



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE “DIVINE GODDESS”
BOUTIQUE, QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS.**

Período: 2011-2015”

**MONOGRAFÍA PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO
COMERCIAL**

INTEGRANTES:

MELIDA PUCHA

ALEXANDRA TACURI

CUENCA – ECUADOR

2011



DEDICATORIA

Está presente monografía va dirigida en primer lugar a Dios, por su infinito amor y bondad, ya que siempre ha estado conmigo especialmente en los momentos más difíciles de mi vida, guiándome y fortaleciéndome para seguir adelante. Gracias mi Dios por estar a mi lado. A mis padres que con su amor y sacrificio supieron motivarme permanentemente y por la confianza que depositaron en mí sin dudar de mi inteligencia y capacidad, ya que sin ellos jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora soy. Los amo a los dos. A mi hijo, ya que él fue mi fuerza y mi aliento, la razón de mi vida y por la cual he logrado alcanzar mi meta. A mis hermanos, a mis abuelitos y a mis tíos por brindarme su apoyo incondicional. Y a toda mi familia.

Mélida Pucha

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, y a mis padres Carlos y Carme, porque creyeron en mí, dándome ejemplos dignos de superación y entrega día a día, ya que en gran parte gracias a Ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, incondicionalmente siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me impulso ir hasta el final. Esta tesis va por Ustedes Papis, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y su fe depositada en su hija, por lo que han hecho de mí. Gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

Alexandra Tacuri

AGREDECIMIENTO

Un agradecimiento sincero a nuestros maestros a quienes les debemos gran parte de nuestros conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza. A la Universidad del Azuay, en especial a la Escuela de Administración de Empresas por habernos permitido llegar a culminar nuestros estudios con éxito y por abrir sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Y finalmente un especial agradecimiento a nuestra directora de tesis Ing. Ximena Peralta, por brindarnos sus conocimientos y apoyo constante en la culminación de este proyecto.

INDICE

CAPITULO I: GENERALIDADES

Introducción.....	1
1. Generalidades.....	2
1.1. Fundamentación Teórica.....	4
1.1.1. Estudio de Mercado.....	4
1.1.2. Estudio Técnico.....	5
1.1.3. Estudio Administrativo-Legal.....	6
1.1.4. Estudio Económico-Financiero.....	7
1.2. Análisis FODA.....	8
1.2.1. Análisis FODA Cruzado.....	10

CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2. Estudio de Mercado.....	11
2.1. Análisis del Producto.....	11
2.2. Análisis de la Demanda.....	13
2.2.1. Cobertura del Mercado.....	13
2.2.2. Proyección de la Demanda.....	24
2.3. Análisis de la Competencia.....	25
2.4. Análisis de los Precios.....	30
2.5. Análisis de la Comercialización.....	30
2.6. Marca del Producto.....	31
2.7. Logotipo.....	32
2.8. Slogan.....	33
2.9. El Empaque.....	33
2.10. Etiqueta.....	34



CAPITULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3. Estudio Técnico.....	35
3.1. Análisis del Proceso Productivo.....	35
3.1.1. Diagrama de Flujo.....	36
3.1.2. Descripción del Proceso de Comercialización.....	37
3.1.2.1. Proceso de Adquisición de Mercaderías.....	37
3.1.2.2. Las Ventas.....	39
3.2. Análisis de los Recursos.....	41
3.3. Análisis de Tamaño.....	43
3.3.1. Dimensión de mercado.....	43
3.3.2. Disponibilidad del Producto.....	43
3.3.3. Recursos Económicos.....	43
3.3.4. Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto.....	43
3.4. Análisis de la Localización.....	44
3.4.1. Macro localización.....	44
3.4.2. Micro Localización.....	45

CAPITULO IV: ESTUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL

4. Estudio Administrativo-Legal.....	47
4.1. Cultura Organizacional.....	47
4.1.1. Misión.....	47
4.1.2. Visión.....	47
4.1.3. Objetivo General.....	47
4.1.4. Meta.....	48
4.1.5. Objetivo del negocio.....	48
4.2. Talento Humano.....	48
4.2.1. Organigrama.....	49
4.2.2. Descripción de Cargos.....	50
4.2.2.1. Gerente General.....	50
4.2.2.2. Contador Público.....	50
4.2.2.3. Vendedor.....	51



4.2.3. Perfil del Puesto.....	51
4.3. Aspectos Institucionales, Legales y Jurídicos.....	56
4.3.1. Permisos para el Funcionamiento de la Empresa.....	56
4.4. Constitución y Formalización.....	58
4.5. Políticas.....	60
4.6. Procedimientos.....	61

CAPITULO V: ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO

5. Estudio Económico-Financiero.....	62
5.1. Análisis de las Inversiones.....	62
5.1.1. Inversiones Fijas.....	62
5.1.2. Inversiones Diferidas.....	64
5.1.3. Capital de Trabajo.....	64
5.2. Análisis de Financiamiento.....	66
5.2.1. Financiamiento.....	67
5.3. Análisis de los Costos y Gastos.....	69
5.4. Análisis de los Ingresos.....	69
5.4.1. Determinación de los Ingresos.....	69
5.4.2. Determinación del Costos de Venta.....	70
5.5. Proyecciones Financieras.....	70
5.5.1. Punto de Equilibrio.....	70
5.5.2. Flujo de Caja.....	71
5.6. Evaluación del Proyecto.....	73
5.6.1. VAN.....	73
5.6.2. TIR.....	73
5.6.3. Periodo de Recuperación de la Inversión.....	74
5.6.3.1. PAY BACK.....	74
5.7. Análisis de los Escenarios.....	75



CONCLUSIONES

Conclusiones.....	77
-------------------	----

RECOMENDACIONES

Recomendaciones.....	79
----------------------	----

BIBLIOGRAFIA

Libros.....	80
Páginas de Internet.....	81

ANEXOS

Anexo 1: INEC, Proyecciones 2010.....	84
Anexo2: Encuestas.....	90
Anexo 3: Precios.....	92
Anexo 4: Rol de Pagos.....	93
Anexo 5: Análisis de los Costos y Gastos.....	94
Anexo 6: Gastos de Ventas y Financieros.....	95
Anexo 7: Determinación del Costo de Venta.....	96
Anexo 8: Proyección de la Inflación.....	99
Anexo 9: Método VAN.....	100
Anexo 10: Método TIR.....	101
Anexo 11: Método PAY BACK.....	102
Anexo 12: Análisis Optimista.....	104
Anexo 13: Análisis Pesimista.....	105



RESUMEN

El presente proyecto de factibilidad estará orientado a la creación de *"DivineGoddess"* boutique, que ofrecerá ropa y accesorios exclusivamente para ejecutivas de la ciudad de Cuenca. Ya que en el mercado no existe una boutique específica que ofrezca esta clase de producto, el mismo que estará enfocado a un segmento de mercado de clase social media alta y alta, buscando la total satisfacción y comodidad para el cliente.

En este proyecto el Estudio de Mercado ha sido un factor decisivo para saber el riesgo que corre y la posibilidad de éxito del negocio. El Estudio Técnico ayudará a determinar el tamaño, la capacidad instalada que se necesita para llevarlo a cabo el mismo; así como los distintos procesos que tendrán que cumplirse para la prestación del servicio. Otro factor importante es el Estudio Administrativo y Legal, que comprenderá la organización, procedimientos administrativos y aspectos legales para la puesta en marcha del negocio. Y finalmente, por medio del estudio Económico – Financiero se determina la inversión, costos e ingresos y la rentabilidad que generará este proyecto y se evalúa su factibilidad mediante los métodos, VAN, TIR, PAY – BACK y Análisis de Sensibilidad que permite recomendar su ejecución.

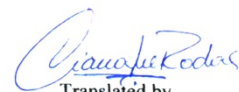
ABSTRACT

The present feasibility project is oriented to the creation of *"Divine Goddess"* boutique, which will offer clothes and accessories, exclusively for executive women of the city of Cuenca, given that there is not a specific boutique in the market that offers this type of product. The project will focus on middle class and upper class market in search of providing the client with total satisfaction and comfort.

Market Study has been a decisive factor within this project in order to learn about the business risks and possibilities of success. The Technical Study has helped us determine the size and the capacity needed for the boutique. Another important factor is the Legal Study that refers to organization, management procedures and legal aspects. Finally, an Economical and Financial Study helped identify the investments, costs and income, and the profitability that this project will generate.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
DPTO. IDIOMAS



Translated by,
Diana Lee Rodas



INTRODUCCIÓN

La puesta en marcha del siguiente proyecto de factibilidad para la creación de "Divine Goddess" Boutique, el mismo que ofrecerá ropa exclusiva para ejecutivas, el cual se ha desarrollado pensando en la necesidad de las mujeres de la ciudad de Cuenca. En este proyecto se aplicó las técnicas para la elaboración de un plan de negocios el cual nos indicará por medio de todos los análisis necesarios si este proyecto es o no rentable.

Este proyecto nos dará a conocer los cuatro estudios principales que son: Estudio de Mercado el cual ayudará a identificar el tipo de producto que se ofrecerá a los posibles clientes, los competidores, la demanda, la comercialización y el precio del producto.

Una vez establecido el estudio de mercado, se procederá a realizar el estudio técnico donde se hace el análisis del proceso de comercialización, análisis de los recursos, análisis de tamaño y análisis de localización.

Así mismo se estudiará el estudio administrativo-legal que permitirá determinar la cultura organizacional de la empresa y todo lo relacionado con los Aspectos Institucionales, Legales y Jurídicos.

Luego se realizará el estudio económico, lo cual se analizarán todos los costos y gastos para poner en marcha este proyecto.

Y por último, se procederá a realizar el estudio financiero, el mismo que servirá para determinar si este negocio es rentable, y si se implementará o no en la ciudad.



CAPITULO I

1. GENERALIDADES

La moda es una costumbre que ha venido marcando desde hace mucho tiempo atrás en la sociedad, por lo que la misma era un poco más estable y no cambiaba tan rápido. Sin embargo hoy en día la moda nos es perdurable, es decir sus cambios son acelerados por lo que siempre hay que estar atento a la moda actual. Por tal motivo la moda ejecutiva es una de las que más se están imponiendo en la mujer empresaria de esta forma haciéndoles sentir diferentes en su lugar de trabajo.

En la ciudad no existe una boutique específica que ofrezca esta clase de producto; por esta razón se ha decidido satisfacer esta necesidad que afronta día a día la mujer ejecutiva de la ciudad de Cuenca. Por lo que el negocio estará orientado a ofrecer esta clase de productos el que será enfocado a un segmento de mercado de clase social media alta y alta, buscando la total satisfacción y comodidad para el cliente; la misma que contará con una infraestructura y adecuaciones modernas.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Este proyecto estará dirigido a mujeres que buscan verse y sentirse bien, por ello se contará con personal capacitado que orientará al cliente en sus gustos y preferencias.



A continuación se dará a conocer las siguientes variables:

Nombre del negocio: *"DivineGoddess"* Boutique

El presente nombre se escogió pensando en las mujeres que están a la vanguardia de la moda.

Duración: La duración del proyecto será de 5 años, este dato fue extraído de la menor vida útil de las principales inversiones del proyecto.

Beneficiarios: Todas las mujeres entre 15 a 50 años del área urbana de Cuenca, que serán los posibles consumidores.

Justificación: En la ciudad de Cuenca existen almacenes con ropa exclusiva a precios elevados a los reales, los cuales no ofrecen un producto original y garantizado; por tal

¹www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://images03.olx.com.pe/ui/8/74/49/1282074124_114316549_3-DSABRERA-COUTURE-2010-2011-Ropa-Accesorios.jpg&imgrefurl=http://kotear.pe/aviso/129236-uniformes-para-secretarias-2010-2011&usq=__GvhGysjTY-dfb4Kat-If9Gt1aqs=&h=625&w=485&sz=36&hl=es&start=7&zoom=1&tbnid=RACV7Gv94QlaGM:&tbnh=136&tbnw=106&ei=YMVwTsm_JMb30gHwtZiNCg&prev=/search%3Fq%3Dropa%2Bpara%2Bejecutivas%2B2011%26um%3D1%26hl%3Des%26sa%3DN%26tbm%3Disch&um=1&itbs=1

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS**



motivo se ha decidido emprender este negocio, que tendrá un valor agregado diferente a los de la competencia, es decir se ofrecerá una línea de ropa para ejecutivas y se contará con personal capacitado en la venta del producto.

1.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

El objetivo de la presente monografía es realizar un estudio de factibilidad para la creación de una boutique exclusivamente para ejecutivas de la ciudad de Cuenca, en donde se aplicará un conocimiento global de todos los temas relacionados con el proyecto que ayudarán a analizar el mercado, optimizar los recursos, determinar los costos e inversión del proyecto y analizar qué tan rentable será o no el negocio

Por lo que es importante conocer cuáles son los gustos, deseos y preferencias del cliente y mediante esto establecer una estrategia que me permitirá llevar a cabo el proyecto.

1.1.1 Estudio De Mercado

Según el autor Gabriel Baca Urbina “se entiende por estudio de mercado el área que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

Aunque la cuantificación de la oferta y demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la información de fuentes primarias, pues proporcionan información directa, actualizada y muchos más confiables que cualquier otro tipo de fuentes de datos.

El objetivo general es verificar la posibilidad real de aceptación del producto en un mercado determinado. Una vez realizada la investigación se podrá conocer el riesgo que corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo producto o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado.”²

²BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5º Edición (2006).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Para el análisis del mercado se reconoce cuatro variables importantes:

1.1.2 Estudio Técnico

“El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año.

Este estudio se divide en cuatro partes que son: análisis del proceso de producción, análisis de los recursos, análisis del tamaño y análisis de la localización. Por medio de este análisis se podrá resolver las siguientes interrogantes: Cómo, Con qué, Cuándo, Cuánto y Dónde producir un producto.

Su objetivo es determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.”³

³BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5° Edición (2006).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Partes que conforman el estudio técnico:

1.1.3 Estudio Administrativo-Legal

“Se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos y aspectos legales.

Para cada proyecto es posible definir la cultura administrativa que va hacer adaptable a los requerimientos de su posterior operación. Este estudio es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por lo tanto estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra ejecutiva.

La actividad empresarial y los proyectos que de ella se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regulan el marco legal en cual los agentes económicos se desenvolverán.

Uno de los efectos más directos de los factores legales y reglamentarios se refiere a los aspectos tributarios. Normalmente existen disposiciones que afectan de manera diferente a

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



los proyectos, dependiendo del bien o servicio que produzcan. Esto se manifiesta en el otorgamiento de permisos y patentes, en las tasas arancelarias diferenciadas para los tipos distintos de materias primas o productos terminados o incluso en la constitución de la empresa que llevara a cabo el proyecto, la cual tiene exigencias impositivas distintas según sea el tipo de organización que se seleccione.”⁴

1.1.4 Estudio Económico-Financiero

“Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos.”⁵

⁴SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y evaluación de proyectos”, Editorial Mexicana, 5ª Edición (2007).

⁵SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y evaluación de proyectos”, Editorial Mexicana, 5ª Edición (2007).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE "DIVINE GODDESS"BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Estructura del estudio financiero:

1.2 ANALISIS FODA

FORTALEZAS

1. Contar con un personal altamente capacitado que pueda orientar al cliente.
2. Contar con una adecuación moderna.
3. Producto innovador.
4. Buena atención al cliente.
5. Precios módicos.
6. Contaremos con un horario de 8AM a 8PM, sin cerrar al mediodía.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS**



DEBILIDADES

1. Nuevos en el mercado.
2. Falta de conocimiento y experiencia en el negocio.
3. Desequilibrio en los precios de los productos.
4. No contar con un parqueadero propio para los clientes.

OPORTUNIDADES

1. No existe un negocio que ofrezca ropa exclusiva para ejecutivas.
2. Es un negocio con tendencias diferente a los demás, que quiere imponerse en el mercado de la ciudad.
3. Contar con una excelente ubicación.
4. El mercado no se encuentra totalmente explotado.

AMENAZA

1. Los negocios que tienen acogida son inmediatamente imitados.
2. Falta de conocimiento de parte de los usuarios acerca del producto.
3. Retraso de la mercadería por parte de los proveedores.
4. Los impuestos establecidos por el estado.



1.2.1 ANÁLISIS FODA CRUZADO

<p style="text-align: center;">INTERNO</p> <p style="text-align: center;">EXTERNO</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS (FO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • No existe un negocio que ofrezca ropa exclusiva para ejecutivas por lo que se ofrecerá un producto innovador. • Es un negocio con tendencias diferente a los demás, que quiere imponerse en el mercado de la ciudad por lo que contaremos con un horario de 8AM a 8PM, sin cerrar al mediodía. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA (DO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos en el mercado, la compensaremos con un negocio diferente que ofrezca ropa exclusiva para ejecutivas. • No contar con un parqueadero propio para los clientes, la contrarrestaremos, contando con una excelente ubicación.
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA (FA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un personal altamente capacitado que pueda orientar al cliente para evitar la falta de conocimiento acerca de nuestro producto. • Con un producto innovador y precios módicos podremos controlar que el negocio no sea inmediatamente imitado. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA (DA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento y experiencia en el negocio crea retraso de la mercadería por parte de los proveedores. • Nuevos en el mercado crea una falta de conocimiento de parte de los usuarios acerca del producto.

Elaborado por: Las Autoras



CAPITULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permitirá verificar la posibilidad real de la penetración del producto en un mercado determinado. Por lo que el investigador del mercado, al final de un estudio meticuloso y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo producto o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. También es útil para proveer una política adecuada de precios y estudiar la mejor forma de comercializar el producto.⁶

Por tal motivo es importante conocer el grado de aceptación de los productos por parte de los consumidores de acuerdo a los siguientes análisis:

2.1. ANÁLISIS DEL PRODUCTO.

El producto es el medio por el cual se conseguirá la satisfacción del cliente, mediante el intercambio económico de dinero por productos. El futuro del negocio depende de la cantidad y calidad de las ventas y los beneficios por lo que resulta que hay que otorgar al producto toda la importancia que tiene. Conviene pues reflexionar a menudo sobre los productos o servicios que se ofrecerá y preguntarse si estos cumplen o no con las necesidades de nuestros clientes.⁷

Los productos que se ofrecerán se clasifican de la siguiente manera:

Ropa para ejecutivas

La ropa de ejecutivas estará conformado por un set que consta de lo siguiente:

- 1 Terno
- 1 Par de zapatos
- 1 Cartera o pañuelo o cinturón

⁶BACA URBINA, Gabriel; Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5ª Edición (2006).

⁷www.mujeresdeempresa.com/negocios/071202-el-producto-o-servicio.asp

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



8

Set de accesorios

- 1 collar
- 1 par de aretes
- 1 pulseras o anillo o prendedor



9

⁸www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://4.bp.blogspot.com/_rg2JXbt5LQ4/Sx6dDS2iaeI/AAAAAAAAAEk/HOonbajQrok/s400/ejecutiva04.jpg&imgrefurl=http://eventoseimagenenrp.blogspot.com/2009/12/imagen-profesional.html&usg=__iKfbfCbCMK3DEwi4eclptvBkU0c=&h=400&w=209&sz=14&hl=es&start=39&zoom=1&tbnid=VAhrjdWlvTBfvM:&tbnh=124&tbnw=65&ei=78ZwTsT_F4jE0AGWwrmvCg&prev=/search%3Fq%3Dmoda%2Bjecutiva%2Bde%2Bmujer%26start%3D20%26um%3D1%26hl%3Des%26sa%3DN%26tbn%3Disch&um=1&itbs=1

⁹www.google.com.ec/imgres?q=conjunto+collares+pulseras+colgantes+y+pendientes&um=1&hl=es&biw=1024&bih=419&tbn=isch&tbnid=FHWtDaqimnWIrM:&imgrefurl=http://castmay.blogspot.com/2011/01/111-la-joya-en-el-siglo-xx-cont.html&docid=jrv45pEu99ywM&w=395&h=366&ei=gnOLTPyHLMOCtgeJuP35DQ&zoom=1



2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el producto o servicio resulte del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado.¹⁰

Por tal motivo la demanda será la cantidad de productos que el mercado busca o solicita para satisfacer su necesidad a un precio determinado.

El método a emplearse para la aplicación del presente proyecto es el Descriptivo, ya que permitirá determinar las características, especificaciones y agregados que le distinguen al proyecto. Así mismo este método permitirá conocer con mayor profundidad situaciones, costumbres y actitudes de las mujeres ejecutivas de la ciudad de Cuenca.

La técnica que se utilizará en este método será la elaboración de encuestas.

2.2.1. Cobertura del Mercado

Los productos estarán dirigidos a personas que viven en el área urbana de la ciudad de Cuenca.

Volumen de demanda total:

La demanda total estará en función de las mujeres de 18 a 50 años de edad, la misma que cuentan con ingresos fijos mensuales y que requieren de un traje de ejecutiva.

