

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL S.E.K.

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Ingeniería Financiera

INFLUENCIA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONFECCION

EN LA ECONOMIA ECUATORIANA DENTRO DE LOS ULTIMOS 5 AÑOS.

APLICACION PRACTICA EN UNA NUEVA EMPRESA

Pablo Francisco Hidalgo Campaña

Director: Econ. Rodrigo Sáenz

2001 - 2002

Quito - Ecuador

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haber guiado mis pasos.

A mis padres, por el loable esfuerzo que realizaron para que culmine mi carrera

A mis profesores, quienes con sus conocimientos han sabido inculcar en mí el trabajo, la responsabilidad e investigación.

DEDICATORIA

A mis padres por su constante enseñanza moral que me ha permitido alcanzar los más altos valores espirituales que forman a una persona de bien. A mi hermana por su amor, apoyo, guía y comprensión. A María José por ser ante nada, mi compañera y amiga y quien me ha sabido apoyar tendiéndome siempre una mano en momentos difíciles.

DECLARATORIA

Yo, Pablo Francisco Hidalgo Campaña, de cédula de identidad N° 171259662-4 declaro, libre y voluntariamente que la presente tesis es el resultado de mi investigación, original, auténtica y personal. Para elaborarla recurrí como base de orientación a libros, artículos especializados y consejos de expertos.

INDICE

INTRODUCCION

I.1	Tema de tesis.....	1
I.2	Planteamiento del problema.....	1
I.2.1	Enunciado del problema.....	1
I.2.2	Formulación del problema.....	2
I.2.3	Sistematización del problema.....	2
I.3	Justificación del problema.....	2
I.4	Marco teórico.....	3
I.5	Objetivos de la investigación.....	4
I.5.1	Objetivo general.....	4
I.5.2	Objetivos específicos	4
I.6	Hipótesis.....	5
I.6.1	Hipótesis 1.....	5
I.6.2	Hipótesis 2.....	5
I.7	Metodología.....	5

CAPITULO I: ANALISIS DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y DE SU INFLUENCIA EN LA ECONOMIA ECUATORIANA

1.1	Antecedentes.....	6
1.2	Microempresas en el Ecuador.....	7

1.2.1	Concepto.....	7
1.2.2	Evolución.....	8
1.2.3	Tipos de microempresas.....	9
1.2.3.1	Microempresas de subsistencia.....	9
1.2.3.2	Microempresas de acumulación simple.....	10
1.2.3.3	Microempresas de acumulación ampliada.....	10
1.2.4	Financiamiento a la microempresa.....	11
1.2.4.1	Programas financieros y no financieros de la CFN de apoyo a la microempresa.....	11
1.2.4.1.1	Programas Financieros.....	12
1.2.4.1.2	Programas no Financieros.....	13
1.3	El efecto de la microempresa en la economía ecuatoriana.....	13
1.4	El desarrollo de las microempresas ecuatorianas al año 1998.....	15
1.4.1	Desarrollo en el mercado de trabajo.....	15
1.4.2	Desarrollo del número de establecimientos y trabajadores de las microempresas...	16
1.4.3	Desarrollo del nivel de ingresos de los empleados de las microempresas.....	16

CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1	Importaciones de ropa de niños al Ecuador.....	18
2.2	Demanda de ropa de niños en el Distrito Metropolitano de Quito.....	19
2.3	Proyección del consumo del mercado del distrito metropolitano de quito y proyección de la producción del proyecto desde el año 2003 al 2012.....	31
2.4	Estimación de ventas por talla.....	32
2.5	Estimación del precio de venta ex – fábrica, por año y por talla.....	33

2.6	Estimación de ingresos por ventas.....	37
-----	--	----

CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO

3.1	Ingeniería del proyecto.....	40
3.1.1	Proceso productivo.....	40
3.1.2	Balance de materiales.....	41
3.1.3	Período operacional.....	41
3.1.4	Distribución de la maquinaria.....	43
3.1.5	Plano de distribución de la planta.....	45
3.2	Localización.....	46
3.3	Tamaño e inversión.....	46
3.4	Análisis FODA.....	47

CAPITULO IV: EVALUACION DEL PROYECTO

4.1	Rentabilidad del proyecto.....	81
4.1.1	Parámetros básicos para las proyecciones (parámetros).....	49
4.1.2	Ventas totales (anexo 1).....	50
4.1.3	Costo de la materia prima (anexo 2).....	50
4.1.4	Costo de mano de obra y depreciaciones (anexo 3 – 5).....	50
4.1.5	Comisión sobre ventas y pago de intereses (anexo 6 – 7).....	51
4.1.6	Estado de pérdidas y ganancias proyectado (P y G).....	51
4.1.7	Capital de trabajo.....	52

4.1.8	Costo y financiamiento del proyecto.....	54
4.1.9	Flujos de caja y costo ponderado de capital.....	54
4.1.10	Resultados.....	54

CAPITULO IV: EVALUACION DEL PROYECTO

5.1	Recomendaciones.....	65
5.2	Conclusiones.....	66

BIBLIOGRAFIA.....	67
--------------------------	-----------

ANEXOS.....	68
--------------------	-----------

INTRODUCCION

La reciente crisis económica por la que atraviesa el Ecuador ha obligado a varios ecuatorianos a buscar diversas formas de obtener el sustento familiar, adquiriendo una inmensa importancia la microempresa para dichos fines. Por esta razón, he decidido conocer la influencia que este tipo de negocio ha tenido para la Economía Ecuatoriana en el sector de la confección durante los años 1995 al 2000 y de esta manera tener una imagen más clara de cual sería el panorama para una nueva empresa de confección de ropa para niños.

Con dicho fin, el plan de investigación a seguir es el siguiente:

I.1 TEMA DE TESIS.

Influencia de las microempresas del sector de la confección en la Economía Ecuatoriana en el período de 1995-2000. Aplicación práctica a la creación de una nueva empresa.

I.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

I.2.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.

El acelerado y continuo decrecimiento que sufre nuestra economía desde la década del noventa, ha provocado que muchas empresas públicas y privadas reduzcan su carga laboral o bien terminen en liquidación. Consecuencia de ello es el

desempleo, el cual ha obligado a la gente a escoger entre dos opciones; una es la migración y la otra emprender un negocio propio.

I.2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿Es rentable la implementación de una microempresa de confección de ropa para niños?

I.2.3 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA.

¿La capacidad adquisitiva de la gente es favorable para el desarrollo de la microempresa?

¿Cuenta la microempresa con fuentes de financiamiento asequibles y flexibles a la vez?

¿Existen programas gubernamentales dirigidos al impulso de este sector?

¿Ha sido favorable la influencia de las pequeñas empresas de confección en el desarrollo socio - económico del país?

I.3 JUSTIFICACION DEL PROBLEMA.

El iniciar una microempresa se justifica por lo siguiente:

- Representa una salida al grave problema del desempleo, maneja recursos y trabaja para sostener un interés propio.

- El desarrollo de la microempresa favorece al incremento del empleo de la mano de obra en el sector privado, a la movilización de insumos de fabricación local e inclusive puede generar divisas.

I.4 MARCO TEORICO.

La microempresa empieza a desarrollarse a partir de la década de los 70, cuando era considerada como pequeñas unidades productivas que ofrecían puestos de trabajo a los desempleados. Se origina como un sector informal, para luego desarrollarse y buscar formalizarse de manera que tenga mayor acceso a las diversas fuentes de financiamiento y a tecnologías más actualizadas y productivas.

La microempresa toma fuerza a partir de la década de los 80, por la crisis económica que obligo a empresas establecidas en el Ecuador a reducir su personal. Desde entonces, el establecimiento de microempresas se ha incrementado en tres tipos de sectores: producción, servicios y comercialización. Sin embargo, es a partir de la década de los 90 que este sector ha recibido apoyo, tanto financiero como no financiero, de varios organismos internacionales y nacionales, como es el caso de la Corporación Financiera Nacional (CFN) y de organismos no gubernamentales (ONG).

Para implementar una microempresa es necesario que el interesado tenga conocimiento del negocio y detalles y características de su operación. Además es importante analizar el entorno económico, leyes y reglamentos que normen el correcto funcionamiento de este tipo de empresa. Por esta razón, se recomienda la elaboración de un estudio de pre-factibilidad o un plan de negocios previo, puesto

que permite conocer mejor el mercado y el negocio en el cual se planea invertir recursos.

De esta manera también se conoce la capacidad de endeudamiento y las entidades financieras que nos faciliten el mismo, que permitan proponer un plan de crecimiento que se ajuste a la realidad nacional, realizando proyecciones coherentes y fundamentadas en hechos reales.

I.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

I.5.1 OBJETIVO GENERAL.

Determinar si es rentable la implementación de una microempresa de confección de ropa para niños en el entorno económico actual del Ecuador.

I.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- ❑ Determinar si la capacidad adquisitiva de la gente es favorable para el desarrollo de la microempresa.
- ❑ Establecer si la microempresa cuenta con fuentes de financiamiento asequibles y flexibles a la vez.
- ❑ Determinar si existen programas gubernamentales o privados dirigidos al impulso de este sector.
- ❑ Establecer si este tipo de microempresa ha tenido un impacto favorable en el desarrollo socio - económico del país.

I.6 HIPOTESIS.

I.6.1 HIPOTESIS 1.

La implementación de una Microempresa de confección es una opción viable para solucionar el problema del alto déficit ocupacional existente en el país, así como para promover las inversiones originadas en el sector informal de la economía, además de promover el desarrollo del mercado ofreciendo productos de calidad a precios módicos para los estratos populares.

I.6.2 HIPOTESIS 2.

La microempresa en la confección de ropa de niño, está en reales posibilidades de llegar a un crecimiento tal que le permita no solo ocupar una gran cantidad de mano de obra, sino además competir con los países de la comunidad andina en cuanto a calidad y precios.

I.7 METODOLOGIA.

El método a utilizar en ésta investigación será el de inducción - deducción, puesto que se partirá del análisis del sector microempresarial en su totalidad, para luego pasar al análisis de las microempresas dedicadas a la producción de ropa infantil.

CAPITULO I: ANALISIS DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y DE SU

INFLUENCIA EN LA ECONOMIA ECUATORIANA

1.1 ANTECEDENTES.

La microempresa en el Ecuador es conocida como la unidad productiva mínima que cuenta con pequeño capital, poca tecnología, mano de obra relacionada con el dueño del negocio por lo que forma parte del sector informal de la economía. Adicionalmente, los niveles de ingresos son bajos y poseen un limitado acceso a fuentes de financiamiento. Sin embargo, este sector crece aceleradamente debido a la crisis económica del país que obliga a las personas a buscar una manera de sobrevivir.

Los problemas de financiamiento de este sector se deben principalmente a que es un sector riesgoso; razón por la cual los bancos no les conceden los créditos que requieren, sino cobrando un interés alto por estos. Una segunda alternativa de financiamiento es acudir a agiotistas, cuyos costos financieros son más altos que el que cobran los bancos. Como tercera alternativa se puede recurrir a organizaciones de ayuda para el desarrollo como son las ONGs de crédito, FECD (Fondo Ecuatoriano Canadiense de Desarrollo), el FED (Fundación Ecuatoriana de Desarrollo), FINCA Internacional, BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y el FEPP (Fondo Ecuatoriano Populorum Progresum).

A partir de la década de los 80 empieza el BID a dar impulso a sus programas de crédito dirigidos al financiamiento de las actividades

microempresariales. Dicho impulso obligó a varios organismos nacionales a replantear sus acciones de manera que estuvieran acorde con las medidas del BID.

Una de esos organismos es la CFN (Corporación Financiera Nacional), quién crea las líneas CREDIMICRO y FOPINAR cuyo fin es el financiamiento de la micro y pequeña empresa. De igual manera, el Banco Central replanteó sus acciones al tener que manejar las líneas otorgadas por el BID. Finalmente, el Programa del Muchacho Trabajador también financió a dicho sector con la creación de líneas de crédito a la microempresa con fondos del Banco Mundial. Lamentablemente, no se tuvo éxito con estos programas, y el BID tuvo que complementar sus acciones con la promoción de programas no financieros, la transferencia de tecnología a instituciones financieras y programas de capacitación al microempresario.

1.2 MICROEMPRESAS EN EL ECUADOR.

1.2.1 CONCEPTO

La microempresa es la mínima expresión de una unidad de producción que posee una escasa división del trabajo, uso de tecnología atrasada, intensivo uso de mano de obra, disposición de poco capital., poseen baja productividad, bajos ingresos, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros. Es una empresa que tiene hasta 10 trabajadores fijos y/o un monto no superior a \$20.000 en inversión fija, que opera en las áreas urbanas y semi - urbanas dirigidas a captar la demanda interna del país.

1.2.2 EVOLUCION

La microempresa surge a partir de la década de los años 70, donde eran consideradas como pequeñas unidades productivas cuyo fin era la generación de empleo e ingresos para las personas que no podían conseguir un empleo en el sector público o privado de la economía. Desde entonces, la microempresa ha sido considerada como el sector informal de la economía, a pesar de los esfuerzos por formalizarla, para que pueda acceder a los servicios financieros de asistencia técnica con mayor facilidad.

A partir de la década de los años 80 se les empieza a denominar como microempresas, lo que les otorgó mayor importancia dentro de la economía Ecuatoriana. Consecuentemente, este sector creció con mayor rapidez e incrementó su creación de empleo que es lo que el país necesitaba en esas épocas. Desde ese entonces, este sector ha incursionado en áreas como: servicios, producción y comercialización.

