.297,45	2.368,52	2.448,29	2.538,14
Costos Directos	35.232,00	36.222,02	37.352,15	38.629,59	40.078,20
Materia prima	24.720,00	25.414,63	26.207,57	27.103,87	28.120,26
Mano de obra directa	10.512,00	10.807,39	11.144,58	11.525,72	11.957,94
Costo Indirecto	1.224,00	1.258,39	1.297,66	1.342,04	1.392,36
proporción del sueldo administ.	1224	1.258,39	1.297,66	1.342,04	1.392,36
Total costos y gastos	38.741,86	39.777,86	41.018,32	42.419,91	44.008,70

Realizado por: Alexandra Hurtado

¹⁷ Datos obtenidos de la tabla 19

Lo que respecta al valor de los servicios básicos como los de suministros de servicios básicos, podemos observar la tabla 44 y 45 respectivamente

Los gastos de improvisación se reflejan en cualquier requerimiento de la empresa, para lo cual se ha determinado el 2% de la inversión total.

Para el cálculo de los Gastos financieros, se sumaron todos los flujos de interés mensuales de cada año, intereses que se desglosan de la deuda adquirida en el Banco de Fomento de \$5000 a 5 años y al 5%

Se tomó en cuenta que el sueldo del administrador será de \$340 al mes, siendo responsable del área de la boutique como del taller, por ello se ha visto conveniente calcular un porcentaje del 30% del sueldo del administrador dedicado para el taller, siendo el valor de \$102 mensuales, y como costo indirecto al año un valor de \$1224.

6.1.4 Estado de Resultados

Este estado sirve para verificar y analizar los valores obtenidos a través del ciclo económico, permitiendo observar si el negocio incurrió en pérdidas o en ganancias

Tabla 48

ESTADO DE RESULTADOS					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	55.680,00	57.244,61	59.030,64	61.049,49	63.338,84
(Costos Directos)	35.232,00	36.222,02	37.352,15	38.629,59	40.078,20
Utilidad Bruta	20.448,00	21.022,59	21.678,49	22.419,90	23.260,64
(Costos Indirectos)	1.224,00	1.258,39	1.297,66	1.342,04	1.392,36
Utilidad Operativa	19.224,00	19.764,19	20.380,84	21.077,86	21.868,28
Gastos de Adm y Vtas	1.786,50	1.836,70	1.894,01	1.958,78	2.032,23
Gastos imprevistos	191,86	197,25	202,79	208,49	214,35
Gastos Financieros	229,50	183,31	134,76	83,72	30,08
Deprec. y amortiz.	438,00	450,31	464,36	480,24	498,25
Utilidad antes de Benef.	16.770,00	17.293,88	17.887,71	18.555,12	19.307,72
15% Utilidades trabajadores	2.515,50	2.594,08	2.683,16	2.783,27	2.896,16
Utilidad antes de imp.	14.254,50	14.699,79	15.204,56	15.771,85	16.411,56
25 % impuesto a la renta	3.563,63	3.674,95	3.801,14	3.942,96	4.102,89
Utilidad Neta	10.690,88	11.024,85	11.403,42	11.828,89	12.308,67

Realizado por: Alexandra Hurtado

En el estado de resultados que se acaba de detallar, podemos divisar que el negocio desde su primer año expresa utilidades, lo que quiere decir que el negocio es rentable.

6.1.5 Balance General

El balance General indica cómo está distribuido el monto total de la inversión, a continuación se detalla la distribución:

Tabla 49

BALANCE DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS			9.592,88
Activos circulantes		0	
Efectivo	0		
Activos Fijos		4.986,00	
Maquinaria	4.380,00		
Muebles y Enseres	606		
Equipo de Oficina	0		
Activos Intangibles		500	
Otros Activos		4.106,88	
PASIVO			5.000,00
Pasivo a largo plazo		5.000,00	
Préstamo Bancario	5.000,00		
PATRIMONIO			4.592,88
Capital	4.592,88		
PASIVO + PATRIMONIO			9.592,88