Segmentación del Mercado

Los datos se obtuvieron en base a las proyecciones del 2010 del INEC. (VER ANEXO # 1)

¹⁰SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; "Preparación y evaluación de proyectos", Editorial Mexicana, 5^o Edición (2007).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Tabla1: Segmentación del Mercado

Variables	Población	Extracto	Segmento
Mujeres urbanas	402068	53%	213096
Mujeres entre 18 y 50 años	213096	56%	119334
Mujeres que trabajan	119334	56%	67162

Fuente: INEC, TOMO PROYECCIONES 2010

Elaborado por: Las Autoras

Tamaño de la muestra:

$$n = \frac{(z)^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{e^2(N-1) + (z)^2 \cdot P \cdot Q}^{11}$$

n= tamaño de la muestra

z= nivel de confianza

N= tamaño de la población

P= probabilidad de que ocurra el suceso (50%)

Q= probabilidad de que no ocurra el suceso (50%)

e= error maestral (5%)

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (67.162) \cdot (0,50) \cdot (0,50)}{(0,05)^2(67.162-1) + (1,96)^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50)}$$

n= 382(tamaño de la muestra).

Las encuestas se hallan en el (ANEXO # 2), donde se encuentran las preguntas realizadas a las mujeres ejecutivas de la ciudad.

La población es de 67.162 mujeres, con un tamaño de la muestra de 382 personas que fueron encuestadas en diferentes lugares de la ciudad, teniendo como resultado que el 87% de la demanda total adquirirían prendas y accesorios para ejecutivas y que el 13% no adquirirían este producto.

¹¹ LEVIN, Richard I, RUBIN, David S; "Estadística para Administradores", Prentice-Hall México, 6ta Edición (1996).

Tabulación de las encuestas

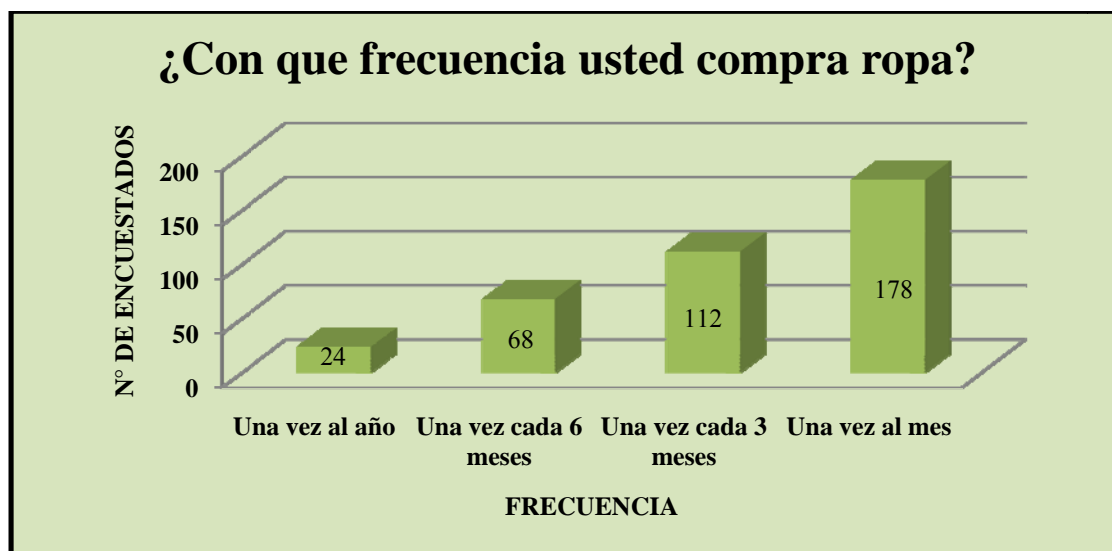
Para realizar las encuestas se tomó una muestra de 382 mujeres ejecutivas de la ciudad de Cuenca, para determinar de esta manera los gustos, deseos y preferencias de las mismas.

1) ¿Con qué frecuencia Usted compra ropa?

Tabla 2: Frecuencia de Compra

FRECUENCIA	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
Una vez al año	24	6,28%
Una vez cada 6 meses	68	17,80%
Una vez cada 3 meses	112	29,32%
Una vez al mes	178	46,60%
Total	382	100,00%

Gráfico 1. Frecuencia de compra



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

En las encuestas realizadas se determinó que en la pregunta N°1:

El 6,28% compran sus trajes una vez al año.

El 17,80% compran sus trajes una vez cada 6 meses.



El 29,32% adquieren sus trajes una vez cada 3 meses

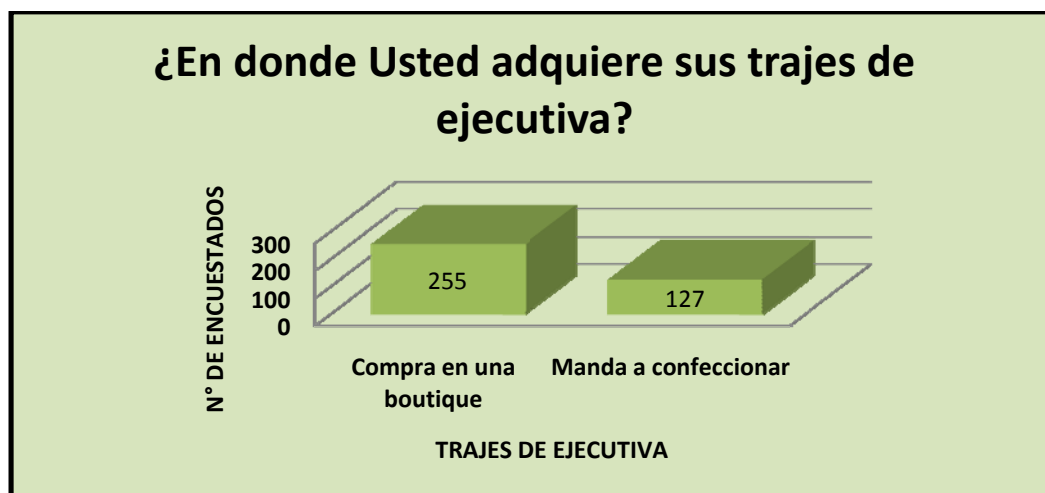
El 46,60% adquieren sus trajes una vez cada mes.

2) ¿En dónde Usted adquiere sus trajes de ejecutiva?

Tabla 3: Adquisición del producto

	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
Compra en una boutique	255	67%
Manda a confeccionar	127	33%
Total	382	100%

Grafico 2. Lugar de adquisición de los trajes



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

En la pregunta N°2 el 67% las mujeres ejecutivas compran sus trajes; mientras que el 33% lo mandan a confeccionar.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS

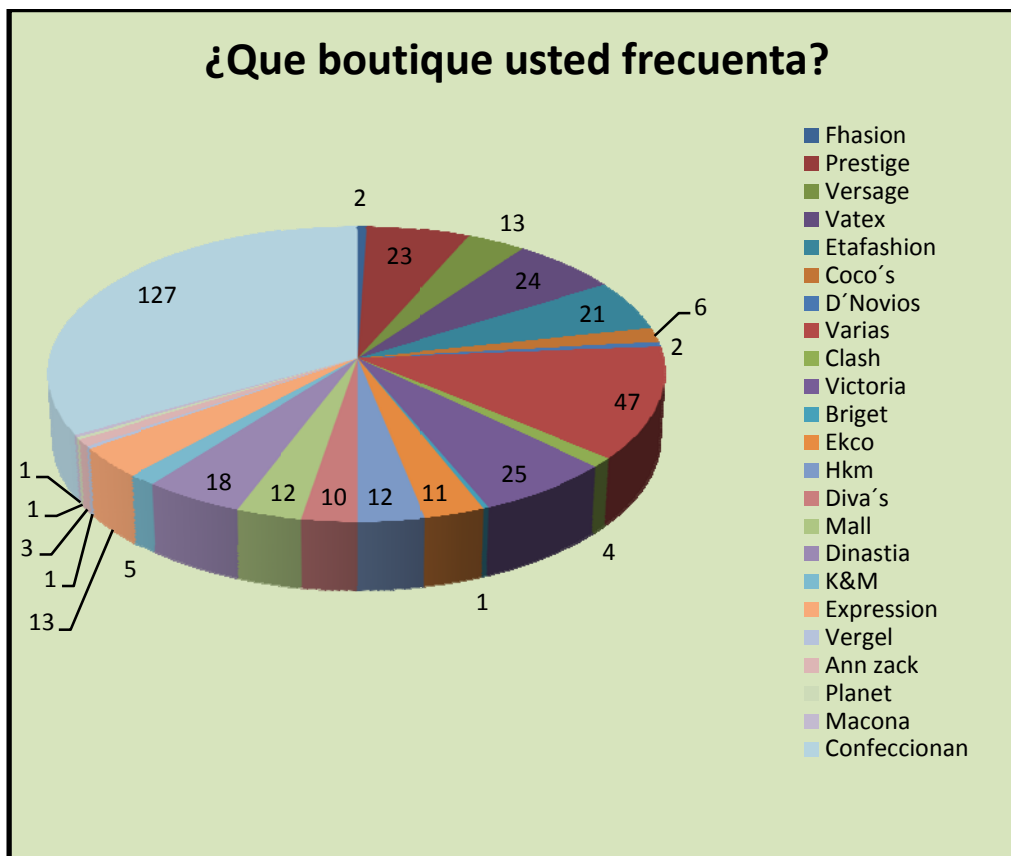


3) Si su respuesta anterior, es una boutique, ¿Qué boutique Usted frecuenta?

Tabla 4: Boutique que frecuentan.

BOUTIQUE	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
Fashion	2	0,52%
Prestige	23	6,02%
Versage	13	3,40%
Vatex	24	6,28%
Etafashion	21	5,50%
Coco´s	6	1,57%
D´Novios	2	0,52%
Varias	47	12,30%
Clash	4	1,05%
Victoria	25	6,54%
Briget	1	0,26%
Ekco	11	2,88%
Hkm	12	3,14%
Diva´s	10	2,62%
Mall	12	3,14%
Dinastía	18	4,71%
K&M	5	1,31%
Expression	13	3,40%
Vergel	1	0,26%
Ann zack	3	0,79%
Planet	1	0,26%
Macona	1	0,26%
Confeccionan	127	33,25%
Total	382	100,00%

Grafico 3: Boutique que frecuentan



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

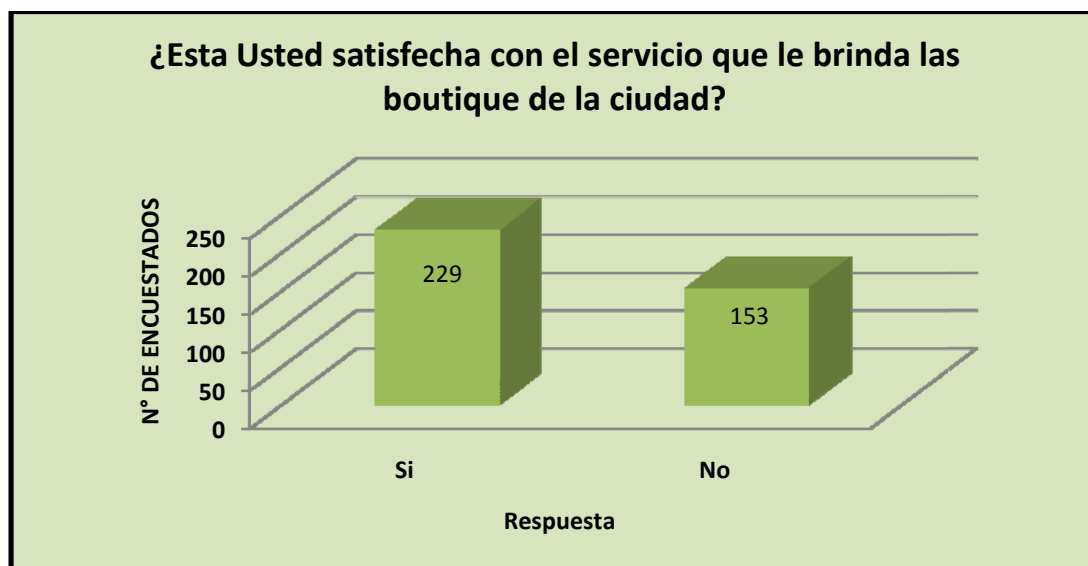
Dentro de la pregunta N°3 como se podrá observar las boutiques que más frecuentan las ejecutivas, y las que se han seleccionado las de mayor porcentaje son: Prestige con un 6,02%, Versage con un 3,40%, Vatex con un 6,28%, Etafashion con un 5,50%, Victoria con un 6,54%, Dinastía con un 4,71%, Expression con un 3,40%.

4) ¿Está Usted satisfecha con el servicio que le brinda las boutiques de la ciudad?

Tabla 5: Satisfacción del servicio

	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
Si	229	59,95%
No	153	40,05%
Total	382	100,00%

Grafico 4: Satisfacción del servicio.



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

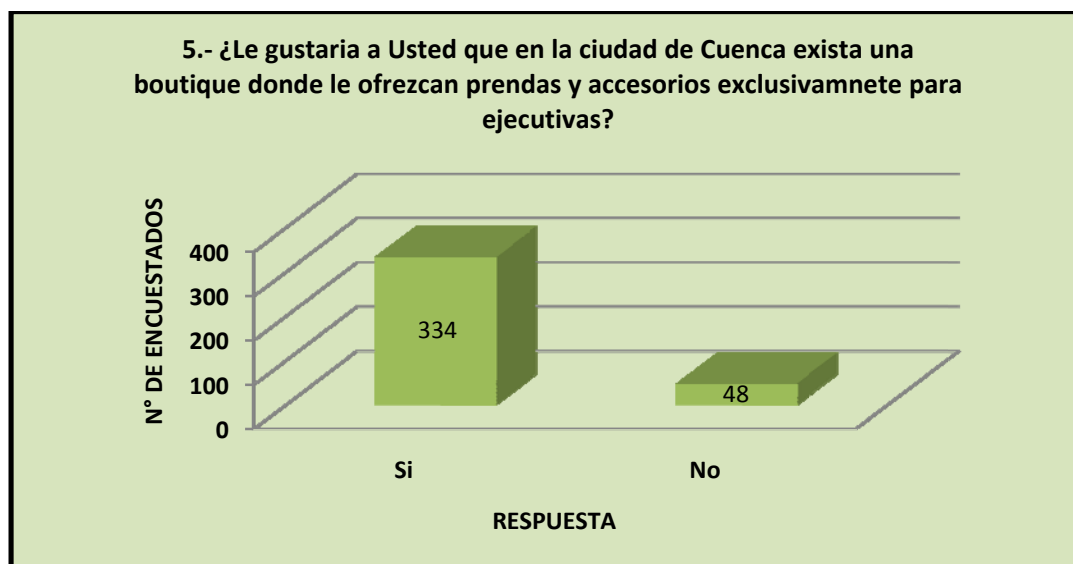
Dentro de la pregunta N°4 como se puede observar el 59,95% se sienten satisfechos con el servicio que les brindan las boutique y el 40,05% no se sienten satisfechos con el servicio.

5) ¿Le gustaría a Usted que en la ciudad de Cuenca exista una boutique donde le ofrezcan prendas y accesorios exclusivamente para ejecutivas?

Tabla 6: Aceptación del producto.

	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
Si	334	87,43%
No	48	12,57%
Total	382	100,00%

Grafico 5: Aceptación del producto.



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

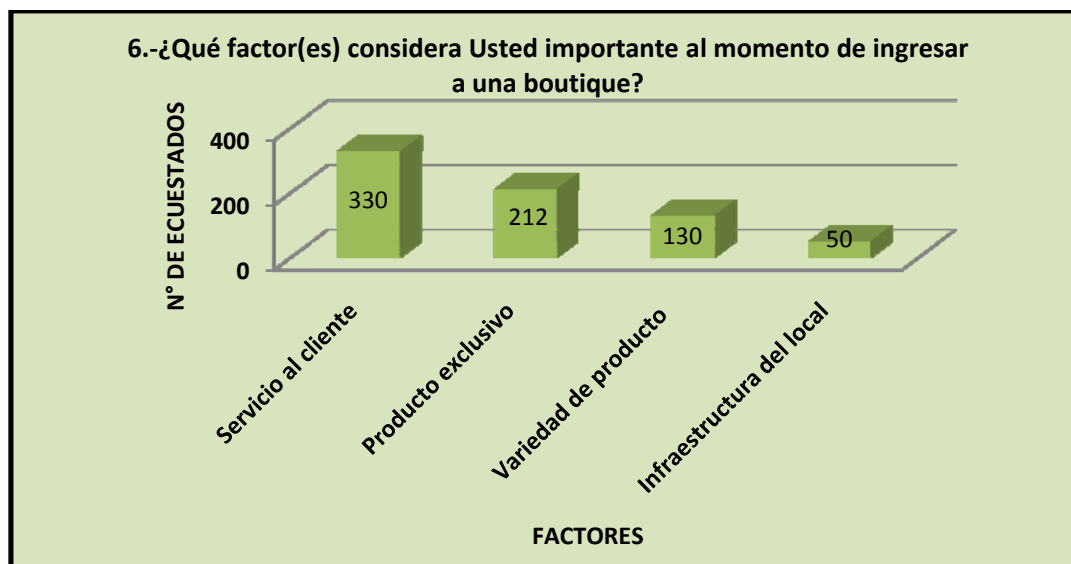
Con respecto a la pregunta N°5, el 87,43% les gustaría que en la ciudad de Cuenca exista una boutique donde ofrezcan prendas y accesorios exclusivamente para ejecutivas, y el 12,57% no aceptan el producto.

6) ¿Qué factor(es) considera Usted importante al momento de ingresar a una boutique?

Tabla 7: Factores de importancia.

FACTORES	N° DE ECUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
Servicio al cliente	330	45,71%
Producto exclusivo	212	29,36%
Variedad de producto	130	18,01%
Infraestructura del local	50	6,93%
Total	722	100,00%

Grafico 6: Factores de importancia.



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

En cuanto a la pregunta N°6 el factor de mayor importancia es el Servicio al cliente con un 45,71%, Producto exclusivo con un 29,36%, Variedad de producto con un 18,01%, Infraestructura con un 6,93%.

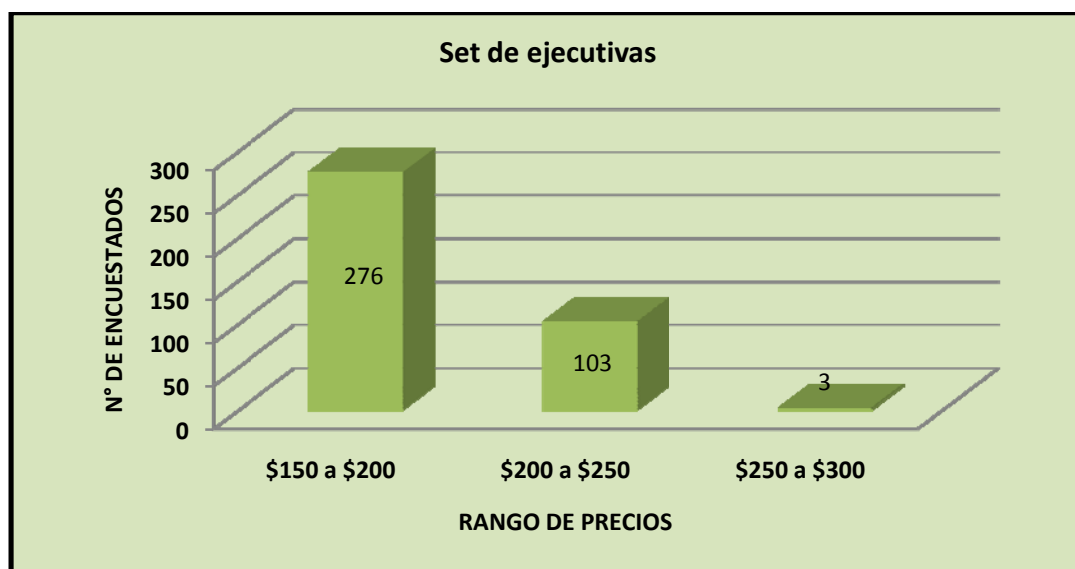
7) ¿Cuánto Usted estaría dispuesto a pagar por los siguientes productos?

Set para ejecutivas

Tabla 8: Precio del producto.

RANGO DE PRECIOS	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
\$150 a \$200	276	72,25%
\$200 a \$250	103	26,96%
\$250 a \$300	3	0,79%
Total	382	100,00%

Grafico 7: Precio del producto.