La década de los años 90 es la más relevante para dicho sector puesto que atrae la atención de los organismos internacionales quienes las apoyan a través de programas de ayuda financiera y no financiera. Consecuentemente, las instituciones nacionales dan mayor importancia a este sector en la economía a través de diversos programas de ayuda similares. Para el año 1994 se estimó la existencia de 500.000⁽¹⁾ microempresas a nivel nacional, las mismas que empleaban a más del

⁽¹⁾ Diego Andrade Izurieta, tesis sobre el Impacto de los Programas no Financieros del Banco Interamericano de Desarrollo de Apoyo a la Microempresa que son actualmente ejecutados por la Corporación Financiera Nacional. (Período 1998 – 2000)

- ❑ Su margen de utilidad neta es de aproximadamente 30%.

1.2.3.2 MICROEMPRESAS DE ACUMULACION SIMPLE

Estas son microempresas que presentan un mayor nivel de desarrollo y se caracterizan por:

- ❑ Cuentan con puestos fijos para el funcionamiento del negocio.
- ❑ Mantienen stock de inventarios.
- ❑ Cuentan con ciertas maquinarias y herramientas.
- ❑ Algunos microempresario cuentan con el acceso a proveedores directo.
- ❑ Las utilidades del negocio se destinan para el consumo familiar, ahorro e inversión en el negocio, para lograr mantener niveles similares de capital de trabajo.
- ❑ La inversión es pequeña y se da principalmente en el incremento de inventarios.
- ❑ Genera empleo de carácter familiar que a menudo no es remunerado.

1.2.3.3 MICROEMPRESAS DE ACUMULACION AMPLIADA.

Este tipo de microempresas poseen un mayor nivel de desarrollo que la microempresa de acumulación simple y se caracterizan por.:

- ❑ La inversión se realiza tanto en capital de trabajo como en activos fijos.
- ❑ Se genera nuevos puestos de trabajo asalariados.
- ❑ Las utilidades se destinan para el consumo familiar, ahorro e inversión.

40% de la población económicamente activa de entonces. De dichas microempresas, se estimaba que el 20% eran empresas productoras, el otro 20% eran empresas de prestación de servicios y el 60% restante eran empresas de comercialización.

1.2.3 TIPOS DE MICROEMPRESAS.

Hay varias maneras de clasificar las microempresas pero según el Grupo Enlace estas se clasifican en 3:

- De subsistencia.
- De acumulación Simple o Expansión.
- De acumulación Ampliada.

1.2.3.1 MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA.

Las microempresas de subsistencia son aquellos puestos de trabajo ubicados en la vivienda, los mercados o en la calle (ambulantes); que generalmente son negocios de comercialización. Estos se caracterizan por:

- Rotación de capital diario, semanal o quincenal.
- Bajos niveles de capital de trabajo.
- No se mantiene inventarios.
- Generalmente no tienen trabajadores.

1.2.4 FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA.

El crédito es importante para el desarrollo de todo tipo de negocio, esto incluye a las microempresas; ya que estas también necesitan de financiamiento para facilitar su desarrollo y para que pueda realizar sin tropiezos sus funciones de: compra, solventar mejor la demanda existente, abaratar los precios de sus productos, incrementar su capacidad de producción, e incluso evitar la descapitalización del negocio o la necesidad de liquidar un activo. Los microempresarios que buscan un crédito generalmente no acuden al sector financiero en busca de ellos, sino a los agiotistas, fundaciones, familiares.

1.2.4.1 PROGRAMAS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS DE LA CFN DE APOYO A LA MICROEMPRESA.

La CFN al ser una moderna banca de desarrollo, busca fortalecer cada sector de la economía, incluyendo el sector informal que son las microempresas. Para ello, el apoyo financiero que brinda debe ser complementado con el apoyo no financiero como son: capacitación, asesoría y asistencia técnica de manera que se logre el desarrollo del sector.

1.2.4.1.1 PROGRAMAS FINANCIEROS.

Las líneas de financiamiento que brinda la CFN a la microempresa son:

- **CREDIMICRO.-** está dirigida a personas naturales o jurídicas privadas, legalmente establecidas en el país, con no más de 10 empleados permanentes incluyendo al propietario, cuyos activos totales excluidos terrenos y edificios, no superen los \$20.000. En caso de tratarse de actividades agropecuarias, el beneficiario final deberá ser propietario o poseedor legal de no más de 10 hectáreas cultivables.

Esta línea de crédito financia la adquisición de activos fijos, capital de trabajo y asistencia técnica. Su monto máximo es de \$10.000, a un plazo de hasta 4 años para el financiamiento de la adquisición de activos fijos con 1 año de gracia, y de 1 año para el financiamiento del capital de trabajo. Para el pago de esta línea de crédito se acepta únicamente efectivo. La tasa de interés a cobrar por la institución financiera con la que se negocie el crédito es de hasta el 15%, amortizable a 30 o 90 días.

- **FOPINAR.-** esta línea está dirigida a personas naturales, jurídicas y/o fideicomiso mercantil legalmente establecidos en el país, cuyos activos fijos excluyendo terrenos y edificios no superen los \$150.000. Su finalidad es financiar actividades productivas, comerciales y de servicios, y puede ser destinada para la adquisición de activos fijos, capital de trabajo y asistencia

técnica. El monto del crédito es de hasta \$150.000, con un plazo de 6 años para el financiamiento de activos fijos con 1 año de gracia, y un plazo de 1 año para el financiamiento de capital de trabajo con 3 meses de gracia. La tasa de interés para este crédito es del 11% al 13%, amortizable en 30 o 90 días.

1.2.4.1.2 PROGRAMAS NO FINANCIEROS.

Los programas no financieros de la CFN sirven de complemento a los programas de financiamiento dirigidos a las microempresas, que permiten el financiamiento y desarrollo del sector y por ende del país.

1.3 EL EFECTO DE LA MICROEMPRESA EN LA ECONOMIA ECUATORIANA.

A pesar de que el aporte al PIB Ecuatoriano sigue siendo mínimo en comparación con otras áreas de la economía, es cierto que la potencialidad de las microempresas en la dinamización de la economía es grande y por ende es necesario el fortalecimiento de su desarrollo a través de políticas económicas y sociales que le permitan tener mayor acceso a créditos y le den mayor confiabilidad a dicho sector de la economía.

Adicionalmente, este tipo de negocios es una eficaz herramienta de combate a la pobreza al permitir la generación de nuevos puestos de empleo, que consecuentemente son ingresos de los pobres que contribuyen a la satisfacción de

las necesidades básicas de estos. De este manera, se logrará un amplio, sostenido y equitativo crecimiento económico.

Al ser las microempresas pequeños negocios, estos brindan servicios y productos menos costosos hacia los sectores menos favorecidos del Ecuador, lo que logra la compensación del impacto que la crisis de los últimos años ha tenido sobre el poder adquisitivo de los Ecuatorianos. De igual manera, al invertir recursos se logra la canalización de los sectores de menos ingresos hacia la producción de bienes y servicios, lo que permite el desarrollo y fortalecimiento de la economía Ecuatoriana.

Durante los últimos años el sistema formal del Ecuador ha orientado sus esfuerzos a otorgar créditos seguros, dejando a la microempresa únicamente con el apoyo del sistema bancario nacional, del estado y las organizaciones no gubernamentales. Sin embargo, según estudios realizados, podemos observar que alrededor del 20% del PIB es producto de microempresas y crean alrededor de 1'200.000 puestos de trabajo, y que de ella dependen cerca de 2'000.000 de personas.

Uno de los graves problemas que las microempresas tuvieron que enfrentar fue la devaluación de la moneda antes de la dolarización. A causa de la devaluación, las microempresas de subsistencia cerraron sus puertas al no poder resistir las grandes fluctuaciones en los tipos de cambio.

1.4 EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS ECUATORIANAS AL AÑO 1998.

1.4.1 DESARROLLO EN EL MERCADO DE TRABAJO.

Los datos actualizados sobre el desarrollo de las microempresas ecuatorianas que se han registrado son solamente hasta el año 1998. Según estos datos, el mercado de trabajo que ocupa la microempresa hasta dicho año es de 17%:

- En la microempresa moderna un 5%.
- En la microempresa de acumulación ampliada es de 1%.
- En la microempresa de acumulación simple es de 2%.
- En la microempresa de subsistencia es de 9%.

Fuente: El Papel de la Micro y Pequeña Empresa no Agrícola: CEPESIU, pág. 53

Al traducir dichos porcentajes tenemos que el total de personas empleadas en las microempresas son:

MICROEMPRESAS	TOTAL EMPLEADOS
Moderna	167605
De acumulación Ampliada	41.704
De acumulación Simple	70.504
De subsistencia	271.263
E.N.B.E	19.642
TOTAL	570.754

Fuente: La microempresa de los 90 en Ecuador: CEPESIU 2001, pág. 54

1.4.2 DESARROLLO DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y TRABAJADORES DE LAS MICROEMPRESAS.

En cuanto al desarrollo del número de establecimientos y trabajadores de las microempresas urbanas no agrícolas hasta el año 1998 tenemos:

Detalle	Total	Modernas	Baja Prod.	Acu. Amp.	Acu. Simp.	Subsistencia
Establecimientos	226	55	171	36	46	89
Trabajadores	571	168	403	44	74	285

Fuente: La microempresa de los 90 en Ecuador: CEPESIU 2001, pág. 58

1.4.3 DESARROLLO DEL NIVEL DE INGRESOS DE LOS EMPLEADOS DE LAS MICROEMPRESAS.

En lo referente a los niveles de ingresos de los empleados en las microempresas son los siguientes:

Detalle	Trabajadores independientes	Trabajadores asalariados
Microempresas	1889	606
Moderna	3125	830
De baja productividad	1344	515
De Acumulación Ampliada	2382	1598
De Acumulación Simple	1217	889
De Subsistencia	548	437

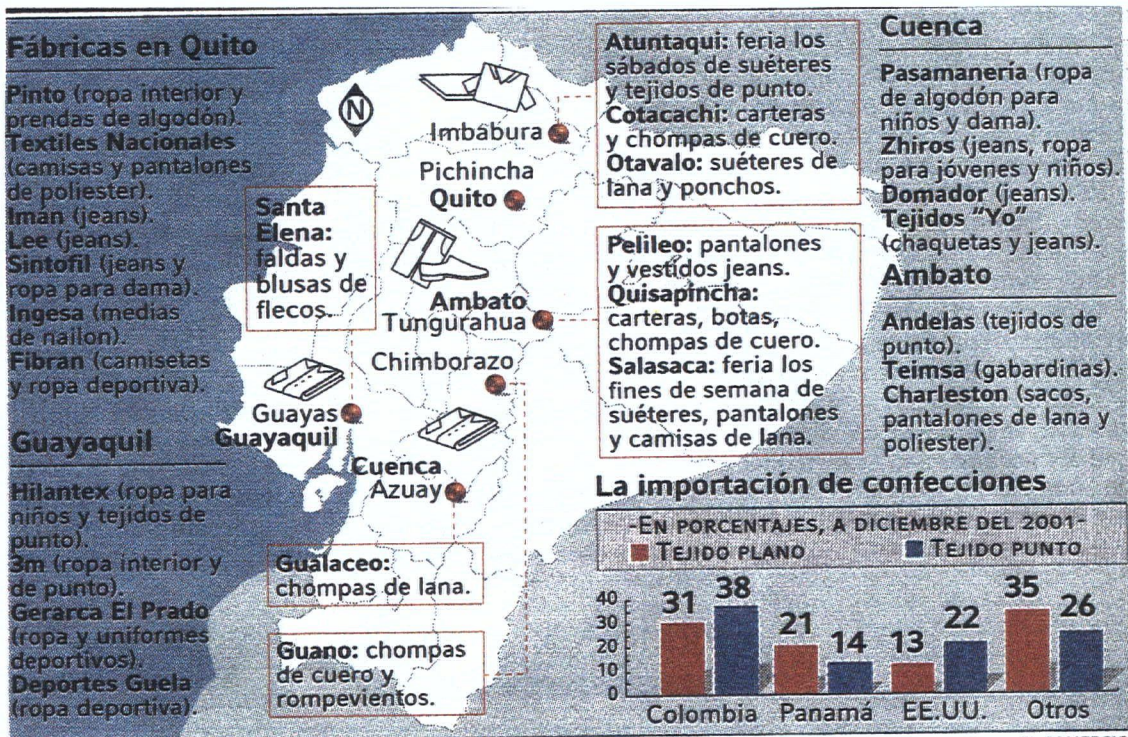
Fuente: La microempresa de los 90 en Ecuador: CEPESIU 2001, pág. 66

De todos los datos mencionados, podemos ver que las microempresas no son únicamente una solución a los problemas del emprendedor del negocio, sino que también es una ayuda inmensa a la economía ecuatoriana al emplear a más ecuatorianos y ayudar a mejorar las condiciones de vida de todos aquellos que forman parte de este sector económico.

CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 IMPORTACIONES DE ROPA DE NIÑOS AL ECUADOR.

Las importaciones de prendas elaboradas que ingresaron al Ecuador en el año 2000 ascienden a US\$ 176 millones valor CIF, que fueron en un 81% hilados y tejidos (US\$ 143 millones), un 17% prendas de vestir (US\$ 30 millones), y el 2% restante fueron otros productos industrializados del sector (US\$ 3 millones). Los países de los que provienen dichas importaciones son: Colombia, Panamá, Estados Unidos y otros países en menor escala en los porcentajes que se muestran en el gráfico a continuación:



De este gráfico concluyo que la mayor competencia posible es con las importaciones provenientes de Colombia, por ser productos de excelente calidad y de precios bajos.

