



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“Proyecto de Prefactibilidad para el montaje de una empresa de sacos para vestir de mujer.”

Trabajo de graduación previo a la obtención de título de:

Ingeniero Comercial

Autores: Silvia Eugenia Cuesta Miranda.

Paúl Gerardo Toledo Monroy.

Director: Econ. Lenin Zúñiga

Cuenca - Ecuador

2009

Dedicatoria

Quiero dedicar la presente monografía primeramente a Dios por ser guía en mi camino, por darme las fuerzas para perseverar así como la paciencia en los momentos difíciles, a mi novio por ser mi apoyo e inspiración, por ofrecerme su amor incondicional y comprensión en todo momento.

De igual manera dedico este proyecto a mis padres quienes con amor y sacrificio hicieron posible la culminación de esta etapa estudiantil, capacitándome para enfrentar la vida con seguridad y dedicación.

A mis hermanos por ser un soporte en mi vida, y por brindarme todo su cariño y llenarme de alegría en mis momentos de tristeza.

Atte. Silvia Cuesta Miranda.

Dedicatoria

La presente monografía va dedicada primordialmente a Dios, el cual me ha brindado la sabiduría e inteligencia para poder alcanzar mis objetivos y además me ha ofrecido su protección con la compañía de sus ángeles y la presencia de su espíritu en mi vida, a mi familia quien me ha guiado por el camino del bien educándome, instruyéndome y sobre todo brindándome su ejemplo de responsabilidad y trabajo con valores y principios desde mi niñez y han sido mi soporte para salir adelante por el amor tan grande que ellos me han dedicado.

Atte. Paúl Toledo Monroy.

Agradecimiento

Un agradecimiento especial al Econ. Lenin Zúñiga, Director de nuestra monografía, quien nos ha instruido durante la elaboración de la misma, brindándonos sus conocimientos, su apoyo y dedicación en todo momento para culminar exitosamente este proyecto, además a todos nuestros maestros quienes durante nuestra vida estudiantil nos han colaborado y acompañado en esta etapa importante para nuestras vidas, con sus conocimientos, para luego poderlos aplicar a nuestra vida profesional. Así mismo un reconocimiento a René Landy y Patricia Cárdenas quienes nos ayudaron con su experiencia en el ámbito textil, ofreciéndonos importante información para la preparación de esta monografía, y por último al director del Curso de Graduación el Econ. Carlos Jaramillo que ha hecho posible realizar un exitoso programa de estudios.

INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1: ESTUDIO DE GENERALIDADES Y OBJETIVOS

1.1. Estudio de generalidades	3
1.1.1 Nombre del proyecto	3
1.1.2 Idea	3
1.1.3. Antecedentes	3
1.1.4. Tipo de proyecto	4
1.1.4.1. Área de actividad	5
1.1.4.2. Código CIU	5
1.1.5. Constitución jurídica	6
1.1.6. Localización	7
1.1.7. Relaciones con otras empresas	7
1.1.8. Justificación de la vida útil	8
1.1.9. Duración del ciclo del proyecto	8
1.1.10. Elementos de planeación estratégica	9
1.1.10.1. Misión	9
1.1.10.2. Visión	9
1.1.10.3. Objetivos	9
1.1.10.4. Políticas	10
1.1.10.5. Estrategia	11
1.1.11. Estructura organizativa	11
1.1.11.1. Perfil de las socias	11
1.1.11.2. Organigrama de las áreas funcionales	12
1.1.11.3. Descripción de las áreas funcionales	13
1.1.11.3.1. Gerencia	13
1.1.11.3.2. Área de Diseño	13
1.1.11.3.3. Área de Producción	13
1.1.11.3.4. Área de Comercialización	13
1.1.11.3.5. Área Financiera	14

1.1.12. Formuladores del proyecto	14
1.1.13. Aporte patrimonial	14
1.2. Estudio de objetivos	14
1.2.1. Objetivo del proyecto y de la formulación	14
 CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO	
2.1. Análisis del producto	16
2.1.1. Tipo de producto y unidad de medida	16
2.1.2. Caracterización del producto	16
2.1.2.1. Líneas de producto	16
2.1.2.2. Estilo	17
2.1.2.3. Cualidades	17
2.1.2.4. Uso	17
2.1.2.5. Perfil general del cliente target u objetivo	17
2.1.2.6. Tallas	19
2.1.2.7. Materiales	19
2.1.2.8. Colores	19
2.1.2.9. Etiqueta y empaque	21
2.1.2.10. Recomendaciones	22
2.1.2.11. Servicios adicionales	22
2.1.2.11.1. Características del producto	23
2.1.2.11.2. Servicio de entrega	24
2.1.2.12. Ubicación del local y taller	24
2.1.2.12.1. Días y horarios de atención	25
2.1.2.12.2. Exhibición del producto	27
2.1.2.13. Fotos de las líneas de producto	27
2.2. Análisis de demanda	28
2.2.1. Cobertura	28
2.2.2. Segmento	28
2.2.3. Cuantificación del segmento	28
2.2.4. Encuesta al segmento y determinación de la demanda	30

2.3. Análisis de competencia	34
2.3.1. Análisis cuantitativo	34
2.3.2. Análisis cualitativo	35
2.4. Análisis de precio	36
2.5. Análisis de comercialización	37
2.6. Otros análisis	38
2.6.1. Marca	38
2.6.2. Logo	38
2.6.3. Plan de atracción	39
2.6.3.1. Lanzamiento	39
2.6.3.2. Publicidad	40

CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Análisis del proceso de producción	41
3.1.1. Actividades del proceso de producción	41
3.1.1.1. Actividades y descripción del proceso de producción estandarizado con su respectivo flujograma de proceso	41
3.1.1.1.1 Actividades del proceso de producción estandarizado	41
3.1.1.1.2 Descripción de las actividades del proceso de producción estandarizado	42
3.1.1.1.3 Flujograma del proceso de producción estandarizado	45
3.1.1.2. Actividades y descripción del proceso de producción personalizado con su respectivo flujograma de proceso	46
3.1.1.2.1 Actividades del proceso de producción personalizado	46
3.1.1.2.2 Descripción de las actividades del proceso de producción personalizado	46
3.1.1.2.3 Flujograma del proceso de producción personalizado	49
3.2 Análisis de recursos	50
3.2.1 Matriz de recursos proceso personalizado	50
3.2.2 Matriz de recursos proceso estandarizado	51
3.2.3 Descripción de recursos	52
3.2.3.1 Descripción de recursos de inventario	52

3.2.3.2. Descripción de recursos de operación	53
3.2.3.2.1. Talento Humano	53
3.2.3.2.2. Materia prima	54
3.2.3.2.3. Insumos	54
3.3. Análisis de tamaño	55
3.4. Análisis de localización	56
3.4.1. Macrolocalización	56
3.4.2. Microlocalización	57
3.4.2.1 Factores Relevantes	57
3.4.2.2 Opciones a elegir para la Localización Micro.	58
3.4.2.3. Método de Ponderación de Factores por Puntajes	58

CAPÍTULO 4: ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Análisis de inversiones	60
4.1.1. Inversiones fijas	60
4.1.2. Inversiones diferidas	61
4.1.3. Inversiones de capital de trabajo	62
4.1.4. Inversión total	63
4.2. Análisis de financiamiento	63
4.2.1. Fuentes propias	64
4.2.2. Fuentes de terceros	64
4.3. Análisis de ingresos	64
4.3.1. Ingresos operacionales	64
4.3.2. Ingresos no operacionales	65
4.4. Análisis de egresos	65
4.4.1. Costo de producción	65
4.4.2. Gasto administrativo	67
4.4.3. Gasto de ventas	69
4.4.4. Gasto financiero	69

4.5. Análisis de rentabilidad	69
4.5.1. Crecimiento del costo y tiempo de mano de obra, con su respectivo aumento en la producción	72
4.5.2. Crecimiento del costo de materia prima, materiales generales e insumos	74
4.5.3. Crecimiento de los gastos administrativos	75
4.5.3.1. Arriendo	75
4.5.3.3. Servicios básicos	75
4.5.3.4. Sueldos	76
4.5.3.5. Varios	76
4.5.4. Crecimiento de los gastos de ventas	76
4.5.5. Resumen de costos y gastos	77
4.5.6. Crecimiento de los ingresos	78
4.5.6.1. Proyección de producción	78
4.5.6.2. Proyección de precios	78
4.5.6.3. Proyección de ingresos	79
4.5.7. Flujo de caja proyectado	79

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones	82
5.2 Recomendaciones	84

ANEXOS

ANEXO 1: Proyección de la población ecuatoriana, Población femenina del área urbana	87
ANEXO 2: Proyección de la población ecuatoriana, Población total del área urbana	88
ANEXO 3: Encuesta promedio de la región sierra: condiciones de vida	89
ANEXO 4: Diseño y objetivos de la encuesta	92
ANEXO 5: Encuesta	98
ANEXO 6: Resultados de la encuesta en frecuencias y porcentajes	100
ANEXO 7: Cálculo media aritmética	102
DISEÑO DE LA MONOGRAFIA	103

RESUMEN

La siguiente monografía tiene como objetivo primordial formular y evaluar el proyecto de montaje de una empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer, para brindar a las damas que pertenecen a la sociedad de la región sierra, elegancia y distinción.

El nombre comercial que se le designará a la empresa es Daniela's Collection, esta propondrá diseñar, producir y comercializar sacos de vestir para mujer a un segmento específico del mercado de la región sierra de la zona urbana del Ecuador, de manera personalizada como estandarizada en condición artesanal.

Se empleará la utilización de cuatro estudios los cuales servirán para la organización de la información recopilada los cuales son: estudio de generalidades y objetivos, estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero que determinará si el proyecto es o no viable.

Con la idea de dos diseñadores de la ciudad de Cuenca, con vasta experiencia en el ámbito textil, se observa que no es necesaria una alta inversión de capital para lograr generar utilidades sino lo importante es poner en práctica estas destrezas que ellos poseen.

ABSTRACT

The basic objective of this monograph is to formulate and evaluate a project to set up a company to produce and sell ladies' formal coats to provide women in the Sierra Region elegance and distinction.

The commercial name that will be designated to this company will be Daniela's Collection; this proposes to design, produce and sell ladies' formal coats to a specific segment of the market in the urban zone of the sierra region of Ecuador, in a personalized way as standardized in made- to-measure.

Four studies, which will serve to organize the information gathered, will be used; a study of generalities and objectives, a market study, a technical study, and a financial study that will determine whether the project is viable or not.

With the idea of two designers in the city of Cuenca, with vast experience in textiles, it is observed that a high capital investment is unnecessary to start generating profits; rather, the important point is to put into practice the skills that they possess.

INTRODUCCIÓN

La falta de oportunidades de trabajo y de igual manera la mala remuneración que se les que se les proporciona a ciertos profesionales, son hoy en día una de las mayores preocupaciones de la sociedad, por lo que se ha visto que personas con gran valor intelectual y artesanal han tenido que migrar a otros países para conseguir un sueldo digno dejando a un lado una vida de sacrificio estudiantil.

Observando esa situación nefasta para la sociedad es necesario que las personas se concienticen y pongan en práctica sus habilidades y destrezas para desarrollar nuevas ideas de negocios, en donde puedan hallar rentabilidad en la actividad que se propongan a efectuar.

Un proyecto siempre es aquel que está dirigido a cambiar una situación inicial a una situación deseada por lo que al elaborar el siguiente proyecto se ha tomado en cuenta la idea generada por dos artesanos de la ciudad de Cuenca quienes proponen implantar una empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer los cuales brindarán elegancia, distinción y calidad en sus prendas para la mujer de hoy, a mas de proporcionar varios puestos de trabajo a personas deseosas de laborar en este campo del área textil siendo colaboradores de la sociedad.

Daniela's Collection elaborará sacos de vestir para mujer a un segmento de personas que tienen poder adquisitivo y pertenecen a la zona urbana de la región sierra del Ecuador y que son de clase media alta – alta.

La empresa propone dos ventajas fundamentales: la primera de ellas es la de diferenciación, ya que ofrecerá su producto a un grupo específico de personas quienes poseen características percibidas como únicas. La siguiente ventaja es la de que la empresa estará constituida legalmente como una empresa artesanal por lo que se registrará a la ley de defensa del artesano que entre uno de sus principales beneficios es el de no pago de impuestos al estado ecuatoriano.

El objetivo primordial de efectuar la presente monografía es la de realizar el análisis de los estudios de generalidades con sus respectivos objetivos, estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero para poder determinar si el proyecto es o no viable, gracias a estos estudios se logrará tener una organización administrativa y productiva eficiente.

Por último se demuestra que Daniela's Collection emplea un taller artesanal de manera eficiente o sea cero desperdicios como también eficaz en donde se lograrán cumplir los objetivos propuestos para finalmente poder obtener una alta rentabilidad.

CAPITULO 1

ESTUDIO DE GENERALIDADES Y OBJETIVOS

1.1. Estudio de generalidades

1.1.1 Nombre del proyecto

Montaje de una empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer con la designación comercial de DANIELA'S COLLECTION.

1.1.2 Idea

La razón de establecer una empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer fue desarrollada por parte de dos jóvenes artesanos cuencanos, los mismos que cuentan con una extensa destreza en este campo. Entre ambos poseen una fuerte devoción por el diseño y elaboración del producto mencionado anteriormente, apegado a las necesidades de un grupo delimitado de personas.

Debido a la falta de oportunidades de trabajo que se presentan en el sector textil de la Ciudad, se programará combinar las diferentes habilidades comerciales y artesanales con los recursos disponibles para instalar la empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer, para ofrecer un producto que satisfaga las necesidades y expectativas de la mujer de hoy.

El proyecto posee una dirección encaminada a ofrecer un producto novedoso, rentable y sostenible que dé a conocer al máximo la capacidad de la pareja de artesanos.

1.1.3. Antecedentes

La empresa productora y comercializadora de sacos para vestir se especializará en la producción y venta de los mismos, cuyo valor agregado se encuentra en la elegancia, comodidad y exclusividad, dirigida al sexo femenino, quienes serán las consumidoras de dicho producto.

La estrategia utilizada por parte de la empresa será el asesoramiento y sobre todo la atención que se brinda al consumidor final la cual ayudará a la mejor elección del saco de vestir que más se ajuste a su medida como también a su personalidad, brindando confianza a la mujer de hoy al presentarse ante la sociedad.

Se empleará el Estudio de Mercado a fin de permitir conocer los gustos y preferencias de las damas de la sociedad cuencana, así como de toda la región sierra, los mismos que se podrán tomar como referencia para tener una perspectiva clara con la intención de satisfacer las necesidades y deseos del grupo en estudio. Luego de concluir el estudio mencionado anteriormente y haber obtenido los resultados deseados, se procederá a efectuar el Estudio Técnico con el que se determinará una función de producción la cual será de ayuda para optimizar la utilización de los recursos que servirá para efectuar la producción de los sacos de vestir para la mujer contemporánea.

Por último se analizará el Estudio Financiero, el cual tiene como objetivo primordial la identificación de los ingresos y egresos aplicables a la ejecución del proyecto y en consecuencia la rentabilidad concebida para el inversionista.

1.1.4. Tipo de proyecto

La clasificación del tipo de proyecto para Daniela's Collection es la que sigue:

- De acuerdo al objetivo, el proyecto será de tipo privado debido a que los inversionistas buscan expandir sus utilidades para beneficio propio.
- De acuerdo a la actividad que se realiza, el proyecto será de tipo industrial debido a que existe un proceso de transformación de la materia prima hasta la obtención del producto final, el cual se ejecutará con el uso de maquinas y herramientas.
- De igual manera de acuerdo a la actividad, el proyecto será de tipo artesanal porque a más del uso de maquinaria interviene el uso intensivo de las manos como también la creatividad humana.

- De acuerdo a la operación, el proyecto será de tipo continuo porque la producción de sacos de vestir se realiza a lo largo de todo el ejercicio económico, y el nivel de ventas tiene variaciones a lo largo del año y no son de mucha consideración.

1.1.4.1. Área de actividad

Daniela's Collection se encontrará dentro de un segmento de la actividad económica secundaria, ya que se dedicará a la transformación de materia prima en productos terminados.

La actividad económica secundaria se aplica a todo tipo de transformación, tanto industrial como artesanal. Según esta clasificación, la empresa se encontrará dentro de la actividad artesanal cuya definición es:

“Es la practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios con auxilio de máquinas, de equipos o herramientas, es decir, que predomina la actividad manual sobre la mecanizada.”¹

1.1.4.2. Código CIU

La producción y comercialización de sacos de vestir para mujer que efectúa Daniela's Collection está catalogada dentro del Código Internacional Industrial Uniforme (CIU) con número 181 que expone: “Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel”, el mismo que está inmerso dentro de las Industrias Manufactureras entre las divisiones 15 a 37 explícitamente en el numeral 18 del CIU.²

¹ Artículo 2 del Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesano. Ver este Reglamento en la página WEB:http://www.jnda.gov.ec/archivos/r_general.pdf
Página WEB explorada en la fecha de 17/09/2009.

² Ver clasificación CIU en la página WEB:
<http://quimbaya.banrep.gov.co/servicios/saf2/BRCodigosCIU.html>
Página WEB explorada en la fecha de 17/09/2009.

1.1.5. Constitución jurídica

Daniela's Collection estará constituida jurídicamente por dos accionistas por lo que el proyecto es catalogado societario.

El socio René Fabián Landy Bau, con el RUC# 0103905717001 está calificado como Artesanal dentro de la Ley de defensa del Artesano. Los beneficios obtenidos por parte de esta calificación según la Codificación de la Ley de Defensa del Artesano, publicada en el Registro Oficial No. 71 de 23 de mayo de 1997, en su artículo 17,³ los mismos que son indicados a continuación:

- a) La exoneración de los impuestos a la renta del capital e Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- b) La importación en los términos más favorables que establezca la correspondiente Ley.
- c) La exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal.
- d) La concesión de préstamos a largo plazo y con intereses preferenciales.
- e) La compra de artículos de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos.
- f) El seguro social artesano obligatorio.
- g) Las demás exoneraciones contempladas en el artículo 9 de la Ley de Fomento Artesanal, en cuanto más les beneficie.

³ Ver Ley de Defensa del Artesano en la página WEB:
http://www.jnda.gov.ec/archivos/ley_defensa.pdf
Página WEB explorada en la fecha de 17/09/2009.

1.1.6. Localización

País: Ecuador

Provincia: Azuay

Ciudad: Cuenca

Zona: Urbana

Parroquia: San Blas

Dirección: Guapondelig 1-22 y Hurtado de Mendoza

Teléfono: 2809072

Celular: 088619247

E-mail: danielascollection@hotmail.com

1.1.7. Relaciones con otras empresas

La empresa Daniela's Collection contará con un proveedor principal el cual es TRADETEXTIL que tiene su central en la ciudad de Quito importando telas de la mejor calidad de países como por ejemplo de Colombia.

Cuando la compra se realiza al contado TRADETEXTIL otorga a sus clientes un 7% de descuento, y al ser a crédito brinda a sus consumidores un plazo establecido de 90 días para su cancelación.

Habrà un convenio entre Daniela's Collection y TRADETEXTIL de efectuar sus compras de materia prima únicamente en esa compañía por los descuentos que esta brindará al adquirir sus productos.

Otro de los proveedores con el que trabajará la empresa es el Bazar Gaby situado en la ciudad de Cuenca el mismo que brinda insumos necesarios para la elaboración de la prenda a producir, debido a que ellos brindan crédito de 30 días plazo para el pago de la factura.

La compra de la maquinaria para la producción de sacos de vestir para mujer se efectuará en STC ya que brindan 1 año de garantía por cada herramienta de trabajo adquirida, además ofrecen un crédito de 30 días pudiendo variar de acuerdo a la maquina recibida.