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

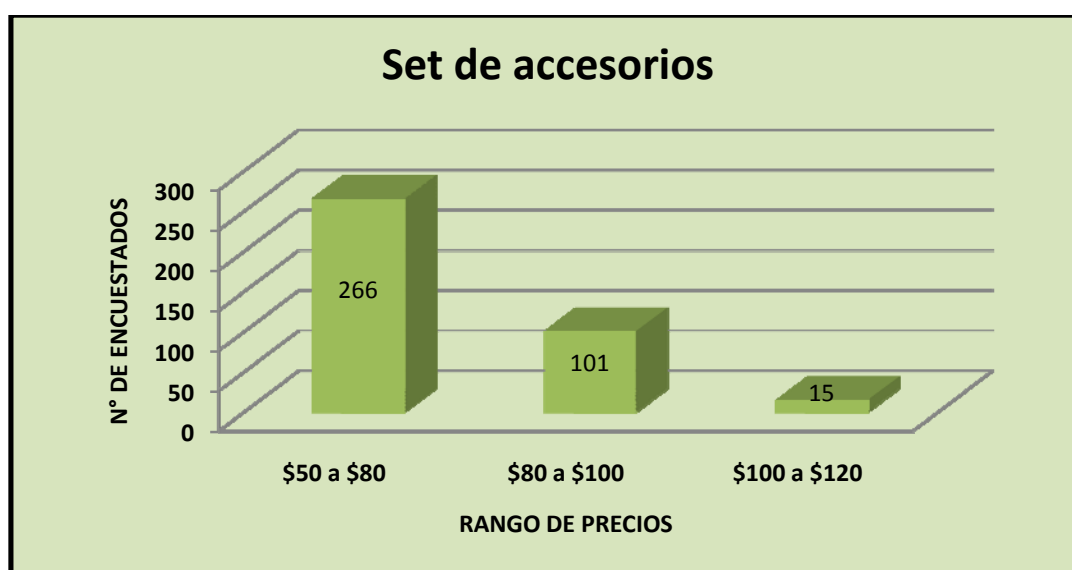
En cuanto a la pregunta N°7, el 72,25% de las ejecutivas estarían dispuestas a pagar por un set de \$150 a \$200, el 26,96% de \$200 a \$250 y el 0,79% de \$250 a \$300.

Set de accesorios

Tabla 9: Precio del producto

RANGO DE PRECIOS	N° DE ENCUESTADOS	% DE ENCUESTADOS
\$50 a \$80	266	69,63%
\$80 a \$100	101	26,44%
\$100 a \$120	15	3,93%
Total	382	100,00%

Grafico 8: Precio del producto.



Fuente: Investigación de Mercados mediante encuestas.

Elaborado por: Las Autoras

En el Set de accesorios el 69,63% estarían dispuestas a pagar de \$50 a \$80, el 26,24% de \$80 a \$100, el 3,93% de \$100 a \$120.

En conclusión se puede decir que mediante la tabulación de encuestas se ha podido determinar que el producto va a tener un alto grado de aceptación por parte de los consumidores; ya que gracias al estudio de mercado se podrá continuar con el desarrollo de los siguientes temas.



2.2.2. Proyección de la demanda

Para determinar la proyección de la demanda se solicitó al INE que otorgue información acerca de la población de las mujeres urbanas de la ciudad de Cuenca con datos históricos de hace 9 años, es decir del año 2002 hasta el 2010, lo cual se utilizó para el cálculo el método de mínimos cuadrados.

Fórmula:

$$Y = a + bX$$

Dónde:

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \quad ^{12}$$

Tabla de proyecciones

Tabla 10: Proyección de la demanda.

AÑOS	POBLACIÓN	DESVIACIÓN	X.Y	X^2	TENDENCIA
	MILES (Y)	AÑOS (X)			POBLACIÓN(T)
2002	48303	-4	-193212	16	48120
2003	50526	-3	-151579	9	50471
2004	52805	-2	-105609	4	52822
2005	55047	-1	-55047	1	55173
2006	57326	0	0	0	57524
2007	59790	1	59790	1	59875
2008	62202	2	124404	4	62227
2009	64559	3	193676	9	64578
2010	67162	4	268648	16	66929
TOTAL	517719	0	141071	60	517719

Fuente: INEC, TOMO PROYECCIONES 2010

Elaborado por: Las Autoras

¹²BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5º Edición (2006).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Proyección de la demanda para los últimos 5 años.

PROYECCIÓN	
AÑO	
1	69280
2	71631
3	73983
4	76334
5	78685

Esta proyección permitirá determinar la demanda que se pretende abarcar en los próximos 5 años, según las encuestas realizadas el 87.43% estarán dispuestos adquirir el producto, por lo que este valor porcentual será aplicado a la proyección de la demanda, y a partir de esta cantidad se ha decidido extraer un 2 % del mercado como política de la empresa.

Tabla 11: Demanda del producto para los próximos 5 años.

	SEGMENTO	MERCADO	SET DE EJECUTIVAS	SET DE ACCESORIOS
AÑOS	87,43%	2,0%	72%	70%
1	60572	1211	872	848
2	62627	1253	902	877
3	64683	1294	931	906
4	66739	1335	961	934
5	68794	1376	991	963

Fuente: Proyección de la demanda

Elaborado por: Las Autoras

2.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En la ciudad de Cuenca no existe una boutique que ofrezca set y accesorios exclusivamente para ejecutivas pero existen boutiques que ofrecen productos similares.

Por lo tanto, en las encuestas realizadas, las boutiques que podrán ser los posibles competidores y las que más frecuentan las ejecutivas son las siguientes:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Principales competidores:

- VATEX
- PRESTIGE
- VICTORIA'S
- ETAFASHION
- VERSAGE
- DINASTIA
- EXPRESION

En la ciudad de Cuenca existe una gran cantidad de boutiques que brindan productos similares a los que ofrecerá la empresa, ya que por medio de las encuestas se ha seleccionado los locales que más acogida tienen por parte de las ejecutivas.

Para obtener información de la competencia se procedió a realizar un estudio mediante la entrevista de pseudocompra; es decir que se visitó a los diferentes locales en calidad de cliente obteniendo una información clara y detallada del producto como por ejemplo: precio cantidad, marca; etc.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ANALISIS CUANTITATIVO

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
VATEX	BLUSAS	USA	FOREVER 21	\$ 30,00	400
VATEX	ZAPATOS	USA	ALDO	\$ 120,00	300
VATEX	ABRIGOS	USA	YOKI	\$ 120,00	150
VATEX	VESTIDO	USA	ANTHYLOR	\$ 100,00	350
VATEX	TERNOS	USA	BOSS	\$ 140,00	250
TOTAL					1450

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
PRESTIGE	BLUSAS	USA	CHARLOTTE RUSSE	\$ 35,00	400
PRESTIGE	ZAPATOS	USA	CHARLOTTE RUSSE	\$ 65,00	200
PRESTIGE	ABRIGOS	USA	FOREVER 21	\$ 100,00	100
PRESTIGE	VESTIDO	USA	BLACK & WHITE	\$ 75,00	400
PRESTIGE	TERNOS	USA	ZARA	\$ 130,00	300
TOTAL					1400

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
VICTORIA'S	BLUSAS	USA	NANA FASHION	\$ 38,00	300
VICTORIA'S	ZAPATOS	USA	SKEECHERS	\$ 90,00	350
VICTORIA'S	ABRIGOS	USA	CHARLOTTE RUSSE	\$ 120,00	150
VICTORIA'S	VESTIDO	USA	BLACK AND WHITE	\$ 70,00	320
VICTORIA'S	TERNOS	USA	VICTORIA SECRET	\$ 145,00	200
TOTAL					1320

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
ETAFASHION	BLUSAS	PERU	TAXI	\$ 28,00	300
ETAFASHION	ZAPATOS	PERU	TAXI	\$ 60,00	400

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS" BOUTIQUE*
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ETAFASHION	ABRIGOS	PERU	TAXI	\$	80,00	120
ETAFASHION	VESTIDO	PERU	TAXI	\$	70,00	280
ETAFASHION	TERNOS	PERU	TAXI	\$	90,00	400
TOTAL						1500

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
VERSAGE	BLUSAS	USA	ANTHYLOR	\$ 55,00	200
VERSAGE	ZAPATOS	USA	CHARLOTTE ROSSE	\$ 90,00	300
VERSAGE	ABRIGOS	USA	KALVIN KLEIN	\$ 150,00	150
VERSAGE	VESTIDO	USA	ZARA	\$ 110,00	320
VERSAGE	TERNOS	USA	STUDIO F	\$ 180,00	180
TOTAL					1150

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
DINASTIA	BLUSAS	USA	NANA FASHION	\$ 30,00	300
DINASTIA	ZAPATOS	USA	DELICIOUS	\$ 80,00	350
DINASTIA	ABRIGOS	USA	TOMY	\$ 120,00	150
DINASTIA	VESTIDO	USA	D&G	\$ 70,00	400
DINASTIA	TERNOS	USA	NANA FASHION	\$ 150,00	300
TOTAL					1500

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	ORIGEN	MARCA	PRECIO PROMEDIO	CANTIDAD
EXPRESSION	BLUSAS	USA	EXPRESSION	\$ 35,00	320
EXPRESSION	ZAPATOS	USA	EXPRESSION	\$ 90,00	350
EXPRESSION	ABRIGOS	USA	EXPRESSION	\$ 150,00	150
EXPRESSION	VESTIDO	USA	EXPRESSION	\$ 80,00	360
EXPRESSION	TERNOS	USA	EXPRESSION	\$ 110,00	350
TOTAL					1530

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



7 COMPETIDORES DIRECTOS

2 PAISES DE ORIGEN

19 TIPOS DE MARCA

VOLUMEN TOTAL DE LA

OFERTA

9850

ANALISIS CUALITATIVO

NOMBRE DEL COMP.	PRODUCTO	COMPETIDORES	FINANCIAMIENTO	DESCUENTO	PROMOCIONES
VATEX	ROPA	CENTRO	CRED. Y CONTADO	10% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.
PRESTIGE	ROPA	CENTRO	CRED. Y CONTADO	5% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.
VICTORIA'S	ROPA	GENERAL TORRES	CRED. Y CONTADO	5% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.
ETAFASHION	ROPA	BOLIVAR Y JUAN M	CRED. Y CONTADO	12% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.
VERSAGE	ROPA	GENERAL TORRES	CRED. Y CONTADO	10% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.
DINASTIA	ROPA	BOLIVAR Y TARQUI	CRED. Y CONTADO	10% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.
EXPRESSION	ROPA	GENERAL TORRES	CRED. Y CONTADO	10% AL CONTADO	FECHAS ESPECIALES Y TEMP.



2.4. ANALISIS DE LOS PRECIOS

“Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”¹³.

Los precios de los productos están fijados en base a las encuestas realizadas y a los costos, debido a que no existe competencia alguna en el mercado, ya que es un producto nuevo e innovador, por lo que se ha llegado a determinar el precio del set, el mismo que será accesible para el cliente. (VER ANEXO #3).

2.5. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN



14

¹³BACA URBINA, Gabriel; Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5° Edición (2006).

¹⁴ www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://www.freepik.es/foto-gratis/tiendas-asistente-de-la-tienda-compras-atencion-al-cliente_3196550.jpg&imgrefurl=http://www.freepik.es/foto-gratis/tiendas-asistente-de-la-tienda-compras-atencion-al-cliente_326367.htm&usq=__la2OmHlF0WSheoeCrch189QUSE=&h=417&w=626&sz=86&hl=es&start=1&zoom=1&tbid=7HBciyvK5Op-

2M:&tbnh=91&tbnw=136&ei=VHGnTsGFCMGtgQf5_oUK&prev=/search%3Fq%3DATENCION%2BEN%2BUNA%2BBOUTIQUE%2BCON%2BEL%2BCLIENTE%26um%3D1%26hl%3Des%26sa%3DN%26tm%3Disch&um=1&itbs=

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE "DIVINE GODDESS"BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



“La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.”¹⁵

La comercialización del producto será directa del vendedor al consumidor final, contando con personal altamente capacitado en el área.

La comercialización es la parte esencial en el funcionamiento de "Divine Goddess" Boutique, ya que es uno de los puntos importantes, para que el producto llegue al cliente de forma eficiente.

2.6.MARCA DEL PRODUCTO



Elaborado por: Las Autoras

Las marcas de ropa que ofrecerá "Divine Goddess" Boutique será la base sobre la cual vamos a construir la imagen de nuestro negocio, éstas determinarán en gran medida el éxito de nuestra proyecto y, por tanto, de nuestras ventas.

¹⁵BACA URBINA, Gabriel; Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5º Edición (2006).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE "DIVINE GODDESS"BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Las marcas permiten diferenciar el producto o servicio de la competencia.

En este caso, las marcas que se ofrecerán son las siguientes:

- Prada
- Tahari
- Michel
- Kasper
- Mango
- Ninewest

Todas estas marcas diferenciarán a la empresa por su exclusividad y precios cómodos; y permitiendo distinguir al consumidor la calidad del producto.

2.7.LOGOTIPO



Elaborado por: Las Autoras

El logo es un elemento gráfico que describe a lo que se va a dedicar la empresa. Es por eso que "Divine Goddess" Boutique decidió diseñar un logotipo que cause un impacto inmediato en los posibles clientes, este va estar relacionado con los conceptos de marca.

El mismo que debe ser memorable y legible hasta en los tamaños más pequeños, como es la etiqueta de las prendas de vestir siendo escalable a cualquier tamaño, ser reproducible en cualquier material y ser distinguible tanto en positivo como en negativo.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS**



El diseño del logotipo fue realizado en base a la mujer actual que siempre quiere estar a la vanguardia de la moda; por tal motivo el objetivo del logo es diferenciarse de la competencia y posicionarse siempre en la mente del consumidor.

2.8.SLOGAN:

“Verse bien es sentirse bien”

El slogan debe ser fácil de recordar y pronunciar, ya que este nos permitirá ser reconocidos en el mercado y llegando a ocupar un lugar muy importante en la mente del consumidor.

Esta frase representa lo que una mujer quiere verse y sentirse bien diariamente en su lugar de trabajo, ya que muchas de ellas necesitan un traje exclusivo que les diferencien de las demás.

2.9.EL EMPAQUE



Elaborado Por: Las Autoras

El empaque será una funda de tela ecológica donde se va a entregar el producto al cliente, hemos decido que sea de este material para conservar el medio ambiente y además es una bolsa diferente a los que entrega las demás boutique, y a la vez esta puede servir de uso personal al cliente.



2.10. ETIQUETA



Elaborado por: Las Autoras

La etiqueta es una garantía de seguridad en la actualidad, la "*etiqueta*" es una parte fundamental para "Divine Goddess" Boutique, porque sirve para identificarlo, describirlo, diferenciarlo de la competencia y por supuesto, también para cumplir con las leyes, que se establecen en cada empresa. Para nuestra empresa la *etiqueta* "es la parte donde se detalla la información de nuestros producto, la dirección de la empresa y teléfono.



CAPITULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico tiene por objetivo proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes en esta área. Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto”.¹⁶

Las partes que conforman el Estudio Técnico y las que se desarrollan a continuación son los siguientes:

1. Análisis del proceso Operativo
2. Análisis de recursos
3. Análisis de tamaño óptimo del proyecto
4. Análisis de localización óptima

3.1. ANÁLISIS DEL PROCESO PRODUCTIVO

En este caso la empresa solo se dedicará a la comercialización del producto, estos son adquiridos a través de los proveedores de los Estados Unidos que nos abastecerán de ternos y zapatos, para traer la mercadería se requerirá de un agente de la aduana encargado de realizar los trámites de importación.

En cuanto a los accesorios y bisutería nos proveerá la importadora de Guayaquil “FASHION XXI”.

El primer proceso se empieza con la adquisición o compra de la mercadería para luego ser ofrecida al mercado.

¹⁶SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y evaluación de proyectos”, Editorial Mexicana, 5^o Edición (2007).



3.1.1. DIAGRAMA DE FLUJO¹⁷

Para realizar el diagrama de cada proceso se ha utilizado la siguiente simbología:

Operación: Se utiliza para efectuar un cambio en algún elemento del producto.

Transponer: Sirve para movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación.

Demora: Se presenta cuando existen cuellos de botella en el proceso. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora.

Almacenamiento: Tanto de materia prima, producto en proceso o producto terminado.

Inspección: Se encarga de controlar que se efectuó correctamente una operación.

Operación combinada: Se efectúa simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

¹⁷BACA URBINA, Gabriel; Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5° Edición (2006).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



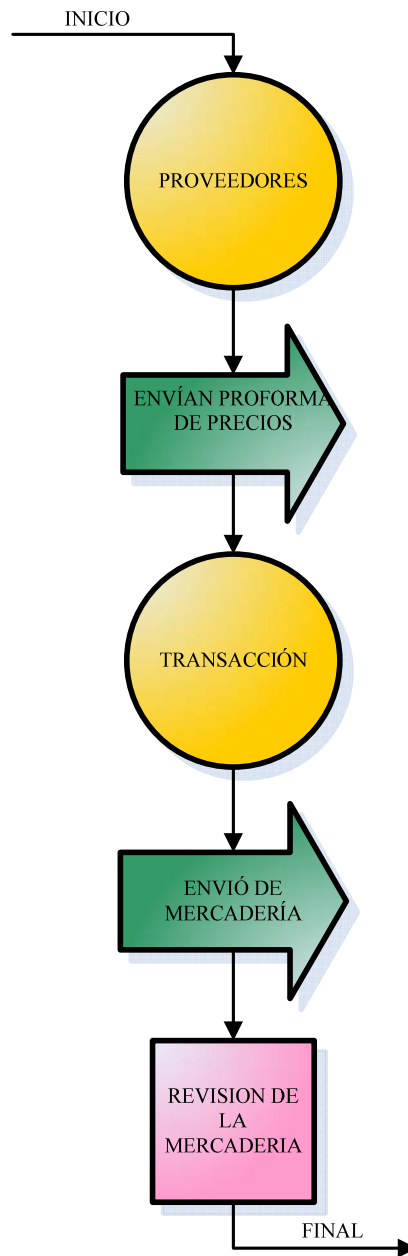
3.1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

3.1.2.1. Proceso de Adquisición de Mercaderías.

Este proceso está dado por la forma en que se proveerá de las mercaderías con las que va a funcionar la empresa. Esto empieza con la revisión de la mercadería o stock, si es mínima se procede el contacto con los proveedores, para realizar la transacción, los cuales nos enviarán una proforma con los precios; luego se procede a enviar las notas de pedido, una vez solicitado el producto se procederá al envío del mismo con sus respectivos precios.



ADQUISICIÓN DE LA MERCADERIA



PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



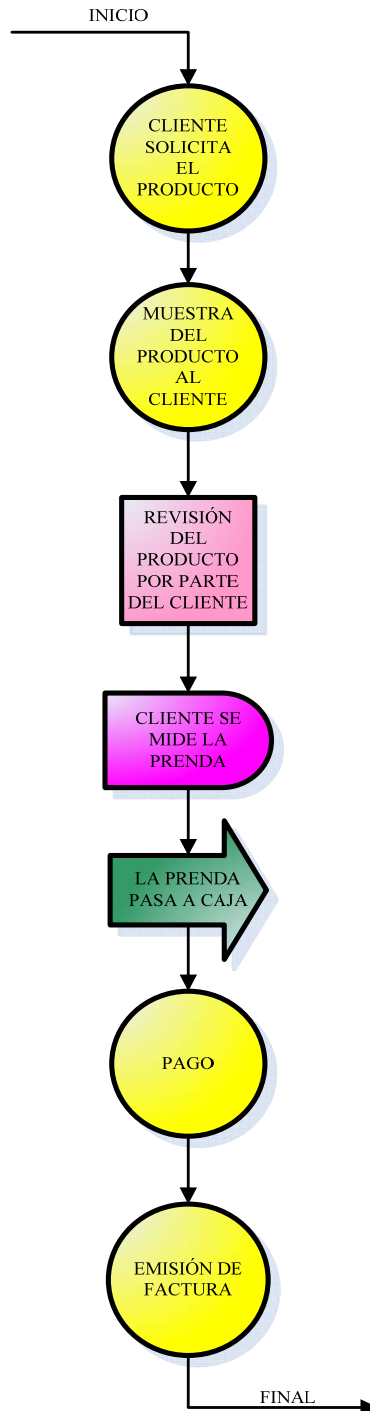
3.1.2.2. Las Ventas.

Este punto consiste en el contacto directo entre el vendedor y los consumidores ofreciendo productos de calidad, promociones, detalles, nuevos productos, un excelente servicio.

Antes de proceder a la venta primeramente se capacitará a los empleados para que puedan brindar un buen servicio al cliente, luego el personal de venta ofrecerá el producto al cliente de acuerdo a su gusto y necesidad, después se dará a conocer las características del producto y el cliente de acuerdo a su gusto y preferencia adquirirá el mismo y por último se procederá al cobro y emisión de la factura.



VENTA DEL PRODUCTO





3.2. ANÁLISIS DE LOS RECURSOS

HUMANOS

- **Personal motivado.** Es muy importante, ya que este reflejará el sentido del negocio.
- **Capacitación Constante.** El personal será capacitado al momento que ingresa a trabajar en el negocio para el desarrollo de sus aptitudes y cualidades.