De los US\$ 30 millones de importaciones de prendas de vestir, se estima que un 35% corresponde al campo de interés, la ropa deportiva para niños.

2.2 DEMANDA DE ROPA DE NIÑOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Para estimar la demanda de ropa de niños en el distrito metropolitano de Quito, se realizó una encuesta a una muestra representativa de los locales comerciales. Para calcular el número de encuestas a efectuar, se tomó como base la cifra muestral de 33 locales a nivel nacional, tomada por el INEC a restaurantes y locales comerciales. Se tomó ese dato y se lo multiplicó por tres:

$$Muestra = 33 * (3)$$

$$Muestra = 99$$

El valor obtenido, "99", fue redondeado a un total de 100; las mismas que se realizaron en el sur, centro y norte de Quito; bajo el formulario que se muestra en el Anexo N° 1. De esta forma obtendré información más exacta en cuanto a la cuantificación de demanda existente.

Los datos obtenidos de la encuesta realizada son los siguientes:

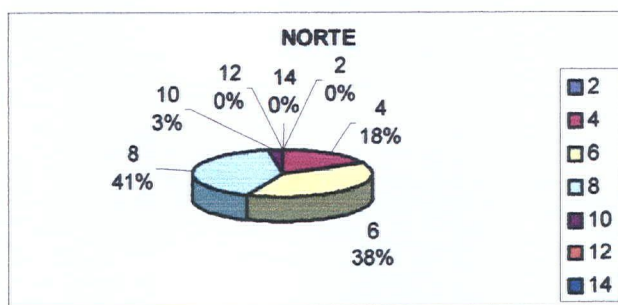
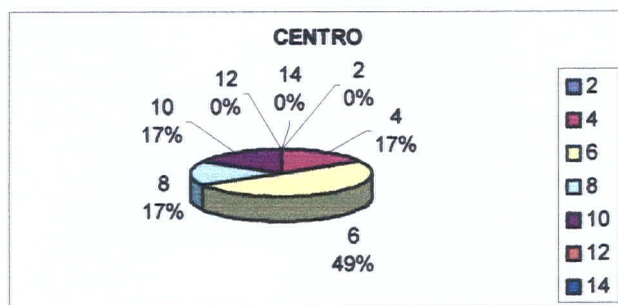
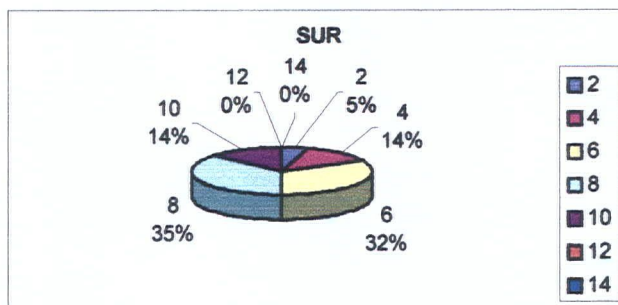
PREGUNTA 1.- ¿ESTA LA GENTE INTERESADA EN COMPRAR CALENTADORES PARA NIÑOS?

Si compran calentadores de niños.	
100	100,00%
67	67,00%
No compran calentadores de niños.	
100	100,00%
33	33,00%

Podemos observar claramente que de las cien encuestas realizadas, el 67% de ellas arrojan un resultado favorable acerca del interés en la demanda de estas prendas.

PREGUNTA 2.- ¿CUAL ES LA TALLA QUE MAS VENDE?

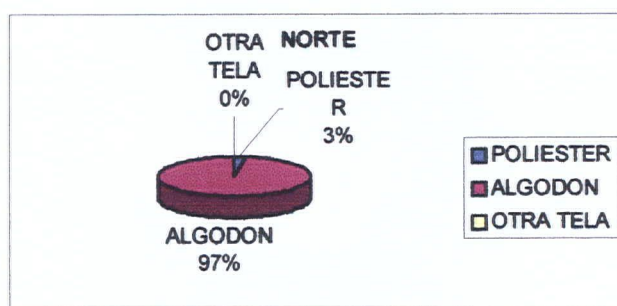
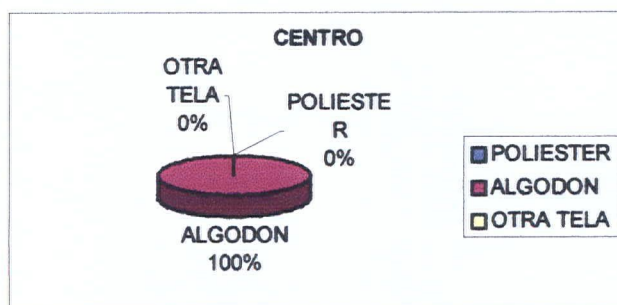
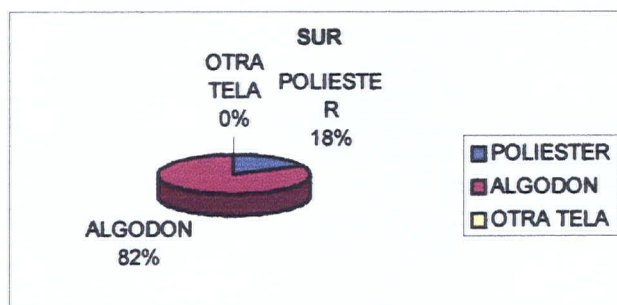
ZONA	2	4	6	8	10	12	14	TOTAL
Sur	1	3	7	8	3	0	0	22
Centro	0	1	3	1	1	0	0	6
Norte	0	7	15	16	1	0	0	39
TOTAL	1	11	25	25	5	0	0	67



Podemos apreciar que las tallas que más se venden en los tres sectores de la Ciudad de Quito son las tallas 6 y 8.

PREGUNTA 3.- ¿EN QUE TIPO DE TELA VENDE USTED EN MAYOR CANTIDAD?

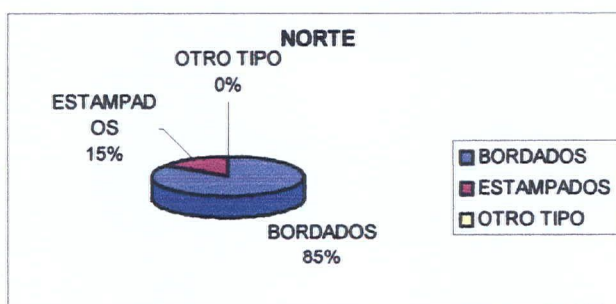
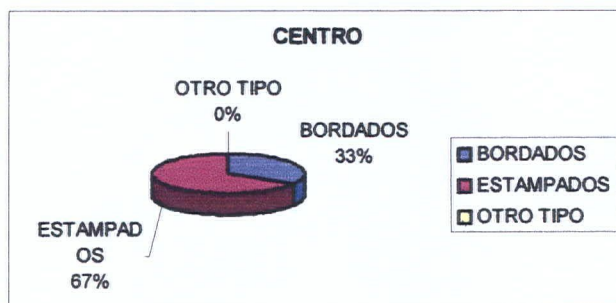
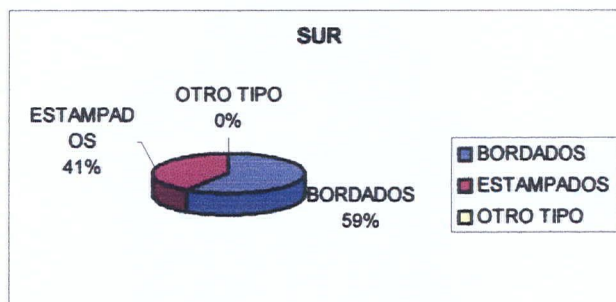
ZONA	POLIESTER	ALGODÓN	OTRA TELA	TOTAL
Sur	4	18	0	22
Centro	0	6	0	6
Norte	1	38	0	39
TOTAL	5	62	0	67



La materia prima de gran preferencia en los consumidores es el tradicional algodón, con una muy marcada diferencia ante el poliéster. Esto se debe a que la prenda elaborada en este material no es tan costosa ni delicada al soportar el uso brusco y diario de los niños.

PREGUNTA 4.- EL CLIENTE PREFERE QUE LOS DISEÑOS GRAFICOS CONTENIDOS EN LA PRENDA SEAN.

ZONA	BORDADOS	ESTAMPADOS	OTRO TIPO	TOTAL
Sur	13	9	0	22
Centro	2	4	0	6
Norte	33	6	0	39
TOTAL	48	19	0	67

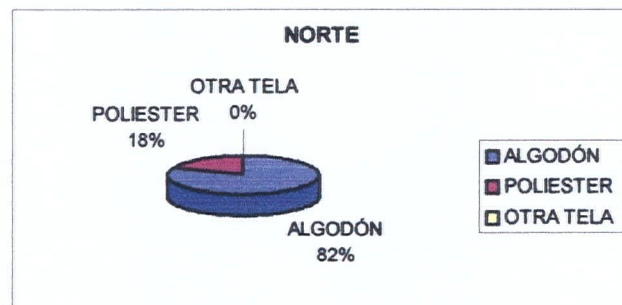
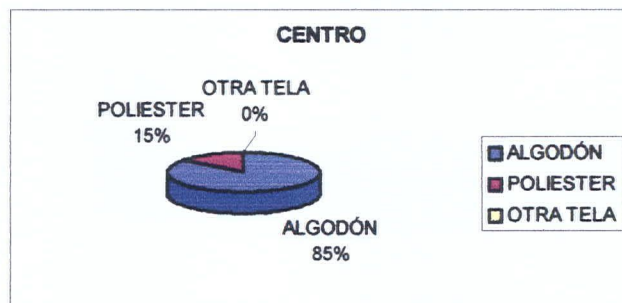
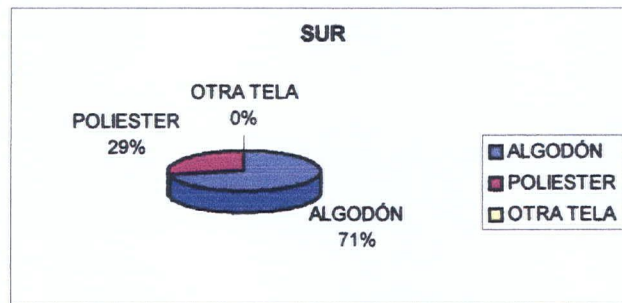


Los clientes prefieren que los diseños gráficos contenidos en la prenda sean bordados, debido a que estos no se desprenden en ciclo de lavado y pueden ser planchados sin problema alguno.

PREGUNTA 5.- ¿QUÉ CANTIDAD DE CALENTADORES VENDE USTED POR MES EN LA TALLA?

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 2

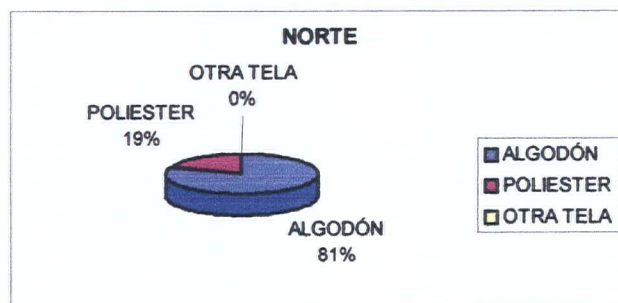
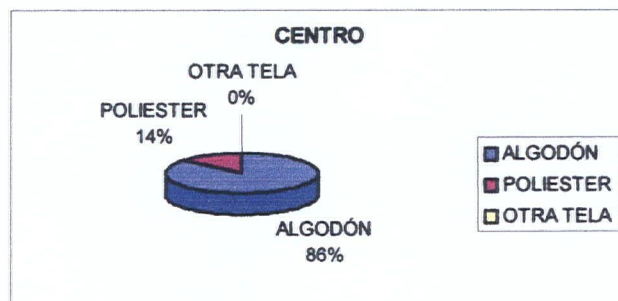
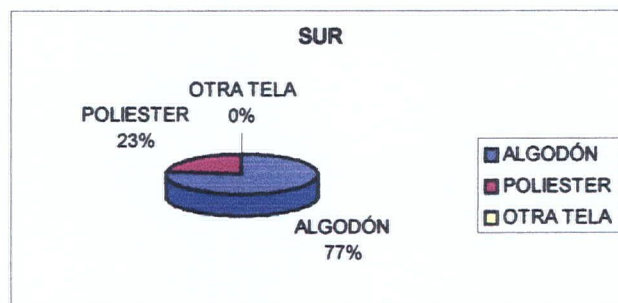
ZONA	ALGODÓN	POLIESTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	107	43	0	150
Centro	35	6	0	41
Norte	283	64	0	347
TOTAL	425	113	0	538



En la talla 2 se venden 425 calentadores en algodón y 113 en poliéster, donde el 64.50% de las ventas se producen en el norte de la ciudad.