1.1.8. Justificación de la vida útil

La vida útil de un proyecto se deduce en función de los recursos necesarios para su operación, entre la maquinaria que será utilizada por Daniela's Collection tenemos las siguientes:

- Maquinas Industriales Rectas para el armado completo de la prenda de principio a fin: 10 años de vida útil
- Planchas industriales: 10 años de vida útil
- Funcionadora para pegar la entretela: 10 años de vida útil
- Maquina cortadoras de tela: 10 años de vida útil
- Máquina de hacer ojal para que no se des hile la tela del saco: 10 años de vida útil

1.1.9. Duración del ciclo del proyecto

El ciclo del proyecto radica en dos etapas las mismas que están subdivididas cada una en tres fases, expuestos a continuación:

- Etapa de pre-inversión: mencionada así porque es todo lo que acontece en el proyecto antes de la apertura de las inversiones, en el caso de la empresa el tiempo empleado es el siguiente:
 - Idea
 - Formulación: 3 meses
 - Evaluación ex-ante: 3 semanas

- Etapa de inversión: en esta fase se llevará a cabo las actividades y tareas del proyecto con los recursos asignados, tratando de cumplir los objetivos propuestos en un plazo determinado. Su comienzo se da en el momento en que se resuelve efectuar las inversiones del proyecto a ejecutarse, Daniela's Collection empleará el siguiente periodo:3
 - Realización de las inversiones: 3 meses
 - Operación: 10 años
 - Evaluación ex-post: 1 mes

1.1.10. Elementos de planeación estratégica

1.1.10.1. Misión

Producir y comercializar sacos de vestir para dama con diseño innovador, elegante y distinguido; brindando un producto que satisfaga las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

1.1.10.2. Visión

Daniela's Collection se propone ser una empresa con calidad artesanal e industrial, que aporte a la belleza y elegancia de la mujer cuencana, y a su vez propague el modelo de negocio en las principales ciudades del país conjuntamente con diseñadores experimentados que permitan la creación de nuevas sucursales así como el desarrollo de nuevos segmentos de mercado como el masculino.

1.1.10.3. Objetivos

- Establecer periódicamente los modelos de sacos que mejor aprobación y mayor utilidad obtendrá el negocio, para así crear sucursales en la producción de estas.
- Comercializar 2.000 sacos de vestir para mujer en toda la región sierra, en el primer año de vida de la empresa e incrementarlas en un promedio del 20% por año.
- Contratar personal especializado en la atención al cliente con el propósito de brindar un servicio agradable, cómodo, y de asesoría de las prendas que más se ajusten a su personalidad y aspecto físico del cliente.
- Obtener alianzas estratégicas con proveedores de materia prima para así minimizar los costos y tener un precio competitivo en el mercado, como se lo va a efectuar en un futuro con TRADETEXTIL que ofrecerá las telas de paño, Bazar Gaby con los insumos necesarios para los terminados de los sacos de vestir y STC en la adquisición de maquinaria.

1.1.10.4. Políticas

- Las ventas con los clientes se efectuarán al contado o mediante tarjeta de crédito autorizada.
- En las prendas hechas a medida del cliente, se exigirá un adelanto del 30%, y el 70% restante en el momento de su entrega.
- En caso de existir utilidades, repartir 40% entre los socios y recapitalizar el 60% en la empresa para adelantos de la misma.
- Conservar el flujo de caja positivo.
- Efectuar la entrega de los sacos demandados por nuestros clientes en el plazo acordado por las dos partes.
- Pagar a los empleados a fin de mes.
- Pagar a los proveedores según lo acordado, sin incumplimientos pero aprovechando el mayor tiempo de crédito.
- Efectuar un continuo chequeo y cumplir con los mantenimientos previstos por el fabricante de la maquinaria que funcionará en nuestra empresa para así evitar las paralizaciones de la producción y poder cumplir con los clientes.
- Para mantener una presencia agradable, cómoda y segura para el talento humano que labora en la empresa se exigirá la asistencia de los mismos con sus respectivos uniformes y prendas de seguridad en el área de producción.
- No sacrificar calidad, innovación y exclusividad por costos.
- El transporte de los sacos a todas las provincias se efectuara en el móvil previsto por la empresa para que el mismo lleguen a su destino sin daños

1.1.10.5. Estrategia

La empresa Daniela´s Collection adoptará las estrategias de diferenciación la cual tiene como propósito, concentrarse en el mercado y el consumidor, mostrando ofertas diferenciadas y visiblemente superiores a los de nuestra competencia; es decir, que la empresa desarrolla un escenario de competencia monopolística donde tenga un poder de mercado, debido al componente distintivo.

La diferenciación adjudica varias formas como por ejemplo: Una imagen de marca, el empaque, el servicio de postventa, el logo, el slogan, la distribución, la publicidad, etc., que hará que los clientes reconozcan y adquieran con facilidad nuestro producto.

Consecuentemente, la empresa Daniela´s Collection tratará de atraer clientela, mediante sus sacos de vestir, a las mujeres de todas las edades de la zona urbana de las provincias que pertenecen a la región sierra por su gran variedad de tallas existentes, que posean ingresos superiores a los 800 dólares y amenidad por las tendencias de moda.

1.1.11. Estructura organizativa

1.1.11.1. Perfil de las socias

Nombre: René Fabián Landy Bau.

Edad: 26 años

Lugar de nacimiento: Paute - Ecuador

Estado civil: Casado

Profesión: Físico Matemático

Estudios: Secundario Cesar Dávila

Nombre: Patricia Alexandra Cárdenas Sarumeño.

Edad: 24 años

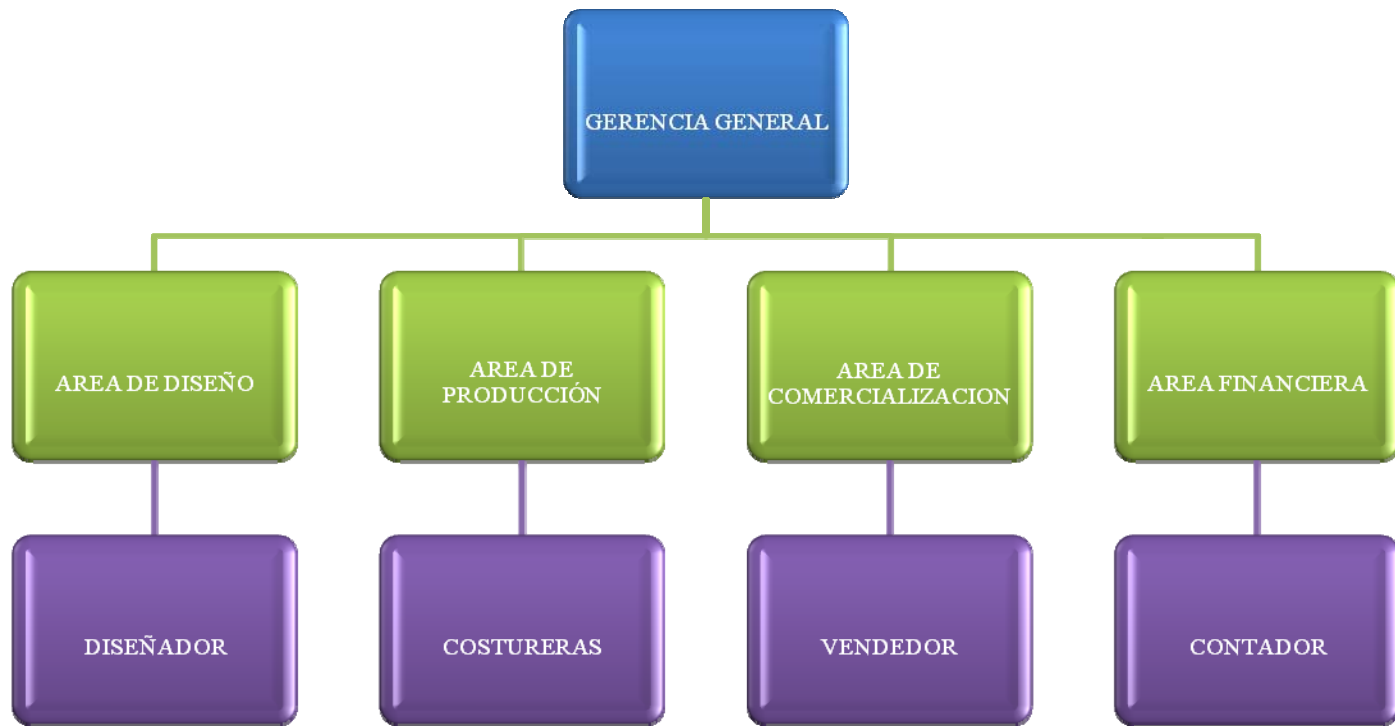
Lugar de nacimiento: Cuenca - Ecuador

Estado civil: Casada

Profesión: Sastre

Estudios: Estudios efectuados hasta el nivel básico en el Colegio Francisco Tamariz

1.1.11.2. Organigrama de las áreas funcionales



1.1.11.3. Descripción de las áreas funcionales

1.1.11.3.1. Gerencia

Quien encabezará la administración de la empresa es el Sr. Paúl Toledo M. uno de los formuladores de este proyecto aportando con su capital intelectual con soporte de sus estudios efectuados en la Universidad del Azuay que esta previo a incorporarse, además será el responsable de la toma de decisiones en Daniela's Collection para encaminarla de una manera eficaz.

1.1.11.3.2. Área de Diseño

La persona encargada de esta área será una de las dos socias del negocio quien con su amplia experiencia debido a la tradición seguida por su familia durante varios años aportará con ideas en la elaboración de los diseños de los sacos, apegándose siempre a las tendencias de moda, además es quien ejecutará la toma de medidas para producir prendas hechas bajo pedido.

1.1.11.3.3. Área de Producción

La Sra. Patricia Cárdenas quien será socia y además efectuará los diseños de los sacos, estará encargada del área de producción y autorizada para la administración y toma de decisiones con respecto a esta área que funcionará en el taller.

El área de producción estará conformada por 7 costureras quienes trabajarán poniendo en práctica sus conocimientos y habilidades de tal manera que al momento de la producción los sacos posean desperdicio cero y así mismo sean entregados al tiempo estipulado con el cliente, trabajando así con eficiencia y eficacia.

1.1.11.3.4. Área de Comercialización

René Fabián Landy Bau, futuro socio de la empresa, será el encargado de la gestión integral de las ventas, las mismas que se efectuarán con los mayoristas y minoristas del mercado urbano de la región sierra. Se encargará esta área a esta persona por su experiencia en relacionarse con el cliente durante su atención.

1.1.11.3.5. Área Financiera

Daniela's Collection contratará una contadora quien será la Ing. Patricia Astudillo delegada en lo concerniente con lo contable y financiero, ella será llamada solo cuando se la requiera ya que no se la necesita para tiempo completo.

1.1.12. Formuladores del proyecto

Nombre: Paúl Gerardo Toledo Monroy.

Edad: 24 años

Lugar de nacimiento: Cuenca-Ecuador

Profesión: Egresado de la Facultad de Administración de Empresas

Estudios: Tercer nivel, Universidad del Azuay

Teléfono: 095757075

E-mail: paulgtm@hotmail.com

Nombre: Silvia Eugenia Cuesta Miranda.

Edad: 23 años

Lugar de nacimiento: Cuenca-Ecuador

Profesión: Egresado de la Facultad de Administración de Empresas

Estudios: Tercer nivel, Universidad del Azuay

Teléfono: 098136682

E-mail: chivitacuesta@hotmail.com

1.1.13. Aporte patrimonial

René Fabián Landy Bau aportará con el 60% siendo el socio mayoritario de la inversión inicial y Patricia Cárdenas asumirá el 40% restante.

1.2. Estudio de objetivos

1.2.1. Objetivo del proyecto y de la formulación

El propósito de la presente formulación del proyecto es realizar cuatro estudios que son:

- Estudio de Generalidades
- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Financiero

Estos análisis se los efectuará con el fin de disminuir el riesgo del proyecto y determinar su viabilidad.

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

El motivo de efectuar el estudio de mercado es para tratar de probar la existencia de persona, familias, organizaciones o empresas que se interesen de forma real en adquirir los bienes que el proyecto quiere producir.

Daniela's Collection tomará como herramienta la encuesta, este es un método de recolección de información primaria, que cuando se efectúa correctamente, proporciona información valiosa para la toma de decisiones, se lo efectuará con entrevistas directas, cada cuestionario contará de 10 preguntas las cuales se expondrán de manera aleatoria dentro de este capítulo.

2.1. Análisis del producto

2.1.1. Tipo de producto y unidad de medida

Los sacos de vestir para mujer que producirá Daniela's Collection se los cataloga como un bien tangible de consumo final los cuales se diferencian en el tiempo para tomar una decisión si adquiero o no el producto, por lo que se encuentra en una sub clasificación llamada Shopping Good que en español significa bien de compra y nos indica que es el producto el cual el consumidor se toma más tiempo para efectuar una compra de tipo, calidad, precio, diseño.

La unidad de medida es el número de sacos.

2.1.2. Caracterización del producto

2.1.2.1. Líneas de producto

Daniela's Collection estará enfocada en el diseño, producción y comercialización de sacos para vestir de mujer brindando al cliente comodidad y elegancia ante la sociedad.

2.1.2.2. Estilo

Daniela's Collection propondrá un estilo de elegancia y distinción para su presentación ante la sociedad, los cuales serán producidos en serie para la elección del cliente, y en otros casos, serán personalizados confeccionándolo con el modelo que el consumidor proponga, el mismo que no se lo producirá en serie por lo que se le dará al comprador características únicas en su saco.

2.1.2.3. Cualidades

Las principales cualidades que presentarán los sacos de vestir para mujer producidos por Daniela's Collection son:

- Elegancia
- Comodidad
- Apariencia
- Calidad en sus terminados
- Materia prima de excelentes características
- Diseño y producción artesanal combinada con maquinaria de calidad

2.1.2.4. Uso

Los sacos de vestir para mujer se utilizan por lo general en eventos sociales de toda índole, en su lugar de trabajo, congresos, incluso se los puede combinar con ropa casual para el uso diario al momento de exponerse ante la sociedad, dando un toque de distinción a la mujer.

2.1.2.5. Perfil general del cliente target u objetivo

El producto estará encaminado específicamente a mujeres de todas las edades que apaleen a la elegancia, distinción y moda, pertenecientes a la clase media-alta y alta, que residan en la zona urbana de la región sierra.

Resultó necesario conocer cuál es la importancia que la mujer de hoy en día le brinda a la moda, por lo que se propuso en la investigación de mercados efectuada, la siguiente

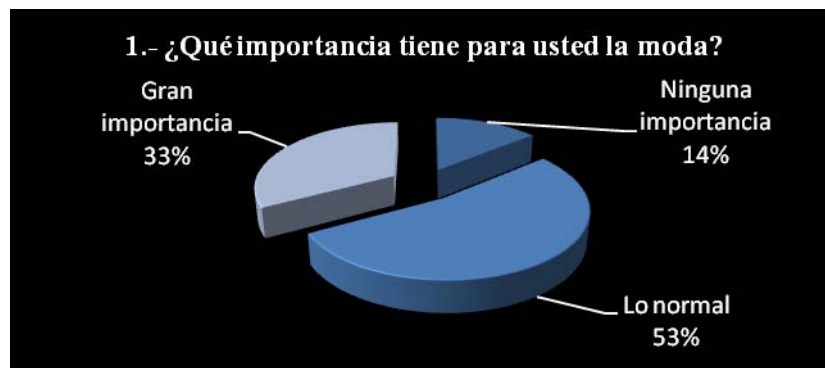
pregunta: ¿Qué importancia tiene para usted la moda?, en donde existe 3 posibles respuestas que se explicarán a continuación:

La primera posible respuesta nos dio a conocer que las mujeres que dan gran importancia a la moda son llamadas pioneras, ya que son quienes experimentan ideas novedosas respecto a los sacos de vestir, las cuales se adjudican todo tipo de riesgos.

Otra posible respuesta nos mostro a mujeres que no dan gran importancia a la moda siendo para ellas normal, a las mismas se las denomina seguidoras, puesto que acogen los cambios en la moda inmediatamente luego de que las pioneras hayan experimentado el uso de los sacos de vestir.

La tercera posible contestación nos revelo que las mujeres que no dan ninguna importancia a la moda se las ha nombrado rezagadas, pues estas acogen los cambios de la moda cuando ya se han transformado en una costumbre de uso. Estos consumidores son los que prefieren guiarse por la tradición.

El siguiente grafico nos muestra los resultados obtenidos en esta pregunta:



Se pudo determinar el porcentaje de importancia que da la muestra escogida de las mujeres que pertenecen a la región sierra, resultando que las pioneras poseen un 33% del total del segmento, quienes toman riesgos en el sector de la moda, siendo de gran importancia debido a que son un mercado el cual se debe apuntar ya que quienes dan una normal importancia a la moda consideradas seguidoras son el 53% que están atentas de lo que adquieran las pioneras, para luego ellas poder comprar siendo quienes poseen

la mayor parte del segmento en estudio, y por último, quienes no dan mayor importancia abarcan el 14 % sobrante, que es un porcentaje el cual no tiene mayor relevancia pero importante para en el futuro captar ese mercado promoviendo el producto en estudio mediante publicidad.

2.1.2.6. Tallas

Los sacos de vestir para mujer se fabricarán en las siguientes tallas: X Small (#8), Small (#10), Medium (#12), Large (#14) y Extra Large (#16) ofreciendo al cliente una gran disposición al elegir la talla que más se adapte a su físico, además se producirá sacos bajo pedido que se realizarán de acuerdo a las medidas exactas de la dama que adquiera este producto.

2.1.2.7. Materiales

Al llegar la fase de producción se requiere de varios materiales para obtener un producto final que en nuestro caso serán los sacos de vestir para mujer, a continuación se enumerarán cada uno de ellos:

- Paño
- Botones
- Entretela o fusionable
- Hilos
- Cierres

2.1.2.8. Colores

Los tipos de colores que se utilizarán para la elaboración de sacos de vestir para mujer estarán clasificados en: vivos, oscuros y pasteles dando una gran variedad para la elección del cliente, a continuación detallaremos los colores que se encuentran dentro de cada una de las clasificaciones nombradas anteriormente:

Vivos:

- Blanco
- Terracota
- Salmón
- Verde limón
- Rojo
- Turquesa

Pasteles:

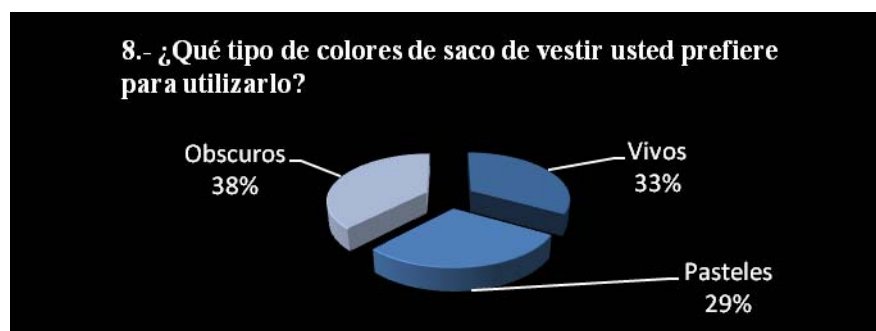
- Celeste
- Palo de rosa
- Beigh

Obscuros:

- Negro
- Gris negro
- Café
- Morado en tono oscuro
- Verde en tono oscuro

Para ayudar a la producción de los sacos se tomó en cuenta la respuesta de la pregunta número 8 la cual dice: ¿Qué tipo de colores de saco de vestir usted prefiere para utilizarlo?, para poder llegar luego a una conclusión de cuáles son los colores de tela que debemos adquirir en mayores porcentajes a nuestros proveedores.

A continuación se expone el grafico con los resultados obtenidos en esa pregunta por parte de la encuesta:



El resultado que se obtuvo dio a conocer que las mujeres prefieren los sacos de vestir en tonos oscuros ya que es el porcentaje mayor del análisis de un 38% siendo el color de tela que se deberá adquirir en mayor proporción para elaborar el producto y exponerlo al público, un considerable 33% señaló que los tonos vivos de tela para los sacos son de su preferencia el mismo que es de un porcentaje considerable para en el futuro elaborar el producto en estos matices, de igual manera la gama de colores pasteles no se quedaron atrás teniendo un 29% del total de la muestra el mismo que nos ayudará a confeccionar sacos con estas tonalidades.

2.1.2.9. Etiqueta y empaque

La etiqueta es la representación impresa que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o elaboración. Las etiquetas a más de ser demandadas por la ley pueden jugar un papel trascendente en la imagen de un producto que tiene el consumidor, por lo tanto, es inevitable diseñarla con cuidado y detenimiento.

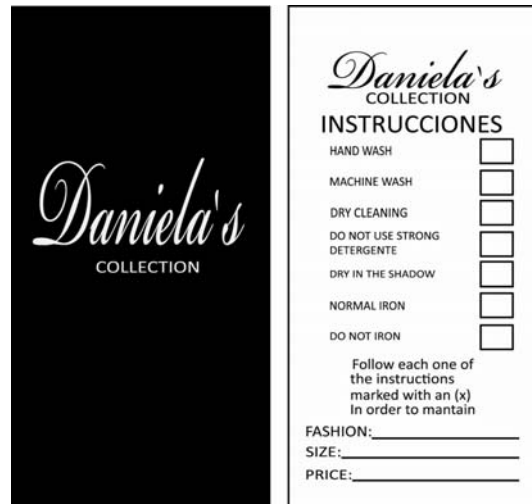
En nuestro caso la etiqueta será delineada por el estudiante de diseño de la Universidad del Azuay Adrian Toledo quien propondrá varios bosquejos siendo elegido que cumpla con las expectativas deseadas el cual se detalla a continuación:

El color de la etiqueta sugerida por el estudiante es de color negro con letra manuscrita cursiva dando un toque de elegancia y distinción, dentro de la cual se encuentra detallado la talla, el código del producto, el precio, el material y las indicaciones como también las precauciones a tener para la larga vida útil del mismo.