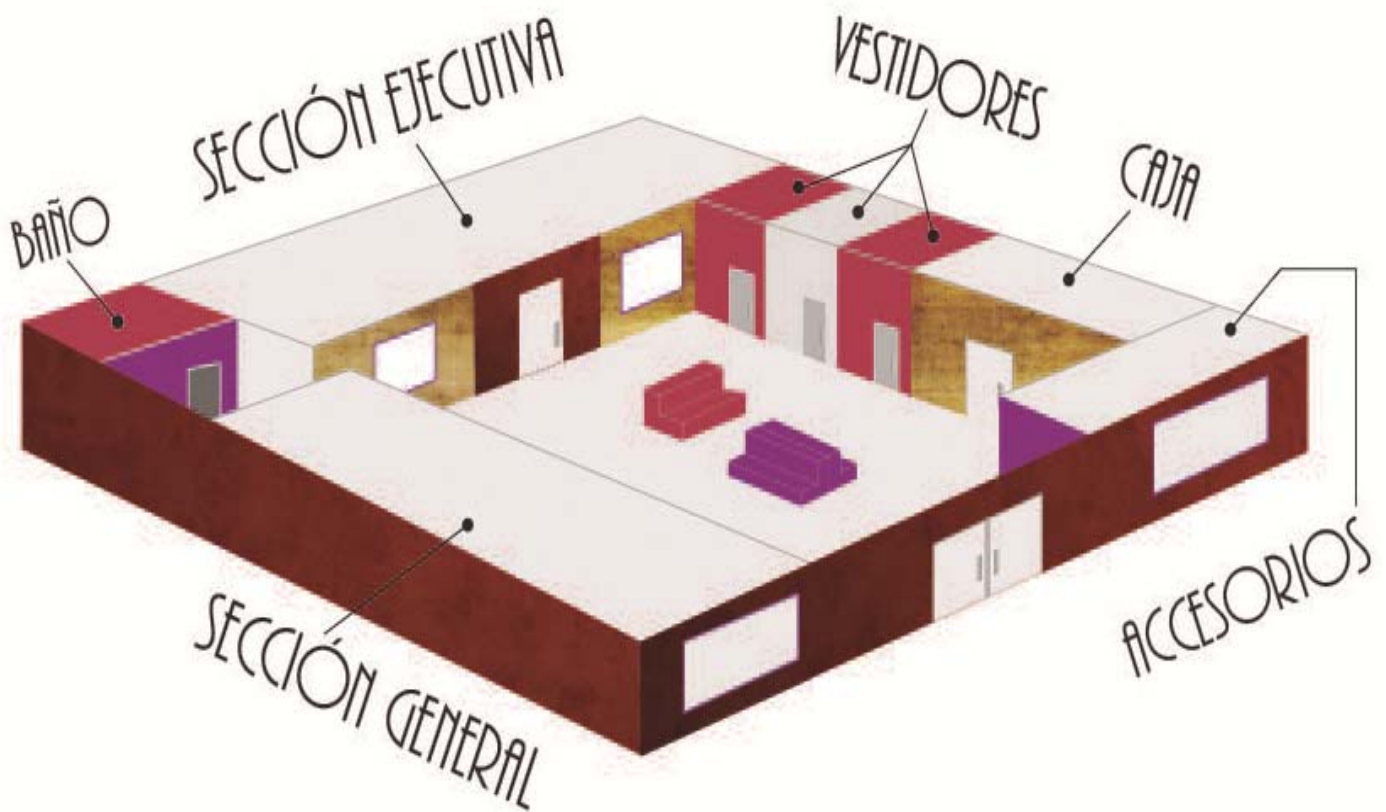
TECNOLOGICOS

- **Máquina registradora:** La misma que ayudará a tener un registro de las ventas diarias que se realizarán.
- **Computadora:** Ayudará a llevar la contabilidad del negocio, así mismo como el pago de impuestos y demás obligaciones.
- **Alarmas y cámaras de seguridad:** Esto ayudará tanto al personal como a los clientes a sentirse seguros dentro del negocio. Además servirá para el control del personal y evaluación del mismo.

INFRAESTRUCTURA

- Se contará con una infraestructura moderna la misma que estará bien distribuida para la comodidad de los clientes.
- Adecuaciones modernas las que llamarán la atención a los consumidores para sentirse a gusto dentro de la boutique.

ESTRUCTURA DEL LOCAL



Elaborado por: Las Autoras



3.3. ANÁLISIS DE TAMAÑO

3.3.1. Dimensión de Mercado: El objetivo del proyecto es la creación de una boutique que ofrecerá ropa exclusivamente para ejecutivas, satisfaciendo así necesidades identificadas en el estudio de mercado. Según los estudios realizados en la investigación de mercado para el inicio de las operaciones del local se contaría con una demanda potencial de 67.162 mujeres, que estarán dentro del ámbito laboral entre los 18 y 50 años de edad. Es un valor elevado y por lo mismo hay que llegar a este mercado de una manera estratégica para poder posicionarse como una empresa líder sin tener conflictos en los horarios de atención y fechas especiales donde la demanda tiende a aumentarse.

3.3.2. Disponibilidad del Producto: La disponibilidad del producto es un factor muy importante a la hora de la comercialización, ya que la falta del mismo puede disminuir la demanda, acabando con la imagen y expectativas que se tiene del negocio, creando así oportunidades para otras empresas que satisfagan esta necesidad.

Otro factor importante que debe tomarse en cuenta es el stock de inventarios que tienden a acumularse por la falta de rotación llevando así a la empresa a generar grandes costos y pérdidas.

3.3.3. Recursos Económicos: El capital propio que se cuenta es mínimo, por lo que se recurrirá a entidades financieras privadas y aportes de los socios que conforman el negocio.

3.3.4. Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto: Para determinar el tamaño óptimo del proyecto se realizó una proyección de la demanda por medio del método de los mínimos cuadrados y de esta manera obtener una aproximación del crecimiento de la demanda y poder determinar el volumen del producto con su respectivo precio que se venderá anualmente.

Planta y Equipo

La empresa contará con todos los equipamientos necesarios para la operación de la empresa como por ejemplo: equipos de computación, mobiliario y otros equipos.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



A continuación se dará a conocer los siguientes equipos:

Tabla 12: Planta y Equipo

DETALLE	UNIDAD
COMPUTADORA	2
IMPRESORA	2
TELEFONO	2
MAQUINA REGISTRADORA	1
ARCHIVADOR	1
VITRINAS	3
ESCRITORIO	2
SILLAS GIRATORIAS	2
JUEGO DE MUEBLES	1
DISPENSADOR DE AGUA	2
VESTIDORES	2
ESPEJOS	5
MANIQUES	8
ARMADORES	300
ESTANTES	3
SISTEMA DE SEGURIDAD	1
CAMARAS	4
ADECUACION DEL LOCAL	

3.4. ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN

Para determinar la localización óptima de la empresa, se toma en consideración 2 etapas de avances en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación.

3.4.1. Macro localización

La Macro localización establecida para la empresa

País: Ecuador.

Provincia: Azuay

Ciudad. Cuenca.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



- La principal razón, por lo que la macro localización se ubicará en la ciudad de Cuenca es que es el centro del estudio del proyecto.
- Otra razón, es que Cuenca es la capital de la provincia de Azuay donde existe mayor actividad comercial de toda la provincia.

Cuenca es una ciudad que cuenta con la infraestructura necesaria para la puesta en marcha del proyecto tales como: servicios básicos, acceso vial, servicio de Internet, estructura física, entre otras.

3.4.2. Micro Localización

Desde el punto de vista de micro localización, para determinar la ubicación de la empresa se empleará el método cualitativo por puntos que permitirá ponderar factores de preferencia al tomar una decisión. Este método consiste en:

- 1.- Definir una lista de las alternativas.
- 2.- Determinar los factores críticos de localización.
- 3.- Ponderar o valorar los factores críticos de la localización.
- 4.- Calificar cada uno de los factores críticos de localización con cada una de las alternativas de localización.
- 5.- Interpretación de resultados.
- 6.- Elegir el lugar de mayor puntuación.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN

Tabla 13: Análisis de Localización

FACTOR	PESO	CENTRO HISTORICO		MALL		SECTOR DEL ESTADIO		AV. LAS AMERICAS	
		CALIF.	PONDERACIÓN	CALIF.	PONDERACIÓN	CALIF.	PONDERACIÓN	CALIF.	PONDERACIÓN
SEGURIDAD	0,15	4	0,6	8	1,2	7	1,05	6	0,9
FACILIDAD PARQUEO	0,15	3	0,45	6	0,9	5	0,75	5	0,75
TRÁFICO	0,1	3	0,3	6	0,6	5	0,5	4	0,4
PRESENCIA DEMANDA	0,15	8	1,2	8	1,2	7	1,05	7	1,05
DISPONIB. LOCALES	0,08	4	0,32	3	0,24	7	0,56	5	0,4
PRESENCIA COMPETIDOR	0,15	4	0,6	4	0,6	7	1,05	6	0,9
PRECIO DE ARRIENDOS	0,12	4	0,48	2	0,24	6	0,72	5	0,6
CONDICIONES DEL ENTORNO	0,1	5	0,5	8	0,8	5	0,5	5	0,5
TOTAL	1,00		4,45		5,78		6,18		5,5

- La ponderación fue de una calificación de 10 puntos.

Gracias a las cuatro alternativas analizadas en el cuadro de ponderación, se ha decidido que la mejor opción para ubicar la empresa es la Alternativa correspondiente **Sector del Estadio** (Av. Manuel J. Calle y Alfonso Cordero), ya que tiene una calificación mayor por lo que cumple con todas las expectativas del proyecto.



CAPITULO IV

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1. CULTURA ORGANIZACIONAL

4.1.1. Misión

Ofrecer las mejores y más exclusivas prendas de vestir de alta calidad para la mujer ejecutiva de la ciudad, logrando así una relación de confianza con los mismos, permitiéndonos crecer permanentemente en el tiempo y consolidarnos en el mercado como una empresa sólida.

4.1.2. Visión

Ser reconocidos como una empresa líder y vanguardista en el mercado de la ciudad de Cuenca que impone la moda en la mujer ejecutiva, logrando así la satisfacción de verse y sentirse bien y poniendo a disposición productos de alta calidad.

4.1.3. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una boutique exclusivamente para ejecutivas con un producto y servicio de calidad, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes y buscar alcanzar rentabilidad y posicionar al negocio en el mercado local.

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Realizar un estudio técnico que permite analizar los procesos de comercialización, recursos, tamaño y localización.
- Realizar un estudio administrativo-legal que permita definir su cultura organizacional, talento humano, estructura de la empresa, aspectos institucionales, legales y jurídicos.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



- Realizar un estudio económico y financiero que permita conocer cuáles son los recursos necesarios para crear esta microempresa y evaluar su factibilidad.

4.1.4. Meta

En el primer año obtener una gran acogida del producto por parte del cliente y darse a conocer como una empresa vanguardista en la moda de ejecutivas de la ciudad.

4.1.5. Objetivo del negocio

A partir de la comercialización de ropa exclusiva para ejecutivas asimismo comercializar una gama de accesorios con la finalidad de que el cliente pueda encontrar lo que desea en un solo lugar, todo esto para mayor satisfacción del mismo.

4.2. TALENTO HUMANO

Es importante entender lo que se busca con este proyecto, la gestión de talento humano ha experimentado una variedad de cambios y modificaciones en los últimos años. Se ha reformado la visión como se concebía inicialmente, considerándolo ahora como un conjunto de políticas, conceptos y prácticas coherentes entre sí, con el propósito de alcanzar objetivos organizacionales de la empresa de manera eficiente y eficaz.

Donde se pretende que los administrativos y empleados desarrollen habilidades, aptitudes, capacidades, virtudes, y con un alto nivel de participación, que resultan un aporte vital para la productividad, el desarrollo y la competitividad de la organización.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



4.2.1. ORGANIGRAMA

DIRECTIVOS

GERENTE

DEPARTAMENTO
FINANCIERO

DEPARTAMENTO DE
VENTAS

CONTADOR

VENDEDOR 1

VENDEDOR 2

Elaborado por: Las Autoras



4.2.2. Descripción de Cargos

La descripción del cargo es un proceso que consiste en enumerar las tareas o funciones que lo conforman y lo diferencian de los demás cargos de la empresa; es la enumeración detallada de las funciones o tareas del cargo (qué hace el ocupante), la periodicidad de la ejecución (cuándo lo hace), los métodos aplicados para la ejecución de las funciones o tareas (cómo lo hace) y los objetivos del cargo (por qué lo hace). Básicamente, es hacer un inventario de los aspectos significativos del cargo y de los deberes y las responsabilidades que comprende.

4.2.2.1. Gerente General

Es un ejecutivo de un nivel académico alto que puede desenvolverse en diferentes industrias y sus competencias y habilidades son aplicables en un amplio espectro de situaciones. El mismo que requiere de competencias que no todos los altos ejecutivos tienen y muchas de ellas no se desarrollan necesariamente con la experiencia. Las funciones que suele cumplir son cuatro: el planeamiento (se establece un plan con los medios necesarios para cumplir con los objetivos), la organización (se determina cómo se llevará adelante la concreción de los planes elaborados en el planeamiento), la dirección (que se relaciona con la motivación, el liderazgo y la actuación) y el control (su propósito es medir, en forma cualitativa y cuantitativa, la ejecución de los planes y su éxito).¹⁸

4.2.2.2. Contador Público.

Es aquel profesional dedicado a aplicar, analizar e interpretar la información contable y financiera de una organización, con la finalidad de diseñar e implementar instrumentos y mecanismos de apoyo a las directivas de la organización en el proceso de Toma de decisiones. El mismo que tiene un especial énfasis en materias y prácticas contable-financiero-tributaria-administrativas, auditoría externa e interna y servicios de asesoramiento empresarial.¹⁹

¹⁸ <http://www.gerencie.com/contador-publico.html>

¹⁹ <http://admindeempresas.blogspot.com/2007/06/caracteristicas-del-gerente-general.html>



4.2.2.3. Vendedor

El vendedor es el elemento más importante de las ventas personales porque permite establecer una comunicación directa y personal con los clientes actuales y potenciales de la empresa, y además, porque tiene la facultad de cerrar la venta y de generar y cultivar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes.²⁰

4.2.3. Perfil del Puesto

Esta empresa contará con el siguiente personal:

- 1 Gerente
- 1 Contador
- 2 Vendedores

PERFIL DEL PUESTO DE GERENTE

Título del puesto: GERENTE GENERAL
Departamento: GERENCIA ADMINISTRATIVA

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

- El gerente es el representante legal de la empresa con facultades, para ejecutar todos los actos y contratos. En especial, el gerente tendrá las siguientes atribuciones.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la junta de socios.
- Designar a los empleados que requiera el normal funcionamiento de la sociedad y fijarles una remuneración.
- Presentar un informe de su gestión a la junta general de socios.
- Celebrar en nombre de la empresa todos los actos y contratos relacionados con el correcto desarrollo del objeto social.
- Representar judicial y extrajudicialmente a la sociedad en toda gestión, diligencia o negocio.
- Convocar a la junta general de socios.

²⁰ <http://www.promonegocios.net/venta/definicion-vendedor.html>



CRITERIOS DE SELECCIÓN

Escolaridad: Estudios Superiores

Experiencia profesional: Ingeniero Comercial

Condiciones de trabajo: El cargo se desarrolla principalmente dentro del negocio, principalmente en el área administrativa.

Tipo de tareas: Administrar

Competencias: Habilidades tecnológicas, orientación al cliente, iniciativa/autonomía, trabajo en equipo, planificación y control, liderazgo, toma de decisiones, estabilidad emocional, orientación estratégica, actitud de servicio, comunicación oral, comunicación escrita, orientación a resultados.

Relaciones con organismos gubernamentales y privados del sector.

Condicionamientos necesarios: Contará con las herramientas necesarias para el desarrollo del trabajo

Pruebas que serán aplicadas: Tés, Pruebas, Seminarios

Indicaciones: Constante toma de decisiones de corto, mediano y largo plazo

Con mayor visión por el futuro de la empresa.



PERFIL DEL PUESTO DE CONTADOR

Título del puesto: CONTADOR
Departamento: CONTABILIDAD

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Dentro de las funciones que tendrá el contador tenemos las siguientes:

- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Las aperturas de los libros de contabilidad.
- Estudio de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.
- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas.
- Llevar los libros contables de acuerdo con la técnica contable establecida.
- Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa que exijan los entes de control.
- Entregar mensualmente al gerente un balance de comprobación.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias.
- Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.
- Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.
- Las demás que le asignen los estatutos, reglamentos y normas que rigen para esta organización.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



CRITERIOS DE SELECCIÓN

Escolaridad: Estudios Superiores

Experiencia profesional: Contador y Auditor

Condiciones de trabajo: El cargo se desarrolla dentro del negocio, principalmente en el área de contabilidad.

Tipo de tareas: Todo lo relacionado con la Contabilidad de la empresa.

Competencias: Habilidad tecnológica, cálculo y análisis, costo de producción tributaria, plan de cuentas, auditoría básica, planificación y control, toma de decisiones, estabilidad emocional, orientación estratégica, orientación al logro, actitud de servicio, comunicación oral, comunicación escrita, orientación a resultados.

Condicionamientos necesarios: El cargo contempla una jornada de trabajo distribuida en seis días, de lunes a sábado.

Pruebas que serán aplicadas: Tés, Pruebas, Seminarios, cursos.

Indicaciones: Constante análisis, control, supervisión de los estados financieros, libros contables de la empresa. Con el objeto principal de tener una mayor visión por el futuro de la misma.



PERFIL DEL PUESTO DE VENDEDOR

Título del puesto: VENDEDOR
Departamento: OPERATIVA

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Los vendedores que se encargan de atención al cliente deberán cumplir las siguientes funciones:

- Atender a los clientes de una manera profesional, con un énfasis en la calidad de servicio.
- Estudiar la situación del cliente, confirmando la posibilidad de obtención del crédito solicitado.
- Asegurar la venta de productos y servicios de la empresa.
- Coordinar con el área correspondiente la selección, capacitación o entrenamiento del personal adecuado al puesto a cubrir.
- Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortés y amable para que la información sea más fluida y clara.

CRITERIOS DE SELECCIÓN

Escolaridad: Estudios Secundarios

Experiencia profesional: Bachiller

Condiciones de trabajo: El cargo se desarrolla principalmente dentro del negocio, principalmente en el área de contabilidad.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Tipo de tareas: Vendedor

Competencias: Trabajo en equipo, manejo de Excel, conocimiento básico de contabilidad, manejo de inventarios, atención al cliente, habilidad numérica, comunicación oral.

Condicionamientos necesarios: El cargo se desarrolla principalmente dentro del negocio, principalmente donde se encuentran los productos disponibles para la venta.

Pruebas que serán aplicadas: Tés, Pruebas, Cursos.

Indicaciones:- Buena atención y orientar al cliente en lo que está buscando brindándole un servicio de una manera cortés y amable para que la información sea más fluida y clara.

Realizado por: Las Autoras

Para el pago de los salarios, se ha elaborado un Rol de Pagos en el cual se describe los diferentes componentes que son: Remuneración, los beneficios sociales, y más variables que intervienen para la cancelación de los sueldos a los empleados de la empresa. (**VER ANEXO # 4**)

4.3. ASPECTOS INSTITUCIONALES, LEGALES Y JURÍDICOS

4.3.1. Permisos para el Funcionamiento de la Empresa

Para establecer este negocio, es necesario tramitar diferentes permisos de constitución, y para esto se acudirá a los diferentes ministerios competentes, al Servicio de Rentas Internas, Benemérito Cuerpo de Bomberos, Ilustre Municipalidad de Cuenca, Intendencia General de la Policía del Azuay, para los cuales es necesario realizar los distintos pagos pertinentes.



❖ **SERVICIO DE RENTAS INTTERNAS**

REQUISITOS PARA LA INSCRIPICION DEL RUC

- Formulario RUC 01 A 104, suscritos por el representante legal.
- Copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación.
- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o,
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior.
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

❖ **EL BENEMERITO CUERPO DE BOMBEROS**

Para conseguir los permisos por parte de la Ilustre Municipalidad de Cuenca y el Benemérito Cuerpo de Bomberos se necesita:

- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia del nombramiento del gerente.
- ✓ Copia de la cedula.
- ✓ El valor a pagar se especificará después de la inspección correspondiente.

❖ **ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE CUENCA**

- Comprar formulario “Declaración de Capital para el pago de impuestos y obtención de la Patente Municipal” en su respectiva ventanilla de Tesorería Municipal.
- Presentar copia legible del RUC actualizado del negocio.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



- Presentar copia legible de la declaración del Impuesto a la Renta del período a declarar.
- Presentar copia de las Escrituras de Constitución cuando es por primera vez.
- Llenar el formulario a máquina o con letra clara.
- Adjuntar a la declaración todos los requisitos indicados y acercarse a las ventanillas de Rentas Municipales para la respectiva emisión del Título de Crédito.
- Cancelar en ventanillas de Tesorería Municipal el correspondiente valor del impuesto causado.
- No se aceptará documentación ilegible, incompleta o con borrones.