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 4

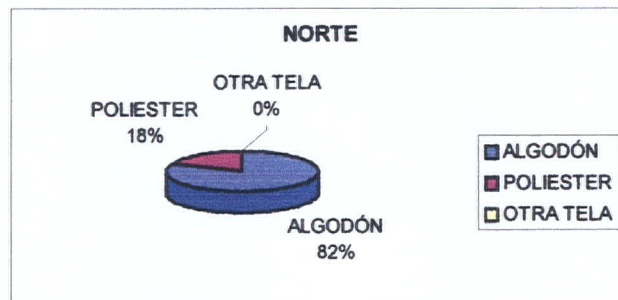
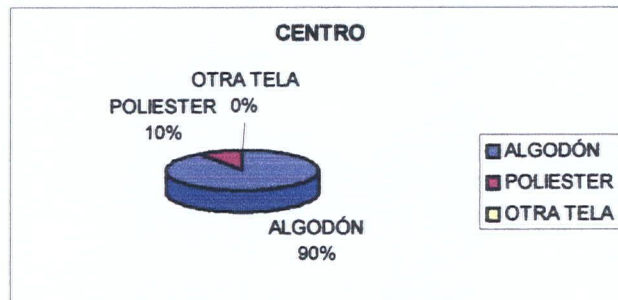
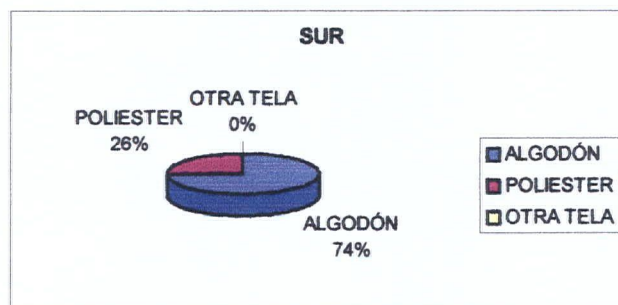
ZONA	ALGODON	POLIESTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	142	42	0	184
Centro	50	8	0	58
Norte	448	107	0	555
TOTAL	640	157	0	797



Se venden 640 calentadores de algodón y 157 de poliéster en talla 4; donde el 69.64% se producen en el norte de la ciudad.

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 6

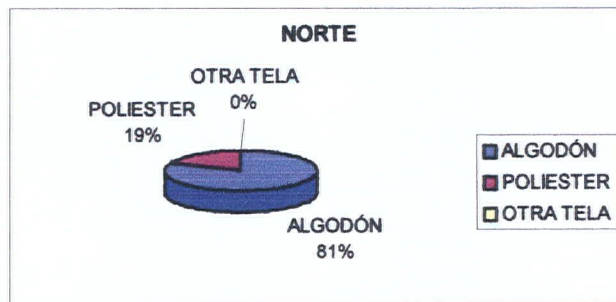
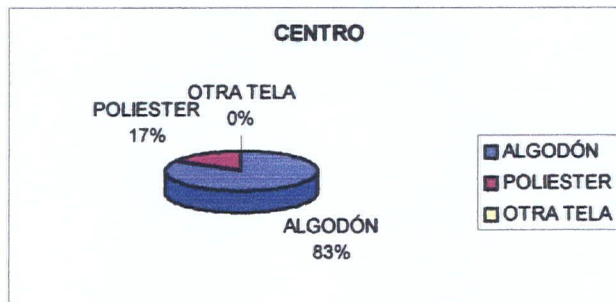
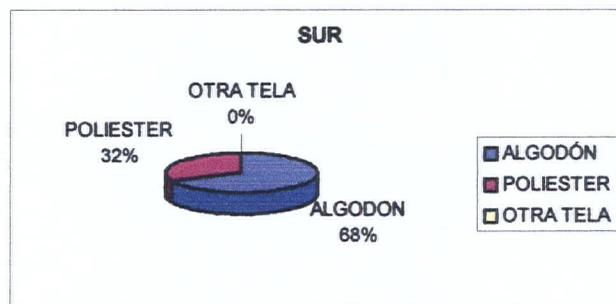
ZONA	ALGODON	POLIESTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	198	69	0	267
Centro	64	7	0	71
Norte	511	115	0	626
TOTAL	773	191	0	964



En talla 6 se venden 773 calentadores en algodón y 191 en poliéster; donde el 64.94% de las ventas son del norte de la ciudad.

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 8

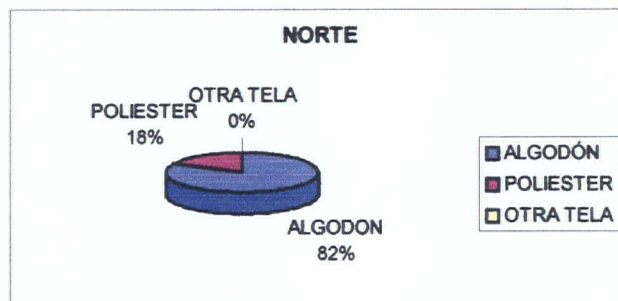
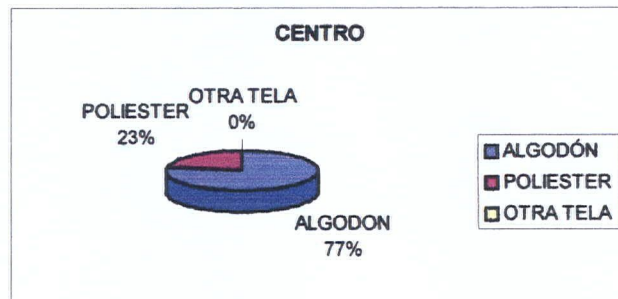
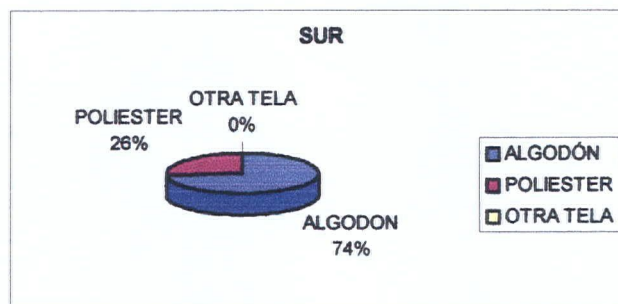
ZONA	ALGODON	POLIESTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	187	88	0	275
Centro	65	13	0	78
Norte	545	128	0	673
TOTAL	797	229	0	1026



En talla 8 se venden 797 calentadores en algodón y 229 en poliéster; donde el 65.60% de las ventas se producen en el norte de la ciudad.

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 10

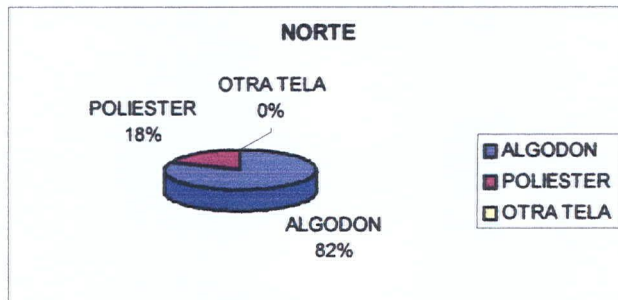
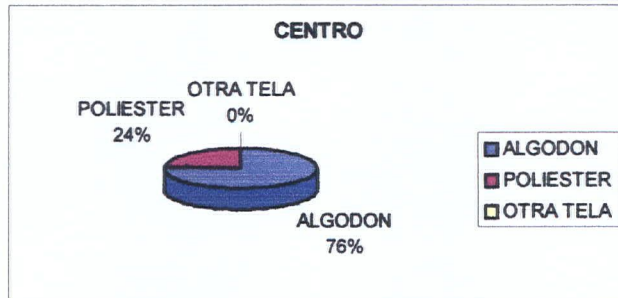
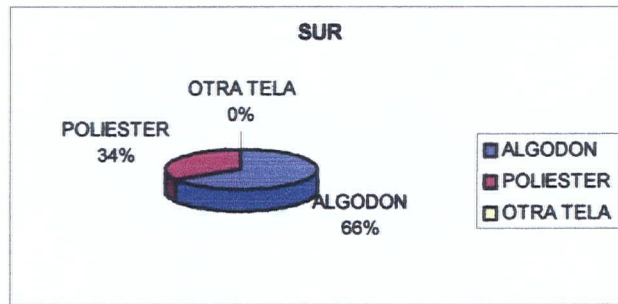
ZONA	ALGODON	POLIESTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	183	65	0	248
Centro	55	16	0	71
Norte	461	102	0	563
TOTAL	699	183	0	882



En la talla 10 se venden 699 calentadores en algodón y 183 en poliéster; donde el 63.83% de las ventas se producen en la ciudad de Quito.

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 12

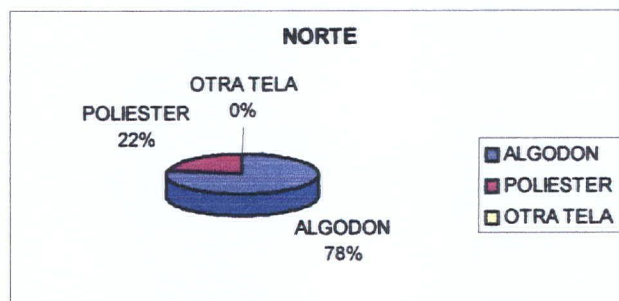
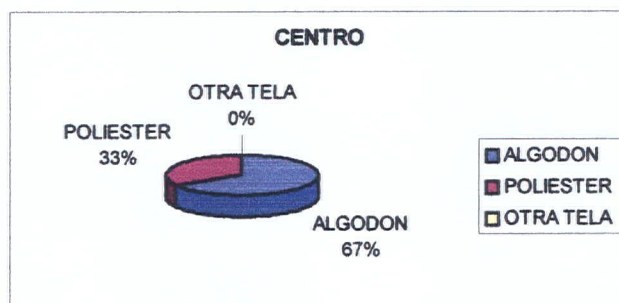
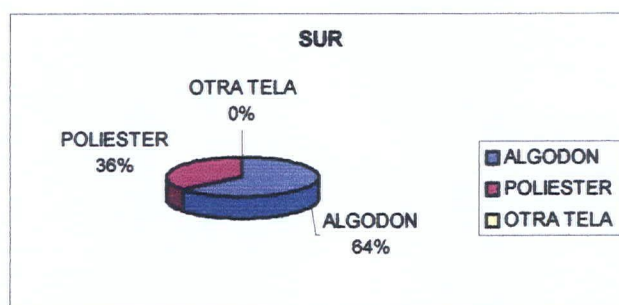
ZONA	ALGODON	POLIÉSTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	118	60	0	178
Centro	38	12	0	50
Norte	377	85	0	462
TOTAL	533	157	0	690



En la talla 12 se venden 533 calentadores en algodón y 157 en poliéster; donde el 66.96% de las ventas son del norte de Quito.

CANTIDAD DE CALENTADORES TALLA 14

ZONA	ALGODON	POLIESTER	OTRA TELA	TOTAL
Sur	67	38	0	105
Centro	24	12	0	36
Norte	228	64	0	292
TOTAL	319	114	0	433



En la talla 14 se venden 319 calentadores en algodón y 114 en poliéster; donde el 67.44% de las ventas se generan en el norte de la ciudad.

2.3 PROYECCION DEL CONSUMO DEL MERCADO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO Y PROYECCION DE LA PRODUCCION DEL PROYECTO DESDE EL AÑO 2003 AL 2012.

A partir de los resultados obtenidos de la encuesta realizada podemos proyectar el nivel de consumo mensual de los quiteños, el nivel de producción requerido y proyectar los niveles de consumo ha descartar por adquirir productos importados.

El nivel de consumo de los quiteños se aprecia claramente en el siguiente cuadro:

TALLA	ALGODÓN	POLIÉSTER	OTRA TELA	TOTAL POR TALLA
2	425	113	0	538
4	640	157	0	797
6	773	191	0	964
8	797	229	0	1,026
10	699	183	0	882
12	533	157	0	690
14	319	114	0	433
TOTAL POR TELA	4,186	1,144	0	5,330

Los quiteños prefieren adquirir prendas de niños hechas en algodón, lo que implica que para que el negocio obtenga una ventaja en el mercado debe elaborar prendas de vestir de niños en algodón; especialmente en tallas 8 y 6. Al ser un negocio pequeño, nuevo y que se desenvolverá en un medio donde existe una fuerte competencia debido a las importaciones, se piensa captar un 15% del mercado anualmente. Adicionalmente, se considera que la demanda de mercado crece en un

5% anual. Tomando las mencionadas consideraciones, tenemos la siguiente proyección del nivel de producción del proyecto:

Año	Demanda anual	% Crecimiento	Demanda total	Producción	% Participación
1	50.232	0,00%	52.744	7.535	15,00%
2	52.744	5,00%	55.381	7.912	15,00%
3	55.381	5,00%	58.150	8.307	15,00%
4	58.150	5,00%	61.057	8.722	15,00%
5	61.057	5,00%	64.110	9.159	15,00%
6	64.110	5,00%	67.316	9.617	15,00%
7	67.316	5,00%	70.681	10.097	15,00%
8	70.681	5,00%	74.216	10.602	15,00%
9	74.216	5,00%	77.926	11.132	15,00%
10	77.926	5,00%	81.823	11.689	15,00%

2.4 ESTIMACION DE VENTAS POR TALLA.

De acuerdo con la pregunta número 5 efectuada en el estudio de mercado realizado tenemos lo siguiente:

TALLA	CANTIDAD	PORCENTAJE
2	425	10,15%
4	640	15,29%
6	773	18,47%
8	797	19,04%
10	699	16,70%
12	533	12,73%
14	319	7,62%
TOTAL	4186	100,00%

Se puede apreciar con claridad que las tallas con mayores ventas mensuales son la seis y la ocho. Estos porcentajes serán considerados para proceder a la cuantificación anual de calentadores ha fabricar en cada una de las tallas:

Talla	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	765	803	843	886	930	976	1.025	1.076	1.130	1.187
4	1.152	1.210	1.270	1.334	1.400	1.470	1.544	1.621	1.702	1.787
6	1.391	1.461	1.534	1.611	1.691	1.776	1.865	1.958	2.056	2.159
8	1.435	1.506	1.582	1.661	1.744	1.831	1.923	2.019	2.120	2.226
10	1.258	1.321	1.387	1.457	1.529	1.606	1.686	1.770	1.859	1.952
12	959	1.007	1.058	1.111	1.166	1.224	1.286	1.350	1.417	1.488
14	574	603	633	665	698	733	769	808	848	891
Total por año	7.535	7.912	8.307	8.722	9.159	9.617	10.097	10.602	11.132	11.689

2.5 ESTIMACION DEL PRECIO DE VENTA EX - FABRICA, POR AÑO Y POR TALLA.

Es preciso determinar el precio ex - fábrica que el proyecto enfrentará, el mismo que está compuesto por el costo de la tela, del rib, del bordado y otras materias primas utilizadas. A dichos costos se le adicionará el costo de la mano de obra empleada y los gastos indirectos de fabricación para obtener el costo total del proyecto. El costo de la tela a emplear por calentador en la respectiva talla se calcula a través del siguiente cuadro, considerando que el metro de tela cuesta \$2.34:

TALLA	TELA (CM)	COSTO X CM	COSTO DE LA TELA
2	110.65	0.0234	2.59
4	115.00	0.0234	2.69
6	120.00	0.0234	2.81
8	130.00	0.0234	3.04
10	138.33	0.0234	3.24
12	144.74	0.0234	3.39
14	149.38	0.0234	3.50

El costo del rib es de \$7.40 por kilo, y cada kilo tiene 230 cm; lo que nos arroja un costo por calentador de:

TALLA	RIB (CM)	COSTO (CM)	COSTO DEL RIB
2	4.00	0.0322	0.13
4	6.00	0.0322	0.19
6	6.00	0.0322	0.19
8	8.00	0.0322	0.26
10	8.00	0.0322	0.26
12	8.00	0.0322	0.26
14	8.00	0.0322	0.26

Los bordados tienen un costo de 30 centavos de dólar para los calentadores de tallas 2 a la 6, y de 70 centavos de dólar para los calentadores de las tallas 8 hasta la 14.