El empaque colabora en la venta del producto, primordialmente el que es adquirido directamente por el consumidor final.

El empaque de Daniela's Collection llevará en si el nombre de la marca, pero no basta con esto pues este sirve como alimento publicitario, por lo que se propondrá además colocar el slogan así como también la dirección del local de venta al público aumentando así el valor del producto ante el cliente, el empaque será diseñado con materiales ligeros, resistentes, almacenable y fácil de manejar por el consumidor para su mayor comodidad, además procurando el cuidado del medio ambiente se propondrá que

el empaque sea de materia prima reciclable y biodegradable, el mismo que tendrá color blanco y los detalles expuestos anteriormente con letra de color negra.



2.1.2.10. Recomendaciones

Para conservar el saco de vestir en un buen estado la principal recomendación que será sugerida por el elaborador del saco de vestir es la siguiente:

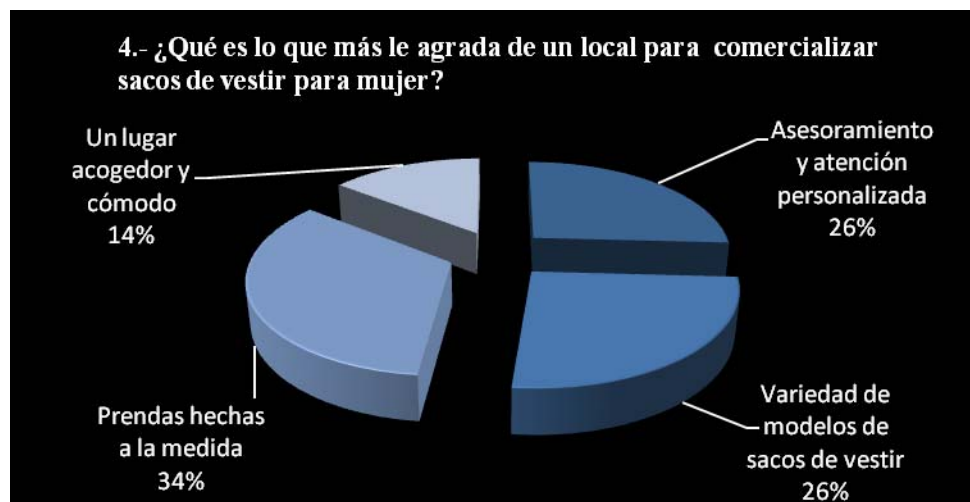
- Lavado en seco, no admite secadora y planchar a temperatura baja.

Esta recomendación deberá ser tomada en cuenta por el cliente ya que alargará la vida útil del producto.

2.1.2.11. Servicios adicionales

En la investigación de mercados efectuada se pudo conocer que a los consumidores lo que más les atrae de un local para la comercialización de sacos de vestir para mujer son las prendas que están hechas a la medida dando como resultado de esta consulta un 34%, servicio el cual Daniela's Collection adoptará para complacer al cliente, además se conoció que también prefieren un asesoramiento y atención personalizada dando como resultado un 26% empatado con la variedad de modelos para la elección del producto que más les satisfaga, por último se observó que un local cómodo y acogedor les brindará agrado al efectuar su compra siendo esto un 14% del segmento estudiado.

A continuación se presentan estos resultados en el siguiente gráfico:

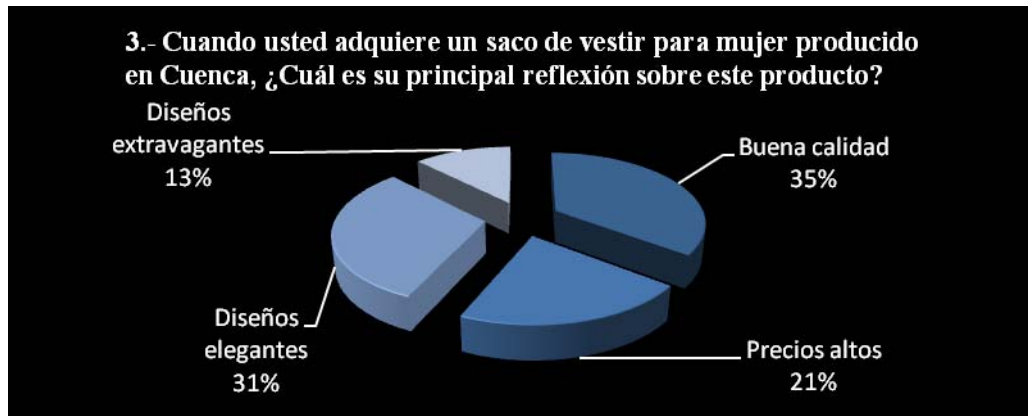


Daniela's Collection brindará estos servicios adicionales para que el consumidor adquiera el producto de manera satisfactoria y así ganar clientela importante dando a la empresa un crecimiento en el mercado de la región.

2.1.2.11.1. Características del producto

Los consumidores perciben, que cuando un saco de vestir para mujer es producido en la ciudad de Cuenca, lo primero que piensan es que el producto ofrece buena calidad, gracias a la encuesta, se pudo observar que esto representa un 35% de la población femenina de la zona urbana en la región sierra, siendo esto de gran importancia para Daniela's Collection ya que así se tiene la confianza del consumidor, otro dato que se obtuvo fue que el comprador aprecia de la producción cuencana, los diseños elegantes con un 31% siendo así trascendental para la empresa, ya que la principal característica del producto es brindar elegancia a la mujer, además se notó que los precios altos es una apreciación negativa por parte de la persona interesada por el producto con un 21% del segmento, finalmente otra evaluación no conveniente de la percepción del cliente son los diseños extravagantes, dando como resultado un 13% de la muestra, lo cual por parte de Daniela's Collection se tomará en cuenta con el diseñador que efectúa los modelos para no caer en esta característica que percibe el cliente.

Ahora se presenta los datos analizados anteriormente en un gráfico para el mayor entendimiento:



El objetivo de esta parte de la encuesta fue conocer la imagen que debe manifestar la empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer a su target establecido para así lograr cautivarlos.

2.1.2.11.2. Servicio de entrega

Daniela's Collection tendrá en cuenta que lo más importante para el cliente es la puntualidad, por lo que ofrecerá un servicio de entrega del producto en la fecha acordada entre el cliente y el productor, sin olvidar aspectos como la presentación, protección y la comodidad de transporte del saco de vestir para así satisfacer las exigencias del cliente.

2.1.2.12. Ubicación del local y taller

La empresa colocará su almacén de venta de sacos de vestir para mujer en el centro comercial el vergel, ya que la encuesta dio como resultado un 33% de este, por lo que es una zona en donde se expone gran variedad de tiendas que ofrecen prendas de vestir y es el lugar al cual el consumidor acude más para adquirirlas.

El local comercial será adecuado con iluminación agradable para la gente como también con un espacio amplio y la exposición de todos los diferentes modelos que propondrá Daniela's Collection para que el consumidor se sienta a gusto en el momento de efectuar su compra.

Los datos recolectados en la encuesta se exponen a continuación en el posterior gráfico:



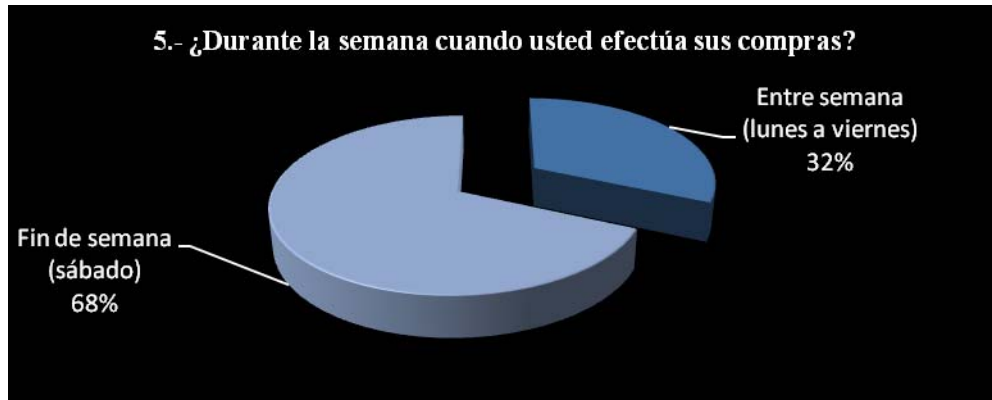
El taller es el lugar en donde se realiza el proceso de producción de las diferentes prendas de vestir, el mismo que contiene: maquinaria, herramientas, materia prima, recursos humanos e insumos necesarios para el diseño y confección.

Se acogieron estos datos para poder situar la zona de producción para en un futuro colocarla en el sector de Totoracocha, ya que es un lugar fuera del área comercial de la ciudad y cómodo para efectuar las ventas, al por mayor como también para la distribución a las tiendas de comercialización al público.

2.1.2.12.1. Días y horarios de atención

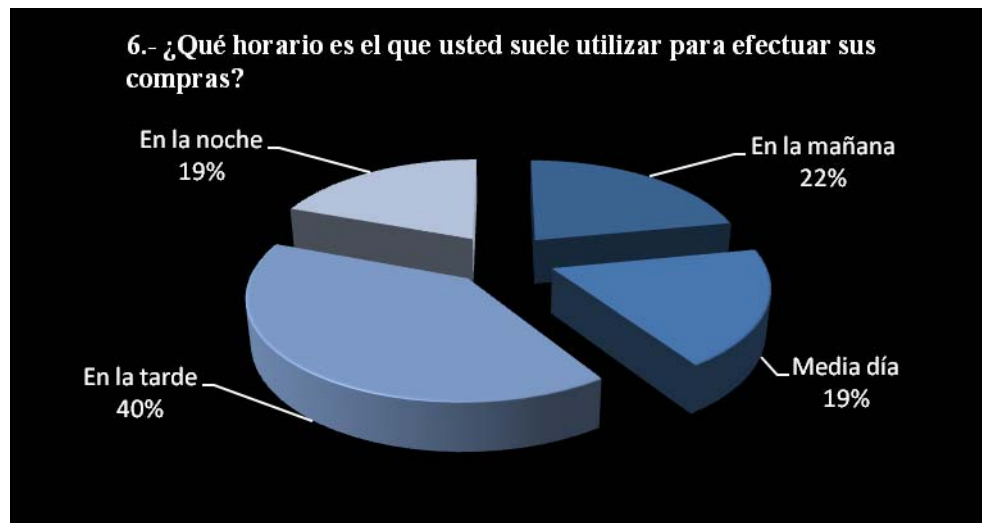
Los días en los cuales Daniela's Collection debe tener una especial apertura hacia los clientes son los sábados, ya que en el estudio de mercado efectuado presento un porcentaje muy considerable del 68% debido a que las mujeres de hoy en día tienen un gran rol en la sociedad ya que son trabajadoras como también efectúan labores familiares en su hogar, siendo para ellas más cómodo efectuar sus compras los fines de semana, pero no se debe descuidar los días entre semana que igualmente son de importancia.

En el siguiente gráfico se expone los resultados que las mujeres dieron en la encuesta efectuada:



De igual manera fue necesario saber las horas en las que las mujeres efectúan sus compras, por lo que también fue necesario colocar en la encuesta este cuestionamiento dando como resultado que en la tarde es el horario de más comodidad para el consumidor mostrándonos un 40% como deducción del análisis sin dejar a un lado los horarios matutinos y vespertinos.

Con respecto al horario en que el segmento sale de compras, se obtuvo la siguiente información:



Como conclusión tenemos que los días sábados en la tarde son los que debemos apuntalar para la comercialización del producto.

2.1.2.12.2. Exhibición del producto

Para dar a conocer el producto se propondrá colocar maniqués en los cuales se exhibirá los sacos de vestir para mujer con una iluminación especial en cada uno de ellos para relevar sus características de diseño como también vitrinas en las que se mostrara la gran variedad de colores que se ofrece por parte de la empresa, las vitrinas hacia el exterior son usadas mundialmente para exponer al público una muestra de lo que va a encontrar en el interior, su inspiración, estilo, tendencia, última colección, etc. Como valor agregado en cada maniquí se colocará el nombre del diseñador como el estilo que propondrá el saco y la manera en la que se debe combinar con otra prenda para así satisfacer al cliente.

Además se efectuará pasarelas en las cuales modelos enseñaran al público los sacos y así el consumidor tenga una percepción más clara del producto.

2.1.2.13. Fotos de las líneas de producto



2.2. Análisis de demanda

2.2.1. Cobertura

La cobertura es a toda la zona urbana de la región sierra del Ecuador.

2.2.2. Segmento

➤ Variables Duras

- **Sexo:** Femenino
- **Edad:** todas las edades
- **Ingresos:** > 800 dólares mensuales

➤ Variables Blandas

- **Nivel social:** Medio-Alto y Alto
- **Ubicación:** Zona urbana de la región sierra
- **Gustos y preferencias:** Estilo, elegancia, distinción y calidad

2.2.3. Cuantificación del segmento

Para cuantificar el segmento que más llega a la realidad lo primero que se hizo fue obtener los datos del total de la región sierra el cual es 1.993.604 que se encuentra inmerso en el **Anexo 1** resaltado con color azul y negrita, todo este estudio se tomo de la “Proyección de la población ecuatoriana, por años calendario, según regiones, provincias y sexo período 2001 – 2010” publicada por el INEC.

En el estudio que se encuentra en el **Anexo 2**⁴ que hace referencia al estudio de la “Proyección de la población ecuatoriana, por años calendario, según regiones, provincias y sexo período 2001 – 2010 de la población total del área urbana” efectuado por el INEC se consiguió el dato de 9.410.481⁴ personas, por lo que el porcentaje de mujeres de todas las edades en la zona urbana del Ecuador es de 21,184932% que se obtuvo de la siguiente fórmula:

$$(1.993.604 / 9.410.481) * 100 = 21,184932\%$$

⁴ Ver dato resaltado con color azul en el anexo #2.

El siguiente cálculo que se efectuó fue en base a la proyección de la población urbana femenina del país de todas las edades, el mismo que se encuentra en el Anexo 1 resaltado con color azul y negrita con el nombre de “Proyección de la población ecuatoriana, por años calendario, según regiones, provincias y sexo período 2001 – 2010” publicada por el INEC con el dato exacto de 4.738.733 ⁵ mujeres multiplicándolo por el porcentaje que se obtuvo en la operación preliminar suponiendo que el porcentaje anterior se repite en toda la región sierra , con esto se obtuvo el número estimado de mujeres de todas las edades que se encuentran en las zonas urbanas de la región sierra, el ejercicio es el siguiente:

$$4.738.733 * 21,184932\% = 1.003.897,36$$

Este dato ha sido de gran importancia ya que se tomaron en cuenta variables importantes como: sexo, edad y ubicación, ahora pasara este valor con la variable dura de ingresos y con las variables blandas de nivel social, estilo de vida y gustos.

Debido a que no se encontraron datos respecto a estas variables, se vio la necesidad de recurrir a efectuar el cálculo con datos de la encuesta efectuada por estudiantes sobre las condiciones de vida que fue se localizaba en el INEC en los cuales no existía un total de la región sierra sino de cada provincia que consta en el Anexo 3, por lo que se tuvo que efectuar un promedio total de la región los cuales se encuentran en el mismo anexo resaltado con color verde oscuro y negrita para el mejor entendimiento.

En la encuesta proporcionada por el INEC se obtuvo la siguiente información: ⁶

- En la Región Sierra las personas creen que para poder “vivir bien” los ingresos promedio mensuales deben ser de 855,69 dólares al mes.
- El porcentaje de las personas que consideran que “viven bien” en la región sierra es del 11,7%

⁵ Ver dato resaltado con color azul en el anexo #1.

⁶ Ver datos resaltados con color azul en el anexo #3.

Como resultado del promedio obtenido en la Región Sierra se concluye que el 11,7% de los individuos tienen ingresos promedios por mes de 855,69 dólares.

El porcentaje obtenido en promedio de la región sierra que es el 11,7% de la población es el dato que se utilizó para segmentar el mercado del producto en estudio.

Al hallarse 1.003.897 mujeres en las zonas urbanas de la región sierra, se concluye que el 11,7% de estas mujeres tienen ingresos superiores a 855,69 dólares y son de clase media-alta y alta.

Para concluir finalizamos con el siguiente cálculo: 117455,991

$$1.003.897,36 * 11,7\% = 117455,991$$

Se concluyo, que el segmento al cual se va a dirigir nuestro producto es de 117.456 mujeres.

2.2.4. Encuesta al segmento y determinación de la demanda

En la obtención de la muestra se acudirá a la fórmula llamada “Tamaño de muestra para una proporción de la población con factor de corrección por población finita” con lo cual se obtendrá el número de encuestas a efectuarse.

Se empleó la muestra para una parte de la población debido a que la misma se halla distribuida en dos sentidos, es decir, que únicamente habrá dos posibles resultados que son: éxito o fracaso. Como consecuencia de esto una persona de la población puede ser escogida o no para el estudio de la muestra.

Conjuntamente se incluye el factor de corrección por población finita porque se conoce el límite superior de la población que es justamente el segmento del proyecto: 117.456 mujeres.

Luego de esta ilustración realizada anteriormente, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{(z^2 * P * Q * N)}{\{[e^2 * (N - 1)] + (z^2 * P * Q)\}}$$

En el cual:

n = tamaño de la muestra

z = valor normal estándar correspondiente al nivel de confianza deseado

P = probabilidad de éxito

Q = probabilidad de fracaso

N = tamaño de la población

e = máximo error permisible

El valor normal estándar (z) es igual a 1,96 porque se ha fijado el nivel de confianza en 95%. El máximo error permisible es de 5%. Tanto P como Q tienen una probabilidad de ocurrencia del 50% porque una persona tiene las mismas probabilidades de ser o no escogida para la muestra y el tamaño de la población es de 117.456 mujeres.

Luego de haber obtenido todos los datos mencionados anteriormente se procedió a efectuar el cálculo.

$$n = \frac{(z^2 * P * Q * N)}{\{[e^2 * (N - 1)] + (z^2 * P * Q)\}}$$

n = tamaño de la muestra

z = 1,96

P = 0,5

Q = 0,5

N = 117.456

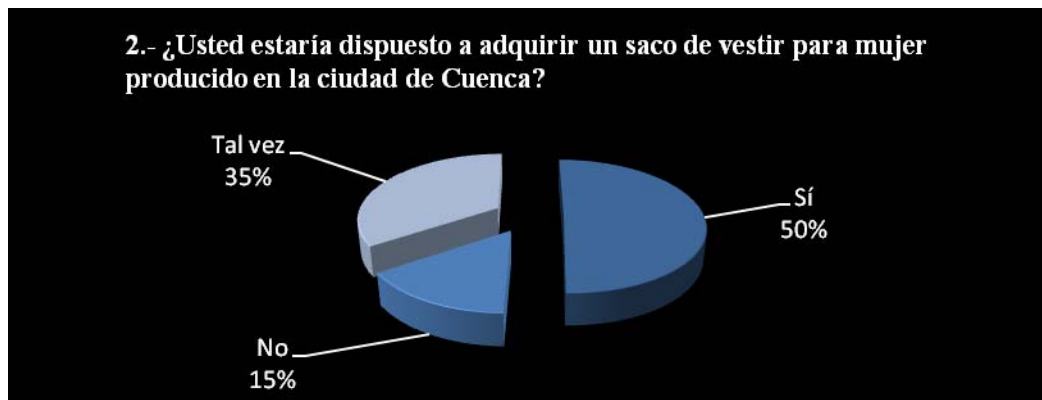
e = 0,05

$$n = \frac{(1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 117456)}{\{[0,05^2 * (117.456 - 1)] + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)\}}$$

$$n = 382,9114042$$

El tamaño de la muestra se ha computado en 383 mujeres por lo que se deben elaborar 383 encuestas para adquirir información confiable que permita inferir las particularidades de toda la población.^{7. 8. 9.}

Para determinar la demanda de este tipo de producto y/o servicio se preguntó a las mujeres del segmento escogido si estarían dispuestas a adquirir un saco de vestir para mujer producido en la ciudad de Cuenca obteniendo como resultado lo expuesto en el gráfico a continuación:



El 50% del segmento está dispuesto a adquirir un saco producido en la ciudad de Cuenca proporcionando de esta manera un confiable dato para establecer nuestra demanda.

El segmento se calculó en 117.456 mujeres que cumplen con las características escogidas, siendo el 50% de las mismas, o sea, 58.728 mujeres de la zona urbana de la región sierra quienes formen parte de la demanda.