❖ **PERMISO DE LETREROS**

- Certificado único de funcionamiento, el mismo que se obtendrá en el municipio.

❖ **PERMISO OTORGADO POR LA INTENDENCIA DE POLICIA**

El presente Certificado Único de Funcionamiento es conferido por las instituciones involucradas por la Dirección de Control Municipal o Dirección de Áreas Históricas y Patrimoniales según lo dispuesto en el Art.54.

4.4 CONSTITUCIÓN Y FORMALIZACIÓN

Formalización y constitución de la empresa es el modo organizacional de prescribir cómo, cuándo, con qué elementos va a estar compuesta una empresa y quienes y en cuanto tiempo debe realizar las tareas. Las normas, instructivos y procedimientos diseñados para manejar las contingencias afrontadas por la organización son parte de la formalización de esta.

A continuación se dará a conocer los pasos necesarios para formalizar o constituir legalmente una empresa. En nuestro caso de persona Natural.

PERSONA NATURAL: Aquí no existen opciones de empresa; de hecho, para emprendedores es razonable estar en esta clasificación.



Obtención del número de RUC

Pasos

1. El RUC (Registro Único de Contribuyentes)

Es lo que identifica a una persona o a la empresa ante el S.R.I para el pago de los impuestos.

Toda persona natural o jurídica está obligada a tener el RUC, de lo contrario serán sancionadas de acuerdo con el Código Tributario, igual que los inscritos en el RUC que no presenten la declaración.

Para obtenerlo se debe acudir a la S.R.I, llenar un formulario de justificación, y esperar notificación.

2. Elegir régimen tributario

En la misma S.R.I, a la vez que tramitamos la obtención del RUC, se deberá determinar a cuál régimen tributario se va acoger para el pago de los impuestos.

Una vez obtenido el número de RUC, y elegido el régimen tributario al cual se acogerá, se podrá imprimir los comprobantes de pago (boleta y/o factura) que se utilizará.

3. Legalizar el Libro de Planillas en el Ministerio de Trabajo

Según la ley, todos los trabajadores de una empresa, no importa las horas que trabajen, deben estar en planilla (lo que implica recibir beneficios tales como gratificaciones, compensación por tiempo de servicio, etc.).

Para este paso, se debe acudir al ministerio de Trabajo, en donde se legalizarán las planillas.

4. Inscribir a los trabajadores en la Inspectoría de Trabajo

Igualmente se debe registrar a los trabajadores en las oficinas de Inspectoría de Trabajo de la provincia para que puedan acceder a sus servicios.



5. Solicitud de licencia municipal

Consiste en acudir a la municipalidad de la jurisdicción en donde va a estar ubicado el negocio, y tramitar la obtención de la licencia de funcionamiento.

Por lo general, los documentos a presentar son:

- ❖ Fotocopia del RUC.
- ❖ Certificado de Zonificación (zona industrial, zona comercial, zona residencial, etc.).
- ❖ Croquis de la ubicación de la empresa.
- ❖ Copia de contrato de alquiler o título de propiedad.
- ❖ Fotocopia de la escritura pública.
- ❖ Recibos de pago por derecho por licencia.
- ❖ Formulario de solicitud.

4.5. Políticas

1. Ser eficientes al momento de comercializar el producto.
2. Saber que el cliente es lo primero, eso se logrará brindando un excelente servicio.
3. Ser innovadores con los productos que se ofrece al cliente.
4. Contar con un personal capacitado.
5. Que los clientes cuenten con un trato amable y personalizado.
6. Los horarios de entrada y salida deben ser respetados.
7. Los horarios de atención será de lunes a sábado de 8 AM a 8 PM. (sin cerrar al mediodía)
8. El respeto es muy importante entre propietarios, empleados y clientes.
9. Responder de una manera oportuna a las necesidades de los clientes, propiciando una relación continua y duradera.
10. Demostrar seguridad, integridad y confianza a los clientes.
11. Abarcar un 2% de la demanda del mercado.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



4.6.Procedimiento

Esta empresa contará con un personal capacitado en el área del servicio al cliente, el mismo que dará a conocer las características del producto logrando así la satisfacción de los clientes y el reconocimiento del mismo. Se contará con una infraestructura moderna y acogedora donde las ejecutivas y personas en general puedan encontrar un momento de relajación.



CAPITULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

“Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos”²¹

5.1. ANÁLISIS DE LAS INVERSIONES.

Este análisis tiene el objetivo de determinar el monto total de inversión y por ello el dinero que se requerirá para el funcionamiento correcto de la actividad del negocio.

Por lo que se ha llegado a determinar el capital total que es de \$34.629 (treinta y cuatro mil seiscientos veintinueve dólares), en donde no se cuenta con el monto determinado por lo que se deberá realizar un financiamiento de \$15.000 (quince mil dólares) que equivale un 43% y contando con un capital propio de \$19.629 (diecinueve mil seiscientos veintinueve dólares) que equivale un 57% del monto total.

A continuación el detalle de todas las inversiones que se requerirán en el proyecto:

5.1.1. INVERSIONES FIJAS

Inmueble: Para la adecuación del local se necesitará una inversión de \$3.000, lo cual el trabajo lo realizará la diseñadora de interiores Mónica Vásquez.

²¹ SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y evaluación de proyectos”, Editorial Mexicana, 5^o Edición (2007).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Tabla14: Inmuebles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
ADECUACIÓN DEL LOCAL		\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL			\$ 3.000,00

Muebles y Enseres: La empresa necesitará una inversión de \$6.568, en lo que corresponde a los muebles estos se adquirirán en el almacén “Lolita”, con respecto a la máquina registradora, teléfonos y dispensadores de agua se comprarán en el almacén Salvador Pacheco Mora, en lo que comprende: vitrinas, estantes, vestidores y espejos estará a cargo del Señor Juan Carlos Luna, propietario del taller de aluminio y vidrio “ALVISUR”, los maniqués y armadores se adquirirán en importadora “Casa del Maniqués”.

Tabla15: Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TELÉFONO	2	\$ 90,00	\$ 180,00
MÁQUINA REGISTRADORA	1	\$ 250,00	\$ 250,00
ARCHIVADOR	1	\$ 200,00	\$ 110,00
VITRINAS	3	\$ 220,00	\$ 660,00
ESCRITORIO	2	\$ 180,00	\$ 360,00
SILLAS GIRATORIAS	2	\$ 60,00	\$ 120,00
JUEGO DE MUEBLES	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
DISPENSADOR DE AGUA	2	\$ 60,00	\$ 120,00
VESTIDORES	2	\$ 450,00	\$ 900,00
ESPEJOS	5	\$ 60,00	\$ 300,00
MANIQUÉS	8	\$ 110,00	\$ 880,00
ARMADORES	300	\$ 0,46	\$ 138,00
ESTANTES	3	\$ 250,00	\$ 750,00
TOTAL			\$ 6.568,00

Equipos de computación: Para los equipos de computación se necesitará un total de \$1.840, estos equipos nos proveerá el almacén “Compu Fácil”.

Tabla 16: Equipos de computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORA	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
IMPRESORA	2	\$ 120,00	\$ 240,00
TOTAL			\$ 1.840,00

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Equipos de seguridad: Para el sistema de seguridad estará a cargo de la empresa “Seguros del Austro”, por un valor de \$4.620.

Tabla 17: Equipos de seguridad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
SISTEMA DE SEGURIDAD	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
CÁMARAS	4	\$ 280,00	\$ 1.120,00
TOTAL			\$ 4.620,00

5.1.2. INVERSIONES DIFERIDAS

Con respecto a la inversión diferida se tiene un total de \$750 que corresponde a gastos de constitución que comprende todos los permisos para el funcionamiento de la boutique, los gastos de abogados que corresponde los trámites para que la empresa esté legalmente constituida y los estudios de factibilidad que concierne el estudio del proyecto.

Tabla18: Inversiones Diferidas

INVERSIONES DIFERIDAS		
DETALLE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 200,00	\$ 200,00
GASTOS DE ABODAGO	\$ 150,00	\$ 150,00
ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	\$ 400,00	\$ 400,00
TOTAL		\$ 750,00

5.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

Es el capital que la empresa necesita para que pueda emprender su funcionamiento en un periodo de un mes, es decir se utilizará esta capital para cubrir costos como la compra de los productos y pagos de sueldos y demás gastos como suministros de oficina, gastos de ventas, gastos financieros, servicios básicos y arriendos.

El capital de trabajo que necesita la empresa es de \$17.850.81.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Tabla 19: Capital de Trabajo

INVERSIÓN INICIAL DE CAPITAL DE TRABAJO (1 MESES)	
DETALLE	COSTO TOTAL
INVENTARIO DE TRAJES PARA EJECUTIVAS	\$ 6.681,48
INVENTARIO DE ZAPATOS	\$ 3.315,08
INVENTARIO DE CARTERAS O PAÑUELOS O CINTURONES	\$ 1.433,94
INVENTARIO DE COLLARES	\$ 1.591,27
INVENTARIO DE ARETES	\$ 1.116,39
INVENTARIO DE PULSERAS O ANILLO O PRENDEDOR	\$ 1.116,39
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 2.249,98
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 25,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 71,90
GASTOS FINANCIEROS	\$ 159,38
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 90,00
ARRIENDO	\$ 600,00
TOTAL	\$ 17.850,81

La inversión total del proyecto es de \$34.629, capital que se necesitará para llevar a cabo el proyecto.

Tabla 20: Inversión Total

DESCRIPCIÓN	TOTAL
INVERSIÓN FIJA	\$ 16.028,00
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 750,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 17.850,81
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 34.629



DEPRECIACIÓN

En esta tabla se encuentra detallada los porcentajes de depreciación de cada rubro:

Tabla 21: Depreciación

DEPRECIACIÓN							
DETALLE	COSTO TOTAL	TASA DEPREC .	DEPREC . 1 AÑO	DEPREC . 2 AÑO	DEPREC . 3 AÑO	DEPREC . 4 AÑO	DEPREC . 5 AÑO
COMPUTADORA	\$ 1.600,00	\$ 0,33	\$ 533,28	\$ 533,28	\$ 533,28	-	-
IMPRESORA	\$ 240,00	\$ 0,33	\$ 79,99	\$ 79,99	\$ 79,99	-	-
TELÉFONO	\$ 180,00	\$ 0,10	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 18,00
MÁQUINA REGISTRADORA	\$ 250,00	\$ 0,10	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
ARCHIVADOR	\$ 110,00	\$ 0,10	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00
VITRINAS	\$ 660,00	\$ 0,10	\$ 66,00	\$ 66,00	\$ 66,00	\$ 66,00	\$ 66,00
ESCRITORIO	\$ 360,00	\$ 0,10	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00
SILLAS GIRATORIAS	\$ 120,00	\$ 0,10	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00
JUEGO DE MUEBLES	\$ 1.800,00	\$ 0,10	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 120,00	\$ 0,10	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00
VESTIDORES	\$ 900,00	\$ 0,10	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00
ESPEJOS	\$ 300,00	\$ 0,10	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
MANIQUÍES	\$ 880,00	\$ 0,10	\$ 88,00	\$ 88,00	\$ 88,00	\$ 88,00	\$ 88,00
ARMADORES	\$ 138,00	\$ 0,10	\$ 13,80	\$ 13,80	\$ 13,80	\$ 13,80	\$ 13,80
ESTANTES	\$ 750,00	\$ 0,10	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
SISTEMA DE SEGURIDAD	\$ 3.500,00	\$ 0,10	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
CÁMARAS	\$ 1.120,00	\$ 0,10	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00
TOTAL DEPRECIACIÓN	\$ 13.028,00		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80

5.2. ANÁLISIS DE FINANCIAMIENTO

Este es uno de los puntos de mayor importancia al crear una empresa, es la falta de dinero necesario para ponerla en marcha y hacerla funcionar durante los primeros periodos.

Por tal motivo el proyecto va a necesitar de recursos propios y financieros; es decir, usar el dinero de los socios que son dos accionistas, y necesariamente recurrir a fuentes externas.



5.2.1. FINANCIAMIENTO

Después de haber realizado todo el plan de negocios, en donde se calculó cuánto es lo que se va a necesitar como inversión para poner en marcha la empresa y para hacerla funcionar durante el primer ciclo de vida productivo, llegamos a la conclusión de que el capital propio que se cuenta no es suficiente para llevar a cabo la empresa, y que realmente se va a necesitar el financiamiento de fuentes externas.

Tabla 22: Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
SOCIOS	CAPITAL	
FINANCIAMIENTO	\$ 15.000,00	43%
APORTE DE LOS SOCIOS	\$ 19.629,00	57%
TOTAL	\$ 34.629,00	100%

La inversión total que se necesitará para poner en marcha la empresa es de \$34.629, dado que se contará con recursos propios de \$19.629 dólares, por lo tanto se necesitará un financiamiento de \$15.000 dólares. Es decir que se cuenta con el 57% de financiamiento propio, y el 43% estará financiado por fuentes externas.

Para realizar un préstamo tenemos que tener presente lo siguiente:

1. Es importante calcular cuánto es lo que se va a pedir prestado
2. En segundo lugar se deberá tener claro cuál será la tasa de interés y el tiempo a la que se solicitará el préstamo a la entidad financiera, esto se realizará por medio de una tabla de amortización.

Para el proyecto se ha investigado las diferentes ofertas financieras que existan en el mercado, y se ha elegido la institución financiera que otorgará el monto que se necesita, con los menores costos, y que permitirá el mayor plazo posible para pagar el préstamo.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



También es importante tener en cuenta los requisitos que soliciten para poder otorgar el préstamo, así como factores tales como la reputación del banco o entidad financiera, su atención o la rapidez con la que podrían otorgar el dinero. Seleccionando todos estos elementos se solicitará el préstamo por el valor de \$ 15.000 dólares en la Cooperativa Coopera Ltda., con una tasa de interés del 12,75% de interés anual, por el tiempo de 3 años.

TABLA DE AMORTIZACION

Tabla 23: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN						
MONTO DEL PRÉSTAMO:		\$ 15000,00		PLAZO MESES:		36
TASA DE INTERÉS:		12,75%		CUOTA:		\$ 503,60
PERIODO	CUOTA	INTERÉS	CAPITAL	SALDO	INTERÉS ACUMULADO	CAPITAL ACUMULADO
1	\$ 503,60	\$ 159,38	\$ 344,23	\$ 14.655,77		
2	\$ 503,60	\$ 155,72	\$ 347,89	\$ 14.307,88		
3	\$ 503,60	\$ 152,02	\$ 351,58	\$ 13.956,30		
4	\$ 503,60	\$ 148,29	\$ 355,32	\$ 13.600,98		
5	\$ 503,60	\$ 144,51	\$ 359,09	\$ 13.241,89		
6	\$ 503,60	\$ 140,70	\$ 362,91	\$ 12.878,98		
7	\$ 503,60	\$ 136,84	\$ 366,77	\$ 12.512,21		
8	\$ 503,60	\$ 132,94	\$ 370,66	\$ 12.141,55		
9	\$ 503,60	\$ 129,00	\$ 374,60	\$ 11.766,95		
10	\$ 503,60	\$ 125,02	\$ 378,58	\$ 11.388,36		
11	\$ 503,60	\$ 121,00	\$ 382,60	\$ 11.005,76		
12	\$ 503,60	\$ 116,94	\$ 386,67	\$ 10.619,09	\$ 1.662,35	\$ 4.380,91
13	\$ 503,60	\$ 112,83	\$ 390,78	\$ 10.228,32		
14	\$ 503,60	\$ 108,68	\$ 394,93	\$ 9.833,39		
15	\$ 503,60	\$ 104,48	\$ 399,13	\$ 9.434,26		
16	\$ 503,60	\$ 100,24	\$ 403,37	\$ 9.030,90		
17	\$ 503,60	\$ 95,95	\$ 407,65	\$ 8.623,24		
18	\$ 503,60	\$ 91,62	\$ 411,98	\$ 8.211,26		
19	\$ 503,60	\$ 87,24	\$ 416,36	\$ 7.794,90		
20	\$ 503,60	\$ 82,82	\$ 420,78	\$ 7.374,12		
21	\$ 503,60	\$ 78,35	\$ 425,25	\$ 6.948,86		
22	\$ 503,60	\$ 73,83	\$ 429,77	\$ 6.519,09		
23	\$ 503,60	\$ 69,27	\$ 434,34	\$ 6.084,75		

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS**



24	\$ 503,60	\$ 64,65	\$ 438,95	\$ 5.645,79	\$ 1.069,96	\$ 4.973,30
25	\$ 503,60	\$ 59,99	\$ 443,62	\$ 5.202,18		
26	\$ 503,60	\$ 55,27	\$ 448,33	\$ 4.753,84		
27	\$ 503,60	\$ 50,51	\$ 453,10	\$ 4.300,75		
28	\$ 503,60	\$ 45,70	\$ 457,91	\$ 3.842,84		
29	\$ 503,60	\$ 40,83	\$ 462,77	\$ 3.380,06		
30	\$ 503,60	\$ 35,91	\$ 467,69	\$ 2.912,37		
31	\$ 503,60	\$ 30,94	\$ 472,66	\$ 2.439,71		
32	\$ 503,60	\$ 25,92	\$ 477,68	\$ 1.962,03		
33	\$ 503,60	\$ 20,85	\$ 482,76	\$ 1.479,27		
34	\$ 503,60	\$ 15,72	\$ 487,89	\$ 991,38		
35	\$ 503,60	\$ 10,53	\$ 493,07	\$ 498,31		
36	\$ 503,60	\$ 5,29	\$ 498,31	\$ 0,00	\$ 397,47	\$ 5.645,79

5.3. ANALISIS DE LOS COSTOS Y GASTOS

Los costos constituyen las salidas de dinero que efectúa la empresa para el buen funcionamiento del mismo, como son los gastos administrativos. **(VER ANEXO # 5)**

Así como también gastos de Ventas y financieros. **(VER ANEXO #6)**

5.4. ANALISIS DE INGRESOS:

Los ingresos serán obtenidos por la venta del set para ejecutivas y accesorios que ofrece la empresa, la misma que tratará de incrementar las ventas de la siguiente manera:

- Realizar un plan de marketing y publicidad adecuada para ganar una mayor participación de mercado.
- Capacitación y motivación adecuada al personal, para brindar una excelente atención.
- Ofreciendo precios módicos al mercado.

5.4.1. DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

Esta tabla representa los ingresos para los siguientes 5 años, que fueron determinados en base a las encuestas y los costos.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Tabla 24: Determinación de los Ingresos

AÑO	CANTIDAD SET		PRECIO SET		INGRESO MENSUAL		INGRESO ANUAL		TOTAL INGRESO
	EJEC.	ACCES.	EJEC.	ACCES.	EJEC.	ACCES.	SET EJEC.	SET ACCES.	
1	872	848	\$ 196,57	\$ 68,12	\$ 14.288,13	\$ 4.813,56	\$ 157.169,40	\$ 52.949,18	\$ 210.118,58
2	902	877	\$ 207,54	\$ 71,91	\$ 15.596,92	\$ 5.254,48	\$ 187.163,03	\$ 63.053,80	\$ 250.216,83
3	931	906	\$ 219,82	\$ 76,17	\$ 17.062,67	\$ 5.748,28	\$ 204.752,00	\$ 68.979,40	\$ 273.731,40
4	961	934	\$ 233,60	\$ 80,95	\$ 18.707,87	\$ 6.302,54	\$ 224.494,44	\$ 75.630,47	\$ 300.124,91
5	991	963	\$ 249,03	\$ 86,29	\$ 20.558,58	\$ 6.926,03	\$ 246.702,99	\$ 83.112,37	\$ 329.815,36

5.4.2. DETERMINACIÓN DEL COSTO DE VENTA

El costo unitario del set de ejecutivas que comprende terno, zapatos más cartera o pañuelo o cinturón será de \$ 157,26 más un margen de utilidad; mientras que el set de accesorios que corresponde a un collar, un par de aretes más pulsera o anillo o prendedor tendrán un costo de \$ 54,11 más un margen de ganancia. (VER ANEXO # 7).