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.2 Evaluación del proyecto

6.2.1 Flujo de Efectivo

Tabla 50

FLUJO DE EFECTIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		55680	57244,61	59030,64	61049,49	63338,84
(Costos Directos)		35232	36222,02	37352,15	38629,59	40078,2
(Costos Indirectos)		1224	1258,39	1297,66	1342,04	1392,36
(Gastos de Administración y Ventas)		1786,5	1836,7	1894,01	1958,78	2032,23
Flujo Operativo		17437,5	17927,49	18486,83	19119,08	19836,05
Ingresos no operativos	9592,88					
Crédito	5000					
Aporte Propio	4592,88					
Egresos no operativos		421,36	380,56	337,55	292,21	244,43
Inversiones	9592,88					
<i>Activos Fijos</i>	4986					
<i>Intangibles</i>	500					
<i>Otras Inversiones</i>	950					
<i>Capital de Trabajo</i>	3156,88					
Gastos Financieros		229,5	183,31	134,76	83,72	30,08
Gastos Imprevistos		191,86	197,25	202,79	208,49	214,35
Flujo No Operativo						
FLUJO NETO	9592,88	17016,14	17546,94	18149,28	18826,87	19591,62
Flujo Acumulado			34563,08	35696,22	36976,15	38418,49
<i>tasa:</i>	5%				VAN:	\$ 69.046,05
					TIR	180%

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.2.2 VAN

“Al aplicar el criterio del VAN se puede indicar que proporciona igual utilidad que la mejor inversión alternativa”

Como se puede observar el VAN es mayor a 0 ¹⁸ lo que significa que recuperaremos la inversión inicial y tendremos más capital que si lo hubiéramos puesto a renta fija.

6.2.3 TIR

Como se puede observar la TIR es mayor que la tasa de interés¹⁹, el rendimiento que obtendrá el inversionista realizando la inversión es mayor que el que obtendrá en la mejor inversión alternativa, por lo tanto, conviene realizar la inversión.

6.2.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos permite ver cuales tienen que ser los niveles mínimos de ventas para poder cubrir sus costos y gastos el taller de costura

La fórmula del punto de equilibrio para observar la cantidad mínima que se requiere producir es la siguiente

¹⁸ Ver en la tabla 51

¹⁹ Observar en la tabla 51

$$PE(Q) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo variable unitario}}$$

La fórmula del punto de equilibrio para observar la venta mínima que se requiere producir es la siguiente

$$PE(VTAS.) = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \left(\frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas}} \right)}$$

A continuación el detalle del PE para la cantidad y ventas en arreglos y en confección:

Tabla 51

TARREGLOS		CONFECCIÓN	
PV	3	PV	37,17
CVU	2,01	CVU	16,61
CF	2160	CF	53520
PRODUCCION	720	PRODUCCION	1440
MC	0,99	MC	20,56
CVT	1447,2	CVT	23918,4
VENTAS	2160	VENTAS	53524,8
P.E. unidades	2181,81818	P.E. unidades	2603,11284
P.E. ventas	6545,45455	P.E. ventas	96757,7043

Realizado por: Alexandra Hurtado

6.2.5 Pay Back

Con el Pay-back se logra hacerse una idea aproximada del tiempo que tardarán en recuperar el desembolso inicial en una inversión.

Para calcular este indicador necesitamos ver los flujos acumulados del proyecto, y nos fijamos en que periodo de estos flujos se llega al monto invertido, (para este proyecto es el año 1) luego se resta a este el valor inicial de la inversión, luego se selecciona el flujo del año siguiente y se encontrar un promedio mensual, la diferencia que quedó de esa operación se divide para el promedio conseguido y nos da los meses adicionales que se demora en recuperar la inversión

Tabla 52

PAYBACK	
Descripción	Valores
Sumatoria flujos Año 1	17.016,14
Inversión Inicial	-9.592,88
Diferencia	7.423,27

Realizado por: Alexandra Hurtado

Se resta la sumatoria de flujos de año 1 con la inversión inicial

Tabla 53

PAYBACK	
Descripción	Valores
Flujo del año siguiente (Año 2)	17.546,94
Meses al año	12
Flujo promedio	

Realizado por: Alexandra Hurtado

Se procede con la división de la diferencia para el promedio.

$$\text{meses} = \frac{7.423,27}{1462,24}$$

El resultado de la división para calcular la diferencia para el promedio es de **5.08 meses**, lo que nos indica que el tiempo estimado de recuperación de la inversión es de **5 meses 2 días**.