Esta demanda no representa el total de la empresa debido a que los competidores también forman parte de la misma.

Daniela's Collection será la principal productora de sacos de vestir para mujer en la zona urbana de la región sierra quien distribuirá a boutiques que venden prendas de vestir elegantes, debido a que los mayores competidores son de otros países y gracias a las tarifas arancelarias colocadas a las importaciones el tamaño de mercado potencial de la

⁷ Ver el diseño y objetivos de la encuesta en el Anexo #4.

⁸ Ver el diseño utilizado para encuestar a las personas en el Anexo #5.

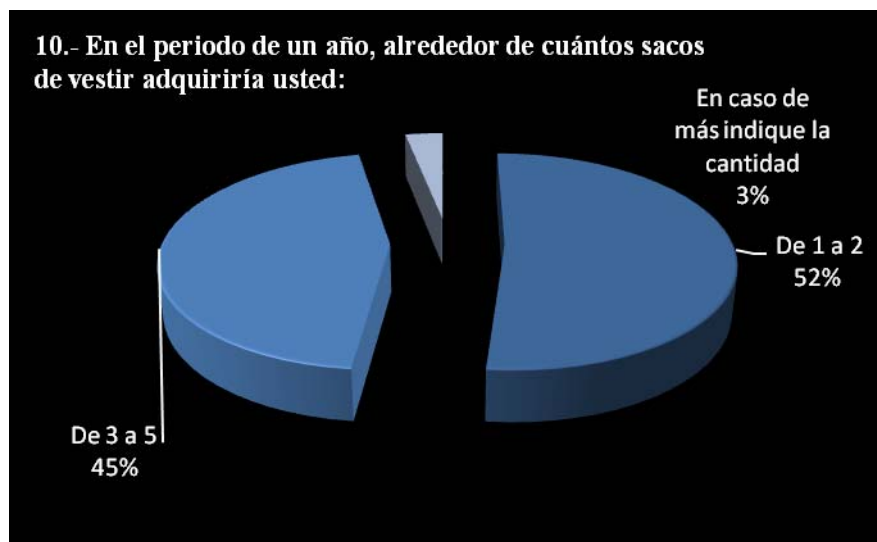
⁹ Ver las tablas de frecuencias obtenidas mediante los datos de las encuestas en el Anexo #6.

empresa es más amplio representando un 65% del segmento estudiado por lo que sería la demanda total de la empresa y gracias a la ayuda de boutiques de la ciudad se pudo saber que el 35% restante se lo divide con la producción de prendas efectuadas por pequeños artesanos de la ciudad y sacos de vestir importados .

Si se multiplica la demanda calculada, 58.728 mujeres, por la participación de Daniela´s Collection que es de 65% en el mercado, entonces se puede decir que la demanda total de la empresa es de 38.173 mujeres.

También es necesario conocer la demanda de Daniela´s Collection en número de sacos, por lo que en la encuesta ejecutada se propuso la siguiente pregunta: *“En el periodo de un año, alrededor de cuántos sacos de vestir adquiriría usted”* las respuesta con mayor acogida fue de 1 a 2 sacos anual con un 52%, pero también existió un porcentaje muy considerable en la opción que señala que adquirirían de 3 a 5 sacos con un resultado del 45%, y por último existió un 3% que expuso que adquirirían más de lo señalado, por lo que se debe tomar muy en cuenta la publicidad a efectuarse para que el cliente adquiriera en más cantidad nuestro producto.

A continuación se presentan los resultados en un gráfico:



2.3. Análisis de competencia

2.3.1. Análisis cuantitativo

El proyecto es montar una empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer. El segmento al cual se enfocará la industria es el de mujeres de todas las edades, tomando en cuenta que quienes adquirirán el producto serán individuos con la mayoría de edad por el hecho que son quienes poseen dinero para efectuar la compra, además que vivan en la zona urbana de la región sierra y tengan un ingreso mensual mayor a los 800 dólares.

Luego de haber identificado el segmento del proyecto y comprendido el círculo competitivo al cual Daniela's Collection ingresará, identificamos los siguientes competidores directos:

- FASHION STUDIO quienes son Maquiladores, fabricantes de abrigos, gabardinas para ambos sexos, entre otras prendas de vestir, sus costos varían. Para poderse contactar con ellos los números telefónicos son: (02)243-7496 o (02)3340575

El Gerente General de la empresa es el Sr: Manuel Murillo al cual se lo puede localizar al celular: 091 405-494, la empresa se encuentra localizada en Alfaro, Quito, Pichincha.

- Otra importante competencia para Daniela's Collection es la conformada por: Ana Curillo de 18 años, Azucena Paguay de 23 años y Wilson Álvarez de 32 años un grupo de ciegos que creó una microempresa de confecciones con el apoyo de una ONG de ciegos de España quienes invirtieron con capital para adquirir las máquinas tejedoras, que trabaja en un taller promovido por la Sociedad de no videntes del Azuay (Sonva), localizado en la ciudad de Cuenca en las Herrerías 2-12 y El Vergel, allí se elaboran: chalecos, bufandas y otros artículos de uso personal, pero además sacos de vestir que es lo que nos incumbe. Con una variedad de diseños, colores y medidas, en el taller se confeccionan sacos desde la talla 40 hasta la 70. Aparte de pantalones, sacos y gorros para

bebés y niños. La producción está destinada al consumo de amistades y familiares, pero su sueño es ampliar la venta. La adquisición de las máquinas fue posible gracias a una donación de la Organización Nacional de Ciegos Españoles, (ONCE). En 1998, esa institución donó 13 600 dólares. La Federación Nacional de Ciegos del Ecuador hizo los contactos y el Instituto Nacional del Niño y la Familia (Innfa) donó 15 millones de sucres.

- Otro tipo de competencia que se localizó fue en el mercado extranjero específicamente del país de Colombia, que varios locales comerciales de la región los adquirirían en grandes cantidades, pero debido a los aranceles impuestos por el gobierno dejaron de adquirirlos ya que llegaron a tener precios exorbitantes imposibles para poder competir.

De acuerdo a lo que se investigó se pudo observar que no existe una competencia muy fuerte en la región de los sacos de vestir para mujer que produce y comercializa Daniela's Collection por lo que es importante apuntar a este segmento el cual puede ser de mucho beneficio debido a que este bien a más de encontrarse en boga es clásico y las personas lo van a adquirir durante mucho tiempo por lo que es una prenda de vestir que siempre se podrá combinar con otra prenda así como también podrá ser usada en cualquier evento social.

Tampoco pueden olvidarse aquellos talleres artesanales con costureras y sastres de experiencia que confeccionan a la medida pero, naturalmente, sin diseños propios.

2.3.2. Análisis cualitativo

Según el estudio que se efectuó a la región se obtuvo como resultado que no existe hoy en día competidores directos que rivalicen con Daniela's Collection por lo que la empresa debe apuntalar a conseguir la mayor porción del mercado y gracias a esta oportunidad poder posesionarnos en la industria textil de sacos de vestir para mujer.

2.4. Análisis de precio

Para efectuar el estudio del precio del producto nos fundamentaremos en el costo de producción conjunto con la utilidad que se tendrá en la venta de los sacos, y también va ir asociado con el modelo, talla, terminado y por su puesto si el cliente desea una prenda con diseño exclusivo.

El precio se lo colocará posteriormente en el cuarto capítulo en el cual se efectuará un estudio financiero con la ayuda de varios indicadores económicos, sin embargo se realizó un sondeo de valor en ciertos locales comerciales de venta de prendas de vestir en donde los sacos de vestir para mujer poseen un rango de costo que oscila entre los 60 a 200 dólares dependiendo del lugar de importación.

Otro indicador que sirvió para poder determinar el valor del saco fue la pregunta que se realizó en la encuesta que exponemos a continuación con los resultados obtenidos:

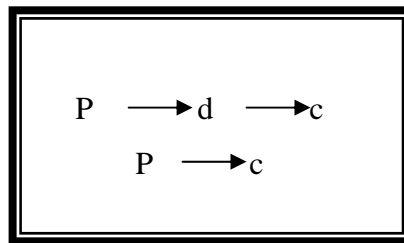


El resultado de la encuesta nos dio a conocer que el 40% de las personas de la zona urbana de la región sierra, usualmente gastan de 50 a 100 dólares en la adquisición de una prenda de vestir elegante, siendo este el porcentaje más representativo, el 39% igualmente significativo, resulto ser el que va entre los valores de 100 a 150 dólares, el 16% de la población femenina nos dio a conocer que pagarían entre 150 y 200 dólares y por último el porcentaje sobrante del 5% dijo estaría dispuesto a gastar más de 200 dólares, estos datos contribuyeron para poder determinar un precio utilizando el cálculo de la media aritmética con una tabla de frecuencias que indico que el valor promedio de los sacos de vestir para mujer de Daniela's Collection será de 117,56 dólares. ¹⁰

¹⁰ Ver cálculo de la media aritmética en el Anexo #7.

2.5. Análisis de comercialización

Daniela's Collection poseerá dos canales de distribución claramente identificados los cuales tienen una longitud 1 el primero y el segundo de longitud 0 indicados a continuación:



El primer canal es considerado de longitud 1, debido a que existirán intermediarios llamados detallistas, quienes son comerciantes individuales dedicados a la venta de productos al consumidor final en cantidades reducidas, en este canal también intervienen los productores y consumidores quienes son excluidos para determinar la longitud, el motivo principal que se escogerá para este tipo de distribución fue que ellos nos ayudarán a dar a conocer el producto al consumidor final en varios locales situados en la región.

El segundo canal es denominado de longitud 0 debido a que solo interviene el productor quien se encargará de la elaboración de los sacos de vestir y el consumidor final quien es el que adquirirá el producto terminado en nuestro local comercial, es por ello que la venta será directa siendo este el método más frecuente para el negocio, las razones por la cual también se elegirá este canal será para mantener el control sobre la caracterización del producto y servicio, para desarrollar la ventaja competitiva de asesoramiento, atención y producción personalizada y de igual manera para conocer directa y personalmente a los clientes.

2.6. Otros análisis

2.6.1. Marca

El nombre que se le colocará a la marca de la empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer será Daniela's Collection, su significado es de gran importancia para los propietarios debido a que lo eligieron en honor de su única hija de dos años de edad llamada Daniela Landi, además se junto con la palabra Collection que en español su significado es colección para indicar la variedad de modelos que tendrá la empresa, estas palabras se colocarán en el idioma extranjero Ingles para que cualquier persona de cualquier nacionalidad lo identifique fácilmente en el mercado textil ecuatoriano.

2.6.2. Logo

Haciendo relación al logo, se lo dejará en manos del estudiante de diseño de la Universidad del Azuay Adrián Toledo Monroy el cual sugirió utilizar un esquema minimalista siendo aquí los colores sobresalientes el blanco y el negro que expresan elegancia y distinción, por lo tanto, estas tonalidades se utilizaron para el diseño del logo.

Es trascendental recordar que la imagen gráfica de la marca debe ser clara y simple, fácil de visualizar, comprender, memorizar y dirigido al segmento elegido para el proyecto.

A continuación expondremos el logo de la empresa:



2.6.3. Plan de atracción

2.6.3.1. Lanzamiento

El estreno, lanzamiento o inauguración de la empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer Daniela's Collection será la primera estrategia en ser utilizada para atraer a nuestro segmento al que apuntalamos para que de esta manera tengan la oportunidad de conocer los modelos y características del producto a exponer por la empresa.

Se efectuará un programa en el cual sea lo primordial la exclusividad de las personas a asistir como también un toque de elegancia para mantener un estatus en la sociedad de una empresa respetada y con clase, identificando así un estilo de vida de la mujer de hoy en día y haga suyo el producto.

Se realizará una importante inversión por parte de los propietarios en el lanzamiento debido a que esto será la cara de la empresa ante la sociedad sin dejar de lado la sencillez del evento proyectando una imagen que quede grabada en cada uno de los invitados que asistan a la inauguración.

Se contratará importantes modelos conocidas en la sociedad y con vasta experiencia en el campo para dar una mejor presentación al producto, también los invitados serán seleccionados de manera que se encuentren personalidades conocidas por la gente como también individuos de estatus alto, al igual que los dueños de las principales boutiques de la región para que tengan conocimiento del producto que van a exponer en sus locales, así como también a las importantes redes de comunicación como televisoras que promueven la moda y prensa escrita la cual dará a conocer en sus publicaciones a la sociedad.

Extra al acontecimiento se ofrecerá bocaditos a los invitados y se propuso servir de igual manera sushi para así dar un toque de agrado al paladar de los asistentes, como también se servirán cocteles con un grado de alcohol mínimo para cautivar a los invitados.

Por último, la diseñadora encargada del desfile dará la bienvenida a los asistentes, conjuntamente se efectuará por parte de la misma persona la exposición de las diferentes cualidades y propiedades que ofrecen estas prendas.

2.6.3.2. Publicidad

La publicidad vislumbra una serie de acciones ineludibles para hacer llegar un mensaje al mercado al cual nos enfocaremos en nuestro caso a la mujer de la zona urbana de la región sierra, y su objetivo trascendental será establecer un impacto directo sobre el cliente para que adquiera nuestro bien.

La publicidad ayudará con la venta del producto, como también cooperará con las relaciones públicas que Daniela's Collection tendrá con la sociedad, al igual que informará y dará a conocer los sacos de vestir con sus diseños y características, favorecerá con la promoción de las ventas, educará al consumidor sobre el uso adecuado del mismo y por último y lo más elemental creará una imagen al producto.

Daniela's Collection apuntará a realizar su publicidad por medio de una página de internet creada por el Ingeniero en Sistemas Xavier Sarmiento graduado en la Universidad del Azuay , en donde se dará a conocer al producto y creará una imagen corporativa sólida, al igual que con publicidad colocada en los centros de recepción más reconocidos para que el consumidor se informe de la organización, como también se realizarán periódicas pasarelas en donde modelos enseñaran los nuevos diseños propuestos por la empresa apuntando a la estrategia de diferenciación ante el consumidor.

CAPÍTULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Análisis del proceso de producción

3.1.1. Actividades del proceso de producción

El proceso de producción es la manera en que una serie de insumos se convierten en productos terminados mediante la contribución de una determinada tecnología siendo esta con la combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación que concluyen con el producto terminado, en el caso de Daniela's Collection quien diseñará, producirá y venderá los sacos de vestir para mujer adoptará el proceso artesanal e industrial ya que se complementará la mano de obra de los talentos humanos con la tecnología de maquinaria especializada, haciendo que nuestro producto ofrezca excelente calidad como también brinden comodidad y bienestar al cliente.

El proyecto presentará dos procesos de fabricación el primero será el de producción personalizada bajo pedido de un cliente y el segundo de producción estandarizada para la venta en el local comercial y a los detallistas.

3.1.1.1. Actividades y descripción del proceso de producción estandarizado con su respectivo flujograma de proceso

3.1.1.1.1 Actividades del proceso de producción estandarizado

La empresa contará con un diseñador quien es la Sra. Patricia Alexandra Cárdenas Sarumeño y además 7 costureras quienes serán las encargadas de efectuar las siguientes tareas:

- 1) Diseñador: Especificar modelo.
- 2) Diseñador: Tomar medidas estandarizadas.
- 3) Diseñador: Conseguir materiales.
- 4) Diseñador: Construir patrones.
- 5) Diseñador: Cortar patrones en material.

- 6) Costurera: Preparar piezas.
- 7) Costurera: Unir piezas.
- 8) Diseñador: Efectuar prueba.
- 9) Costurera: Efectuar ajustes.
- 10) Costurera: Ubicar etiqueta.
- 11) Costurera: Hacer acabados.
- 12) Diseñador: Codificar prenda.
- 13) Diseñador: Ubicar etiqueta código y precio.
- 14) Diseñador: Ubicar en vitrina.

3.1.1.1.2 Descripción de las actividades del proceso de producción estandarizado

- Especificar modelo.
El modista a través de una investigación sobre las tendencias que están en boga y gracias a sus ideas creativas elaborará un nuevo bosquejo para implementar en Daniela's Collection, el diseñador se encargará de desarrollar algunos modelos de prueba en varias formas y matices para luego ser analizados y de esta manera escoger el que más se ajuste a las características del modelo deseado anteriormente para en seguida mandar a producir el boceto definitivo.

- Tomar medidas estandarizadas.
Para tomar las medidas en la Zona urbana de la Región Sierra del Ecuador se usará las medidas estandarizadas de Colombia ya que este es el que más se aproximan al tipo de talle de nuestro país, haciendo que de esta manera las prendas se ajusten a cada una de las mujeres de nuestro segmento.

- Conseguir materiales.
Cuando el diseñador sabe cuál es el modelo y las medidas que se aplicarán a estas prendas, se encargará de comprar todos los materiales necesarios en las cantidades exactas a fin de que el material no se desperdicie, ni falte.

- Construir patrones.
El modista o diseñador trazará y cortará los patrones en papel periódico para luego ser aplicados sobre la tela o material a utilizarse.
- Cortar patrones en material.
El diseñador aplicará los mismos trazos del modelo en la tela o material a utilizarse siguiendo el respectivo trazo del diseño en papel. Para luego proceder a cortarlos siguiendo la línea de trazado.
- Preparar piezas.
Las costureras se encargarán de ubicar telas fisionables, pellón, y otra telas entre el material, con el fin de conseguir diseños exclusivos y elegantes.
- Unir piezas.
Una vez ubicada las telas, las costureras se encargarán de unir estas piezas mediante la utilización de maquinas de costura recta esto hará que se tenga prendas con un acabado de primera.
- Ejecutar prueba.
El diseñador se encargará de realizar una prueba en el maniquí de la prenda que se está elaborando a fin de realizar los ajustes o arreglos necesarios mediante la utilización de alfileres antes de que esta sea acabada y así tener una prenda que cumpla todas las expectativas deseadas.
- Efectuar ajustes.
Las costureras realizarán todos los ajustes o arreglos pertinentes en la maquina.
- Ubicar etiqueta.
En el interior de los sacos de vestir para mujer las costureras ubicarán la etiqueta en la que se encuentra las respectivas recomendaciones a ser tomadas en cuenta para su cuidado y durabilidad.

➤ Hacer acabados.

Las costureras se encargarán también de realizar acabados en las prendas entre los que se pueden mencionar: bordados, pespuntos, detalles y todo tipo de decoración de acuerdo al gusto del diseñador.

➤ Codificar prenda.

Daniela's Collection contará con un sistema digital que permitirá que los sacos tengan un dígito inicial común pero que cada prenda cuente con su propio número, para así poder identificarlos en el inventario o KARDEX y poder llevar una cuenta del número de sacos existentes en el local.

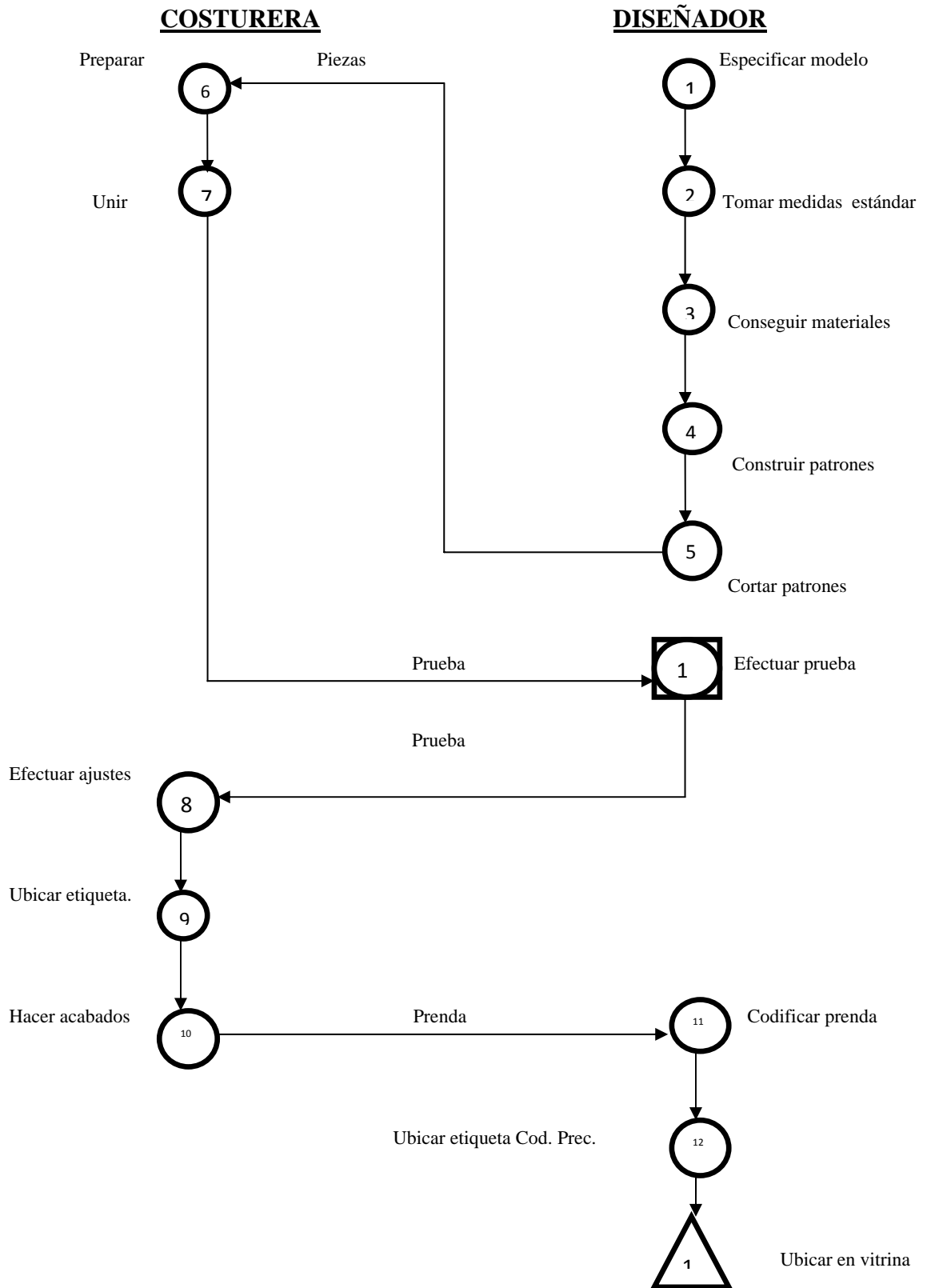
➤ Ubicar etiqueta código y precio.