El costo de otras materias primas, que incluyen los cierres y elásticos a emplear en los calentadores se detallan en el cuadro que se muestra a continuación, tomando en consideración lo siguiente. Los cierres para los calentadores de talla 2 a la 6 cuestan 70 centavos de dólar, y los cierres para las tallas de la 8 a la 14 cuestan 73 centavos de dólar. Los elásticos se venden a \$3.60 por rollo, donde cada rollo tiene 25 metros de elástico.

TALLA	CIERRE (CM)	COSTO	ELASTICO (CM)	COSTO (CM)	COSTO ELASTICO	TOTAL
2	15	0.70	32.00	0.00144	0.04608	0.75
4	15	0.70	34.00	0.00144	0.04896	0.75
6	15	0.70	34.00	0.00144	0.04896	0.75
8	18	0.73	36.00	0.00144	0.05184	0.78
10	18	0.73	36.00	0.00144	0.05184	0.78
12	18	0.73	38.00	0.00144	0.05472	0.78
14	18	0.73	38.00	0.00144	0.05472	0.78

Finalmente se agrega \$0,50 por concepto de hilos, funda y etiquetas; todo esto incluido en la columna VARIOS, y obtenemos el costo variable total por unidad a producir.

TALLA	TELA	RIB	BORDADOS	OTRAS MAT. PRIMAS	VARIOS	COSTO VARIABLE TOTAL
2	2,34	0,13	0,30	0,75	0,50	4,01
4	2,81	0,19	0,30	0,75	0,50	4,55
6	3,04	0,19	0,30	0,75	0,50	4,78
8	3,28	0,26	0,70	0,78	0,50	5,52
10	3,51	0,26	0,70	0,78	0,50	5,75
12	3,74	0,26	0,70	0,78	0,50	5,99
14	3,98	0,26	0,70	0,78	0,50	6,22

Para concretar la totalidad del costo debemos sumar a lo anterior la mano de obra a utilizar y los gastos indirectos de fabricación, para esto se ha estructurado lo siguiente:

Por concepto de gasto en agua, luz y teléfono se ha considerado el pago mensual de \$10, \$36 y \$20 respectivamente. El pago mensual de sueldos a las ocho personas empleadas se lo realizará así:

AREA	PERSONA POR AREA	SUELDO	TOTAL
Corte	1	\$ 250,00	250,00
Máquina Overlock	2	\$ 150,00	300,00
Máquina Recta	2	\$ 150,00	300,00
Máquina Recubridora	1	\$ 150,00	150,00
Terminados y control de calidad	2	\$ 150,00	300,00
TOTAL			1.300,00

Obtenido el valor total de mano de obra, se le agregará los gastos indirectos de fabricación que en este caso suman \$66 para luego dividir el total para la cantidad de prendas a producir en cada talla.

Cabe anotar que se asumirá como constante la cifra por año de la mano de obra directa.

Año	Sueldos Mensuales	GIF	Total Mensual	Total Anual	Producción Anual	Costo Fijo Total
1	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	7.535	2,18
2	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	7.912	2,07
3	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	8.307	1,97
4	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	8.722	1,88
5	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	9.159	1,79
6	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	9.617	1,70
7	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	10.097	1,62
8	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	10.602	1,55
9	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	11.132	1,47
10	1.300,00	66,00	1.366,00	16.392,00	11.689	1,40

G.I.F. = Gastos Indirectos de Fabricación

Concluido el análisis tanto del costo variable como del costo fijo, finalmente tenemos el costo final por año y por talla de las prendas a producir en el proyecto, así tenemos que:

Tallas Año	2			4			6			8			10			12			14		
	C.F.	C.V.	C.T	C.F.	C.V.	C.T	C.F.	C.V.	C.T	C.F.	C.V.	C.T	C.F.	C.V.	C.T	C.F.	C.V.	C.T	C.F.	C.V.	C.T
1	2,18	4,01	6,19	2,18	4,55	6,73	2,18	4,78	6,96	2,18	5,52	7,70	2,18	5,75	7,93	2,18	5,99	8,17	2,18	6,22	8,40
2	2,07	4,01	6,08	2,07	4,55	6,62	2,07	4,78	6,85	2,07	5,52	7,69	2,07	5,75	7,82	2,07	5,99	8,06	2,07	6,22	8,29
3	1,97	4,01	5,98	1,97	4,55	6,52	1,97	4,78	6,75	1,97	5,52	7,49	1,97	5,75	7,72	1,97	5,99	7,96	1,97	6,22	8,19
4	1,88	4,01	5,89	1,88	4,55	6,43	1,88	4,78	6,66	1,88	5,52	7,40	1,88	5,75	7,63	1,88	5,99	7,87	1,88	6,22	8,10
5	1,79	4,01	5,80	1,79	4,55	6,34	1,79	4,78	6,57	1,79	5,52	7,31	1,79	5,75	7,54	1,79	5,99	7,78	1,79	6,22	8,01
6	1,70	4,01	5,71	1,70	4,55	6,25	1,70	4,78	6,48	1,70	5,52	7,22	1,70	5,75	7,45	1,70	5,99	7,69	1,70	6,22	7,92
7	1,62	4,01	5,63	1,62	4,55	6,17	1,62	4,78	6,40	1,62	5,52	7,14	1,62	5,75	7,37	1,62	5,99	7,61	1,62	6,22	7,84
8	1,55	4,01	5,56	1,55	4,55	6,10	1,55	4,78	6,33	1,55	5,52	7,07	1,55	5,75	7,30	1,55	5,99	7,54	1,55	6,22	7,77
9	1,47	4,01	5,48	1,47	4,55	6,02	1,47	4,78	6,25	1,47	5,52	6,99	1,47	5,75	7,22	1,47	5,99	7,46	1,47	6,22	7,69
10	1,40	4,01	5,41	1,40	4,55	5,95	1,40	4,78	6,18	1,40	5,52	6,92	1,40	5,75	7,15	1,40	5,99	7,39	1,40	6,22	7,62

C.F. = Costo Fijo

C.V. = Costo Variable

C.T. = Costo Total

De acuerdo con el cuadro anterior resulta fácil apreciar que el costo de producción para todas las tallas hasta el tercer año va en aumento, esto se debe a que el nivel de producción no es tan elevado como para contrarrestar el efecto causado por los costos fijos. Mientras que del cuarto año al sexto los costos disminuyen drásticamente, manteniendo un estándar con ligeras variaciones; lo mismo sucede de año siete al año diez.

2.6 ESTIMACION DE INGRESOS POR VENTAS.

Todo negocio requiere producir ganancia para subsistir, y para ello eleva una cierta cantidad porcentual al costo de sus productos, es por esta razón que estableceré un margen del 30%, similar al de la competencia. Este porcentaje está destinado a:

- La cobertura del financiamiento de ventas realizadas, es decir, el plazo que se le otorga al cliente para la cancelación de la mercadería adquirida.
- Posibles elevaciones repentinas en los precios de materia prima o de insumos básicos como agua, luz y teléfono.
- La cancelación de un 10% al agente vendedor sobre la totalidad de ventas realizadas.
- La recuperación del capital de trabajo y ganancia por concepto de ventas.

A continuación se detallará el cuadro correspondiente a los ingresos:

Tallas Año	2			4			6			8			10			12			14		
	C.T	P.V	M.I	C.T	P.V	M.I	C.T	P.V	M.I	C.T	P.V	M.I	C.T	P.V	M.I	C.T	P.V	M.I	C.T	P.V	M.I
1	6,19	8,04	1,88	6,73	8,74	2,02	6,96	9,04	2,09	7,70	10,00	2,31	7,93	10,30	2,38	8,17	10,62	2,45	8,40	10,91	2,52
2	6,08	8,04	1,96	6,62	8,74	2,12	6,85	9,04	2,19	7,59	10,00	2,41	7,82	10,30	2,48	8,06	10,62	2,55	8,29	10,91	2,62
3	5,98	8,04	2,06	6,52	8,74	2,22	6,75	9,04	2,29	7,49	10,00	2,51	7,72	10,30	2,58	7,96	10,62	2,65	8,19	10,91	2,72
4	5,89	8,04	2,15	6,43	8,74	2,31	6,66	9,04	2,38	7,40	10,00	2,60	7,63	10,30	2,67	7,87	10,62	2,75	8,10	10,91	2,81
5	5,80	8,04	2,24	6,34	8,74	2,40	6,57	9,04	2,47	7,31	10,00	2,69	7,54	10,30	2,76	7,78	10,62	2,84	8,01	10,91	2,90
6	5,71	8,04	2,33	6,25	8,74	2,49	6,48	9,04	2,56	7,22	10,00	2,78	7,45	10,30	2,85	7,69	10,62	2,92	7,92	10,91	2,99
7	5,63	8,04	2,41	6,17	8,74	2,57	6,40	9,04	2,64	7,14	10,00	2,86	7,37	10,30	2,93	7,61	10,62	3,00	7,84	10,91	3,07
8	5,56	8,04	2,49	6,10	8,74	2,65	6,33	9,04	2,72	7,07	10,00	2,94	7,30	10,30	3,01	7,54	10,62	3,08	7,77	10,91	3,15
9	5,48	8,04	2,56	6,02	8,74	2,72	6,25	9,04	2,79	6,99	10,00	3,01	7,22	10,30	3,08	7,46	10,62	3,15	7,69	10,91	3,22
10	5,41	8,04	2,63	5,95	8,74	2,79	6,18	9,04	2,86	6,92	10,00	3,08	7,15	10,30	3,15	7,39	10,62	3,22	7,62	10,91	3,29

C.T. = Costo Total

P.V. = Precio de Venta

M.I. = Margen de ingreso

El precio de venta en cada talla de calentador se estandarizará para toda la vida útil del proyecto, en el valor obtenido del incremento porcentual de 30 puntos sobre los costos totales establecido en el primer año de operación. Es necesario aclarar que estos precios no incluyen el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)

Tallas	2			4			6			8			10			12			14			Total
	Año	C.V.	M.I.	I.V.	C.V.	M.I.	I.V.	C.V.	M.I.	I.V.	C.V.	M.I.	I.V.	C.V.	M.I.	I.V.	C.V.	M.I.	I.V.	C.V.	M.I.	
1	765	1,86	1.419,57	1.152	2,02	2.324,33	1.391	2,09	2.803,37	1.435	2,31	3.311,99	1.258	2,38	2.991,56	959	2,45	2.350,20	574	2,52	1.446,21	16.747,23
2	803	1,96	1.573,77	1.210	2,12	2.565,86	1.461	2,19	3.199,89	1.506	2,41	3.633,64	1.321	2,48	3.278,00	1.007	2,55	2.572,06	603	2,62	1.580,98	18.404,20
3	843	2,06	1.735,87	1.270	2,22	2.819,48	1.534	2,29	3.511,23	1.582	2,51	3.971,37	1.387	2,58	3.578,76	1.058	2,65	2.805,03	633	2,72	1.722,49	20.144,01
4	886	2,15	1.905,66	1.334	2,31	3.085,75	1.611	2,38	3.838,14	1.661	2,60	4.325,99	1.457	2,67	3.894,56	1.111	2,75	3.049,64	665	2,81	1.871,07	21.970,81
5	930	2,24	2.084,16	1.400	2,40	3.365,34	1.691	2,47	4.181,40	1.744	2,69	4.698,34	1.529	2,76	4.226,15	1.166	2,84	3.306,48	698	2,90	2.027,08	23.888,95
6	976	2,33	2.271,58	1.470	2,49	3.658,92	1.776	2,56	4.541,82	1.831	2,78	5.089,30	1.606	2,85	4.574,32	1.224	2,92	3.576,16	733	2,99	2.190,90	25.902,99
7	1.025	2,41	2.468,37	1.544	2,57	3.967,17	1.865	2,64	4.920,26	1.923	2,86	5.499,82	1.686	2,93	4.939,90	1.286	3,00	3.859,33	769	3,07	2.362,90	28.017,74
8	1.076	2,49	2.675,00	1.621	2,65	4.290,84	1.958	2,72	5.317,62	2.019	2,94	5.930,86	1.770	3,01	5.323,75	1.350	3,08	4.156,65	808	3,15	2.543,50	30.238,23
9	1.130	2,56	2.891,97	1.702	2,72	4.630,69	2.056	2,79	5.734,85	2.120	3,01	6.383,45	1.859	3,08	5.726,80	1.417	3,15	4.468,85	848	3,22	2.733,14	32.569,74
10	1.187	2,63	3.119,78	1.787	2,79	4.987,54	2.159	2,86	6.172,95	2.226	3,08	6.858,67	1.952	3,15	6.150,00	1.488	3,22	4.796,65	891	3,29	2.932,25	35.017,83
Total			22.145,53			35.695,90			44.321,52			49.703,43			44.683,80			34.941,04			21.410,51	252.901,73