6.2.6 Análisis de sensibilidad

En el análisis de sensibilidad lo que se hará es realizarse un suposición en tres variables con tres escenarios, la variables serán el precio, el costo y la inversión; los escenarios será un aumento del 10% y una disminución en las misma proporción a cada una de las variables mencionadas, luego se comparará y se determinará cuál de estas variables es más sensible, es decir, cambia más drásticamente.

Tabla 54

ANALISIS DE SENSIBILIDAD					
VARIABLE		PRECIO		INVERSION	
	Normal	Pesimista	Optimista	Optimista	Pesimista
		-10%	10%	-10%	10%
VAN	69.046,05	44.552,84	95.894,21	70.881,62	68.963,05
TIR	180,00%	123,00%	241,00%	202,00%	165,00%
PAYBACK	5.08	7,47	3,42	5,82	4,52

Realizado por: Alexandra Hurtado

Luego de realizar los cálculos con los escenarios optimistas y pesimistas planteados para el VAN, TIR y PAYBACK; se determinó que la variable más sensible es el precio, ya que un aumento o una disminución en el mismo alteran de una manera más fuerte a los resultados

CONCLUSIONES

El estudio realizado en este proyecto tiene como objetivo verificar la factibilidad de implementación de un taller de alta costura para SIVISTE boutique en la ciudad de Cuenca, el mismo que brinda varios servicios como: arreglo de las prendas compradas en la boutique, arreglos de prendas de propiedad de los clientes y confección de vestidos, faldas y boleros.

El taller es un negocio pionero y rentable, no necesita de mucha inversión, y en base al estudio de mercado la demanda está de acuerdo con la implementación de este taller, así se pudo confirmar con las encuestas aplicadas a la población seleccionada.

Se puede observar en el capítulo II que no existe una competencia directa sin embargo la competencia indirecta que se presenta presta servicios similares pero no con el mismo enfoque, la misma tecnología ni personal capacitado que el taller de SIVISTE boutique ofrecerá; para ello, se requiere comprar maquinaria tecnificada y una buena selección del talento humano.

En el estudio técnico se confirmó la ubicación del taller establecido en el centro de la ciudad por lo que existe una gran afluencia de gente. En este capítulo también se determinó el

tamaño óptimo de producción; el cual nos indica que nuestra capacidad máxima de producción abarca el 2% de la demanda potencial.

El estudio financiero se basó en la proyección de ventas utilizando la capacidad máxima total del taller. Con el cálculo del Pay-back se demostró que se recuperará el capital en 5 meses, así como también se obtuvo el VAN, TIR y Análisis de Sensibilidad los cuales confirmaron que el proyecto es viable.

Luego de exponer todos los resultados que se obtuvieron se concluye que el proyecto es factible, ya que el mismo cumple técnica, administrativa, operativa y financieramente con las expectativas que se tenía planteado.

RECOMENDACIONES

La demanda de aceptación del proyecto es del 99% según encuestas realizadas a potenciales clientes, sin embargo la capacidad máxima de producción e instalación abarca el 2.18% de la demanda total del proyecto; por ello se recomienda que este proyecto se plantee en un mediano plazo para ampliarse y poder abarcar como mínimo el 35% de la demanda total.