El diseñador ubicará la etiqueta de cartón con un precio y un código previamente ingresado en el sistema.

➤ Ubicar en vitrina.

Una vez terminado el saco este será colocado en vitrinas a fin de que se encuentre a vista de todas las personas, esto hará que estas se sientan atraídas por la exclusividad y elegancia que ofrecen nuestros sacos.

3.1.1.1.3 Flujograma del proceso de producción estandarizado



3.1.1.2. Actividades y descripción del proceso de producción personalizado con su respectivo flujograma de proceso

3.1.1.2.1 Actividades del proceso de producción personalizado

- 1) Cliente: Requerir prenda de vestir.
- 2) Diseñador: Acoger solicitud del saco de vestir.
- 3) Diseñador: Especificar modelo.
- 4) Cliente: Decidir modelo.
- 5) Diseñador: Tomar medidas.
- 6) Diseñador: Obtener materiales.
- 7) Diseñador: Construir patrones.
- 8) Diseñador: Cortar patrones en material.
- 9) Costurera: Preparar piezas.
- 10) Costurera: Unir piezas.
- 11) Diseñador: Ejecutar prueba.
- 12) Costurera: Efectuar ajustes.
- 13) Costurera: Ubicar etiqueta.
- 14) Costurera: Hacer acabados.
- 15) Diseñador: Entregar prenda de vestir.
- 16) Cliente: Recibir prenda de vestir.

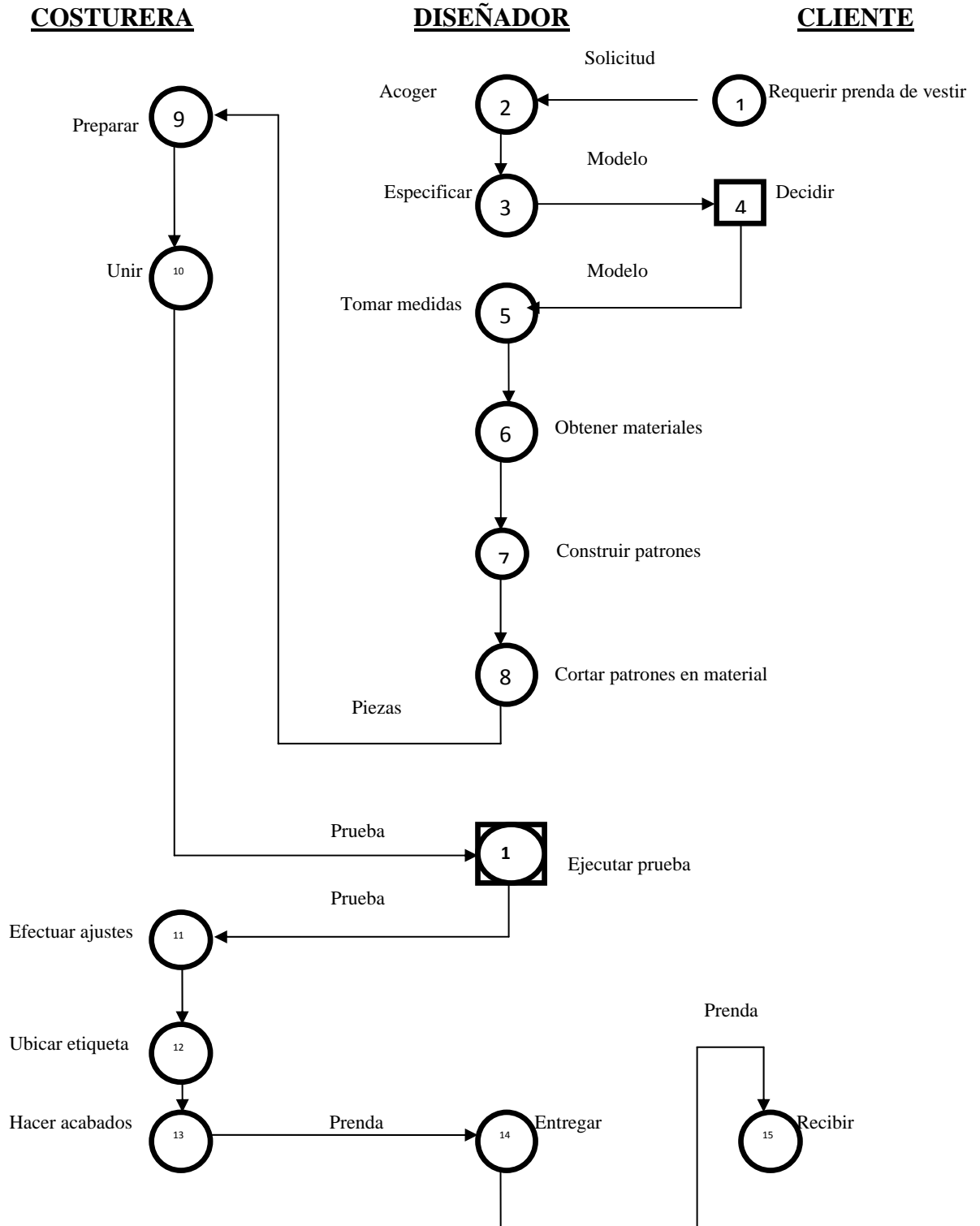
3.1.1.2.2 Descripción de las actividades del proceso de producción personalizado

- Requerir prenda de vestir.
El cliente llegará a Daniela's Collection, requiriendo una saco que más se ajuste a su personalidad y gusto.
- Acoger solicitud del saco de vestir.
El diseñador sugerirá al cliente un modelo, color, y corte del saco de acuerdo a la forma corporal de la persona, a la personalidad y gustos que estos tengan por la moda.

- Especificar modelo.
El diseñador examinará las características físicas de la persona, su contextura, tono de piel y gustos, después se encargará de desarrollar algunos diseños de prueba en varias formas y matices para luego ser analizados y de esta manera escoger el que más se ajuste a las características del modelo deseado anteriormente para en seguida mandar a producir el boceto definitivo.
- Decidir modelo.
Para la decisión del modelo a emplearse en la confección del saco tanto el cliente como el diseñador intervendrán en su elección, viendo el que más se acerca a las características deseadas por el cliente y si es necesario se realizará más modelos hasta que este se encuentre conforme con su prenda.
- Tomar medidas.
El diseñador se encargará de tomar las medidas necesarias al cliente para la elaboración del saco haciendo que esta prenda se ajuste a su figura.
- Obtener materiales.
Cuando el diseñador sabe cuál es el modelo y las medidas que se aplicarán a la prenda, se encargará de comprar todos los materiales necesarios en las cantidades exactas a fin de que el material no se desperdicie, ni falte.
- Construir patrones.
El modista o diseñador trazará y cortará los patrones en papel periódico para luego ser aplicados sobre la tela o material a utilizarse.
- Cortar patrones en material.
El diseñador aplicará los mismos trazos del modelo en la tela o material a utilizarse siguiendo el respectivo trazo del diseño en papel. Para luego proceder a cortarlos siguiendo la línea de trazado.
- Preparar piezas.
Las costureras se encargarán de ubicar telas fisionables, pellón, y otras telas entre el material, con el fin de conseguir diseños exclusivos y elegantes.

- Unir piezas.
Una vez ubicada las telas, las costureras se encargarán de unir estas piezas mediante la utilización de maquinas de costura recta esto hará que se tenga prendas con un acabado de primera.
- Ejecutar prueba.
El diseñador se encargará de realizar una prueba en el maniquí de la prenda que se estará elaborando a fin de realizar los ajustes o arreglos necesarios mediante la utilización de alfileres.
- Efectuar ajustes.
Las costureras realizarán todos los ajustes o arreglos pertinentes en la maquina.
- Ubicar etiqueta.
En el interior de los sacos de vestir para mujer las costureras ubicarán la etiqueta en la que se encuentra las respectivas recomendaciones a ser tomadas en cuenta para su cuidado y durabilidad.
- Hacer acabados.
Las costureras se encargarán también de realizar acabados en las prendas entre los que se pueden mencionar: bordados, pespuntos, detalles y todo tipo de decoración de acuerdo al gusto del diseñador.
- Entregar prenda de vestir.
Al entregar la prenda de vestir acabada, el diseñador primero lo mostrará al cliente para garantizar su satisfacción. Después se empaquetará en un portaternos. Por último se procederá a elaborar la respectiva factura.
- Recibir prenda de vestir.
El cliente recibirá la prenda, la factura y entregará el dinero restante que es el 70% mediante cualquier medio de pago, luego de haber ya cancelado el 30% que propone las políticas del establecimiento.

3.1.1.2.3 Flujograma del proceso de producción personalizado



3.2 Análisis de recursos

3.2.1 Matriz de recursos proceso personalizado

RECURSOS OPERACIÓN			Proceso Personalizado	RECURSOS INVERSIÓN		
Talento Humano	Materia Prima	Insumos		Maquinaria	Herramientas	Sistema
Diseñador			Requerir prenda de vestir.			
Diseñador			Acoger solicitud del saco de vestir.			
Diseñador		Bocetos	Especificar modelo.			
Diseñador		Bocetos	Decidir modelo.			
Diseñador		Ordenes de trabajo	Tomar medidas.		Cinta métrica	
Diseñador	Telas, forros, botones, cierres, hilos, etiqueta	Alfileres, tizas, moldes, agujas, pellón	Obtener materiales.			
Diseñador		Moldes, lápices, tiza	Construir patrones.		Tijeras, mesas, regla, cinta métrica	
Diseñador	Telas, Forros	Moldes, alfileres y tizas	Cortar patrones en material.	Cortadora	Tijeras, mesas	
Costurera	Telas, forros		Preparar piezas		mesas	
Costurera	Telas, forros, hilos		Unir piezas.	Costura recta, fusionadora	Tijeras, plancha	
Diseñador	Telas, forros, hilos	Alfileres y tizas	Ejecutar prueba.		Cinta métrica	
Costurera	Telas, forros, hilos		Efectuar ajustes.	Costura recta	Tijeras, plancha	
Costurera	Etiqueta, hilo	Aguja	Colocar la respectiva etiqueta con sus recomendaciones	Costura recta		
Costurera	Botones, cierres, hilos	Agujas	Hacer acabados.	Ojaladora	Tijeras	
Diseñador		Porta sacos	Entrega prenda de vestir			Computador, impresora
Diseñador			Recibir prenda de vestir			

3.2.2 Matriz de recursos proceso estandarizado

RECURSOS OPERACIÓN			Proceso Estandarizado	RECURSOS INVERSIÓN		
Talento Humano	Materia Prima	Insumos		Maquinaria	Herramientas	Sistema
Diseñador		Bocetos	Especificar modelo			
Diseñador			Tomar medidas estandarizadas			
Diseñador	Telas, forros, botones, cierres, hilos, etiqueta	Alfileres, tizas, moldes, agujas, pellón	Conseguir materiales			
Diseñador		Moldes, lápices, tiza	Construir patrones		Tijeras, mesas	
Diseñador	Telas, forros	Moldes, alfileres y tizas	Cortar patrones en material	Cortadora	Tijeras, mesas	
Costurera	Telas, forros	Agujas	Preparar piezas		Mesas	
Costurera	Telas, forros, hilos		Unir piezas	Costura recta, fusionadora	Tijeras, plancha	
Diseñador	Telas, forros, hilos	Alfileres, tizas	Efectuar prueba			
Costurera	Telas, forros, hilos		Efectuar ajustes	Costura recta	Tijeras, plancha	
Costurera	Etiqueta, hilo		Ubicar etiqueta	Costura recta		
Costurera	Botones, cierres, hilos	Agujas	Hacer acabados	cortadora, urladora, ojaladora	Tijeras	
Diseñador			Codificar prenda			Computador
Diseñador	Etiqueta	Plastiflechas, sellos	Ubicar etiqueta código y precio		Pistola plastiflecha, etiquetaje	
Diseñador			Ubicar en vitrina		Maniquí, armadores	

3.2.3 Descripción de recursos

3.2.3.1 Descripción de recursos de inventario

NOMBRE DE RECURSO	# UNIDADES	DESCRIPCIÓN
Costura Recta	7	Las mismas que son de marca Juki de fabricación japonesa que es utilizada para la unión de las piezas de los sacos de vestir para mujer
Cortadora	2	De marca Jontex y son utilizadas en esta etapa de producción para cortar cada una de las piezas que luego formarán los sacos de vestir para mujer
Urladora	1	Sirve para atracar los dobles y así mismo es de marca Jontex
Ojaladora	1	Sirve para hacer ojales que luego ayudarán a que el botón pase con facilidad a través de la tela del saco, de marca Singer
Plancha casera	1	Para trabajo liviano y toques sencillos al saco de vestir, de marca Oster
Plancha Industrial	4	Para trabajo pesado, es utilizado para dar el principio como acabado del saco de vestir, de marca Silver Stone
Tijera	12	De marca Silver, sirve para el corte de las telas
Mesa para cortar	2	Para efectuar cortes
Fusionadora	1	Es utilizada para pegar el pellón que ayuda a dar firmeza al abrigo en la parte delantera del saco de vestir, el mismo es de fabricación nacional
Cinta métrica	10	Sirve para tomar medidas
Maniquí	3	Son utilizados para la exhibición de los sacos de vestir
Armador	400	Sirven para colocar las prendas en los exhibidores
Armazones	5	Para colocar los sacos que van siendo producidos en sus respectivos armadores
Pistola Plastiflecha	1	Dispara las plastiflechas a través de la tela para que las etiquetas queden fijas a las prendas
Computador	1	Es de gran ayuda para conectarse vía Internet con proveedores como para efectuar ventas y archivar documentos de importancia para la empresa, de marca LG
Impresora	1	Sirve para imprimir las facturas y reportes contables, de marca Canon
Teléfono	1	Sirve para pedir autorizaciones cuando las ventas son a crédito, además se permanece en contacto con el cliente para comunicar fechas de efectuar pruebas y realizar las entregas

3.2.3.2. Descripción de recursos de operación

3.2.3.2.1. Talento Humano

Daniela's Collection contará con el siguiente talento humano detallado a continuación:

Diseñador: La empresa contará con una diseñadora Patricia Alexandra Cárdenas Sarumeño la cual será una de las propietarias del local quien con su conocimiento y experiencia realizará un trabajo de alta calidad, y será quien se encargue de efectuar el diseño estandarizado y exclusivo para efectuar los sacos de vestir, también controlará que las costureras realicen un trabajo óptimo así como de dar los toques finales es decir los terminados para que la prenda sea culminada con elegancia y distinción.

Cortadoras: son dos las personas que se encargarán de efectuar los cortes del saco diseñado, empleando la maquina cortadora, quienes así mismo cada una de ellas se comprometerán a mantenerlas en buen estado y efectuar el trabajo indicado por parte de quien las dirigirá en este caso la diseñadora.

Costureras: Para la producción de los sacos de vestir que realizará Daniela's Collection se contará con 7 costureras previamente seleccionadas tomando en cuenta su experiencia, capacidad, habilidades y estudios que cada una de ellas hayan tenido en el transcurso de sus vidas para así dotarnos de personal calificado y eficiente que garanticen un trabajo bien elaborado al unir las piezas ya antes cortadas, cada una de ellas tendrá a cargo una maquina de costura recta de la cual serán responsables al realizar sus labores establecidas.

Es importante recalcar que dos de las costures serán las encargadas de manejar la fusionadora que es la máquina utilizada para pegar el pellón que ayuda a dar firmeza al abrigo en la parte delantera del saco de vestir, el mismo que es de fabricación nacional, y las tres restantes utilizarán las planchas industriales como la casera para dar un buen inicio y terminado a la prenda.

3.2.3.2.2. Materia prima

Daniela's Collection para la laboración de los sacos de vestir para mujer contará con la siguientes materiales:

- **Sacos:** tela de paño.
- **Materiales generales:** hilos, telas, cierres, pellón, botones , cintas, almohadillas, forros, hebillas, etc.

3.2.3.2.3. Insumos

A más de la materia prima son necesarios varios insumos que la empresa utilizará para la elaboración de los sacos de vestir las cuales detallaremos a continuación.

- **Bocetos:** Diseño general del modelo a realizarse.
- **Órdenes de trabajo:** Hojas predeterminadas en donde se anota toda la información del modelo a producir con sus respectivas medidas.
- **Moldes:** Son las piezas de la prenda pero en papel o cartón, que se trazan y cortan antes de hacerlo en el material.
- **Tizas:** Arcilla terrosa y blanca que se usa para escribir sobre la tela.
- **Alfileres:** Clavo metálico muy fino, que sirve generalmente para prender o sujetar alguna parte de los vestidos, los tocados y otros adornos de la persona.
- **Agujas:** Barra pequeña y puntiaguda de metal, con un ojo por donde se pasa el hilo, con que se cose, borda o teje.
- **Lápices:** Nombre genérico de varias sustancias minerales, suaves, crasas al tacto, que se usan generalmente para dibujar.
- **Portaternos:** Fundas de tela para entregar la prenda
- **Plastiflechas:** Pedazo de plástico flexible que se insertan en las prendas para fijar las etiquetas.
- **Sellos:** Trozo pequeño de papel adhesivo en donde se coloca el código y precio de la prenda.

3.3. Análisis de tamaño

Según los cálculos efectuados anteriormente, la muestra dio como resultado que debemos satisfacer a 38.173 mujeres quienes pertenecen a la zona urbana de toda la región sierra del Ecuador, es importante saber cuánto necesitaríamos producir por año para logra satisfacer nuestra demanda.

El horario de trabajo de Daniela's Collection será de 8 horas diarias de lunes a viernes y 4 horas los días sábados, dando un total de 44 horas semanales, 176 horas mensuales y 2.112 horas anuales. Es importante tomar en cuenta las horas de días feriados y de días de vacaciones según lo establecido en la ley ecuatoriana.

En el año 2010 existen 12 días feriados, de los cuales 3 son sábados. Según estos días no productivos, se deben restar 76 horas anuales ($12 \text{ días} * 8 \text{ horas} + 3 \text{ día} * 4 \text{ horas}$). $96+12=108$

Según la ley del trabajador, un empleado tiene derecho a 15 días de vacaciones que incluyen dos fines de semana. Si se quitan los días domingos que no son laborables, entonces se tienen 13 días menos de producción, de los cuales 2 días corresponden a sábados. Por lo tanto, se deben restar 96 horas anuales ($11 \text{ días} * 8 \text{ horas} + 2 \text{ días} * 4 \text{ horas}$).

De esta manera, cada costurera de Daniela's Collection trabajará 1.908 horas anuales ($2.112 \text{ horas} - 108 \text{ horas} - 96 \text{ horas}$).

El nivel de eficiencia de las costureras será del 60% este dato se lo obtuvo gracias a la colaboración de varios artesanos, como también de la experiencia de la diseñadora en sus labores previas a la idea de elaborar el proyecto en estudio, generando un total de 1.145 horas anuales realmente productivas ($1.908 \text{ horas} * 60\%$).

El taller contará con 7 costureras, entonces el total de horas productivas al año es de 8.015 ($1.145 \text{ horas} * 7 \text{ costureras}$).