C.V. = Cantidad de Ventas

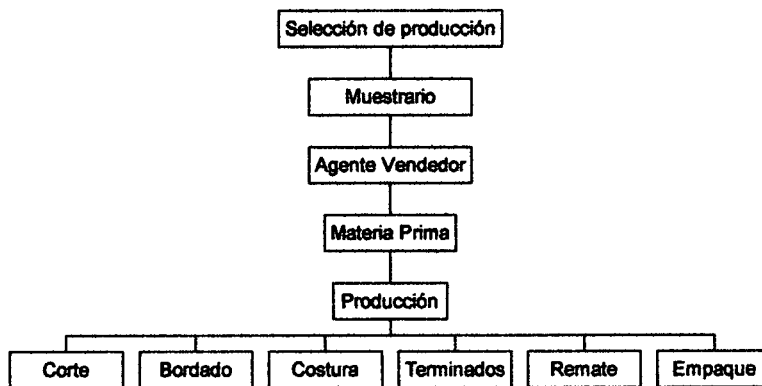
M.I. = Margen de ingreso

I.V. = Ingreso por Ventas

CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO

3.1 INGENIERIA DEL PROYECTO.

3.1.1 PROCESO PRODUCTIVO.



De acuerdo al esquema detallado tenemos que el primer paso es la selección de diseños de calentador que serán confeccionados para la conformación de un muestrario, determinando además el tallaje respectivo para cada modelo, puesto que podrían resultar muy infantiles en una talla mayor o muy serios en una talla pequeña.. Esta selección se la realiza tomando en cuenta principalmente el grado de laboriosidad que una prenda pueda presentar.

Una vez determinados los diseños se procederá a la estructuración de un muestrario y el cálculo de la cantidad de unidades que se tendrá la capacidad de producir por talla y modelo; el muestrario posteriormente será entregado a un agente

vendedor que recorrerá los principales almacenes especializados en la comercialización de este tipo de prendas.

Una vez que el pedido ha sido recibido se procede a la compra de materia prima, otorgando primordial importancia a la adquisición de las telas en los colores y cantidad requeridos en la elaboración de los posibles modelos de calentador. Cuando se haya concretado la compra de todos los demás insumos necesarios, se empezará con la producción.

3.1.2 BALANCE DE MATERIALES.

Para la confección de los calentadores, debemos emplear como materia prima principal la tela elaborada en algodón; cierres, elástico para la cintura de los pantalones, rib para las muñecas de los busos y por supuesto hilo, lamentablemente éste último es muy difícil de cuantificar y por ello no consta en el siguiente detalle:

TALLA	TELA (cm)	RIF (cm)	CIERRE (cm)	ELASTICO (cm)
2	100,00	4,00	15	32,00
4	120,00	6,00	15	34,00
6	130,00	6,00	15	34,00
8	140,00	8,00	18	36,00
10	150,00	8,00	18	36,00
12	160,00	8,00	18	38,00
14	170,00	8,00	18	38,00

3.1.3 PERIODO OPERACIONAL.

Con la finalidad de recuperar la inversión realizada, principalmente en maquinas industriales, se ha estimado que el proyecto tendrá una vida económica de

10 años. Ante esto se realizaron varias encuestas y con la información recabada en ellas se procedió a la proyección anualizada de la demanda, oferta, ingresos y egresos que el negocio podría tener:

Año	Demanda anual	% Crecimiento	Demanda total	Producción	% Participación
1	50.232	0,00%	52.744	7.535	15,00%
2	52.744	5,00%	55.381	7.912	15,00%
3	55.381	5,00%	58.150	8.307	15,00%
4	58.150	5,00%	61.057	8.722	15,00%
5	61.057	5,00%	64.110	9.159	15,00%
6	64.110	5,00%	67.316	9.617	15,00%
7	67.316	5,00%	70.681	10.097	15,00%
8	70.681	5,00%	74.216	10.602	15,00%
9	74.216	5,00%	77.926	11.132	15,00%
10	77.926	5,00%	81.823	11.689	15,00%

Del total de la producción mensual se estimó un porcentaje igual al que arrojaron las encuestas, en lo que se refiere al nivel de ventas por cada talla en la ciudad de Quito, de este modo se concluyó lo siguiente:

TALLA	CANTIDAD MENSUAL	PORCENTAJE
2	425	10,15%
4	640	15,29%
6	773	18,47%
8	797	19,04%
10	699	16,70%
12	533	12,73%
14	319	7,62%
TOTAL	4186	100,00%

En cuanto a los egresos e ingresos tenemos que:

AÑO	2	4	6	8	10	12	14
1	6,19	6,73	6,96	7,70	7,93	8,17	8,40
2	6,26	6,80	7,03	7,77	8,00	8,24	8,47
3	6,34	6,88	7,11	7,85	8,08	8,32	8,55
4	5,82	6,36	6,59	7,33	7,56	7,80	8,03
5	5,88	6,42	6,65	7,39	7,62	7,86	8,09
6	5,94	6,48	6,71	7,45	7,68	7,92	8,15
7	5,34	5,88	6,11	6,85	7,08	7,32	7,55
8	5,39	5,93	6,16	6,90	7,13	7,37	7,60
9	5,44	5,98	6,21	6,95	7,18	7,42	7,65
10	5,49	6,03	6,26	7,00	7,23	7,47	7,70

A esta tabla correspondiente a los costos anuales de fabricación se le incrementará un 30% para obtener el precio de venta, de lo cual sólo el 11% es utilidad neta.

3.1.4 DISTRIBUCION DE LA MAQUINARIA.

Como es normal dentro una empresa pequeña, el espacio que ocupa para el desenvolvimiento de sus actividades no es muy grande; esto significa tener la posibilidad de ejercer un control de producción más efectivo y personalizado en cada una de sus etapas. Además la bodega de materias primas y de productos terminados se encuentran en el mismo local de trabajo.

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere de lo siguiente:

- Una máquina cortadora.
- Dos máquinas overlock.
- Dos máquinas de costura recta.

- **Una máquina recubridora.**

Adicionalmente existirá una sección adicional encargada de los terminados y el control de calidad.

Para aclarar el funcionamiento de las máquinas, describiré lo siguiente:

- **Máquina Recta.**

Realiza la costura de dobladillos en mangas y pantalón, también cose bolsillos y posibilita la unión rápida y segura de los cuellos.

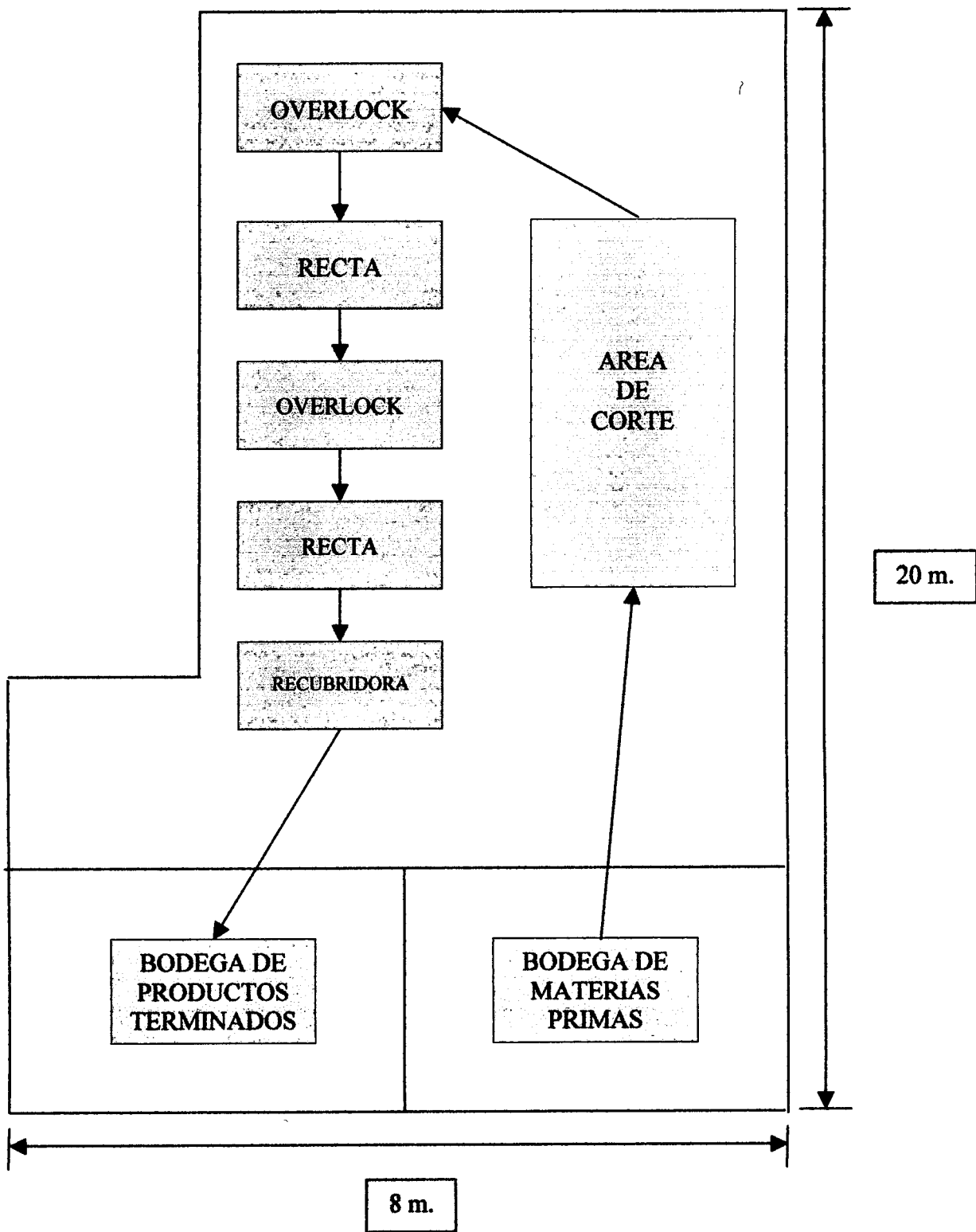
- **Máquina Overlock.**

Se encarga de la costura lateral interna de los elementos constituyentes de la prenda.

- **Máquina Recubridora.**

Ayuda a mejorar la presentación final del producto y al mismo tiempo coloca puntadas de seguridad.

3.1.5 PLANO DE DISTRIBUCION DE LA PLANTA.



3.2 LOCALIZACION.

De acuerdo a la pregunta cinco de la encuesta realizada a locales que comercializan ropa para niños, es fácil notar que de los tres principales sectores de la Ciudad de Quito, es el norte el que ostenta un porcentaje promedio de concentración de ventas que bordea el 70% en cada una de las tallas analizadas.

Sin duda alguna el sitio óptimo para la ubicación de la microempresa es en el norte, pues esto significa la disminución considerable de costos de transportación y adicionalmente el proveedor de la tela que utilizaremos también se encuentra en esta zona.

3.3 TAMAÑO E INVERSION.

Debido a las características funcionales y económicas expuestas en este proyecto, concluyo que se trata de una microempresa que no tendrá más de diez empleados, incluido el empleador; y la inversión total ha realizar en activos fijos no supera los \$6.000

CANTIDAD	EQUIPO	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	Overlock de 5 hilos Siruba	\$ 1.321,42	\$ 2.642,84
1	Recubridora Siruba	\$ 1.467,95	\$ 1.467,95
2	Recta Sunstar	\$ 692,76	\$ 1.385,52
1	Cortadora Yamata YCM 50 – 1	\$ 318,73	\$ 318,73
TOTAL			\$ 5.815,04

3.4 ANALISIS FODA.

FORTALEZAS.

- Se trata de un proyecto que dará trabajo a directo a ocho personas, por consiguiente este beneficio se ampliaría a sus respectivas familias.
- Al ser un proyecto que se amparará bajo normas legales, se contribuye al Estado mediante el pago de impuestos, especialmente del I.V.A. e impuesto a la renta.

OPORTUNIDADES.

- Es un proyecto dirigido a satisfacer necesidades de vestuario no solo en el aspecto deportivo, sino también servirían como ropa casual, porque los modelos a producirse tendrán un corte más formal.
- Se busca ofrecer productos novedosos, de excelente calidad total y a precios asequibles a las clases media baja, media y media alta.

DEBILIDADES.

- Dadas las actuales circunstancias económicas, se hace difícil conseguir financiamiento con tasas de interés bajas y a plazos prudentiales con mayor tendencia al largo plazo, lo que obligará a subir el costo de los productos. Lo deseable sería contar con fondos disponibles inmediatos, ya que así sería posible conseguir las materias primas y materiales a precios especiales debido a que los pagos serían de contado.