Tabla 25: Determinación del Costos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
SET DE EJECUTIVAS	872	\$ 157,26	\$ 137.166,02
SET DE ACCESORIOS	848	\$ 54,11	\$ 45.888,67
TOTAL			\$ 183.054,70

5.5. PROYECCIONES FINANCIERAS

5.5.1. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar el punto de equilibrio se tendrá que fijar los costos fijos, precio unitario y costo variable unitario.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"*BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Para establecer el punto de equilibrio, se tendrá que encontrar (Q) que es la cantidad de ventas a la que se pretende llegar para cubrir todos los costos, para ello se tomó en cuenta las siguientes variables:

- Precio de venta
- Costo variable unitario
- Costos fijos

Dónde:

$$Q = \frac{CF}{P - CV}^{22}$$

Punto De Equilibrio

Tabla 26: Punto de Equilibrio

	SET DE EJECUTIVAS	SET ACCESORIOS
PRECIO DE VENTA	\$ 196,57	\$ 68,12
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 157,26	\$ 54,11
MARGEN DE CONTRIBUCION	\$ 39,31	\$ 14,00
COSTO FIJO	\$ 26.883,06	\$ 9.056,70
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 684	\$ 647

5.5.2. FLUJO DE CAJA

Para elaborar el flujo de caja se debe considerar la inversión del proyecto, los ingresos, costos y gastos.

Con respecto a los costos de venta estos se incrementarán de año a año según la tasa de inflación para lo cual se ha realizado una proyección de la misma para determinar con más exactitud. **(VER ANEXO 8)**.

A continuación se analizará el flujo de caja:

²² GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimer edición (2007).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



FLUJO DE CAJA

FLUJOS DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS TOTAL		\$ 210.118,58	\$ 250.216,83	\$ 273.731,40	\$ 300.124,91	\$ 329.815,36
INGRESOS SET PARA EJECUTIVAS		\$ 157.169,40	\$ 187.163,03	\$ 204.752,00	\$ 224.494,44	\$ 246.702,99
INGRESOS DE ACCESORIOS		\$ 52.949,18	\$ 63.053,80	\$ 68.979,40	\$ 75.630,47	\$ 83.112,37
MENOS: COSTO DE VENTAS		\$ 167.800,14	\$ 193.263,66	\$ 204.706,80	\$ 217.531,68	\$ 231.908,35
UTILIDAD BRUTA		\$ 42.318,44	\$ 56.953,17	\$ 69.024,60	\$ 82.593,23	\$ 97.907,01
MENOS: GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.872,95	\$ 27.495,65	\$ 29.123,67	\$ 30.948,27	\$ 32.993,64
GASTOS POR DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
GASTOS DE VENTAS		\$ 9.532,73	\$ 10.979,31	\$ 11.629,40	\$ 12.357,98	\$ 13.174,72
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ 35.137,75	\$ 40.207,03	\$ 42.485,14	\$ 44.425,04	\$ 47.287,15
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 7.180,69	\$ 16.746,14	\$ 26.539,47	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
MENOS: GASTOS POR INTERESES		\$ 1.502,98	\$ 1.069,96	\$ 397,47	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		\$ 5.677,72	\$ 15.676,18	\$ 26.142,00	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
15% UTILIDAD TRABAJADOR		\$ 851,66	\$ 2.351,43	\$ 3.921,30	\$ 5.725,23	\$ 7.592,98
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 4.826,06	\$ 13.324,75	\$ 22.220,70	\$ 32.442,96	\$ 43.026,88
24% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 1.158,25	\$ 3.197,94	\$ 5.332,97	\$ 7.786,31	\$ 10.326,45
UTILIDAD NETA		\$ 3.667,80	\$ 10.126,81	\$ 16.887,73	\$ 24.656,65	\$ 32.700,43
PAGO PRESTAMO		\$ 4.380,91	\$ 4.973,30	\$ 5.645,79	\$ 0,00	\$ 0,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
FLUJO DE EFECTIVO NETO		\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23
INVERSIONES FIJAS	(\$ 16.028,00)					
INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 750,00)					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	(\$ 17.850,81)					
FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23



5.6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

5.6.1. VAN: El valor actual neto toma en cuenta en forma explícita el valor temporal del dinero²³. Este se calcula restando la inversión inicial de las entradas de efectivo, junto con una tasa de descuento del 12,75%, dando así un valor presente neto de \$13.527,49, es decir con un valor mayor a cero el proyecto es aceptable. (VER ANEXO # 9).

Su fórmula es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - CF_0^{24}$$

Dónde:

CF₀= Inversión inicial.

CF_t= Entradas de efectivo.

k= Costo de capital.

Cálculo de VAN

FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23
------------	---------------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------------

=VNA(12,75%;-\$ 34.628,81; \$ 1.018,97; \$ 6.885,58; \$ 12.974,01; \$ 25.775,45; \$ 33.819,23)Formula realizada en Excel.

TASA DE RETORNO EXIGIDA	12,75%
VAN	\$ 13.527,49

5.6.2. TIR: Es la tasa de descuento que iguala el VAN de una oportunidad de inversión a 0 dólares (debido a que el valor actual de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial)²⁵. La TIR es comparada con la tasa de descuento

²³GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimer edición (2007).

²⁴GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimer edición (2007).

²⁵GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimer edición (2007).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



que es el 12,75%, el cual la tasa interna de retorno debe ser mayor a este porcentaje para aceptar el proyecto. (VER ANEXO #10).

Formula:

$$\$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+TIR)^t} - CF_0^{26}$$

Dónde:

TIR: Tasa de retorno de la inversión

CF0= Inversión inicial.

CFt= Entradas de efectivo.

k= Costo de capital.

Cálculo de la TIR

FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23
------------	---------------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------------

=TIR(- 34.628,81; 33.819,23) Formula realizada en Excel.

TASA DE RETORNO EXIGIDA	12,75%
TIR	24%

5.6.3. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

5.6.3.1. PAYBACK

Este método nos proporciona el plazo en el que se recuperará la inversión inicial a través de los flujos de caja netos, ingresos menos gastos, obtenidos con el proyecto.²⁷

²⁶GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimer edición (2007).

²⁷www.areadepymes.com/?tit=inversiones-en-inmovilizado-o-existencias-pay-back-o-



Fórmula:

$$P \& B = \frac{\sum A}{\sum Q}$$

Dónde:

- $\sum A =$ Suma de la inversión inicial así como de todos los flujos negativos.
- $\sum Q =$ Suma de todos los flujos positivos originados por el proyecto de inversión.

Cálculo del PAYBACK

Tabla 27: Pay Back

PAYBACK		RECUPERACION DE LA INVERSION	
AÑO DE RECUPERACION DE LA INVERSION	AÑO	3	DIFERENCIA
DIFERENCIA CON INVERSION INICIAL	\$ (34.628,81)	\$ 20.878,56	\$ 13.750,25
FLUJO MENSUAL PROMEDIO DEL AÑO SIGUIENTE			\$ 25.775,45
NUMERO DE MESES	\$ 13.750,25	\$ 25.775,45	0,53
TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION		3 AÑOS	5 MESES

La recuperación de la inversión se obtendrá a partir del quinto año con seis meses. (VER ANEXO # 11).

5.7. ANALISIS DE LOS ESCENARIOS

Método conductual que evalúa el impacto en el rendimiento de la empresa de cambios simultáneos en diversas variables, como las entradas de efectivo, salidas de efectivo y el costo de capital.²⁸

Por lo tanto en el presente proyecto se procederá a realizar los escenarios optimista y pesimista para determinar los diferentes cambios en el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno y de esta manera tomar decisiones en el proyecto.

²⁸²⁸GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimer edición (2007).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Para el escenario optimista se incrementará un 4% en los ingresos, presumiendo que se venderán los productos en una gran escala, (VER ANEXO # 12); mientras que en el escenario pesimista se realizará todo lo contrario, es decir los ingresos disminuirán en un 4% suponiendo que los productos no se han podido vender como se había proyectado. (VER ANEXO # 13)

Tabla 28: Análisis de los Escenarios

ESCENARIO	VAN	TIR
PESIMIESTA	\$ (8.407,58)	5%
MAS PROBABLE	\$ 13.527,49	24%
OPTIMISTA	\$ 34.150,75	40%

Como se puede observar en el escenario pesimista, una disminución en los ingresos hace que el VAN y la TIR cambien significativamente logrando así pérdidas para la empresa, en cambio con el escenarios optimista con un incremento en los ingresos hacen que estas variables produzcan resultados atractivos para el negocio. Sin embargo el escenario más probable es el que más se acopla a la realidad, debido a que se ha realizado una investigación más profunda con datos reales.



CONCLUSIONES

Una vez realizado el proyecto de Factibilidad para la creación de “DIVINE GODDESS” Boutique, que ofrecerá ropa exclusiva para ejecutivas, se ha llegado a la conclusión de que este proyecto es viable, gracias a la investigación y estudios de mercado, técnico, administrativo legal y económico-financiero.

Luego de haber desarrollado el Estudio de Mercado se puede concluir que el proyecto tendrá una aceptación favorable por parte de los consumidores, ya que por medio de los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas un 87.43% de la población le gustaría que exista la boutique que le ofrezca un producto exclusivo con un servicio de primera.

Dentro del Estudio Técnico se llegó a determinar la adecuación del local, la localización óptima y los equipos necesarios para el funcionamiento del proyecto.

El estudio Administrativo-Legal permite determinar cómo va a estar formada la organización dentro de la empresa, la cual contará con un organigrama en donde se detalla los departamentos que existirán en la misma, metas, objetivos, políticas y procedimientos que ayudará a su mejor desempeño.

Además se contará con una descripción detallada de puestos de trabajo para la selección y contratación correcta del personal.

En cuanto al aspecto legal se contará con todos los permisos, patentes que sean solicitados por parte de los entes de control de la Ciudad, como son: el Servicio de Rentas Internas, Benemérito Cuerpo de Bomberos, Ilustre Municipalidad de Cuenca, Intendencia General de la Policía del Azuay.

Finalmente por medio del Estudio Económico-Financiero se ha podido comprobar la factibilidad del proyecto, partiendo de la inversión que estará conformada por un aporte del 57% de capital propio proveniente de los socios de la empresa y 43% mediante la entidad financiera (Coopera Ltda.).

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE "DIVINE GODDESS"BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS**



La recuperación de la inversión de la empresa se prevé en un periodo de tres años cinco meses.

Por medio del método TIR se ha podido llegar a verificar que este proyecto tiene una rentabilidad del 24%, al obtener una tasa de retorno mayor que a la que exige el mercado.

También por medio del método VAN se ha podido comprobar que tiene un valor positivo que es de trece mil quinientos veintisiete dólares con cuarenta y nueve centavos (\$13.527,49), el mismo que es favorable para la empresa.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS**



RECOMENDACIONES

- Se ha determinado que el presente proyecto es viable y ejecutable por lo que se recomienda ponerlo en marcha dentro de la ciudad de Cuenca, ya que no existe competidor alguno y el mismo que proporcionará ingresos favorables para los inversionistas.
- También establecer acuerdos con los proveedores de los productos con el fin de alcanzar beneficios mutuos es decir, tanto para los proveedores como para los inversores.
- Mantener una constante capacitación y motivación al personal, ya que de ellos dependen en gran medida el éxito de la empresa.



BIBLIOGRAFIA

- CHIAVENATO, Idalberto; “Gestión del Talento Humano”, Editorial MacGraw Hill, Bogotá – Colombia, 2009. 475p.
- TRESPALACIOS, Juan, VÁSQUEZ C, Rodolfo, BELLO A, Laurentino; “Investigación de Mercados”, 1° Edic, Editorial MacGraw Hill, 2005.
- KOTLER, Philip, GARY Armstrong; Fundamentos de Marketing, Editorial mexicana, Octava Edición (2007).
- KINNEAR, Thomas, TAYLOR, James R; “Investigación de mercados-un Enfoque aplicado”, McGraw Hill, V Edición, (1998).
- GITMAN, Lawrence J.: Principios de administración Financiera, Editorial Mexicana, Decimoprimera edición (2007).
- HORNE, Van; Administración Financiera, Editorial Mexicana, Novena Edición (2003).
- GUAJARDO C, Gerardo, ANDRADE Nora E; Contabilidad Financiera, Editorial Mexicana, Quinta Edición (2008).
- SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y evaluación de proyectos”, Editorial Mexicana, 5° Edición (2007).
- BACA URBINA, Gabriel; Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mexicana, 5° Edición (2006).
- LEVIN, Richard I, RUBIN, David S; “Estadística para Administradores”, Prentice-Hall México, 6ta Edición (1996).

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



INTERNET

www.catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lat/camacho_o_g/capitulo3.pdf

www.uclm.es/area/ing_rural/Proyectos/AlvaroMora/11P-AnejoVIII-EstudioEconomico.pdf

www.ii.iteso.mx/proy%20inv/EstudioEconomico.htm

www.cmap.upb.edu.co/rid=1237317157205_456078024_2042/Tema5.EstudioFinancieroResumenElementos.pdf

www.antiguo.itson.mx/publicaciones/contaduria/Julio2008/Estudio_Financiero.pdf

www.scielo.org.pe/pdf/id/v9n2/a03v9n2.pdf

www.mujeresempresarias.org/empresas/omega/documentos/guia_elaboracion_plan_de_empresa.pdf

www.mujeresdeempresa.com/negocios/071202-el-producto-o-servicio.asp

www.admindeempresas.blogspot.com/2007/06/caracteristicas-del-gerente-general.html

www.gerencie.com/contador-publico.html

www.promonegocios.net/venta/definicion-vendedor.html

www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://4.bp.blogspot.com/_rg2JXbt5LQ4/Sx6dDS2iaeI/AAAAAAAAAEk/HOonbajQrok/s400/ejecutiva04.jpg&imgrefurl=http://eventoseimagenenrp.blogspot.com/2009/12/imagen-profesional.html&usg=__iKfbfCbCMK3DEwi4eclptvBkU0c=&h=400&w=209&sz=14&hl=es&start=39&zoom=1&tbnid=VAhrjdwLvTBfvM:&tbnh=124&tbnw=65&ei=78ZwTsT_F4jE0AGWwrmvCg&prev=/search%3Fq%3Dmoda%2Bejecutiva%2Bde%2Bmujer%26start%3D20%26um%3D1%26hl%3Des%26sa%3DN%26tbn%3Disch&um=1&itbs=1

www.google.com.ec/imgres?q=conjunto+collares+pulseras+colgantes+y+pendientes&um=1&hl=es&biw=1024&bih=419&tbn=isch&tbnid=FHWtDaqimnWIrM:&imgrefurl=http://castmay.blogspot.com/2011/01/111-la-joya-en-el-siglo-xx-cont.html&docid=jrvc45pEu99ywM&w=395&h=366&ei=gnOLTpyHLMOCtgeJuP35DQ&zoom=1

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://images03.olx.com.pe/ui/8/74/49/1282074124_114316549_3-DSABRERA-

www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://www.freepik.es/foto-gratis/tiendas-asistente-de-la-tienda-compras-atencion-al-cliente_3196550.jpg&imgrefurl=http://www.freepik.es/foto-gratis/tiendas-asistente-de-la-tienda-compras-atencion-al-cliente_326367.htm&usq=__Ia2OmHlf0WSheoeCrch189QUSE=&h=417&w=626&sz=86&hl=es&start=1&zoom=1&tbnid=7HBciyvK5Op-2M:&tbnh=91&tbnw=136&ei=VHGnTsGFCMGtgQf5_oUK&prev=/search%3Fq%3DATENCION%2BEN%2BUNA%2BBOUTIQUE%2BCON%2BEL%2BCLIENTE%26um%3D1%26hl%3Des%26sa%3DN%26tm%3Disch&um=1&itbs=1



ANEXOS

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



CUADRO No.1
CUENCA URBANO
POBLACIÓN TOTAL, SEGÚN SEXO Y GRUPOS DE EDAD POR CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

SEXO Y GRUPOS DE EDAD	TOTAL	PEA	CONDICIÓN DE ACTIVIDAD			POBLACIÓN OCUPADA				POBLACIÓN DESOCUPADA				
			OCUPADOS	DESOCUPADOS	PERI	MENORES DE 10 AÑOS	OCUPADOS PLENOS	VISIBLES	OTRAS FORMAS	OCUPADOS NO CLASIFICADOS	DESANTES	TRABAJAD NUEVOS	ABIERTOS	OCULTOS
CUENCA URBANO	386,340	201,955	194,386	7,559	135,253	59,132	101,208	13,320	77,528	2,339	6,503	1,056	6,708	851
MENORES DE 10	59,132					59,132								
10 a 17 años	54,399	5,649	5,257	381	48,750	410	28,599	3,640	4,202	172	184	188	381	
18 a 29 años	98,335	61,154	56,491	4,663	37,181	23,479	23,479	2,454	23,790	532	1,181	898	4,159	504
30 a 39 años	49,160	42,317	41,136	1,181	6,843	23,605	23,605	3,288	12,752	438	784	635	635	149
40 a 49 años	46,009	40,865	40,081	784	5,144	21,369	21,369	3,123	15,124	1,028	969	171	171	198
50 a 64 años	53,085	41,013	40,644	369	12,072	3,445	3,445	162	6,999	172	180		180	
65 años y más	36,219	10,957	10,777	180	25,262									
HOMBRES	184,522	105,509	101,198	4,311	46,839	32,173	60,074	3,776	36,016	1,332	3,612	639	3,830	481
MENORES DE 10	32,173					32,173								
10 a 17 años	25,577	2,929	2,547	381	22,648	284	17,241	811	1,770	184	198	198	381	
18 a 29 años	46,458	32,982	30,439	2,543	13,477	15,523	15,523	529	6,851	172	861	501	2,210	333
30 a 39 años	24,528	23,736	22,875	861	782	12,140	12,140	458	4,499	132	347	188	188	149
40 a 49 años	17,957	17,577	17,230	347	350	12,237	12,237	1,323	6,590	856				
50 a 64 años	22,452	21,006	21,005	1,447	1,447	2,648	2,648	162	4,116	172	180		180	
65 años y más	15,366	7,280	7,100	180	8,066									
MUJERES	211,818	96,446	93,198	3,248	88,413	26,959	41,134	9,544	41,512	1,006	2,891	357	2,878	369
MENORES DE 10	26,959					26,959								
10 a 17 años	28,922	2,720	2,720	2,120	26,102	126	11,659	2,830	2,432	172	1,763	357	1,949	172
18 a 29 años	51,877	28,172	26,052	2,120	23,704	7,856	7,856	1,825	8,019	361	320	320	320	
30 a 39 años	24,632	18,581	18,260	320	6,061	11,466	11,466	2,828	6,252	304	438	438	438	
40 a 49 años	28,042	23,288	22,850	438	4,754	9,132	9,132	1,800	6,535	172	369		171	198
50 a 64 años	30,633	20,007	19,638	369	10,628	797	797		2,860					
65 años y más	20,953	3,677	3,677	17,176										

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



Compendio de Resultados Definitivos, Febrero 2003 - Enero 2004 www.inec.gov.ec

CUADRO No. 07
ENIGHU - POBLACIÓN - CUENCA
POBLACIÓN TOTAL POR CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, SEGÚN SEXO Y GRUPOS DE EDAD

SEXO Y GRUPOS DE EDAD	TOTAL POBLACIÓN	MENORES DE 10 AÑOS	TOTAL PEA		POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA			TOTAL INACTIVOS ¹
			OCUPADOS	DESOCUPADOS	DESOCUPADOS	CESANTES	TRABAJADORES NUEVOS	
TOTAL POBLACIÓN	292.224	56.443	145.029	133.215	11.814	9.473	2.341	90.753
MENORES DE 10 AÑOS	56.443	56.443						
10 A 17 AÑOS	47.834		6.807	5.875	932	661	271	41.026
18 A 29 AÑOS	70.165		47.170	41.246	5.924	4.074	1.850	22.995
30 A 39 AÑOS	36.118		31.386	30.162	1.223	1.223		4.733
40 A 49 AÑOS	34.867		31.107	29.141	1.966	1.746	220	3.760
50 A 64 AÑOS	28.334		21.737	20.447	1.290	1.290		6.597
65 AÑOS Y MÁS	18.463		6.822	6.344	478	478		11.642
TOTAL HOMBRES	139.313	29.933	76.042	70.573	5.469	4.897	572	33.338
MENORES DE 10 AÑOS	29.933	29.933						
10 A 17 AÑOS	23.560		3.610	3.167	443	299	144	19.950
18 A 29 AÑOS	34.097		25.063	22.425	2.659	2.230	428	9.013
30 A 39 AÑOS	15.197		15.070	14.393	677	677		127
40 A 49 AÑOS	15.777		15.543	14.906	637	637		234
50 A 64 AÑOS	12.838		12.303	11.615	688	688		535
65 AÑOS Y MÁS	7.911		4.431	4.065	366	366		3.480
TOTAL MUJERES	152.911	26.510	68.987	62.642	6.345	4.576	1.769	57.414
MENORES DE 10 AÑOS	26.510	26.510						
10 A 17 AÑOS	24.274		3.197	2.708	489	363	127	21.077
18 A 29 AÑOS	36.068		22.086	18.821	3.265	1.844	1.421	13.982
30 A 39 AÑOS	20.921		16.316	15.769	547	547		4.606
40 A 49 AÑOS	19.089		15.564	14.235	1.329	1.109	220	3.326
50 A 64 AÑOS	15.496		9.434	8.832	602	602		6.062
65 AÑOS Y MÁS	10.552		2.390	2.279	112	112		8.162