La demanda es de 38.173 mujeres y se calculó anteriormente que cada una de ellas compra 2 sacos de vestir para mujer, según la propietaria nos expuso que cada saco se demorará en efectuarse un promedio de 3 horas que al ser multiplicado por la demanda nos dio como resultado que se necesitaría de 76.346 horas para cumplir.

Lo que se producirá anual es 2.956 sacos que nos da del resultado del cálculo de lo que vamos a fabricar para los 3 meses previos a la apertura, calculados así: la empresa mensualmente laborará 176 horas al mes con 7 costureras, lo que nos da un total de 1.232 horas (176 horas * 7 costureras) para efectuar los sacos de vestir, la eficiencia es del 60% de cada costurera, por lo que se cuenta con 739 horas (1232 horas * 60%) al mes, si este valor lo dividimos para 3 tenemos como deducción los sacos de vestir a producirse por mes y si multiplicamos por 12 el resultado anterior de 246,33 tenemos que al año se fabrica 2.956 sacos de vestir para mujer dichos anteriormente, pero debido a que la empresa es mediana se va a comenzar con una fabricación de 2.671 sacos de vestir debido a la variaciones del mercado y para no correr riesgos.

La demanda sobrepasa los límites de producción de Daniela's Collection por lo que se recomienda a los propietarios la contratación de mayor personal capacitado para que cumpla con lo previsto durante el año como también invertir en maquinaria que le servirá para disminuir los tiempos en los cuales se efectúan los sacos de vestir para mujer.

3.4. Análisis de localización

3.4.1. Macrolocalización

CONCEPTO	LUGAR
País	Ecuador
Región	Sierra
Zona	Urbana

3.4.2. Microlocalización

Desde el punto de vista de la microlocalización, para la ubicación de la empresa como punto central de comercialización, se considerará el Método de Ponderación de Factores por Puntos que consisten en:

- a) Desarrollar una lista de factores relevantes.
- b) Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa y el peso asignado dependerá exclusivamente del criterio del investigador.
- c) Asignar una escala común a cada factor y elegir cualquier mínimo.
- d) Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso.
- e) Sumamos la puntuación de cada sitio.
- f) Elegir el lugar de mayor puntuación.

3.4.2.1 Factores Relevantes

- Una zona que acapare la circulación de personas que nuestro proyecto requerirá, es decir dispuestas a adquirir los sacos de vestir para mujer.
- Es determinante la capacidad adquisitiva de la zona en donde se localizará la comercializadora, por lo cual consideramos a este como un factor de ponderación.
- Al querer contar con un almacén de distribución, oficinas y demás requerimos de un espacio físico lo suficiente amplio para poder brindar el mejor servicio a nuestros clientes y al mismo tiempo que nos permita operar de la manera más eficiente.
- Se tomará en cuenta que se debe buscar un lugar con circulación continua, es decir que no se dé congestiónamiento del tráfico para facilitar el acceso a la entidad.
- La cercanía con los clientes es importante ya que se les facilitará trasladarse de cualquier lugar a efectuar su compra con comodidad y rapidez.

3.4.2.2 Opciones a elegir para la Localización Micro.

Se elegirá la microlocalización entre los siguientes sitios de acuerdo a las preguntas que se efectuó a las personas tomando en cuenta nuevamente el cuestionamiento número 7 que se halla en la encuesta realizada para lo cual se la mejor manera fue hacerlo con el método de ponderación, es importante recalcar que solo se tomo en cuenta los tres lugares con mayor votación por parte de los encuestados que se encuentra en el ítem 2.1.2.12.

METODO DE PONDERACIÓN DE FACTORES

FACTORES	PONDERACION	PLAZA MILLENIUM		SECTOR TOTORACOCHA		CENTRO COMERCIAL EL VERGEL	
		CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE
Circulación de Personas	20	13	260	20	400	16	320
Capacidad Adquisitiva	20	15	300	12	480	18	720
Amplio Espacio Físico	40	13	520	8	160	19	380
Circulación de Vehículos	10	20	200	7	70	18	180
Cercanía con Clientes	10	12	120	10	100	19	190
TOTAL	100		1400		1210		1790

3.4.2.3. Método de Ponderación de Factores por Puntajes

- La ponderación fue de una calificación de 10 a 100 puntos.
- Los intervalos de la calificación de los sitios fue de 1 a 20 puntos.

Gracias a las tres alternativas analizadas en el cuadro de ponderación, hay que indicar que ayudado a decidir que la mejor opción para ubicar la empresa es la Alternativa C correspondiente al centro comercial El Vergel ubicado en las cercanías del estadio Alejandro Serrano Aguilar en el Supermaxi ya que es la mejor alternativa y tiene la calificación mayor por lo que cumple con todas las expectativas del proyecto.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO FINANCIERO

Su objetivo primordial es el de lograr obtener desde el punto de vista del inversionista o el de un contribuyente en el proyecto a efectuarse, los ingresos y egresos atribuibles a la realización de este, y por consiguiente, la rentabilidad generada por el mismo.

Los resultados que se conseguirán en este estudio son para la empresa de gran importancia, ya que permite considerar si se evidencia lo que podría ganar en caso de que se efectúe la inversión de los recursos en el proyecto propuesto.

4.1. Análisis de inversiones

4.1.1. Inversiones fijas

Para que una inversión sea considerada como fija tienen que sustentarse en el proceso de producción cumpliendo las siguientes características expuestas a continuación:

- Se obliga a colaborar o intervenir en el proceso de producción
- Por lo general casi permanentemente se deprecian
- No debe estar disponible para la venta
- Se obliga a tener una vida útil que sea mayor a la de un año
- Se obliga a que sean tangibles

En la tabla expuesta a continuación se especifican y se cuantifican las inversiones fijas del proyecto:

INVERSIONES FIJAS			
Descripción	Número	Inversión por unidad	Inversión
Costura Recta	7	\$ 750,00	\$ 5.250,00
Cortadora	2	\$ 850,00	\$ 1.700,00
Urladora	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Ojaladora	1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Plancha casera	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Plancha Industrial	4	\$ 190,00	\$ 760,00
Tijera	12	\$ 18,00	\$ 216,00
Mesa para cortar	2	\$ 85,00	\$ 170,00

Fusionadora	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Cinta métrica	10	\$ 1,00	\$ 10,00
Maniquí	3	\$ 75,00	\$ 225,00
Armador	400	\$ 0,35	\$ 140,00
Armazones	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Pistola Plastiflecha	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Pistola de Etiquetaje	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Computador	1	\$ 750,00	\$ 750,00
Impresora	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Teléfono	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Mueblería	10	\$ 150,00	\$ 1.500,00
Luminaria	15	\$ 30,00	\$ 450,00
Alfombras	5	\$ 45,00	\$ 225,00
Espejos	6	\$ 70,00	\$ 420,00
Basurero	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Microondas	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Tazas	10	\$ 5,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 28.901,00

De la misma manera se resume en el siguiente cuadro las inversiones fijas ya clasificadas de acuerdo a los grupos a los cuales pertenecen cada uno de ellas:

INVERSIÓN FIJA	INVERSIÓN
Maquinaria y Equipo	\$ 20.645,00
Muebles y Enseres	
Equipos de Oficina	\$ 7.386,00
Equipos de Computación	\$ 870,00
TOTAL	\$ 28.901,00

Esta categorización será utilizada para calcular la depreciación de los activos fijos que, si bien no se aplica por estar libre la empresa de obligaciones tributarias debido a que es artesanal, luego será empleado para el estudio posterior de la rentabilidad esperada.

4.1.2. Inversiones diferidas

Son aquellas quienes se consumen poco a poco a través del tiempo, además son generalmente servicios o derechos como también son intangibles y son susceptibles de amortización

En el siguiente cuadro se especifican y cuantifican las inversiones diferidas a cumplir, que en general son instalaciones, adecuaciones, preparativos y permisos necesarios para la operación.

INVERSIONES DIFERIDAS	
DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN
Instalación de la iluminación	\$ 285,50
Instalación de línea telefónica	\$ 104,00
Adecuaciones	\$ 120,80
Inauguración	\$ 600,00
Patente municipal	\$ 45,00
Permiso de bomberos	\$ 11,00
Registro de marca	\$ 320,00
TOTAL	\$ 1.486,30

4.1.3. Inversiones de capital de trabajo

Estas inversiones sirven para cubrir los gastos que se presentarán desde el momento en que comienza la producción hasta el momento en que se efectúa la primera venta y se recibe el primer valor monetario por dicha transacción.

Estas inversiones se recuperarán al final de la vida útil de proyecto como se verá posteriormente en el análisis de rentabilidad.

La materia prima, la mano de obra y los insumos para la primera producción, son las inversiones de capital de trabajo que se emplearán el día de la apertura de Daniela's Collection, en donde también se encontrará un stock para los primeros días de ventas. Se ha visto necesario comenzar la producción con tres meses de anterioridad para así poder cubrir gran parte de la demanda.

Las horas mensuales calculadas anteriormente en el estudio técnico en el literal 3.3 dio como resultado que Daniela's Collection trabajará 176 horas mensuales, teniendo como talento humano 7 costureras, por consiguiente se da un total de 1.232 horas (176 horas * 7 costureras) para efectuar la producción de los sacos de vestir para mujer. Además se deberá tomar en cuenta el nivel de eficiencia el cual de la misma manera fue indicado

anteriormente con un porcentaje del 60% necesario para saber el total de horas realmente productivas. Por consiguiente la empresa contará con 739 horas (1232 horas * 60%) al mes y con 2.217 horas (739 horas * 3 meses) en los tres meses anteriores a la fecha de inauguración.

Con este tiempo es posible producir el siguiente número de prendas:

PRODUCTO	PARTICIPACION EN PRODUCCION (%)	PRODUCCION (unidades de prendas de vestir)	TIEMPO PROMEDIO UNITARIO (horas)	TIEMPO PROMEDIO TOTAL (horas)
Sacos	100%	739	8	5.912

De acuerdo a la tabla expuesta se deberá producir 739 sacos de vestir para mujer en el periodo de tres meses anteriores a la fecha de inauguración de Daniela's Collection.

La inversión de capital de trabajo sería el total de egresos necesarios para cumplir con esta producción, los mismos que se detallan y cuantifican en la siguiente tabla:

INVERSIONES CAPITAL DE TRABAJO	
DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN (dólares)
Mano de obra	\$ 7.800,00
Materia prima	\$ 26.100,00
Materiales en general	\$ 1.650,00
Insumos	\$ 360,00
TOTAL	\$ 35.910,00

4.1.4. Inversión total

La inversión inicial total del proyecto será de 66.297,30 dólares, que es el resultado de sumar la inversión fija, la inversión diferida y la inversión de capital de trabajo.

4.2. Análisis de financiamiento

Para obtener fondos es necesario encontrar fuentes financieras las cuales deben tener condiciones de plazos e intereses para luego poder ser utilizados en el proceso de implementación y apertura del proyecto.

4.2.1. Fuentes propias

Los recursos que aportarán los accionistas en Daniela's Collection será de los dos propietarios que tuvieron la idea de poner en marcha el proyecto, René Fabián Landy Bau aportará el 60% y Patricia Alexandra Cárdenas Sarumeño con el 40% restante, para así de esta forma efectuar la inversión total, asumiendo en partes proporcionadas de acuerdo a lo invertido, el patrimonio de cada uno de ellos.

4.2.2. Fuentes de terceros

Debido a lo que se invertirá en el proyecto para iniciar la empresa será financiado totalmente por sus dos propietarios, no será necesario gestionar con ninguna entidad financiera que generen gastos financieros, pero es trascendental conllevar relaciones con las mismas para que en un futuro poder obtener asistencia de quienes nos puedan proporcionar créditos en casos inevitables, Daniela's Collection tendrá una cuenta corriente para efectuar sus transacciones, luego esto podrá ser de ayuda para que en esta entidad nos proporcionen la ayuda sugerida por los propietarios.

4.3. Análisis de ingresos

“La determinación de los precios de los bienes debe derivarse del estudio de mercado, en complemento con el nivel de producción (tamaño) definido en el estudio técnico. Los ingresos provendrán de la venta de los bienes del proyecto. Las unidades a vender, determinan la capacidad de producción, que dependen a su vez del tamaño del proyecto y la capacidad instalada.”¹¹

4.3.1. Ingresos operacionales

Provendrán de la actividad normal del proyecto que se obtendrá de las ventas de los sacos de vestir para mujer.

En el análisis de tamaño se calculó una producción y venta de 2.956 de sacos de vestir para mujer

¹¹ Artículo obtenido del texto Formulación de pequeños proyectos rurales
Del autor Econ. Paúl Vanegas.
Pag. 84

A continuación se presenta la tabla de ingresos:

INGRESOS					
PRODUCTO	UNIDAD	PONDERACIÓN (%)	VOLUMEN ANUAL (unidades)	PRECIO (dólares)	INGRESO ANUAL (dólares)
Sacos	Prendas de vestir	100%	2.671	\$ 70,00	\$ 186.970,00

Los precios serán establecidos de acuerdo a los costos de fabricación de los sacos de vestir para mujer que como resultado dio que cada uno de ellos tendrá un valor de 70,00 dólares, pero se deberá tomar en cuenta que cuando son prendas personalizadas y exclusivas el precio podrá variar, además se tomo la decisión de colocar estos precios ya que en el mercado de la región los productos sustitutos a este se encuentran en este rango de valor.

Luego de haber ingresado en el mercado y de tener ya clientela Daniela's Collection incrementará los precios. Esto solamente es posible cuando el cliente conoce el producto que se ofrece.

4.3.2. Ingresos no operacionales

Daniela' Collection no contará con ingresos no operacionales es decir que provengan de la derivación de la actividad normal del proyecto ya que los ingresos que se obtendrán serán únicamente de las operaciones propias de la empresa que es la de diseñar, producir y vender sacos de vestir para mujer en la zona urbana de la región sierra.

4.4. Análisis de egresos

4.4.1. Costo de producción

Uno de los egresos de dinero que deben realizarse para que pueda cumplirse normalmente el proceso de producción del proyecto son los costos de producción, dentro de los cuales tenemos la mano de obra, materia prima, materiales, suministros, insumos, etc.

Daniela's Collection contará con 7 costureras quienes conformarán la mano de obra del taller de producción con un costo de sueldo mensual de \$ 250 por cada una de ellas, dándonos un costo total mensual de \$ 1.750 (\$ 250 * 7 costureras) y un costo total anual

de \$ 21.000 (\$ 1.750 * 12 meses), además Daniela's Collection les dará todos los beneficios de ley que son el decimo tercer sueldo, decimo cuarto, vacaciones, fondos de reserva, etc llegando a tener un costo \$ 3.500 (\$ 250 * 2 bonos: decimo tercero y cuarto * 7 costureras), lo que representaría para la empresa un costo total anual de \$ 24.500 (\$ 1750 costo por sueldos + \$ 3500 por bonos), aunque al ser un taller artesanal la empresa no tiene la obligación de hacerlo ya que la ley de Defensa del Artesano ¹² dice lo siguiente:

“Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación. Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en los casos de despido intempestivo.”

La materia prima necesaria para la elaboración de los sacos de vestir para mujer son todas las telas que se emplearán en su producción, como la empresa producirá 2.671 sacos por año se tendrá que elaborar aproximadamente 164 sacos cada mes, por lo que el costo promedio de la materia prima presupuestada será de 7.000 mensuales que fueron obtenidos de la fuente de TRADETEXTIL quien proveerá la tela necesaria para la elaboración de los sacos de vestir para mujer, teniendo un costo total anual de \$ 84.000.

Es necesario reiterar que el costo de la materia prima no siempre será de \$ 7.000 ya que dependerá de cuanta demanda se tenga así como también del tipo de diseño y acabado que desee la clienta.

El costo mensual para los materiales en general que se emplearán en la producción de los sacos se ha presupuestado en \$ 1.200 mensuales aproximadamente dándonos un costo total anual de la materia prima de \$ 14.400.

El costo total anual presupuestado para los insumos es de \$1.600 sabiendo que los insumos son todos aquellos que se utilizarán en el proceso productivo pero que no son

¹² Ver Ley de Defensa del Artesano en la página WEB:
http://www.jnda.gov.ec/archivos/ley_defensa.pdf
Página WEB visitada por última vez el 08/10/09.

materia prima ya que no forman parte del producto final. Para la empresa el costo de los insumos de mayor incidencia será el de los portaternos ya que es de \$ 1 sabiendo que Daniela's Collection venderá 2.671 sacos al año pero tomando en cuenta que cada mujer está dispuesta a comprar 2 sacos en promedio se tiene un total de ventas de 1.336 prendas (2.671 prendas / 2 prendas por mujer) por lo que es necesario contar con ese mismo número de portaternos. Los \$1.600 se presupuestaron de los \$ 1.336 utilizados en la compra de los portaternos más un valor aproximado de \$264 que se empleará en los demás insumos

En el siguiente cuadro se desglosan los costos de cada rubro analizados anteriormente:

EGRESOS COSTO DE PRODUCCIÓN	
Tamaño 2.671 sacos de vestir para mujer	
DESCRIPCIÓN	EGRESO ANUAL (dólares)
Mano de obra	\$ 24.500,00
Materia Prima	\$ 84.000,00
Materiales en general	\$ 14.400,00
Insumos	\$ 1.600,00
TOTAL	\$ 124.500,00

4.4.2. Gasto administrativo

Son gastos que apoyan el proceso de producción pero que no intervienen en dicho proceso, arriendo, servicios básicos, sueldos administrativos y rubros varios.

El local se encontrará ubicado en el centro comercial El Vergel que se encuentra cercano al estadio Alejandro Serrano Aguilar en el Supermaxi por lo que el presupuesto del arriendo esta en \$ 350 mensuales lo que da un total de gastos de \$ 4.200 anuales (\$ 350 * 12 meses).

Entre los servicios básicos que se utilizarán por la empresa están los pagos de la luz, agua, teléfono e internet, por lo que se ha presupuestado un gasto mensual de \$ 320 dándonos un total de egresos anuales de \$ 3.840.

Los sueldos mensuales de los trabajadores de Daniela's Collection se ha clasificado de la siguiente manera:

- Paúl Toledo, administrador de la empresa, recibirá un sueldo de 350 dólares.
- René Fabián Landy Bau, vendedor y socio, recibirá un sueldo mensual de 840 dólares mayor que de la socia debido a que aportará la mayor parte que es el 60%.
- Patricia Alexandra Cárdenas Sarumeño, diseñadora y socia, recibirá un sueldo mensual de 560 dólares por lo que ella aportará con el 40%.
- Patricia Astudillo, contadora, recibirá un sueldo mensual de 250 dólares.

Por lo tanto el total presupuestado para los gastos de sueldos será de \$ 2.000 mensuales generando un egreso anual total de 24.000

En cuanto a la cuenta varios que hace referencia a la limpieza y mantenimiento que se le da a la oficina se ha presupuestado un valor de \$ 16.67 mensuales dando un total de gastos anuales de \$200 para este rubro.

En la siguiente tabla se detallan y cuantifican los diferentes rubros que pertenecen a los gastos administrativos:

EGRESOS GASTO ADMINISTRATIVO	
Tamaño 2.671 sacos de vestir para mujer	
DESCRIPCIÓN	EGRESO ANUAL (dólares)
Arriendo	\$ 4.200,00
Servicios Básicos	\$ 3.840,00
Salarios a trabajadores	\$ 24.000,00
Varios	\$ 200,00
TOTAL	\$ 32.240,00

4.4.3. Gasto de ventas

Es todo lo necesario para poder efectuar la venta de los sacos como es el caso de la publicidad.

Para poder posicionarse en la mente de los consumidores tendrá la necesidad de hacer lanzamientos de nuevas colecciones exclusivas tres veces por año para así poder captar el mayor mercado de los sacos de vestir para mujer.

El presupuesto estimado para los tres lanzamientos que se efectuarán a lo largo del año es de \$ 500 cada uno dándonos un total de \$1.500 para lo cual se realizaran catálogos de las nuevas prendas que se encontrarán en boga, también se enviará invitaciones a cada una de las clientes potenciales para realizar eventos en los cuales se ejecutarán desfiles de modas, ofreceremos un lugar llamativo y luminoso, entre otras.

En la siguiente tabla se detalla y cuantifica el siguiente rubro analizado anteriormente:

EGRESOS GASTO DE VENTAS	
Tamaño 2.671 sacos de vestir para mujer	
DESCRIPCIÓN	EGRESO ANUAL (dólares)
Publicidad	\$ 1.500,00
TOTAL	\$ 1.500,00

4.4.4. Gasto financiero

El proyecto estará financiado totalmente por los recursos aportados por los dos accionistas en Daniela's Collection, René Fabián Landy Bau aportando con el 60% y Patricia Alexandra Cárdenas Sarumeño con el 40% restante para así efectuar la inversión total, por lo tanto la empresa no contará con gastos financieros ya que el 100% será financiamiento propio.