- Al haberse restringido el consumo de artículos diferentes a los de primera necesidad por causa de la pérdida del poder adquisitivo de los potenciales clientes, será necesario bajar los precios de venta al mínimo posible, con el consecuente sacrificio de las utilidades esperadas.

AMENAZAS.

- La mayor amenaza que tiene no solo el proyecto que se ha elaborado, sino todo el sector productivo, es el contrabando, especialmente en el sector de la confección, ya que ha crecido y se expande de manera alarmante sin que las autoridades competentes, sea el Servicio de Rentas Internas (S.R.I.), cuyo director por mandato de Ley es el Presidente de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, como la misma Corporación hayan implementado las medidas de control severas para frenar este flagelo, que amenaza con destruir no solo a pequeñas y medianas industrias, sino también a la gran empresa, ya que al no pagar ningún tipo de impuesto hace que los precios sean totalmente inferiores a los reales del mercado aunque su calidad igualmente sea inferior en muchas cosas, lo que hace que se produzca una competencia desleal.

CAPITULO IV: EVALUACION DEL PROYECTO

4.1 RENTABILIDAD DEL PROYECTO.

Para la elaboración de este capítulo se tomó como base el esquema computarizado del ejercicio EMPRESA DE METALES S.A., el cual fue elaborado por el EC. RODRIGO SAENZ profesor de la Universidad Internacional S.E.K y que consta en el Manual de Preparación y Evaluación de Proyectos del mismo autor.

4.1.1 PARAMETROS BASICOS PARA LAS PROYECCIONES (PARAMETROS).

Para dar inicio al desarrollo del análisis financiero del proyecto, se han considerado todos las cifras necesarias para alcanzar una mejor visión a futuro de lo que podemos esperar del mismo. Dentro de los datos de la hoja de parámetros se incluyen la demanda del mercado, el crecimiento anual de la demanda, el porcentaje estimado de participación en el mercado en los próximos diez años, los porcentajes de producción en cada talla de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas, costos de materia prima y de productos terminados, así como plazos de cobro y plazo medio de entrega del producto terminado, sueldos, etc. Esto dentro de la información más relevante.

Debo recalcar que la información aquí expresada toma en cuenta únicamente el primer año de operación, para luego ser proyectada de acuerdo a cada una de las etapas de los próximos diez años. Además al trabajar bajo un esquema de dolarización, se supone no habrán variaciones en los precios de la materia prima ni incrementos en los costos de mano de obra directa.

4.1.2 VENTAS TOTALES (ANEXO 1).

Para la obtención de las ventas totales en unidades monetarias del proyecto, debemos tomar el tamaño total de la demanda del mercado en unidades y multiplicarla por los porcentajes de participación esperada que tendrá el negocio. Una vez establecido el número de unidades a producir en cada año procedemos a diferenciar la cantidad de producto por talla y luego multiplicamos estos valores por el precio de venta, obteniendo así el total de ventas anuales en dólares.

4.1.3 COSTO DE LA MATERIA PRIMA (ANEXO 2).

En este punto se trabaja de igual forma que hicimos para obtener las ventas totales, es decir, tomamos las cifras de producción anual por tallas y multiplicamos por el costo unitario; esta operación arroja como resultado los costos de materia prima anualizados.

4.1.4 COSTO DE MANO DE OBRA Y DEPRECIACIONES (ANEXO 3 – 5).

Para establecer el costo anual de mano de obra, dividimos este anexo en tres departamentos que son:

- De corte.
- De producción.
- De acabados.

En cada departamento tenemos el número de trabajadores con su respectivo sueldo mensual, el cual por efectos del análisis ha sido anualizado.

En el caso de las depreciaciones se consideran los valores totales de las máquinas a adquirir, más los muebles y enseres necesarios para la correcta distribución de materiales y productos terminados. En ambos casos la vida útil es de diez años y se van descontando a una tasa del 10% anual.

4.1.5 COMISION SOBRE VENTAS Y PAGO DE INTERESES (ANEXO 6 – 7).

Debido a que el modo de trabajo que se llevará requiere de un agente vendedor, se establecerá una porcentaje del 10% de comisión sobre el total de las ventas que efectúe dicha persona.

En cuanto al financiamiento para la adquisición de telas se adquirirá un crédito de \$ 12.650 por cuatro años a una tasa del 19% anual, el cual generará \$ 2.404 y \$ 1.201,75 en el primero y segundo año de operación respectivamente.

4.1.6 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO (P Y G).

En el estado de pérdidas y ganancias juntamos los anexos anteriores, descontando del total de ventas los costos de producción incluidas las depreciaciones, así conseguimos la utilidad bruta de la cual restamos la comisión sobre ventas totales (10%).

Efectuado lo anterior tenemos como resultado la utilidad en operación a la cual se le disminuye los gastos financieros, el 15% de participación laboral y el 25% de impuesto a la renta, para finalmente derivar en la utilidad neta anualizada.

4.1.7 CAPITAL DE TRABAJO.

Para realizar la evaluación del capital de trabajo necesario para el correcto desenvolvimiento del proyecto, he considerado los siguientes puntos:

- **Necesidad de efectivo.**

Para calcular la necesidad de efectivo contamos con el total de costos y gastos provenientes del estado de pérdidas y ganancias (P y G), los pagos de principal, las depreciaciones y amortizaciones y por último con el costo de materia prima y materiales. Las operaciones proceden así: los dos primeros puntos se suman para luego hacer la resta de los dos siguientes; de esta forma tenemos el requerimiento de efectivo anual, el cual posteriormente será dividido para 360 días y multiplicado por cinco días.

Al tratarse de un negocio pequeño no hace falta realizar el cálculo de necesidad de efectivo más que hasta cinco días.

- **Saldo en cuentas por cobrar.**

Para obtener dicho saldo debemos restar las depreciaciones y amortizaciones del costo de producción multiplicado por el porcentaje de las ventas a crédito, que para este proyecto serán del 100%. Luego sumamos la

comisión sobre ventas (10%) y nos da como resultado el total anual en cuentas por cobrar, a esta cifra se la divide para 45 días que es el plazo medio de cobro establecido en este trabajo, para finalmente establecer el total invertido en el plazo de cuentas por cobrar.

- **Inversión en productos terminados.**

El establecer esta inversión deriva de restar las depreciaciones y amortizaciones del costo de producción, entonces dividimos para 360 días y lo multiplicamos por cinco días, este último es el plazo óptimo de finalización de la producción bajo el esquema de trabajo detallado en el capítulo tres. Hecho esto obtenemos finalmente el total invertido en el plazo de productos terminados.

- **Inversión en materia prima y materiales.**

Conseguir el total invertido en el plazo de las materias primas es sencillo, simplemente dividimos el costo de materia prima y materiales para 360 días y lo multiplicamos por 30 días, que es el plazo que los proveedores otorgan para cancelar la deuda por la adquisición de telas.

Una vez concretados todos los resultados necesarios, los sumamos y tenemos los valores definitivos de requerimiento de capital de trabajo. Concluimos con las variaciones del capital de trabajo, que no es más que la resta de las cifras del año siguiente y el presente.

4.1.8 COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

Del costo total del proyecto diferenciamos las cantidades en miles y los porcentajes correspondientes a la inversión fija y al capital de trabajo. También establecemos los montos que serán objeto de deuda y cual será el aporte del capital social, que en este caso corresponden a un 68,40% y 31,60% respectivamente; además el 33,72% de la inversión será en activos fijos, mientras que el 66,28% es en capital de trabajo.

4.1.9 FLUJOS DE CAJA Y COSTO PONDERADO DE CAPITAL.

La inversión total se financia en un 68,40% con deuda adquirida a través de CFN y el 31,60% restante con capital propio. Según los índices calculados podemos apreciar que el proyecto es viable al poseer un Valor Actual Neto (VAN) positivo, tener una relación beneficio costo superior a 1, tener una TIR superior al costo promedio ponderado de capital y permitir recuperar la inversión en aproximadamente 4 años luego de la puesta en marcha del proyecto.

4.1.10 RESULTADOS.

El negocio genera dividendos crecientes relativos a los niveles de producción ya establecidos, durante los próximos de 10 años de operación.

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
PARAMETROS BASICOS PARA LAS PROYECCIONES**

CONCEPTO	VALORES
DEMANDA DEL MERCADO : TAMAÑO DEL MERCADO (UNIDADES) AÑO UNO	50.232
CRECIMIENTO DE LA DEMANDA ANUAL	5,00%
PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE MERCADO AÑOS 1-3	15,00%
PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE MERCADO AÑOS 4-6	20,00%
PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE MERCADO AÑOS 7-10	30,00%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "2"	10,15%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "4"	16,29%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "6"	18,47%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "8"	19,04%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "10"	16,70%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "12"	12,73%
PORCENTAJE DE PRODUCCION ASIGNABLE A LA TALLA "14"	7,62%
PRECIO POR UNIDAD TALLA "2" EN EL PRIMER AÑO	8,04
PRECIO POR UNIDAD TALLA "4" EN EL PRIMER AÑO	8,74
PRECIO POR UNIDAD TALLA "6" EN EL PRIMER AÑO	9,04
PRECIO POR UNIDAD TALLA "8" EN EL PRIMER AÑO	10,00
PRECIO POR UNIDAD TALLA "10" EN EL PRIMER AÑO	10,30
PRECIO POR UNIDAD TALLA "12" EN EL PRIMER AÑO	10,62
PRECIO POR UNIDAD TALLA "14" EN EL PRIMER AÑO	10,91
PRECIO PARA RESTO DE AÑOS (PORCENTAJE DE INCREMENTO DE LOS COSTOS ANUAL)	30,00%
TASA DE COMISION EN VENTAS	10,00%
PORCENTAJE DE VENTAS A CREDITO	100,00%
PLAZO DE LAS VENTAS A CREDITO (DIAS)	45
PORCENTAJE ANUAL DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES :	
MAQUINARIA Y EQUIPO	10,00%
MUEBLES Y ENSERES	10,00%
VALORES RESIDUALES DE LOS ACTIVOS Y DEL CAPITAL DE TRABAJO :	
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	10,00%
CAPITAL DE TRABAJO (PORCENTAJE DEL VALOR AL DECIMO AÑO)	50,00%
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DEL COSTO DEL PERSONAL DE PRODUCCION	0,00%
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO EN EL CANON ANUAL DE ARRENDAMIENTO	5,00%

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
PARAMETROS BASICOS PARA LAS PROYECCIONES**

CONCEPTO	VALORES	
TASA NOMINAL ANUAL DE INTERES (PRESTAMO PARA LA COMPRA DE MAQUINARIA)	19,00%	
PLAZO MEDIO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES : DIAS	30	
PLAZO MEDIO DEL PRODUCTO TERMINADO : DIAS	6	
PLAZO MEDIO DE LA CUENTAS POR COBRAR : DIAS	45	
PLAZO EN LAS COMPRAS DE MATERIA PRIMA : DIAS	45	
COSTO NOMINAL TOTAL DE LOS RECURSOS PROPIOS	22,00%	
TASA DE PARTICIPACION LABORAL	15,00%	
TASA DE IMPUESTO A LA RENTA	25,00%	
COSTOS UNITARIOS EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN		
MATERIA PRIMA TALLA 2	4,01	
MATERIA PRIMA TALLA 4	4,55	
MATERIA PRIMA TALLA 6	4,78	
MATERIA PRIMA TALLA 8	5,52	
MATERIA PRIMA TALLA 10	5,75	
MATERIA PRIMA TALLA 12	5,99	
MATERIA PRIMA TALLA 14	6,22	
GASTOS MENSUAL DE PERSONAL DEL PROCESO PRODUCTIVO EN EL PRIMER AÑO.	VALOR	NUMERO
CORTE	250,00	1
MAQUINA OVERLOCK	150,00	2
MAQUINA RECTA	150,00	2
MAQUINA RECUBRIDORA	150,00	1
TERMINADOS Y CONTROL DE CALIDAD	150,00	2
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	VALOR	AÑOS(DEP.)
MAQUINARIA Y EQUIPO	5.815,04	10
MUEBLES Y ENSERES	390,00	10
DEUDA POR FINANCIAMIENTO DE LA TELA (MILES DE DOLARES)	12.850,00	

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
----------	------------	-------------	------------	------------	------------	-----------	-------------	------------	------------	------------

DEMANDA TOTAL (UNIDADES)	50.232	52.744	55.381	58.150	61.057	64.110	67.316	70.681	74.216	77.926
DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO (UNIDADES)	7.535	7.912	8.307	8.722	9.159	9.617	10.097	10.602	11.132	11.669