Además puede plasmarse una investigación más detallada sobre nuevas ideas para entretener al cliente y ofrecer nuevos o mejorados servicios y/o productos.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina, Gabriel. “Evaluación de Proyectos”, McGraw – Hill México.
- Sapag, Chain, (2007). Preparación y evaluación de proyectos, (5ta Edición), México / McGraw-Hill.
- Kelety Andrés. Análisis y evaluación de inversiones, 2da Edición, EADA, 2002
- Besley, Scott. & Brigham, Eugene F, (2001). Fundamentos de Administración Financiera, (12da Edición), México / Mc Graw – Hill.
- Sánchez, I. R (2003) Enfoque económico social de evaluación de proyectos de inversión. Tesis doctoral en Ciencias Económica, CDICT, Universidad de la Habana).
- El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición, de Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.
- Ministerio de Relaciones Laborales “leyes artesanales 2012”
- GREMSA “Reglas y Normas del Gremio Artesanal 2010”
- Banco de Fomento “formulario para acceder al préstamo 5-5-5”

REFERENCIAS ELECTRONICAS

- **MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES:**
[http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=557: salarios-minimos-sectoriales-y-salario-basico-unificado&catid=125:de-interes](http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=557:salarios-minimos-sectoriales-y-salario-basico-unificado&catid=125:de-interes)
- **INEC**
<http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
<http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction>
<http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

- **SRI**

<http://www.sri.gov.ec/web/10138/304>

- **PÁGINAS AFINES:**

<http://www.crecenegocios.com/la-tecnica-de-observacion/>

www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm

<http://www.xuletas.es/ficha/estudio-tecnico/>

http://todocomercioexterior.com.ec/2011_01_01_archive.html

<http://www.invertirenelmundo.com/america-del-sur/ecuador-presidente-correa-asegura-ventajas-de-invertir-en-ecuador.html>

A N E X O S

Anexo 1

Diseño de Encuestas



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

ENCUESTA

Agradezco por el tiempo que brinda a la presente encuesta.

Soy estudiante de la Universidad del Azuay egresada de la Facultad de Administración de Empresas, estoy realizando una encuesta para evaluarla la factibilidad de la “implementación de un taller de alta costura para una boutique en la ciudad de Cuenca.”

Marque con una X las preguntas que se le pide que conteste:

1. ¿En qué grupo de edades e ingresos se encuentra usted?

GRUPO DE EDADES

20 a 24	☐
25 a 29	☐
30 a 34	☐
35 a 39	☐
40 a 44	☐
45 a 49	☐
50 a 54	☐
55 a 59	☐
60 a 64	☐

INGRESOS MENSUALES

100 a 300	☐
300 a 500	☐
500 a 700	☐

700 a 1000	
1000 o más	

2. De los siguientes 3 servicios ¿Cuál de ellos estaría dispuesto a adquirir? (marcar 1 opción)

1	Arreglo de prendas que se compren en la boutique sin ningún costo extra	
2	Arreglo de prendas externas traídas por las clientes	
3	Confección de vestidos, faldas, boleros de alta calidad	

3. Conteste si su respuesta a la pregunta2 fue LA PRIMERA OPCIÓN

¿Conoce usted de boutiques que le presten servicios de arreglos de las prendas que compran sin costo extra? Si su respuesta es positiva indicar la boutique.

NO _____

SÍ _____ (especificar) _____

4. Conteste si su respuesta a la pregunta2 fue LA PRIMERA OPCIÓN

¿Si entrara en funcionamiento el taller de alta costura para una boutique en la ciudad de Cuenca, que brinde el servicio de arreglo de prendas que usted compre y no le cobren por el servicio mencionado, estaría dispuesto a asistir?

SÍ _____

NO _____ porque _____

5. Conteste si su respuesta a la pregunta2 fue LA PRIMERA O SEGUNDA OPCIÓN

En una escala del 1 al 4, considerando el 1 como poco importante y 4 muy importante. Indicar para los siguientes aspectos que nivel de importancia cree usted que tendría que tener cada uno.