1 / Incluye: Reritistas, jubilados o pensionados, estudiantes, amas de casa, incapacitados
Fuente: INEC, ENIGHU 2003 - 2004

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA POR ÁREA Y AÑOS CALENDARIO. SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES
 PERIODO 2001 - 2010

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2001		AÑO 2002		AÑO 2003		AÑO 2004					
	TOT.	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL			
TOTAL PAÍS	12.479.924	7.633.860	4.846.074	12.660.728	7.817.018	4.843.710	12.842.578	8.001.231	4.841.347	13.026.891	8.187.808	4.838.983
AZUAY	612.565	318.656	293.909	620.366	330.363	290.032	631.644	345.558	286.086	643.281	361.141	282.140
CUENCA	425.140	280.328	144.812	430.567	290.618	130.649	436.381	303.994	134.397	446.457	317.702	125.755
GIRÓN	12.823	3.565	9.258	12.966	3.696	9.300	13.222	3.666	9.366	13.466	4.030	9.436
GUALACEO	39.322	10.796	26.526	39.824	11.192	28.632	40.547	11.707	28.840	41.294	12.235	29.059
NABÓN	15.408	1.068	14.350	15.606	1.097	14.508	15.896	1.147	14.742	16.102	1.199	14.903
PAUTE	23.546	5.067	18.479	23.847	5.253	18.594	24.280	5.495	18.786	24.727	5.743	16.984
PUCARÁ	9.696	648	8.918	9.982	982	9.010	10.174	1.027	9.147	10.367	1.073	9.296
SAN FERNANDO	4.036	1.410	2.626	4.068	1.462	2.626	4.162	1.529	2.633	4.236	1.598	2.641
SANTA SABEL	17.096	4.274	12.822	17.314	4.431	12.883	17.628	4.635	12.993	17.923	4.844	13.108
SIGSIG	25.104	3.362	21.742	25.425	3.486	21.939	25.896	3.646	22.240	26.383	3.811	22.572
ONA	3.293	690	2.603	3.335	716	2.619	3.395	749	2.646	3.458	782	2.676
CHORDELEG	11.066	2.389	8.667	11.207	2.467	8.720	11.411	2.602	8.809	11.621	2.719	8.902
EL PAN	3.134	426	2.706	3.174	443	2.731	3.231	464	2.767	3.291	405	2.906
SEVILLA DE ORO	5.334	452	4.882	5.402	811	4.591	5.500	846	4.662	5.601	867	4.714
GUACHAPALA	3.195	826	2.369	3.225	866	2.369	3.284	895	2.369	3.344	936	2.406
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	14.212	2.733	11.479	14.393	2.833	11.560	14.664	2.964	11.690	14.924	3.097	11.827
BOLÍVAR	173.840	44.861	129.189	176.172	46.232	127.940	176.821	49.829	126.692	177.145	51.707	125.442
GUARANDA	83.795	21.419	62.376	84.922	23.122	61.800	85.138	23.935	61.203	85.390	24.765	60.605
CHILLAVES	19.178	2.612	16.566	19.436	2.804	16.631	19.465	2.996	16.786	19.743	2.791	16.952
CHIMBO	15.401	4.035	11.366	16.006	4.365	11.253	16.547	4.568	11.139	16.894	4.699	11.035
ECHENANDA	11.240	4.725	6.515	11.391	5.101	6.290	11.420	5.280	6.140	11.454	5.456	5.996
SAN MIGUEL	27.463	6.177	21.276	27.821	6.667	21.154	27.862	6.902	20.990	27.975	7.147	20.828
CALUMA	11.365	4.603	6.663	11.519	5.055	6.464	11.549	5.233	6.316	11.682	5.419	6.103
LAS NAVES	6.404	1.250	4.174	5.476	1.328	4.146	5.491	1.375	4.116	5.507	1.423	4.083

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS

DPTO. DIFUSION

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA POR ÁREA Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES PERIODO 2001 - 2010

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2005		AÑO 2006		AÑO 2007	
	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL
TOTAL PAÍS	13.215.089	8.378.489	4.836.620	13.408.270	8.596.090	4.826.180
AZUAY	684.684	376.476	278.206	666.085	392.060	274.026
CUENCA	454.372	331.182	123.190	482.285	344.903	117.382
GRÓN	13.724	4.201	9.523	13.944	4.374	9.570
GUALACEO	42.027	12.755	29.272	42.756	13.263	29.476
NAEÓN	16.489	1.260	15.229	16.755	1.332	15.423
PAUTE	25.155	5.867	19.288	25.603	6.235	19.368
PUCARA	10.645	1.119	9.426	10.728	1.166	9.562
SAN FERNANDO	4.314	1.066	3.248	4.389	1.735	2.654
SANTA ISABEL	16.271	5.060	11.211	18.889	5.259	13.630
SIGSIS	26.830	3.873	22.957	27.268	4.137	23.131
ONA	3.519	816	2.703	3.590	848	2.742
CHORDELES	11.827	2.835	8.992	12.033	2.952	9.081
EL PAN	3.349	505	2.844	3.407	526	2.881
SEVILLA DE ORO	5.700	924	4.776	5.800	992	4.808
GUACHAPALA	3.403	976	2.427	3.463	1.016	2.447
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	15.189	3.228	11.960	15.453	3.382	12.071
BOLIVAR	172.069	53.890	118.179	179.308	58.568	120.740
GUARAANDA	85.846	25.834	60.012	86.458	27.118	59.340
CHILLANES	19.647	2.909	16.738	19.767	3.034	16.733
CHIMBO	15.777	4.556	11.221	15.850	5.139	10.711
ECHENADIA	11.515	5.899	5.616	11.597	5.983	5.614
SAN MIGUEL	26.124	7.461	18.663	28.324	7.819	20.505
CALLUMA	11.844	5.548	6.296	11.727	5.929	5.798
LAS NAVES	5.936	1.483	4.453	5.373	1.557	3.816
TOTAL PAÍS	13.215.089	8.378.489	4.836.620	13.408.270	8.596.090	4.826.180
AZUAY	684.684	376.476	278.206	666.085	392.060	274.026
CUENCA	454.372	331.182	123.190	482.285	344.903	117.382
GRÓN	13.724	4.201	9.523	13.944	4.374	9.570
GUALACEO	42.027	12.755	29.272	42.756	13.263	29.476
NAEÓN	16.489	1.260	15.229	16.755	1.332	15.423
PAUTE	25.155	5.867	19.288	25.603	6.235	19.368
PUCARA	10.645	1.119	9.426	10.728	1.166	9.562
SAN FERNANDO	4.314	1.066	3.248	4.389	1.735	2.654
SANTA ISABEL	16.271	5.060	11.211	18.889	5.259	13.630
SIGSIS	26.830	3.873	22.957	27.268	4.137	23.131
ONA	3.519	816	2.703	3.590	848	2.742
CHORDELES	11.827	2.835	8.992	12.033	2.952	9.081
EL PAN	3.349	505	2.844	3.407	526	2.881
SEVILLA DE ORO	5.700	924	4.776	5.800	992	4.808
GUACHAPALA	3.403	976	2.427	3.463	1.016	2.447
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	15.189	3.228	11.960	15.453	3.382	12.071
BOLIVAR	172.069	53.890	118.179	179.308	58.568	120.740
GUARAANDA	85.846	25.834	60.012	86.458	27.118	59.340
CHILLANES	19.647	2.909	16.738	19.767	3.034	16.733
CHIMBO	15.777	4.556	11.221	15.850	5.139	10.711
ECHENADIA	11.515	5.899	5.616	11.597	5.983	5.614
SAN MIGUEL	26.124	7.461	18.663	28.324	7.819	20.505
CALLUMA	11.844	5.548	6.296	11.727	5.929	5.798
LAS NAVES	5.936	1.483	4.453	5.373	1.557	3.816
TOTAL PAÍS	13.215.089	8.378.489	4.836.620	13.408.270	8.596.090	4.826.180
AZUAY	684.684	376.476	278.206	666.085	392.060	274.026
CUENCA	454.372	331.182	123.190	482.285	344.903	117.382
GRÓN	13.724	4.201	9.523	13.944	4.374	9.570
GUALACEO	42.027	12.755	29.272	42.756	13.263	29.476
NAEÓN	16.489	1.260	15.229	16.755	1.332	15.423
PAUTE	25.155	5.867	19.288	25.603	6.235	19.368
PUCARA	10.645	1.119	9.426	10.728	1.166	9.562
SAN FERNANDO	4.314	1.066	3.248	4.389	1.735	2.654
SANTA ISABEL	16.271	5.060	11.211	18.889	5.259	13.630
SIGSIS	26.830	3.873	22.957	27.268	4.137	23.131
ONA	3.519	816	2.703	3.590	848	2.742
CHORDELES	11.827	2.835	8.992	12.033	2.952	9.081
EL PAN	3.349	505	2.844	3.407	526	2.881
SEVILLA DE ORO	5.700	924	4.776	5.800	992	4.808
GUACHAPALA	3.403	976	2.427	3.463	1.016	2.447
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	15.189	3.228	11.960	15.453	3.382	12.071
BOLIVAR	172.069	53.890	118.179	179.308	58.568	120.740
GUARAANDA	85.846	25.834	60.012	86.458	27.118	59.340
CHILLANES	19.647	2.909	16.738	19.767	3.034	16.733
CHIMBO	15.777	4.556	11.221	15.850	5.139	10.711
ECHENADIA	11.515	5.899	5.616	11.597	5.983	5.614
SAN MIGUEL	26.124	7.461	18.663	28.324	7.819	20.505
CALLUMA	11.844	5.548	6.296	11.727	5.929	5.798
LAS NAVES	5.936	1.483	4.453	5.373	1.557	3.816
TOTAL PAÍS	13.215.089	8.378.489	4.836.620	13.408.270	8.596.090	4.826.180
AZUAY	684.684	376.476	278.206	666.085	392.060	274.026
CUENCA	454.372	331.182	123.190	482.285	344.903	117.382
GRÓN	13.724	4.201	9.523	13.944	4.374	9.570
GUALACEO	42.027	12.755	29.272	42.756	13.263	29.476
NAEÓN	16.489	1.260	15.229	16.755	1.332	15.423
PAUTE	25.155	5.867	19.288	25.603	6.235	19.368
PUCARA	10.645	1.119	9.426	10.728	1.166	9.562
SAN FERNANDO	4.314	1.066	3.248	4.389	1.735	2.654
SANTA ISABEL	16.271	5.060	11.211	18.889	5.259	13.630
SIGSIS	26.830	3.873	22.957	27.268	4.137	23.131
ONA	3.519	816	2.703	3.590	848	2.742
CHORDELES	11.827	2.835	8.992	12.033	2.952	9.081
EL PAN	3.349	505	2.844	3.407	526	2.881
SEVILLA DE ORO	5.700	924	4.776	5.800	992	4.808
GUACHAPALA	3.403	976	2.427	3.463	1.016	2.447
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	15.189	3.228	11.960	15.453	3.382	12.071
BOLIVAR	172.069	53.890	118.179	179.308	58.568	120.740
GUARAANDA	85.846	25.834	60.012	86.458	27.118	59.340
CHILLANES	19.647	2.909	16.738	19.767	3.034	16.733
CHIMBO	15.777	4.556	11.221	15.850	5.139	10.711
ECHENADIA	11.515	5.899	5.616	11.597	5.983	5.614
SAN MIGUEL	26.124	7.461	18.663	28.324	7.819	20.505
CALLUMA	11.844	5.548	6.296	11.727	5.929	5.798
LAS NAVES	5.936	1.483	4.453	5.373	1.557	3.816
TOTAL PAÍS	13.215.089	8.378.489	4.836.620	13.408.270	8.596.090	4.826.180
AZUAY	684.684	376.476	278.206	666.085	392.060	274.026
CUENCA	454.372	331.182	123.190	482.285	344.903	117.382
GRÓN	13.724	4.201	9.523	13.944	4.374	9.570
GUALACEO	42.027	12.755	29.272	42.756	13.263	29.476
NAEÓN	16.489	1.260	15.229	16.755	1.332	15.423
PAUTE	25.155	5.867	19.288	25.603	6.235	19.368
PUCARA	10.645	1.119	9.426	10.728	1.166	9.562
SAN FERNANDO	4.314	1.066	3.248	4.389	1.735	2.654
SANTA ISABEL	16.271	5.060	11.211	18.889	5.259	13.630
SIGSIS	26.830	3.873	22.957	27.268	4.137	23.131
ONA	3.519	816	2.703	3.590	848	2.742
CHORDELES	11.827	2.835	8.992	12.033	2.952	9.081
EL PAN	3.349	505	2.844	3.407	526	2.881
SEVILLA DE ORO	5.700	924	4.776	5.800	992	4.808
GUACHAPALA	3.403	976	2.427	3.463	1.016	2.447
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	15.189	3.228	11.960	15.453	3.382	12.071
BOLIVAR	172.069	53.890	118.179	179.308	58.568	120.740
GUARAANDA	85.846	25.834	60.012	86.458	27.118	59.340
CHILLANES	19.647	2.909	16.738	19.767	3.034	16.733
CHIMBO	15.777	4.556	11.221	15.850	5.139	10.711
ECHENADIA	11.515	5.899	5.616	11.597	5.983	5.614
SAN MIGUEL	26.124	7.461	18.663	28.324	7.819	20.505
CALLUMA	11.844	5.548	6.296	11.727	5.929	5.798
LAS NAVES	5.936	1.483	4.453	5.373	1.557	3.816
TOTAL PAÍS	13.215.089	8.378.489	4.836.620	13.408.270	8.596.090	4.826.180
AZUAY	684.684	376.476	278.206	666.085	392.060	274.026
CUENCA	454.372	331.182	123.190	482.285	344.903	117.382
GRÓN	13.724	4.201	9.523	13.944	4.374	9.570
GUALACEO	42.027	12.755	29.272	42.756	13.263	29.476
NAEÓN	16.489	1.260	15.229	16.755	1.332	15.423
PAUTE	25.155	5.867	19.288	25.603	6.235	19.368
PUCARA	10.645	1.119	9.426	10.728	1.166	9.562
SAN FERNANDO	4.314	1.066	3.248	4.389	1.735	2.654
SANTA ISABEL	16.271	5.060	11.211	18.889	5.259	13.630
SIGSIS	26.830	3.873	22.957	27.268	4.137	23.131
ONA	3.519	816	2.703	3.590	848	2.742
CHORDELES	11.827	2.835	8.992	12.033	2.952	9.081
EL PAN	3.349	505	2.844			

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA POR ÁREA Y AÑOS CALENDARIO, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES
 PERIODO 2001 - 2010

PROVINCIAS Y CANTONES	AÑO 2008			AÑO 2009			AÑO 2010		
	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL
TOTAL PAIS	13.885.095	8.993.786	4.811.299	14.005.449	9.202.890	4.802.859	14.204.900	9.410.481	4.794.419
AZUAY	691.054	425.410	265.644	702.984	441.527	281.467	714.341	457.041	257.300
CUENCA	479.614	374.242	105.372	487.901	385.420	96.481	494.776	402.098	93.708
GHON	14.460	4.747	9.719	14.716	4.928	9.788	14.953	5.100	9.853
GUALACEO	44.360	14.412	29.948	46.127	14.959	30.168	48.896	15.484	30.371
NABÓN	17.383	1.413	15.970	17.684	1.466	16.218	17.952	1.518	16.451
PAUTE	26.563	6.765	19.798	27.022	7.021	20.001	27.456	7.266	20.190
PUCARÁ	11.131	1.264	9.867	11.323	1.312	10.011	11.506	1.356	10.148
SAN FERNANDO	4.554	1.862	2.672	4.632	1.953	2.679	4.708	2.022	2.686
SANTA ISABEL	19.268	5.706	13.560	19.518	5.922	13.667	19.936	6.130	13.808
SIGSIG	28.321	4.489	23.832	28.810	4.658	24.151	29.275	4.823	24.452
ONA	3.714	922	2.792	3.779	956	2.823	3.840	960	2.880
CHORDELEG	12.484	3.203	9.281	12.689	3.324	9.376	12.904	3.441	9.463
EL PAN	3.535	571	2.964	3.596	592	3.004	3.654	613	3.041
SEVILLA DE ORO	6.017	1.044	4.973	6.121	1.084	5.037	6.220	1.122	5.098
GUACHAPALA	3.593	1.102	2.491	3.655	1.144	2.511	3.714	1.164	2.550
CAMILO PONCE ENRIQUEZ	16.033	3.648	12.385	16.310	3.787	12.523	16.573	3.920	12.653
BOLIVAR	181.607	61.645	119.962	183.183	64.639	116.554	195.049	67.333	117.351
GUARANDA	87.542	28.552	57.990	88.206	30.087	57.318	89.201	32.546	56.655
CHILLANES	20.036	3.326	16.707	20.210	3.480	16.720	20.416	3.636	16.749
CRIMBO	16.069	5.896	10.523	16.230	5.837	10.393	16.394	6.131	10.263
ECHENANDIA	11.742	6.820	5.222	11.816	6.838	5.009	11.895	7.131	4.764
SAN MIGUEL	28.679	8.521	20.158	28.930	8.915	10.065	29.220	9.386	19.837
CALUMA	11.874	6.461	5.413	11.978	6.775	5.203	12.096	7.117	4.982
LAS NAVES	5.646	1.667	3.949	5.685	1.779	3.904	5.752	1.864	3.888



ANEXO 2
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
ENCUESTA DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

ESTUDIO PARA IDENTIFICAR EL GRADO DE ACEPTACIÓN DE LA EMPRESA "DIVINEGODDESS"BOUTIQUE, QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS.

Nombre: _____

Edad: _____

1) ¿Con qué frecuencia Usted compra ropa?

Una vez al año _____

Una vez cada 6 meses _____

Una vez cada 3 meses _____

Una vez al mes _____

2) ¿En dónde Usted adquiere sus trajes de ejecutiva?

Compra en una boutique _____

Manda a confeccionar _____

3) Si su respuesta anterior, es una boutique, ¿qué boutique Usted frecuenta?

4) ¿Está Usted satisfecha con el servicio que le brinda las boutiques de la ciudad?

Si _____

No _____

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



5) ¿Le gustaría a Usted que en la ciudad de Cuenca exista una boutique donde le ofrezcan prendas y accesorios exclusivamente para ejecutivas?

Si ____ No ____

6) ¿Qué factor(es) considera Usted importante al momento de ingresar a una boutique?

Servicio al cliente ____

Producto exclusivo ____

Variedad de productos ____

Infraestructura del local ____

7) ¿Cuánto Usted estaría dispuesto a pagar por los siguientes productos?