4.5. Análisis de rentabilidad

Es de suma importancia el emplear incuestionables supuestos y criterios para poder efectuar la proyección en el tiempo y es primordial que los mismos sean tomados en cuenta de la manera más técnica posible.

Estos criterios y supuestos a ser utilizados los detallaremos a continuación:

Vida Útil del Proyecto: La vida útil del proyecto será de 10 años que se indica en el literal 1.1.8 del estudio de generalidades, tomando en cuenta la vida útil de las maquinas de costura recta que son las principales para el funcionamiento de la empresa.

Tasa de inflación: la tasa de inflación anual en los últimos años fluctúa entre el 3% y el 5%, este promedio se tomo de las tasas de inflación anuales de los últimos años.

Depreciación: Al encontrarse el proyecto en el régimen tributario artesanal este se encuentra exento de impuestos por lo que en el análisis del flujo de caja la depreciación no se tomará en cuenta por no ser una salida de efectivo real.

Se utiliza la depreciación para efectuar el cálculo del valor en libros de los activos al final de la vida útil del proyecto y así tener información necesaria para considerar prudentemente el valor de salvamento.

Igualmente se estudia un segundo flujo de caja con depreciación y pago de impuestos para conocer el impacto positivo que tendrá en la rentabilidad de Daniela's Collection A través de del siguiente cuadro determinamos la depreciación anual mediante el método lineal:

INVERSIÓN FIJA	INVERSIÓN (dólares)	VIDA ÚTIL (años)	DEPRECIACIÓN ANUAL (dólares)
Maquinaria y Equipo	\$ 19.145,00	10	\$ 1.914,50
Muebles y Enseres Equipos de Oficina	\$ 7.386,00	10	\$ 738,60
Equipos de Computación	\$ 870,00	2	\$ 435,00
TOTAL	\$ 27.401,00		\$ 3.088,10

Tasa Impositiva: Para el proyecto la tasa impositiva es de cero debido a que se encuentra bajo el régimen tributario artesanal que está exento de impuestos. Para el segundo flujo de caja se utiliza el 15% de utilidades para trabajadores y el 25% de impuesto a la renta.

Recuperación del Capital de Trabajo: Son todos aquellos egresos necesarios para la primera producción y los mismos se recuperarán al final de la vida útil.

Valor de Salvamento: Es el valor en que alcanzarán al vender los activos del proyecto una vez que ha terminado su vida útil. Se ha decidido tomar el 30% del valor en libros como valor de salvamento neto que por medio de la siguiente tabla se indica:

INVERSIÓN FIJA	VALOR LIBROS AL FINAL DE LA VIDA ÚTIL (dólares)	VALOR MERCADO AL FINAL DE LA VIDA ÚTIL (dólares)
Maquinaria y Equipo	\$ 9.572,50	\$ 2.393,13
Muebles y Enseres Equipos de Oficina	\$ 3.693,00	\$ 923,25
Equipos de Computación	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL	\$ 13.265,50	\$ 3.316,38

Indicador de Rentabilidad: Como indicadores de rentabilidad tendremos al Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

Tasa de Descuento: Para realizar un análisis de rentabilidad del proyecto el porcentaje utilizado en esta tasa es del 20%, que sugiere la institución financiera del estado.

Criterio de crecimiento de ingresos y egresos:

En el punto 2.2.4. del proyecto es de 58.728 mujeres, de la cual Daniela's Collection tendrá una participación del 65% dato que ya fue explicado en el ítem antes indicado, es decir, 38.173 mujeres, se estimo gracias a la encuesta efectuada que cada mujer adquiere un promedio de dos prendas al año por lo que la demanda será de 76.346 sacos de vestir.

Debido a que la empresa aun no está participando en el mercado se tomará en cuenta que se va a producir y vender al año 2.671 sacos de vestir calculo que se efectuó en el literal 3.3, para lograr cumplir lo pronosticado es ineludible el criterio de crecimiento de ingresos y egresos que percibe el presupuesto del negocio para el periodo de vida de Daniela's Collection.

4.5.1. Crecimiento del costo y tiempo de mano de obra, con su respectivo aumento en la producción

Se trabajará con 7 costureras que compondrán un tiempo productivo anual de 8.015 horas, calculadas en el punto 3.3. Asimismo, se calculó el tiempo necesario para producir 2.671 prendas en 8.015 horas. Según estos tiempos, la capacidad productiva está utilizada en un 100%.

Debido a que la capacidad productiva será utilizada al 100%, será necesario incrementar el número de costureras como de maquinaria para poder acaparar la demanda total que en este momento para Daniela's Collection se le hace complicado cubrirla así se permitirá cumplir con el objetivo del 20% anual de crecimiento en la producción. Con estas necesidades Daniela's Collection ha planificado contratar una costurera por año y, de esta manera, contará con un total de 11 costureras al final de la vida útil del proyecto.

Se debe adquirir una maquina de Costura Recta por año la misma que tiene un costo aproximado de 750 dólares con un aumento anual presupuestado de 50 dólares, debido a que cada año se va a contratar a una costurera más.

El costo de las costureras según el salario mínimo establecido en la ley, hoy en día es de 218 dólares mensuales, pero para brindar más motivación al personal se ha propuesto un salario de 250 dólares a cada costurera.

No se puede conocer con certeza cuál será el salario mínimo en los próximos años pero, en general, el mismo aumenta a un ritmo del 10% anual tomando en cuenta la política salarial del actual Gobierno en los últimos años.

Ahora podemos efectuar el cálculo del costo anual de mano de obra, con la adición anual de una costurera a la fuerza productiva de Daniela's Collection los mismos resultados que se muestran a continuación en la siguiente tabla:

COSTO ANUAL DE MANO DE OBRA									
AÑO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Número total de costureras	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Costo mensual por costurera	\$ 275,00	\$ 300,00	\$ 325,00	\$ 350,00	\$ 375,00	\$ 400,00	\$ 425,00	\$ 450,00	\$ 475,00
Costo anual por costurera	\$ 3.300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.900,00	\$ 4.200,00	\$ 4.500,00	\$ 4.800,00	\$ 5.100,00	\$ 5.400,00	\$ 5.700,00
Bonos anuales por costurera	\$ 550,00	\$ 600,00	\$ 650,00	\$ 700,00	\$ 750,00	\$ 800,00	\$ 850,00	\$ 900,00	\$ 950,00
Costo total por costurera	\$ 3.850,00	\$ 4.200,00	\$ 4.550,00	\$ 4.900,00	\$ 5.250,00	\$ 5.600,00	\$ 5.950,00	\$ 6.300,00	\$ 6.650,00
COSTO TOTAL POR MANO DE OBRA	\$ 30.800,00	\$ 37.800,00	\$ 45.500,00	\$ 53.900,00	\$ 63.000,00	\$ 72.800,00	\$ 83.300,00	\$ 94.500,00	\$ 106.400,00

Por cada nueva costurera contratada se tendrá 1.908 horas por año de trabajo pero considerando un porcentaje de eficiencia que se estableció en 60% este dato se lo obtuvo gracias a la ayuda de artesanos, como también de la experiencia de la diseñadora en sus labores previas a la idea de elaborar el proyecto, como se comprueba en el punto 3.3. Gracias a la adición de una costurera por año, los aumentos de tiempo productivo se indican en la siguiente tabla: nueva maquinaria

TIEMPO TOTAL PRODUCTIVO ANUAL (horas)										
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Número total de costureras	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Tiempo anual por costurera	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908	1.908
% de eficiencia	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Tiempo anual productivo por costurera	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8	1.144,8
TIEMPO TOTAL PRODUCTIVO	8.013,6	9.158,4	10.303,2	11.448	12.592,8	13.737,6	14.882,4	16.027,2	17.172	18.316,8

Los nuevos tiempos de producción crean un incremento en el número de prendas producidas así:

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ponderación	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Volumen anual (unidades)	2.671	3.053	3.434	3.816	4.198	4.579	4.961	5.342	5.724	6.106
Tiempo unitario (horas)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Tiempo Total (horas)	8.013,60	9.158,4	10.303,2	11.448,0	12.592,8	13.737,6	14.882,4	16.027,2	17.172,0	18.316,8

Debido a la gran demanda existente la empresa no corre el riesgo de aumentar en un futuro sus inventarios ya que el crecimiento será mediano por lo que Daniela´s Collection se dedicará a la producción artesanal.

El aumentar la producción y venta de sacos de vestir para mujer es uno de los principales objetivos que se propondrá la empresa como se lo dijo en el literal 1.1.10.3 en un promedio del 20% anual, según el incremento de los sacos de vestir para mujer producidos que nos muestra en la tabla anterior el porcentaje de incremento anual es de 14.3%.

4.5.2. Crecimiento del costo de materia prima, materiales generales e insumos

En el siguiente cuadro se observa el crecimiento que sufre el costo de la materia prima, materiales en general e insumos, estos tienden a aumentar anualmente un 5 % debido a la inflación que se presenta cada año, por lo que el valor de estos costos varía de acuerdo a la producción de los sacos.

COSTO ANUAL DE MATERIA PRIMA (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Producción (#de sacos de vestir)	2.671	3.053	3.434	3.816	4.198	4.579	4.961	5.342	5.724	6.106
Costo materia Prima (anual)	84.000,00	100.814,15	119.065,05	138.925,40	160.474,13	183.790,28	209.079,00	236.392,87	265.961,89	297.896,84

COSTO ANUAL DE MATERIALES EN GENERAL (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Producción (#de sacos de vestir)	2.671	3.053	3.434	3.816	4.198	4.579	4.961	5.342	5.724	6.106
Costo materiales en general(anual)	14.400,00	17.282,43	20.411,15	23.815,78	27.509,85	31.506,90	35.842,11	40.524,49	45.593,47	51.068,03

COSTO ANUAL DE INSUMOS (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Producción (#de sacos de vestir)	2.671	3.053	3.434	3.816	4.198	4.579	4.961	5.342	5.724	6.106
Costo de insumos (anual)	1.600,00	1.920,27	2.267,91	2.646,20	3.056,65	3.500,77	3.982,46	4.502,72	5.065,94	5.674,23

4.5.3. Crecimiento de los gastos administrativos

4.5.3.1. Arriendo: Este gasto aumentará anualmente un 7 %, este dato se lo obtuvo de la fuente del lugar donde se arrendará, como se observa en la siguiente tabla detallada a continuación:

GASTO ANUAL ARRIENDO (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gasto de Arriendo	4.200,00	4.494,00	4.808,58	5.145,18	5.505,34	5.890,72	6.303,07	6.744,28	7.216,38	7.721,53

4.5.3.3. Servicios básicos: La siguiente tabla nos muestra el crecimiento de los gastos de servicios básicos, los cuales tienden a crecer un 5% por año debido a la inflación que se da en cada periodo, como lo vemos a continuación:

GASTO ANUAL SERVICIOS BÁSICOS (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gasto de servicios básicos	3.840,00	4.032,00	4.233,60	4.445,28	4.667,54	4.900,92	5.145,97	5.403,27	5.673,43	5.957,10

4.5.3.4. Sueldos: Tienden a aumentar anualmente en función de la producción, el siguiente grafico nos muestra los valores que tienen los gastos de los sueldos por año:

GASTO ANUAL SUELDOS (%)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Producción (# de prendas)	2.671	3.053	3.434	3.816	4.198	4.579	4.961	5.342	5.724	6.106
Gasto Sueldos	24.500,00	29.404,13	34.727,31	40.519,91	46.804,95	53.605,50	60.981,38	68.947,92	77.572,22	86.886,58

Como se dijo anteriormente, se contratará una contadora por horas, por lo que el gasto anual de este rubro tendrá un crecimiento anual del 10% como se detalla en la siguiente tabla expuesta a continuación:

GASTO ANUAL DEL SUELDO PARA CONTADORA (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gasto Contadora	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30	4.831,53	5.314,68	5.846,15	6.430,77	7.073,84

4.5.3.5. Varios: Estos gastos aumentarán según la inflación (5%), de la siguiente manera:

GASTO ANUAL VARIOS (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gastos Varios	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10	255,26	268,02	281,42	295,49	310,27

4.5.4. Crecimiento de los gastos de ventas

Estos gastos se desarrollarán en función de la inflación (5%), como se muestra en la siguiente tabla:

GASTO ANUAL PUBLICIDAD (\$)										
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gasto Publicidad	1.500,00	1.575,00	1.653,75	1.736,44	1.823,26	1.914,42	2.010,14	2.110,65	2.216,18	2.326,99

4.5.5. Resumen de costos y gastos

A través de la siguiente tabla se da a conocer los egresos anuales proyectados provenientes de los (costos de producción, gastos administrativos y gastos de ventas) expuestos anteriormente, haciendo de este un cuadro de fácil comprensión y claridad para así poder determinar la rentabilidad del proyecto.

EGRESOS ANUALES DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS (\$)									
AÑO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Arriendo	4.494,00	4.808,58	5.145,18	5.505,34	5.890,72	6.303,07	6.744,28	7.216,38	7.721,53
Servicios Básicos	4.032,00	4.233,60	4.445,28	4.667,54	4.900,92	5.145,97	5.403,27	5.673,43	5.957,10
Sueldos	29.404,13	34.727,31	40.519,91	46.804,95	53.605,50	60.981,38	68.947,92	77.572,22	86.886,58
Sueldo Contadora	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30	4.831,53	5.314,68	5.846,15	6.430,77	7.073,84
Varios	210	220,5	231,53	243,1	255,26	268,02	281,42	295,49	310,27
TOTAL DE EGRESOS	41.440,13	47.619,99	54.334,90	61.613,23	69.483,93	78.013,12	87.223,04	97.188,29	107.949,32

EGRESOS ANUALES DE LOS GASTOS DE VENTAS (\$)									
AÑO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Publicidad	1.575,00	1.653,75	1.736,4	1.823,3	1.914,4	2.010,1	2.110,7	2.216,2	2.327
TOTAL	1.575,00	1.653,75	1.736,44	1.823,26	1.914,42	2.010,14	2.110,65	2.216,18	2.326,99

EGRESOS ANUALES DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN (\$)									
AÑO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materia Prima	100.814,15	119.065,05	138.925,40	160.474,13	183.790,28	209.079,00	236.392,87	265.961,89	297.896,84
Materiales en General	17.282,43	20.411,15	23.815,78	27.509,85	31.506,90	35.842,11	40.524,49	45.593,47	51.068,03
Mano de Obra	30.800	37.800	45.500	53.900	63.000	72.800	83.300	94.500	106.400
Insumos	1.920,27	2.267,91	2.646,20	3.056,65	3.500,77	3.982,46	4.502,72	5.065,94	5.674,23
TOTAL	150.816,85	179.544,11	210.887,38	244.940,63	281.797,95	321.703,57	364.720,08	411.121,3	461.039,1

4.5.6. Crecimiento de los ingresos

Los ingresos dependerán del número de sacos de vestir para mujer que se producirán como también de sus respectivos precios a colocarse y, en este caso, ambos varían para realizar la proyección.

4.5.6.1. Proyección de producción

El número de sacos de vestir para mujer producidos se calcula en función del tiempo productivo que crece por la entrada de una nueva costurera cada año.

La proyección de la producción es indicada a continuación:

NÚMERO DE SACOS DE VESTIR PARA MUJER PRODUCIDOS (unidades)										
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sacos de vestir para mujer	2.671	3.053	3.434	3.816	4.198	4.579	4.961	5.342	5.724	6.106

4.5.6.2. Proyección de precios

Se ha tomado en cuenta un incremento de precios del 4% durante los cinco primeros años de la vida útil del proyecto, y del 6% en el tiempo restante de vida útil.

La proyección de precios se indica en el siguiente cuadro:

PROYECCIÓN DEL PRECIO DE LOS SACOS DE VESTIR PARA MUJER (\$)										
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sacos de vestir	70	72,80	75,71	78,74	81,89	86,80	92,01	97,53	103,38	109,59

4.5.6.3. Proyección de ingresos

La proyección de ingresos se obtiene multiplicando el número de sacos de vestir para mujer producidos por su respectivo precio. En el siguiente cuadro se da a conocer el total de los ingresos por año:

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS (\$)										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sacos de vestir para mujer	186.970,00	222.258,40	259.988,14	300.471,84	343.774,22	397.457,20	456.461,61	521.005,26	591.747,12	669.156,54
TOTAL	186.970,00	222.258,40	259.988,14	300.471,84	343.774,22	397.457,20	456.461,61	521.005,26	591.747,12	669.156,54

4.5.7. Flujo de caja proyectado

Una vez proyectados los ingresos y los egresos, es posible realizar el flujo de caja del proyecto.

Se debe recordar que en el siguiente flujo de caja no se utiliza la depreciación porque no corresponde una salida real de efectivo. Además, Daniela's Collection es un proyecto artesanal que se encuentra exento del pago de impuestos bajo la Ley de Defensa del Artesano del Ecuador y, por lo tanto, no es necesario calcular la depreciación con fines tributarios.

El flujo de caja proyectado es el siguiente:

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión Inicial Total (1) = (a1 + b1 + c1)	-66.297,30										
(a1) Inversiones Fijas	-28.901,00		-750,00	-800,00	-850,00	-900,00	-950,00	-1.000,00	-1.050,00	-1.100,00	-1.150,00
(b1) Inversiones Diferidas	-1.486,30										
(c1) Inversiones Capital de Trabajo	-35.910,00										
Ingresos (2) = (a2)		186.970,00	222.258,40	259.988,14	300.471,84	343.774,22	397.457,20	456.461,61	521.005,26	591.747,12	669.156,54
(a2) Ingresos Operacionales		186.970,00	222.258,40	259.988,14	300.471,84	343.774,22	397.457,20	456.461,61	521.005,26	591.747,12	669.156,54
Egresos (3) = (a3 + b3 + c3)		158.240,00	193.831,98	228.817,85	266.958,72	308.377,12	353.196,30	401.726,83	454.053,77	510.525,77	571.315,41
(a3) Egresos Costo de Producción		124.500,00	150.816,85	179.544,11	210.887,38	244.940,63	281.797,95	321.703,57	364.720,08	411.121,30	461.039,10
(b3) Egresos Gasto Administrativo		32.240,00	41.440,13	47.619,99	54.334,90	61.613,23	69.483,93	78.013,12	87.223,04	97.188,29	107.949,32
(c3) Egresos Gasto de Ventas		1.500,00	1.575	1.653,75	1.736,44	1.823,26	1.914,42	2.010,14	2.110,65	2.216,18	2.326,99
Utilidad / Pérdida (2 - 3 = 4)		28.730,00	28.426,42	31.170,29	33.513,12	35.397,10	44.260,90	54.734,78	66.951,49	81.221,35	97.841,13
Recuperación del Capital de Trabajo (5) (20%)											7.182,00
Valor de Salvamento Neto (6)											3.316,38
Flujo de Caja = (4 + a1)	-66.297,30	28.730,00	27.676,42	30.370,29	32.663,12	34.497,10	43.310,90	53.734,78	65.901,49	80.121,35	108.339,51
VAN	101.908,20										
TIR	49,1%										
Tasa de descuento	20%										

El análisis de rentabilidad de un proyecto determina que el mismo es financieramente rentable cuando el VAN es positivo o cuando la TIR es mayor a la tasa de descuento.

El proyecto de la empresa comercializadora y productora de sacos de vestir para mujer tiene alta rentabilidad, demostrada en la TIR con un 49,1%, y se recomienda su instalación y operación para el beneficio de las socias.

En conclusión, el proyecto de implantar una empresa comercializadora de sacos de vestir para mujeres es financieramente rentable con un alto grado de confianza gracias a los criterios y supuestos utilizados en la proyección que fueron de estilo conservador.

Nota:

- 1) Bajo la ley del artesano no se efectúa el cálculo de los impuestos.
- 2) La depreciación no se incluye porque la ley del artesano elimina el escudo fiscal.
- 3) En inversiones fijas se colocará los valores de las futuras adquisiciones de maquinaria, que se lo efectuara anualmente.
- 4) En la recuperación de Capital de Trabajo se propuso realizar el cálculo con el 20% del valor de la inversión de Capital de Trabajo.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

La combinación de una buena administración armonizada con el talento humano demuestra que se puede efectuar importantes inversiones en el mercado, como en este caso que se ha logrado conseguir superar las perspectivas fijadas al inicio del proyecto por quienes serán los accionistas de la empresa.

La evaluación del proyecto de montaje de una empresa productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer establece su concerniente viabilidad, tanto en el aspecto de mercado, como en el técnico y financiero debido a que el flujo de caja proyectado nos da una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 49,1%, la misma que es muy superior a la Tasa de Descuento utilizada (20%), este resultado manifiesta la alta rentabilidad del proyecto, por tanto se comprueba, finalmente, que la TIR del 49,1% sí es factible, además la cifra del Valor Actual Neto (VAN) nos da un valor mayor a cero, confirmando nuevamente la validación del proyecto.