Calidad en el arreglo	_____
Precio del arreglo	_____
localización del taller	_____
Atención al Cliente	_____

6. Conteste si su respuesta a la pregunta2 fue LA TERCERA OPCIÓN

Estaría usted dispuesta a adquirir las prendas de alta calidad que se confeccionarán? (vestidos, boleros y faldas)

SÍ _____

NO _____

Si su respuesta fue positiva, de los siguientes productos, ¿Cuál de ellos estaría dispuesta a adquirir?

(señale 1 opción)

Vestidos
Boleros
Faldas

7. Conteste si su respuesta a la pregunta2 fue LA TERCERA OPCIÓN

¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un bolero, falda y/o un vestido de buena calidad?

bolero	14 o menos
	15 a 25
	26 a 35
	36 o más

falda	19 o menos
	20 a 30
	31 a 40
	41 a 50
	51 o más
vestido	39 o menos
	40 a 60
	61 a 80

	81 a 100	_____
	101 a 120	_____
	121 o más	_____

8. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA SEGUNDA OPCIÓN

¿Estaría dispuesta a asistir al taller para mandar a reparar sus prendas?

SÍ _____

NO _____

Si su respuesta fue positiva, de los siguientes servicios, ¿Cuál de ellos estaría dispuesta a adquirir?

(señale 1 opción)

Subida de basta	
Reducir el ancho de un pantalón	
Entallar una blusa	

9. Conteste si su respuesta a la pregunta 2 fue LA SEGUNDA OPCIÓN

¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por los siguientes servicios?

Subida de basta	1.40 o menos	_____
	1.50 a 2	_____
	2.10 a 3	_____
	3.10 o más	_____
Reducir el	1.90 o menos	_____

ancho de un pantalón	2 a 3
	3.10 a 4
	4.10 a 5
	5 o más
Entallar una blusa	1.90 o menos
	2 a 3
	3.10 a 4
	4.10 a 5
	5.10 a 6
	6.10 o más

—

—

—

—

—

—

—

—

Agradezco por su tiempo empleado

ANEXO 2

COSTOS PARA ARREGLOS DE LAS PRENDAS

	ACTIVIDAD	subida de bastas	entallado de blusas	reducción de ancho de pantalón
	TIEMPO QUE SE DEMORA	1/2 hora	1 hora	45 minutos
CF	ARRIENDO	\$ 0,32	\$ 0,64	\$ 0,48
	SERVICIOS BÁSICOS	\$ 0,04	\$ 0,09	\$ 0,07
	SUELDOS	\$ 0,87	\$ 1,73	\$ 1,30
	DEPRECIACIÓN MAQUINAS	\$ 0,10	\$ 0,21	\$ 0,16
CV	HILO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CT		\$ 1,34	\$ 2,67	\$ 2,01
UTILIDAD		50%	50%	50%
PRECIO		\$ 2,01	\$ 4,01	\$ 3,01

COSTOS PARA LA CONFECCIÓN DE PRENDAS

	ACTIVIDAD	CONFECCIÓN VESTIDO	CONFECCIÓN FALDA	CONFECCIÓN BOLERO
	TIEMPO QUE SE DEMORA	6 horas	2 horas y 1/2	2 horas
CF	ARRIENDO	\$ 3,22	\$ 1,61	\$ 1,29
	SERV BAS	\$ 0,45	\$ 0,22	\$ 0,18
	SUELDO	\$ 8,66	\$ 4,33	\$ 3,46
	DEPRECIACION	\$ 1,04	\$ 0,52	\$ 0,42
CV	HILO	\$ 0,05	\$ 0,03	\$ 0,03
	TELA	\$	\$ 6,00	\$ 6,00

		11,00		
CT		\$ 24,41	\$ 12,71	\$ 11,37
UTILIDAD		50%	50%	50%
PRECIO POR MAYOR		\$ 36,62	\$ 19,07	\$ 17,06
UTILIDAD		179%	199%	120%
PRECIO POR MENOR		\$ 68,00	\$ 38,00	\$ 25,00

Anexo 3

Los tiempos que se requiere en cada proceso:

Para arreglos

SUBIR BASTAS 1 PANTALÓN		
Actividades	Responsable.	Tiempos empleado en min
descoser	Costurera 1	10
Trazar	Costurera 1	3
Cortar	Costurera 1	5
Cocer	Costurera 2-3	10
Recubrir	Costurera 2-3	5
Planchar	Costurera 2	7
Control de calidad.	Costurera 1	3
Total en minutos		33

ENTALLADA DE 1 BLUSA		
Actividades	Responsable.	Tiempos empleado en min
descoser	Costurera 1	15
Trazar	Costurera 1	7
Cortar	Costurera 1	7
Cocer	Costurera 2-3	15
Recubrir	Costurera 2-3	10
Planchar	Costurera 2	10
Control de calidad.	Costurera 1	5
Total en minutos		54

REDUCCION DEL ANCHO DE 1 PANTALÓN		
Actividades	Responsable.	Tiempos empleado en min
descoser	Costurera 1	20
Trazar	Costurera 1	5
Cortar	Costurera 1	5
Cocer	Costurera 2-3	15
Recubrir	Costurera 2-3	10

Planchar	Costurera 2	7
Control de calidad.	Costurera 1	5
Total en minutos		47

Tiempo total para arreglar las 3 prendas:

134

Es decir 2 horas con 14 minutos

Para la confección:

PARA REALIZAR 2 VESTIDOS		
Actividades	Responsable.	Tiempos empleado en minutos
Trazar	Costurera 1	40
Cortar	Costurera 1	10
Cocer	Costurera 2-3	60
Recubrir	Costurera 2-3	60
Planchar	Costurera 2	15
Poner etiqueta	Costurera 1	10
Control de calidad.	Costurera 1	10
Total en minutos		205

PARA REALIZAR 2 FALDAS		
Actividades	Responsable.	Tiempos empleado en minutos
Trazar	Costurera 1	20
Cortar	Costurera 1	5
Cocer	Costurera 2-3	30
Recubrir	Costurera 2-3	15
Planchar	Costurera 2	10
Poner etiqueta	Costurera 1	7
Control de calidad.	Costurera 1	7
Total en minutos		94

PARA REALIZAR 2 BOLEROS		
Actividades	Responsable.	Tiempos empleado en minutos
Trazar	Costurera 1	15
Cortar	Costurera 1	5
Cocer	Costurera 2-3	25
Recubrir	Costurera 2-3	12
Planchar	Costurera 2	7
Poner etiqueta	Costurera 1	7
Control de calidad.	Costurera 1	7
Total en minutos		78

total para realizar las 6 piezas:

377

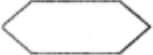
Es decir 6 horas con 17 minutos

En total para hacer 6 piezas y 3 arreglos se requiere de **8 horas con 31 minutos** lo cual es muy difícil realizar diariamente todo esto ya que se trabaja 8 horas diarias.

Anexo 4

Simbología del Flujo-grama.

SIMBOLOGÍA

SÍMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Inicio o término	Señala donde se inicia o termina un diagrama; además se usa para indicar un órgano administrativo o puesto que realiza la actividad.
	Interconexión	Representa la conexión con otro procedimiento.
	Actividad	Representa la ejecución de una o más actividades de un procedimiento.
	Decisión	Indica las posibles alternativas dentro del flujo del procedimiento.
	Documento	Representa cualquier tipo de documento que entre o salga en el procedimiento.
	Archivo definitivo	Indica que se guarda un documento en forma permanente.
	Archivo temporal	Indica que se guarda un documento durante un período establecido.
	Anotación	Se usa para comentarios adicionales a una actividad y se puede conectar a cualquier símbolo del diagrama en el lugar donde la anotación sea significativa.
	Comunicación remota	Representa la transmisión de información entre dos o más órganos administrativos vía telefónica, telegráfica y de radio entre otros.
	Conector	Representa el enlace de actividades con otra dentro de un procedimiento.
	Conector de Página	Representa el enlace de actividades en hojas diferentes en un procedimiento.
	Dirección de flujo	Conecta símbolos, señalando el orden en que línea de unión debe realizarse.