Set para ejecutivas

- Terno y zapatos más (pañuelo o cartera o cinturón)
\$150 a \$200 ____
\$200 a \$250 ____
\$250 a \$300 ____

Set de accesorios

- Aretes y collar más (pulsera o prendedor o anillo)
\$50 a \$80 ____
\$80 a \$100 ____
\$100 a \$120 ____

MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



ANEXO 3

PRECIOS

PRODUCTO	PRECIO POR SET
SET DE EJECUTIVAS	\$ 196,57
SET DE ACCESORIOS	\$ 68,12



ANEXO 4

ROL DE PAGO

<i>"Divine Goddess"</i> Boutique												
ROL DE PAGO DEL PERSONAL DE LA EMPRESA												
CARGO	N°	Remuneración Unificada	Aporte personal	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Fondo Reserva	Aporte IECE	Aporte CNCFP	Vacaciones	Aporte Patronal (IESS)	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
Departamento Administrativo												
Gerente	1	\$ 650,00	\$ 60,78	\$ 54,17	\$ 23,46	\$ 54,17	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 27,08	\$ 78,98	\$ 833,57	\$ 10.002,87
Contador	1	\$ 480,00	\$ 44,88	\$ 40,00	\$ 23,46	\$ 40,00	\$ 2,40	\$ 2,40	\$ 20,00	\$ 58,32	\$ 621,70	\$ 7.460,35
Departamento Operativo												
Vendedor	1	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 25,00	\$ 23,46	\$ 25,00	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 12,50	\$ 36,45	\$ 397,36	\$ 4.768,27
Vendedor	1	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 25,00	\$ 23,46	\$ 25,00	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 12,50	\$ 36,45	\$ 397,36	\$ 4.768,27
TOTAL	4	\$ 1.730,00	\$ 161,76	\$ 144,17	\$ 93,82	\$ 144,17	\$ 8,65	\$ 8,65	\$ 72,08	\$ 210,20	\$ 2.249,98	\$ 26.999,76

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



ANEXO 5

GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	ANUAL
SUELDO DEL GERENTE	\$ 833,57	\$ 10.002,87
SUELDO DE CONTADOR	\$ 621,70	\$ 7.460,35
ARRIENDO	\$ 600,00	\$ 7.200,00
SERVICIOS BASICOS	\$ 90,00	\$ 1.080,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 2.170,27	\$ 26.043,22



ANEXO 6

GASTOS DE VENTAS

GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS DE VENTAS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	GASTO MENS	ANUAL
SUELDO DE LOS VENDEDOR	2		\$ 794,71	\$ 9.536,54
EMPAQUES	250	\$ 0,12	\$ 30,00	\$ 360,00
ETIQUETAS	170	\$ 0,07	\$ 11,90	\$ 142,80
PUBLICIDAD	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL			\$ 866,61	\$ 10.399,34

GASTOS FINANCIEROS

GASTOS FINANCIEROS	
INTERESES POR PRESTAMO	\$ 1.662,35
TOTAL	\$ 1.662,35



ANEXO 7

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE VENTA

IMPORTACION EE-UU-ECUADOR	
COSTO DE MERADERIA IMPORTADAS	
MECADERIA-DESCRIPCION	PRENDAS DE VESTIR
CODIGO DEL PRODUCTO	6104192000
CANTIDAD DE TERNOS	872
COSTO DEL TERNOS	\$ 61,25
COSTO	\$ 53.424,23
FOB	\$ 53.424,23
FLETE	\$ 2.616,70
SEGUROS 1%	\$ 560,41
CIF	\$ 56.601,33
ADVALOREM 10%	\$ 5.660,13
FODINFA 0,5%	\$ 283,01
\$5,5/Kg	\$ 7.195,92
IVA 12%	\$ 8.368,85
TOTAL DE IMPUESTOS	\$ 21.507,90
ISC 2%	\$ 1.068,48
GASTO TRANS.BANCARIA	\$ 50,00
TRAMITES ADUANEROS	\$ 700,00
FLETE GUAYAQUIL-CUENCA	\$ 250,00
COSTO TOTAL MERCADERIA	\$ 80.177,72
COSTO UNITARIO MERCADERIA	\$ 91,92
UTILIDAD 25%	\$ 22,98
PRECIO UNITARIO MERCADERIA	\$ 114,90

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



IMPORTACION EE-UU-ECUADOR	
COSTO DE MERADERIA IMPORTADAS	
MECADERIA-DESCRIPCION	CALZADO
CODIGO DEL PRODUCTO	6403200000
CANTIDAD DE ZAPATOS	872
COSTO DE ZAPATOS	\$ 27,75
COSTO	\$ 24.204,45
FOB	\$ 24.204,45
FLETE	\$ 1.744,46
SEGUROS 1%	\$ 259,49
CIF	\$ 26.208,40
ADVALOREM 10%	\$ 2.620,84
FODINFA 0,5%	\$ 131,04
\$6 POR PAR	\$ 5.233,39
IVA 12%	\$ 4.103,24
TOTAL DE IMPUESTOS	\$ 12.088,52
ISC 2%	\$ 484,09
GASTO TRANS.BANCARIA	\$ 50,00
TRAMITES ADUANEROS	\$ 700,00
FLETE GUAYAQUIL-CUENCA	\$ 250,00
COSTO TOTAL MERCADERIA	\$ 39.781,00
COSTO UNITARIO MERCADERIA	\$ 45,61
UTILIDAD 25%	\$ 11,40
PRECIO UNITARIO MERCADERIA	\$ 57,01

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS"* BOUTIQUE
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJECUTIVAS



CARTERA O CINTURON O PAÑUELO	
CANTIDAD	872
MARCAS	PRECIO
GUCCI	\$ 17,00
CHARLOTTE RUSSE	\$ 18,00
NINE WEST	\$ 15,00
GUESS	\$ 18,00
TOTAL	\$ 17,00
COSTO DE MERCADERIA	\$ 14.827,95
IVA 12%	\$ 1.779,35
COSTO MER. DESPUES DE IMP	\$ 16.607,30
FLETE GUAYAQUIL-CUENCA	\$ 600,00
COSTO TOTAL DE MERCADERIA	\$ 17.207,30
COSTO UNITARIO MERCADERIA	\$ 19,73
UTILIDAD 25%	\$ 4,93
PRECIO UNITARIO DE MERCADERIA	\$ 24,66

	CANTIDAD		848	PULSERA O ANILLO O PRENDEDOR
	COLLAR	ARETES		
COSTO DE MERCADERIA	\$ 20,00	\$ 14,00		\$ 14,00
COSTO TOTAL	\$ 16.960,07	\$ 11.872,05		\$ 11.872,05
IVA 12%	\$ 2.035,21	\$ 1.424,65		\$ 1.424,65
COSTO DESP. DE IMPUESTOS	\$ 18.995,28	\$ 13.296,70		\$ 13.296,70
FLETE	\$ 100,00	\$ 100,00		\$ 100,00
COSTO T. MERCADERIA	\$ 19.095,28	\$ 13.396,70		\$ 13.396,70
COSTO UNIT. MERCADERIA	\$ 22,52	\$ 15,80		\$ 15,80
UTILIDAD 25%	\$ 5,63	\$ 3,95		\$ 4,42
PRECIO UNIT.MERCADERIA	\$ 28,15	\$ 19,75		\$ 20,22
PRECIO TOTAL	\$ 23.869,10	\$ 16.745,87		\$ 17.147,77



ANEXO 8

PROYECCIÓN DE LA INFLACIÓN

INDICE GENERAL													
AÑOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	PROMEDIO
2006	3,37%	3,82%	4,23%	3,43%	3,11%	2,80%	2,99%	3,36%	3,21%	3,21%	3,21%	2,87%	3,30%
2007	2,68%	2,03%	1,47%	1,39%	1,56%	2,19%	2,58%	2,44%	2,58%	2,36%	2,70%	3,32%	2,28%
2008	4,19%	5,10%	6,56%	8,18%	9,29%	9,69%	9,87%	10,02%	9,97%	9,85%	9,13%	8,83%	8,39%
2009	8,36%	7,85%	7,44%	6,52%	5,41%	4,54%	3,85%	3,33%	3,29%	3,50%	4,02%	4,31%	5,20%
2010	4,44%	4,31%	3,35%	3,21%	3,24%	3,30%	3,40%	3,82%	3,44%	3,46%	3,39%	3,33%	3,56%

AÑOS	INFLACION	DESVIACION	X.Y	X^2	TENDENCIA
	% (Y)	AÑOS (X)			% (T)
2006	3,30%	-2	-6,60%	4	4,55%
2007	2,28%	-1	-2,28%	1	4,20%
2008	8,39%	0	0,00%	0	4,55%
2009	5,20%	1	5,20%	1	4,89%
2010	3,56%	2	7,12%	4	5,23%
TOTAL	23%		3,44%	10	

Proyección	
1	5,58%
2	5,92%
3	6,27%
4	6,61%

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS" BOUTIQUE*
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ANEXO 9

FLUJOS DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS TOTAL		\$ 210.118,58	\$ 250.216,83	\$ 273.731,40	\$ 300.124,91	\$ 329.815,36
INGRESOS SET PARA EJECUTIVAS		\$ 157.169,40	\$ 187.163,03	\$ 204.752,00	\$ 224.494,44	\$ 246.702,99
INGRESOS DE ACCESORIOS		\$ 52.949,18	\$ 63.053,80	\$ 68.979,40	\$ 75.630,47	\$ 83.112,37
MENOS: COSTO DE VENTAS		\$ 167.800,14	\$ 193.263,66	\$ 204.706,80	\$ 217.531,68	\$ 231.908,35
UTILIDAD BRUTA		\$ 42.318,44	\$ 56.953,17	\$ 69.024,60	\$ 82.593,23	\$ 97.907,01
MENOS: GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.872,95	\$ 27.495,65	\$ 29.123,67	\$ 30.948,27	\$ 32.993,64
GASTOS POR DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
GASTOS DE VENTAS		\$ 9.532,73	\$ 10.979,31	\$ 11.629,40	\$ 12.357,98	\$ 13.174,72
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ 35.137,75	\$ 40.207,03	\$ 42.485,14	\$ 44.425,04	\$ 47.287,15
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 7.180,69	\$ 16.746,14	\$ 26.539,47	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
MENOS: GASTOS POR INTERESES		\$ 1.502,98	\$ 1.069,96	\$ 397,47	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		\$ 5.677,72	\$ 15.676,18	\$ 26.142,00	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
15% UTILIDAD TRABAJADOR		\$ 851,66	\$ 2.351,43	\$ 3.921,30	\$ 5.725,23	\$ 7.592,98
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 4.826,06	\$ 13.324,75	\$ 22.220,70	\$ 32.442,96	\$ 43.026,88
24% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 1.158,25	\$ 3.197,94	\$ 5.332,97	\$ 7.786,31	\$ 10.326,45
UTILIDAD NETA		\$ 3.667,80	\$ 10.126,81	\$ 16.887,73	\$ 24.656,65	\$ 32.700,43
PAGO PRESTAMO		\$ 4.380,91	\$ 4.973,30	\$ 5.645,79	\$ 0,00	\$ 0,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
FLUJO DE EFECTIVO NETO		\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23
INVERSIONES FIJAS	(\$ 16.028,00)					
INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 750,00)					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	(\$ 17.850,81)					
FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23

TASA DE RETORNO EXIGIDA	12,75%
VAN	\$ 13.527,49

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS" BOUTIQUE*
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ANEXO 10

FLUJOS DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS TOTAL		\$ 210.118,58	\$ 250.216,83	\$ 273.731,40	\$ 300.124,91	\$ 329.815,36
INGRESOS SET PARA EJECUTIVAS		\$ 157.169,40	\$ 187.163,03	\$ 204.752,00	\$ 224.494,44	\$ 246.702,99
INGRESOS DE ACCESORIOS		\$ 52.949,18	\$ 63.053,80	\$ 68.979,40	\$ 75.630,47	\$ 83.112,37
MENOS: COSTO DE VENTAS		\$ 167.800,14	\$ 193.263,66	\$ 204.706,80	\$ 217.531,68	\$ 231.908,35
UTILIDAD BRUTA		\$ 42.318,44	\$ 56.953,17	\$ 69.024,60	\$ 82.593,23	\$ 97.907,01
MENOS: GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.872,95	\$ 27.495,65	\$ 29.123,67	\$ 30.948,27	\$ 32.993,64
GASTOS POR DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
GASTOS DE VENTAS		\$ 9.532,73	\$ 10.979,31	\$ 11.629,40	\$ 12.357,98	\$ 13.174,72
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ 35.137,75	\$ 40.207,03	\$ 42.485,14	\$ 44.425,04	\$ 47.287,15
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 7.180,69	\$ 16.746,14	\$ 26.539,47	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
MENOS: GASTOS POR INTERESES		\$ 1.502,98	\$ 1.069,96	\$ 397,47	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		\$ 5.677,72	\$ 15.676,18	\$ 26.142,00	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
15% UTILIDAD TRABAJADOR		\$ 851,66	\$ 2.351,43	\$ 3.921,30	\$ 5.725,23	\$ 7.592,98
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 4.826,06	\$ 13.324,75	\$ 22.220,70	\$ 32.442,96	\$ 43.026,88
24% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 1.158,25	\$ 3.197,94	\$ 5.332,97	\$ 7.786,31	\$ 10.326,45
UTILIDAD NETA		\$ 3.667,80	\$ 10.126,81	\$ 16.887,73	\$ 24.656,65	\$ 32.700,43
PAGO PRESTAMO		\$ 4.380,91	\$ 4.973,30	\$ 5.645,79	\$ 0,00	\$ 0,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
FLUJO DE EFECTIVO NETO		\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23
INVERSIONES FIJAS	(\$ 16.028,00)					
INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 750,00)					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	(\$ 17.850,81)					
FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23

TASA DE RETORNO EXIGIDA	12,75%
VAN	\$ 13.527,49
TIR	24%

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS" BOUTIQUE*
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ANEXO 11

FLUJOS DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS TOTAL		\$ 210.118,58	\$ 250.216,83	\$ 273.731,40	\$ 300.124,91	\$ 329.815,36
INGRESOS SET PARA EJECUTIVAS		\$ 157.169,40	\$ 187.163,03	\$ 204.752,00	\$ 224.494,44	\$ 246.702,99
INGRESOS DE ACCESORIOS		\$ 52.949,18	\$ 63.053,80	\$ 68.979,40	\$ 75.630,47	\$ 83.112,37
MENOS: COSTO DE VENTAS		\$ 167.800,14	\$ 193.263,66	\$ 204.706,80	\$ 217.531,68	\$ 231.908,35
UTILIDAD BRUTA		\$ 42.318,44	\$ 56.953,17	\$ 69.024,60	\$ 82.593,23	\$ 97.907,01
MENOS: GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.872,95	\$ 27.495,65	\$ 29.123,67	\$ 30.948,27	\$ 32.993,64
GASTOS POR DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
GASTOS DE VENTAS		\$ 9.532,73	\$ 10.979,31	\$ 11.629,40	\$ 12.357,98	\$ 13.174,72
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ 35.137,75	\$ 40.207,03	\$ 42.485,14	\$ 44.425,04	\$ 47.287,15
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 7.180,69	\$ 16.746,14	\$ 26.539,47	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
MENOS: GASTOS POR INTERESES		\$ 1.502,98	\$ 1.069,96	\$ 397,47	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		\$ 5.677,72	\$ 15.676,18	\$ 26.142,00	\$ 38.168,19	\$ 50.619,86
15% UTILIDAD TRABAJADOR		\$ 851,66	\$ 2.351,43	\$ 3.921,30	\$ 5.725,23	\$ 7.592,98
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 4.826,06	\$ 13.324,75	\$ 22.220,70	\$ 32.442,96	\$ 43.026,88
24% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 1.158,25	\$ 3.197,94	\$ 5.332,97	\$ 7.786,31	\$ 10.326,45
UTILIDAD NETA		\$ 3.667,80	\$ 10.126,81	\$ 16.887,73	\$ 24.656,65	\$ 32.700,43
PAGO PRESTAMO		\$ 4.380,91	\$ 4.973,30	\$ 5.645,79	\$ 0,00	\$ 0,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
FLUJO DE EFECTIVO NETO		\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23
INVERSIONES FIJAS	(\$ 16.028,00)					
INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 750,00)					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	(\$ 17.850,81)					
FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 1.018,97	\$ 6.885,58	\$ 12.974,01	\$ 25.775,45	\$ 33.819,23



MÉTODO PAY BACK

PAYBACK		RECUPERACION DE LA INVERSION	
AÑO DE RECUPERACION DE LA INVERSION	AÑO	3	DIFERENCIA
DIFERENCIA CON INVERSION INICIAL	\$ (34.628,81)	\$ 20.878,56	\$ 13.750,25
FLUJO MENSUAL PROMEDIO DEL AÑO SIGUIENTE			\$ 25.775,45
NUMERO DE MESES	\$ 13.750,25	\$ 25.775,45	0,53
TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION		3 AÑOS	5 MESES

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS" BOUTIQUE*
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ANEXO 12

ESCENARIO OPTIMISTA						
FLUJOS DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS TOTAL		\$ 218.523,33	\$ 260.225,50	\$ 284.680,66	\$ 312.129,91	\$ 343.007,97
INGRESOS SET PARA EJECUTIVAS		\$ 157.169,40	\$ 187.163,03	\$ 204.752,00	\$ 224.494,44	\$ 246.702,99
INGRESOS DE ACCESORIOS		\$ 52.949,18	\$ 63.053,80	\$ 68.979,40	\$ 75.630,47	\$ 83.112,37
MENOS: COSTO DE VENTAS		\$ 167.800,14	\$ 193.263,66	\$ 204.706,80	\$ 217.531,68	\$ 231.908,35
UTILIDAD BRUTA		\$ 50.723,19	\$ 66.961,85	\$ 79.973,86	\$ 94.598,23	\$ 111.099,62
MENOS: GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.872,95	\$ 27.495,65	\$ 29.123,67	\$ 30.948,27	\$ 32.993,64
GASTOS POR DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
GASTOS DE VENTAS		\$ 9.532,73	\$ 10.979,31	\$ 11.629,40	\$ 12.357,98	\$ 13.174,72
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ 35.137,75	\$ 40.207,03	\$ 42.485,14	\$ 44.425,04	\$ 47.287,15
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 15.585,44	\$ 26.754,81	\$ 37.488,72	\$ 50.173,18	\$ 63.812,47
MENOS: GASTOS POR INTERESES		\$ 1.502,98	\$ 1.069,96	\$ 397,47	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		\$ 14.082,46	\$ 25.684,85	\$ 37.091,26	\$ 50.173,18	\$ 63.812,47
15% UTILIDAD TRABAJADOR		\$ 2.112,37	\$ 3.852,73	\$ 5.563,69	\$ 7.525,98	\$ 9.571,87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 11.970,09	\$ 21.832,12	\$ 31.527,57	\$ 42.647,21	\$ 54.240,60
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 2.992,52	\$ 5.458,03	\$ 7.881,89	\$ 10.661,80	\$ 13.560,15
UTILIDAD NETA		\$ 8.977,57	\$ 16.374,09	\$ 23.645,68	\$ 31.985,41	\$ 40.680,45
PAGO PRESTAMO		\$ 4.380,91	\$ 4.973,30	\$ 5.645,79	\$ 0,00	\$ 0,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
FLUJO DE EFECTIVO NETO		\$ 6.328,73	\$ 13.132,87	\$ 19.731,95	\$ 33.104,21	\$ 41.799,25
INVERSIONES FIJAS	(\$ 16.028,00)					
INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 750,00)					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	(\$ 17.850,81)					
FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	\$ 6.328,73	\$ 13.132,87	\$ 19.731,95	\$ 33.104,21	\$ 41.799,25

TASA DE RETORNO EXIGIDA	12,75%
VAN	34150,75
TIR	40%

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE *"DIVINE GODDESS" BOUTIQUE*
 QUE OFRECERÁ ROPA EXCLUSIVA PARA EJEC



ANEXO 13

ESCENARIO PESIMISTA						
FLUJOS DE CAJA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS TOTAL		\$ 201.713,84	\$ 240.208,16	\$ 262.782,15	\$ 288.119,92	\$ 316.622,74
INGRESOS SET PARA EJECUTIVAS		\$ 157.169,40	\$ 187.163,03	\$ 204.752,00	\$ 224.494,44	\$ 246.702,99
INGRESOS DE ACCESORIOS		\$ 52.949,18	\$ 63.053,80	\$ 68.979,40	\$ 75.630,47	\$ 83.112,37
MENOS: COSTO DE VENTAS		\$ 167.800,14	\$ 193.263,66	\$ 204.706,80	\$ 217.531,68	\$ 231.908,35
UTILIDAD BRUTA		\$ 33.913,70	\$ 46.944,50	\$ 58.075,35	\$ 70.588,24	\$ 84.714,39
MENOS: GASTOS OPERATIVOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 23.872,95	\$ 27.495,65	\$ 29.123,67	\$ 30.948,27	\$ 32.993,64
GASTOS POR DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
GASTOS DE VENTAS		\$ 9.532,73	\$ 10.979,31	\$ 11.629,40	\$ 12.357,98	\$ 13.174,72
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ 35.137,75	\$ 40.207,03	\$ 42.485,14	\$ 44.425,04	\$ 47.287,15
UTILIDAD OPERATIVA		-\$ 1.224,05	\$ 6.737,47	\$ 15.590,21	\$ 26.163,19	\$ 37.427,24
MENOS: GASTOS POR INTERESES		\$ 1.502,98	\$ 1.069,96	\$ 397,47	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		-\$ 2.727,03	\$ 5.667,51	\$ 15.192,74	\$ 26.163,19	\$ 37.427,24
15% UTILIDAD TRABAJADOR		-\$ 409,05	\$ 850,13	\$ 2.278,91	\$ 3.924,48	\$ 5.614,09
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-\$ 2.317,97	\$ 4.817,38	\$ 12.913,83	\$ 22.238,71	\$ 31.813,16
25% IMPUESTO A LA RENTA		-\$ 579,49	\$ 1.204,34	\$ 3.228,46	\$ 5.559,68	\$ 7.953,29
UTILIDAD NETA		-\$ 1.738,48	\$ 3.613,03	\$ 9.685,37	\$ 16.679,03	\$ 23.859,87
PAGO PRESTAMO		\$ 4.380,91	\$ 4.973,30	\$ 5.645,79	\$ 0,00	\$ 0,00
ADICION DE LA DEPRECIACION		\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.732,07	\$ 1.118,80	\$ 1.118,80
FLUJO DE EFECTIVO NETO		-\$ 4.387,32	\$ 371,81	\$ 5.771,65	\$ 17.797,83	\$ 24.978,67
INVERSIONES FIJAS	(\$ 16.028,00)					
INVERSIONES DIFERIDAS	(\$ 750,00)					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	(\$ 17.850,81)					
FLUJO NETO	-\$ 34.628,81	-\$ 4.387,32	\$ 371,81	\$ 5.771,65	\$ 17.797,83	\$ 24.978,67

TASA DE RETORNO EXIGIDA	12,75%
VAN	\$ (8.407,58)
TIR	5%