De la misma manera en el análisis del estudio de mercado se establece que hay la oportunidad de tener un crecimiento del 20% anual propuesto en los objetivos planteados en el proyecto, gracias a la gran demanda de 58.728 mujeres que estarían dispuestas a adquirir los sacos de vestir para mujer.

Para poder aumentar la producción y sus respectivos ingresos, en el estudio técnico se concluyo que es necesario aumentar el número de costureras. Daniela's Collection tiene programado contratar una nueva costurera por año, la misma que debe ir acompañada de una máquina de Costura Recta para poder trabajar continuamente. Con la contratación de las costureras y la adquisición de las Costuras Rectas, es posible incrementar la producción.

En cuanto a los costos de producción, materia prima, materiales generales e insumos, aumentan en proporción de la producción más una tasa de inflación, mientras que el costo de mano de obra es una excepción ya que crece en función del salario mínimo.

Los precios según la estrategia de diferenciación también tendrá un aumento, se ha decidido planificar un incremento inicial del 4% y luego uno del 6%. Lógicamente, estos precios pueden ser mayores de acuerdo al posicionamiento de Daniela's Collection en el mercado pero, siendo conservadores en el análisis de rentabilidad, se han utilizado estos porcentajes que reflejan la inflación nacional.

En conclusión, se recomienda la instalación, operación y crecimiento de la empresa bajo la información recolectada en el presente proyecto.

5.2 Recomendaciones

Debido a la alta rentabilidad que genera el proyecto se recomienda su implantación en el mercado de la región.

Se recomienda especializarse en un nicho de mercado de mujeres de solo clase alta de ciertas ciudades de la región sierra de la zona urbana en las que existe mayor actividad comercial debido a que la cobertura es muy amplia para acaparar toda la demanda.

Se recomienda aumentar el nivel de eficiencia de las costureras del 60% al 70% de sus capacidades que es posible con una debida capacitación y motivación, así se logrará generar mayor cantidad de horas productivas al año y el aumento de la producción.

Se aconseja ampliar su línea de producto creando sacos de vestir para hombre los cuales al igual que el de las mujeres les podrá dar resultados positivos, además se incrementara la demanda y por consiguiente la utilidad de los socios, tomando en cuenta los estilos que se encuentren en boga.

Para llegar a la mente de los consumidores, se propone efectuar una publicidad con estilo y glamur, en revistas de moda como también a través de la página web que se propuso en el proyecto, con noticias de la empresa como de los próximos productos a lanzarse, para así causar expectativa al consumidor.

Debido a que el proyecto refleja utilidad, se recomienda crear sucursales en diferentes ciudades de la región, para lograr tener un contacto directo con el consumidor y así no depender de boutiques alternas que se valgan de nuestro producto para crecer en el mercado.

Para evitar la paralización de la producción, se recomienda el continuo mantenimiento de la maquinaria, el cual proporcionara un producto de calidad sin retrasos y disminución de desperdicios, además por los apagones que se han dado últimamente se propone a los socios la adquisición de un motor generador de corriente eléctrica para no detener la producción y así poder cumplir con la entrega de los sacos de vestir a tiempo, plasmando de esta manera una de nuestras principales políticas.

BIBLIOGRAFIA

- KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de Marketing. Sexta Edición. Prentice Hall.
- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. Décima Edición. Prentice Hall.
- ROSS/WESTERFIELD/JAFFE. Finanzas Corporativas. Séptima Edición. Mc Graw Hill.
- PORTER, Michael. Estrategia y Ventaja Competitiva. Editorial CECSA. México
- SAPAG Chain. Preparación y evaluación de proyectos. Cuarta Edición. Editorial McGraw-Hill
- Econ. VANEGAS Paul. Formulación de Pequeños proyectos Rurales. Primera Edición. Editorial Artes Graficas Patria
- KINNEAR, Thomas y Taylor, James. Investigación de mercados. Quinta Edición. Editorial McGraw-Hill

ANEXOS

ANEXO 1

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN REGIONES, PROVINCIAS Y SEXO

PERÍODO 2001 - 2010

POBLACIÓN FEMENINA DEL ÁREA URBANA

REGIONES Y PROVINCIAS	TOTAL 2.010	URBANA 2.010	RURAL 2.010
TOTAL PAÍS	7.088.917	4.738.733	2.350.184
REGIÓN SIERRA	3.261.457	1.993.604	1.267.853
AZUAY	377.537	237.928	139.609
BOLÍVAR	93.584	35.224	58.360
CAÑAR	127.792	61.455	66.337
CARCHI	85.405	49.722	35.683
COTOPAXI	216.701	84.479	132.222
CHIMBORAZO	242.714	125.362	117.352
IMBABURA	214.000	126.779	87.221
LOJA	227.602	128.110	99.492
PICHINCHA	1.405.934	1.004.138	401.796
TUNGURAHUA	270.188	140.407	129.781

FUENTE: INEC

ANEXO 2

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN REGIONES, PROVINCIAS Y SEXO

PERÍODO 2001 – 2010

POBLACIÓN TOTAL DEL ÁREA URBANA

REGIONES Y PROVINCIAS	2.010
TOTAL PAÍS	9.410.481
REGIÓN SIERRA	3.897.956
AZUAY	457.041
BOLÍVAR	67.898
CAÑAR	116.955
CARCHI	99.466
COTOPAXI	166.188
CHIMBORAZO	239.527
IMBABURA	247.689
LOJA	242.571
PICHINCHA	1.985.981
TUNGURAHUA	274.640

FUENTE: INEC

ANEXO 3

ENCUESTA PROMEDIO DE LA REGION SIERRA

CONDICIONES DE VIDA

REGIO SIERRA		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	19421	11,7%
Viven más o menos bien	107538	69,6%
Viven mal	25001	18,7%
Total	151960	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	855,69	
Viven más o menos bien	913,88	
Viven mal	418,89	
Total	816,76	

ENCUESTA: CONDICIONES DE VIDA

DE CADA UNA DE LAS PROVINCIAS DE LA SIERRA

AZUAY		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	19825	12,3%
Viven más o menos bien	112617	70,0%
Viven mal	28364	17,6%
Total	160805	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	1139,96	
Viven más o menos bien	662,80	
Viven mal	386,23	
Total	672,85	

BOLIVAR		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	4474	10,7%
Viven más o menos bien	27436	65,7%
Viven mal	9871	23,6%
Total	41781	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	645,96	
Viven más o menos bien	475,99	
Viven mal	351,85	
Total	464,86	

CAÑAR		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	6769	12,9%
Viven más o menos bien	35213	67,3%
Viven mal	10353	19,8%
Total	52334	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	728,88	
Viven más o menos bien	481,64	
Viven mal	336,67	
Total	484,94	

CARCHI		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	3128	7,3%
Viven más o menos bien	29595	69,5%
Viven mal	9843	23,1%
Total	42565	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	675,66	
Viven más o menos bien	3684,85	
Viven mal	384,79	
Total	2700,64	

COTOPAXI		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	11209	12,6%
Viven más o menos bien	64632	72,6%
Viven mal	13128	14,8%
Total	88969	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	582,11	
Viven más o menos bien	594,44	
Viven mal	460,21	
Total	573,08	

CHIMBORAZO		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	10880	10,2%
Viven más o menos bien	79018	73,8%
Viven mal	17108	16,0%
Total	107007	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	889,74	
Viven más o menos bien	602,02	
Viven mal	365,13	
Total	593,40	

IMBABURA		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	11329	11,9%
Viven más o menos bien	67483	70,8%
Viven mal	16505	17,3%
Total	95317	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	645,08	
Viven más o menos bien	658,13	
Viven mal	512,35	
Total	631,34	

LOJA		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	13454	13,0%
Viven más o menos bien	61475	59,6%
Viven mal	28197	27,3%
Total	103126	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	820,86	
Viven más o menos bien	532,64	
Viven mal	379,08	
Total	528,26	

PICHINCHA		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	97685	13,9%
Viven más o menos bien	506207	71,9%
Viven mal	100304	14,2%
Total	704196	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	1496,34	
Viven más o menos bien	814,34	
Viven mal	531,34	
Total	868,64	

TUNGURAHUA		
Con los ingresos del hogar, usted estima que:	(ABS)	%
Viven bien	15461	12,5%
Viven más o menos bien	91703	74,3%
Viven mal	16333	13,2%
Total	123498	100,0%
Cuánto dinero necesitan para vivir bien		
Viven bien	932,36	
Viven más o menos bien	631,94	
Viven mal	481,22	
Total	649,61	

FUENTE: INEC

ANEXO 4

DISEÑO Y OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

Para efectuar la investigación de mercados se realizó por medio de encuestas las cuales se hallaron encaminadas al cumplimiento de los objetivos formulados, por lo que, todo objetivo tuvo que estar evidentemente argumentado para formar parte de la encuesta y la misma se benefició de estar diseñada de manera clara y concisa para evitar la mala interpretación de la información obtenida.

Para la recopilación de la información se baso en la utilización del método del cuestionario (encuesta), en el que se puede contar con una información de índole personal; como por ejemplo sentimientos, actitudes y motivaciones de los consumidores, dentro de este existe una sub división de cuatro tipos de encuesta en el cual se opto por elegir la entrevista personal en el que se necesitó la presencia del entrevistador y entrevistado, brindando como ventajas la información que se obtuvo ya que fue la necesaria, así como también, la compilación de las respuestas al ser inmediata y por último la información adquirida fue confiable.

Al ejecutar la encuesta formulada de manera clara y concisa para que las personas se sientan cómodas al momento de efectuarlas, se resolvió recurrir a un diseño que se encuentra establecido en tres etapas explicadas a continuación:

- ❖ **Etapas de enganche:** Se recomienda iniciar la encuesta con una pregunta de enganche que permita “romper el hielo” y llamar la atención del encuestado.
- ❖ **Etapas de principal:** En esta etapa se encuentran inmersas todas las preguntas necesarias para cumplir los principales objetivos. Lo primordial es que el encuestado conteste con la mayor franqueza y naturalidad posible.
- ❖ **Etapas de difícil:** Se emplea la parte final de la encuesta para incluir una pregunta difícil que tome algún tiempo en responder.

Se utilizó únicamente preguntas cerradas, justamente, para facilitar la recolección, tabulación y análisis de la información obtenida durante la encuesta.

Previamente a la ejecución de la encuesta, se efectuó un encabezado en el cual se expuso para que se realice la encuesta y a que producto se está analizando como parte de una introducción.

1. Encabezado de la encuesta

Introducción:

De la manera más cordial se le solicita a usted brindarnos un poco de su tiempo para contestar esta encuesta que hace referencia a una productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer. Se le agradece su gentileza.

2. Etapa de enganche

Pregunta 1.

¿Qué importancia tiene para usted la moda?

- Ninguna importancia
- Lo normal
- Gran importancia

Objetivo: Aquí es en donde se introdujo en el tema de la moda para la encuesta, recurriendo a que la encuestada encuentre interés al responder las preguntas que siguen a continuación.

Estas tres respuestas se las puede clasificar tomando en cuenta al nivel de importancia por la moda que las mujeres poseen, las cuales serán enumeradas a continuación:

- Gran importancia:
Pioneras: Son quienes experimentan ideas novedosas de la moda y se adjudican todo tipo de riesgos.
- Lo normal:
Seguidoras: Son quienes acogen los cambios en la moda inmediatamente luego de que las pioneras hayan experimentado el uso de la prenda de vestir en este caso el saco para mujer.

- Ninguna Importancia

Rezagadas: Son quienes acogen los cambios de la moda cuando ya se han transformado en una costumbre de uso. Estos consumidores son los que prefieren guiarse por la tradición.

3. Etapas principal

Pregunta 2.

¿Usted estaría dispuesto a adquirir un saco de vestir para mujer producido en la ciudad de Cuenca?

- Sí
- No
- Tal vez

Objetivo: con el resultado del análisis de esta pregunta se obtuvo el segmento del mercado al que se tendrá que apuntar, como también se determinó la demanda en la ciudad de Cuenca.

Pregunta 3.

Cuando usted adquiere un saco de vestir para mujer producido en Cuenca, ¿Cuál es su principal reflexión sobre este producto?

- Buena calidad
- Precios altos
- Diseños elegantes
- Diseños extravagantes

Objetivo: Se comprobó la apreciación de los consumidores ante la producción de sacos de vestir para mujer hechos en la ciudad de Cuenca para elaborar un plan estructural de persuasión por medio del marketing tomando como estrategia la publicidad y promoción de ventas.

Dentro de las opciones se encuentran dos apreciaciones positivas expuestas a continuación:

- Buena calidad
- Diseños elegantes

También tenemos dos apreciaciones negativas expuestas a continuación:

- Precios altos
- Diseños extravagantes

El objetivo de esta parte de la encuesta fue conocer la imagen que debe manifestar la productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer a su target establecido para así lograr cautivarlos.

Pregunta 4.

¿Qué es lo que más le agrada de un local para comercializar sacos de vestir para mujer?

- Asesoramiento y atención personalizada
- Variedad de modelos de sacos de vestir
- Prendas hechas a la medida
- Un lugar acogedor y cómodo

Objetivo: Esta pregunta demostró cual es la percepción del cliente que más aprecia de un local en donde se comercializa los sacos de vestir para mujer, logrando conseguir así la variable que nos distinga de los demás establecimientos.

Es el cuestionamiento en el cual se tuvo un cuidado especial a la opción con mayor porcentaje, debido a que, esta es la variable estratégica de ventaja competitiva.

Pregunta 5.

¿Durante la semana cuando usted efectúa sus compras?

- Entre semana (lunes a viernes)
- Fin de semana (sábado)

Objetivo: Se determino los días en que el local de la comercializadora de sacos de vestir para mujer podrá atender al público para efectuar sus ventas.

Pregunta 6.

¿Qué horario es el que usted suele utilizar para efectuar sus compras?

- En la mañana
- Media día
- En la tarde
- En la noche

Objetivo: se consiguió saber cuándo se brindará la mayor comodidad al público para que Daniela's Collection pueda instaurar horarios de atención al cliente satisfactorios.

Pregunta 7.

¿En qué zona de la ciudad de Cuenca cree usted que debería estar localizado el almacén de sacos de vestir para mujer?

- Moll del Río
- Plaza Millenium
- Centro comercial "El Vergel"
- Sector Totoracocha

Objetivo: Se determinó la localización óptima del almacén de sacos de vestir para mujer para poder situarnos en un lugar cómodo para que el cliente llegue y realice su adquisición.

Pregunta 8.

¿Qué tipo de colores de saco de vestir usted prefiere para utilizarlo?

- Vivos
- Pasteles
- Oscuros

Objetivo: Esta pregunta ayudó a determinar los colores que debemos adquirir a nuestros proveedores en mayor cantidad como también cuales se deben producir más.

Pregunta 9.

¿Cuánto usted gasta usualmente en la compra de una prenda de vestir elegante?

- Entre \$50 y \$100
- Entre \$100 y \$150
- Entre \$150 y \$200
- Más de \$200

Objetivo: Con el análisis del resultado de esta pregunta, se obtuvo el precio del saco de vestir para mujer que deberíamos establecer.

4. Etapa difícil

Pregunta 10.

En el periodo de un año, alrededor de cuántos sacos de vestir adquiriría usted:

- De 1 a 2
- De 3 a 5
- En caso de la adquisición de mas sacos indique cuantos _____

Objetivo: Se fijó el dígito de sacos de vestir para mujer solicitadas al año para poder proyectar la producción de los mismos.

ANEXO 5

ENCUESTA

PROYECTO: “Montaje de una productora y comercializadora de sacos para vestir de mujer”

De la manera más cordial se le solicita a usted brindarnos un poco de su tiempo para contestar esta encuesta que hace referencia a una productora y comercializadora de sacos de vestir para mujer. Se le agradece su gentileza.

1.- ¿Qué importancia tiene para usted la moda?

- Ninguna importancia
- Lo normal
- Gran importancia

2.- ¿Usted estaría dispuesto a adquirir un saco de vestir para mujer producido en la ciudad de Cuenca?

- Sí
- No
- Tal vez

3.- Cuando usted adquiere un saco de vestir para mujer producido en Cuenca, ¿Cuál es su principal reflexión sobre este producto?

- Buena calidad
- Precios altos
- Diseños elegantes
- Diseños extravagantes

4.- ¿Qué es lo que más le agrada de un local para comercializar sacos de vestir para mujer?

- Asesoramiento y atención personalizada
- Variedad de modelos de sacos de vestir
- Prendas hechas a la medida
- Un lugar acogedor y cómodo

5.- ¿Durante la semana cuando usted efectúa sus compras?

- Entre semana (lunes a viernes)
- Fin de semana (sábado)

6.- ¿Qué horario es el que usted suele utilizar para efectuar sus compras?

- En la mañana
- Media día
- En la tarde
- En la noche

7.- ¿En qué zona de la ciudad de Cuenca cree usted que debería estar localizado el almacén de sacos de vestir para mujer?

- Mall del Río
- Plaza Millenium
- Centro comercial “El Vergel”
- Sector Totoracocha

8.- ¿Qué tipo de colores de saco de vestir usted prefiere para utilizarlo?

- Vivos
- Pasteles
- Oscuros

9.- ¿Cuánto usted gasta usualmente en la compra de una prenda de vestir elegante?

- Entre \$50 y \$100
- Entre \$100 y \$150
- Entre \$150 y \$200
- Más de \$200

10.- En el periodo de un año, alrededor de cuántos sacos de vestir adquiriría usted:

- De 1 a 2
- De 3 a 5
- En caso de la adquisición de mas sacos indique cuantos _____

Gracias.

ANEXO 6

RESULTADOS DE LA ENCUESTA EN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES

1.- ¿Qué importancia tiene para usted la moda?		
Ninguna importancia	54	14,10%
Lo normal	203	53%
Gran importancia	126	32,90%
TOTAL	383	100,00%

2.- ¿Usted estaría dispuesto a adquirir un saco de vestir para mujer producido en la ciudad de Cuenca?		
Sí	193	50,40%
No	58	15,14%
Tal vez	132	34,46%
TOTAL	383	100,00%

3.- Cuando usted adquiere un saco de vestir para mujer producido en Cuenca, ¿Cuál es su principal reflexión sobre este producto?		
Buena calidad	171	35,33%
Precios altos	103	21,28%
Diseños elegantes	150	30,99%
Diseños extravagantes	60	12,40%
TOTAL	484	100,00%

4.- ¿Qué es lo que más le agrada de un local para comercializar sacos de vestir para mujer?		
Asesoramiento y atención personalizada	114	25,85%
Variedad de modelos de sacos de vestir	114	25,85%
Prendas hechas a la medida	149	33,79%
Un lugar acogedor y cómodo	64	14,51%
TOTAL	441	100,00%

5.- ¿Durante la semana cuando usted efectúa sus compras?		
Entre semana (lunes a viernes)	121	31,59%
Fin de semana (sábado)	262	68,41%
TOTAL	383	100,00%

6.- ¿Qué horario es el que usted suele utilizar para efectuar sus compras?		
En la mañana	84	21,93%
Media día	72	18,80%
En la tarde	153	39,95%
En la noche	74	19,32%
TOTAL	383	100,00%

7.- ¿En qué zona de la ciudad de Cuenca cree usted que debería estar localizado el almacén de sacos de vestir para mujer?		
Mall del Río	63	16,45%
Plaza Millenium	106	27,67%
Centro comercial “El Vergel”	127	33,16%
Sector Totoracocha	87	22,72%
TOTAL	383	100,00%

8.- ¿Qué tipo de colores de saco de vestir usted prefiere para utilizarlo?		
Vivos	127	33,16%
Pasteles	111	28,98%
Obscuros	145	37,86%
TOTAL	383	100,00%

9.- ¿Cuánto usted gasta usualmente en la compra de una prenda de vestir elegante?		
Entre \$50 y \$100	154	40,21%
Entre \$100 y \$150	150	39,16%
Entre \$150 y \$200	61	15,93%
Más de \$200	18	4,70%
TOTAL	383	100,00%

10.- En el periodo de un año, alrededor de cuántos sacos de vestir adquiriría usted:		
De 1 a 2	198	51,70%
De 3 a 5	173	45,17%
En caso de la adquisición de mas sacos indique cuantos	12	3,13%
TOTAL	383	100,00%

ANEXO 7

CÁLCULO MEDIA ARITMÉTICA			
xi	fi	xi * fi	Sumatoria xi * fi / sumatoria fi
75	154	11550	
125	150	18750	
175	61	10675	
225	18	4050	
	383	45025	117,56

DISEÑO DE LA MONOGRAFIA