ANEXO No 1 : VENTAS TOTALES	72.556	76.184	79.993	83.993	88.192	92.602	97.232	102.094	107.198	112.558
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "2"	765	803	843	885	930	976	1.025	1.076	1.130	1.186
PRECIO POR UNIDAD	8,04	8,04	8,04	8,04	8,04	8,04	8,04	8,04	8,04	8,04
VENTAS DE TALLA "2".	6.149	6.456	6.779	7.118	7.474	7.848	8.240	8.652	9.085	9.539
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "4"	1.152	1.210	1.270	1.334	1.400	1.470	1.544	1.621	1.702	1.787
PRECIO POR UNIDAD.	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74
VENTAS DE TALLA "4".	10.069	10.573	11.101	11.656	12.239	12.851	13.494	14.168	14.877	15.620
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "6"	1.392	1.461	1.534	1.611	1.692	1.776	1.865	1.958	2.056	2.159
PRECIO POR UNIDAD.	9,04	9,04	9,04	9,04	9,04	9,04	9,04	9,04	9,04	9,04
VENTAS DE TALLA "6".	12.581	13.210	13.870	14.564	15.292	16.057	16.859	17.702	18.588	19.517
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "8"	1.435	1.506	1.582	1.661	1.744	1.831	1.923	2.019	2.120	2.226
PRECIO POR UNIDAD.	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
VENTAS DE TALLA "8".	14.346	15.064	15.817	16.608	17.438	18.310	19.225	20.187	21.196	22.256
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "10"	1.258	1.321	1.387	1.457	1.529	1.606	1.686	1.771	1.859	1.952
PRECIO POR UNIDAD.	10,30	10,30	10,30	10,30	10,30	10,30	10,30	10,30	10,30	10,30
VENTAS DE TALLA "10".	12.961	13.609	14.289	15.004	15.754	16.541	17.368	18.237	19.149	20.106
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "12"	959	1.007	1.057	1.110	1.166	1.224	1.285	1.350	1.417	1.488
PRECIO POR UNIDAD.	10,62	10,62	10,62	10,62	10,62	10,62	10,62	10,62	10,62	10,62
VENTAS DE TALLA "12".	10.186	10.696	11.231	11.792	12.382	13.001	13.651	14.333	15.050	15.803
UNIDADES VENDIDAS DE TALLA "14"	574	603	633	665	698	733	769	808	848	891
PRECIO POR UNIDAD.	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91	10,91
VENTAS DE TALLA "14".	6.264	6.577	6.906	7.251	7.614	7.995	8.394	8.814	9.255	9.718

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
ANEXO No 2 : COSTO DE MATERIA PRIMA	39.432	41.404	43.474	45.648	47.930	50.326	52.843	55.485	58.259	61.172
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "2"	765	803	843	885	930	976	1.025	1.076	1.130	1.186
COSTO POR UNIDAD	4,01	4,01	4,01	4,01	4,01	4,01	4,01	4,01	4,01	4,01
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "2"	3.067	3.220	3.381	3.550	3.728	3.914	4.110	4.315	4.531	4.758
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "4"	1.152	1.210	1.270	1.334	1.400	1.470	1.544	1.621	1.702	1.787
COSTO POR UNIDAD	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "4"	5.242	5.504	5.779	6.068	6.372	6.690	7.025	7.376	7.745	8.132
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "6"	1.392	1.461	1.534	1.611	1.692	1.776	1.865	1.958	2.056	2.159
COSTO POR UNIDAD	4,78	4,78	4,78	4,78	4,78	4,78	4,78	4,78	4,78	4,78
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "6"	6.652	6.985	7.334	7.701	8.086	8.490	8.915	9.360	9.828	10.320
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "8"	1.435	1.506	1.582	1.661	1.744	1.831	1.923	2.019	2.120	2.226
COSTO POR UNIDAD	5,52	5,52	5,52	5,52	5,52	5,52	5,52	5,52	5,52	5,52
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "8"	7.919	8.315	8.731	9.167	9.626	10.107	10.612	11.143	11.700	12.285
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "10"	1.258	1.321	1.387	1.457	1.529	1.606	1.686	1.771	1.859	1.952
COSTO POR UNIDAD	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "10"	7.235	7.597	7.977	8.376	8.795	9.234	9.696	10.181	10.690	11.224
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "12"	959	1.007	1.057	1.110	1.166	1.224	1.285	1.350	1.417	1.488
COSTO POR UNIDAD	5,99	5,99	5,99	5,99	5,99	5,99	5,99	5,99	5,99	5,99
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "12"	5.745	6.033	6.334	6.651	6.984	7.333	7.700	8.084	8.489	8.913
UNIDADES PRODUCIDOS Y VENDIDOS TALLA "14"	574	603	633	665	698	733	769	808	848	891
COSTO POR UNIDAD	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22
COSTO DE LA MATERIA PRIMA TALLA "14"	3.571	3.750	3.937	4.134	4.341	4.558	4.786	5.025	5.276	5.540

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
----------	------------	-------------	------------	------------	------------	-----------	-------------	------------	------------	------------

ANEXO No 3 : COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600
DEPARTAMENTO DE CORTE:										
NUMERO DE OBREROS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$.)	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$.)	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
DEPARTAMENTO DE PRODUCCION:										
NUMERO DE OBREROS	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$.)	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$.)	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
DEPARTAMENTO DE ACABADOS :										
NUMERO DE OBREROS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$.)	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$.)	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600

ANEXO No 4: DEPRECIACION MAQUINAS Y EQUIPOS

VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR	5.815	5.815	5.815	5.815	5.815	5.815	5.815	5.815	5.815	5.815
AÑOS DE VIDA UTIL	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
CUOTA DE DEPRECIACION	582	582	582	582	582	582	582	582	582	582

ANEXO No 5 DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES

VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390
AÑOS DE VIDA UTIL	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
CUOTA DE DEPRECIACION	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
----------	------------	-------------	------------	------------	------------	-----------	-------------	------------	------------	------------

ANEXO No 6: COMISIONES SOBRE VENTAS										
VENTAS DEL EJERCICIO (MILES DE \$.)	72.556	76.184	79.993	83.993	88.192	92.602	97.232	102.094	107.198	112.558
COMISION : 10%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
VALOR DE LAS COMISIONES SOBRE VENTAS (MILES DE \$.)	7.256	7.618	7.999	8.399	8.819	9.260	9.723	10.209	10.720	11.256

ANEXO No 7 : INTERESES				
CAPITAL PENDIENTE DE PAGO	12.650	9.487,50	6.325,00	3.162,50
PAGOS DE PRINCIPAL	3.162,50	3.162,50	3.162,50	3.162,50
TASA DE INTERES : %	19,0%	19,00%	19,00%	19,00%
VALOR DE LOS INTERESES (MILES DE \$.)	2.404	1.803	1.202	601

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

CONCEPTO	ANEXOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
VENTAS NETAS	1	72.556	76.184	79.993	83.993	88.192	92.602	97.232	102.094	107.198	112.558
COSTO DE PRODUCCION	2 A 3	55.653	57.624	59.694	61.868	64.150	66.547	69.063	71.705	74.480	77.393
COSTO DE LA MATERIA PRIMA	2	39.432	41.404	43.474	45.648	47.930	50.326	52.843	55.485	58.259	61.172
COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA	3	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600
COSTOS DE FABRICACION :	4 A 5	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621
DEPRECIACION DE MAQUINAS Y EQUIPOS	4	582	582	582	582	582	582	582	582	582	582
DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	5	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		16.904	18.560	20.299	22.125	24.042	26.055	28.169	30.388	32.719	35.166
COMISIONES SOBRE VENTAS	7	7.256	7.618	7.999	8.399	8.819	9.260	9.723	10.209	10.720	11.256
UTILIDAD EN OPERACION		9.648	10.941	12.299	13.725	15.223	16.795	18.446	20.179	21.999	23.910
INTERESES O GASTOS FINANCIEROS	8	2.404	1.803	1.202	601	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL		7.244	9.139	11.098	13.125	15.223	16.795	18.446	20.179	21.999	23.910
15 % DE PARTICIPACION LABORAL		1.087	1.371	1.665	1.969	2.283	2.519	2.767	3.027	3.300	3.586
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		6.158	7.768	9.433	11.156	12.939	14.276	15.679	17.152	18.699	20.323
25 % DE IMPUESTO A LA RENTA		1.539	1.942	2.358	2.789	3.235	3.569	3.920	4.288	4.675	5.081
UTILIDAD NETA		4.618	5.826	7.075	8.367	9.704	10.707	11.759	12.864	14.024	15.243

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
CALCULO DEL REQUERIMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
1.- NECESIDAD DE EFECTIVO (SEMANAL)										
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS EN ESTADO DE P. Y G.	62.908	65.243	67.694	70.267	72.970	75.807	78.786	81.915	85.199	88.648
PAGOS DE PRINCIPAL	3.163	3.163	3.163	3.163	-	-	-	-	-	-
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621
COSTO DE LA MATERIA PRIMA Y MATERIALES	39.432	41.404	43.474	45.648	47.930	50.326	52.843	55.485	58.259	61.172
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO ANUAL	26.018	26.381	26.762	27.162	24.419	24.860	25.323	25.809	26.320	26.856
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO (SEMANAL)	361	366	372	377	339	345	352	358	366	373
2.- SALDO EN CUENTAS POR COBRAR										
COSTO DE PRODUCCION x 100 % DE VENTAS A CREDITO	55.653	57.624	59.694	61.868	64.150	66.547	69.063	71.705	74.480	77.393
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621
COMISIONES SOBRE VENTAS	7.256	7.618	7.999	8.399	8.819	9.260	9.723	10.209	10.720	11.256
TOTAL ANUAL INVERTIDO EN CUENTAS POR COBRAR	62.288	64.622	67.073	69.647	72.349	75.187	78.166	81.294	84.579	88.028
PLAZO MEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (45 DIAS)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
TOTAL INVERTIDO EN EL PLAZO DE CUENTAS POR COBRAR	7.786	8.078	8.384	8.706	9.044	9.398	9.771	10.162	10.572	11.003
3.- INVERSION EN PRODUCTOS TERMINADOS										
COSTO DE PRODUCCION	55.653	57.624	59.694	61.868	64.150	66.547	69.063	71.705	74.480	77.393
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621
TOTAL ANUAL INVERTIDO EN PRODUCTOS TERMINADOS	55.032	57.004	59.074	61.248	63.530	65.926	68.443	71.085	73.859	76.772
PLAZO MEDIO DE PRODUCTOS TERMINADOS (5 DIAS)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
TOTAL INVERTIDO EN EL PLAZO DE PRODUCTOS TERMINADOS	764	792	820	851	882	916	951	987	1.026	1.066
4.- INVERSION EN MATERIA PRIMA Y MATERIALES										
COSTO DE LA MATERIA PRIMA Y MATERIALES	39.432	41.404	43.474	45.648	47.930	50.326	52.843	55.485	58.259	61.172
PLAZO MEDIO DE MATERIAS PRIMAS (30 DIAS)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL INVERTIDO EN EL PLAZO DE LAS MATERIAS PRIMAS	3.286	3.450	3.623	3.804	3.994	4.194	4.404	4.624	4.855	5.098
5.- REQUERIMIENTOS DE CAPITAL DE TRABAJO : RESUMEN										
NECESIDADES DE EFECTIVO SEMANAL (5 DIAS)	361	366	372	377	339	345	352	358	366	373
INVERSION EN CUENTAS POR COBRAR (45 DIAS)	7.786	8.078	8.384	8.706	9.044	9.398	9.771	10.162	10.572	11.003
INVERSION EN PRODUCTO TERMINADO (5 DIAS)	764	792	820	851	882	916	951	987	1.026	1.066
INVERSION EN MATERIA PRIMA Y MATERIALES (30 DIAS)	3.286	3.450	3.623	3.804	3.994	4.194	4.404	4.624	4.855	5.098
TOTAL DEL REQUERIMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO	12.198	12.686	13.199	13.738	14.259	14.853	15.477	16.131	16.819	17.540
VARIACION DEL CAPITAL DE TRABAJO	489	513	539	522	594	623	655	687	722	-

COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO
En miles de dólares

A.- COSTO DEL PROYECTO	INVERSION		FINANCIACION		
			DEUDA	CAPITAL	TOTAL
A.1 INVERSION FIJA :	6.205,04	33,72%			
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.815,04	31,60%		5.815,04	5.815,04
MUEBLES Y ENSERES	390,00	2,12%	390,00		390,00
A.2 CAPITAL DE TRABAJO	12.197,66	66,28%	12.197,66		12.197,66
EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	361,36	1,96%			
CUENTAS POR COBRAR	7.785,96	42,31%			
INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO	764,33	4,15%			
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES	3.286,00	17,86%			
TOTAL DEL COSTO DEL PROYECTO	18.402,70	100,00%	12.587,66	5.815,04	18.402,70

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

CONCEPTO	VALOR MILES DE \$.	PORCENTAJE DE PARTICI- PACION 1	TASA NOMINAL DE INTERES 2	COSTO PONDERADO DE CADA FUENTE 3 = 1 x 2
PASIVO DE LARGO PLAZO	12.588	68,40%	19,00%	13,00%
CAPITAL SOCIAL	5.815	31,60%	22,00%	6,95%
TOTAL DEL FINANCIAMIENTO	18.403	100,00%	Kp →	19,95%

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
FLUJOS DE CAJA OPERATIVOS**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO	SEPTIMO AÑO	OCTAVO AÑO	NOVENO AÑO	DECIMO AÑO
UTILIDAD EN OPERACIÓN	9.648	10.941	12.299	13.725	15.223	16.795	18.446	20.179	21.999	23.910
PARTICIPACION LABORAL	1.087	1.371	1.665	1.969	2.283	2.519	2.767	3.027	3.300	3.586
IMPUESTO A LA RENTA	1.539	1.942	2.358	2.789	3.235	3.569	3.920	4.288	4.675	5.081
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	621	621	621	621	621	621	621	621	621	621
VARIACIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO	489	513	539	522	594	623	655	687	722	-
INVERSIONES DE REPOSICION Y MANTENIMIENTO	582	582	582	582	582	582	582	582	582	582
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS FIJOS										1.163
VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL DE TRABAJO										1.754
FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL	6.572	7.155	7.777	8.485	9.150	10.122	11.143	12.216	13.342	18.199
TASA PERTINENTE DE DESCUENTO (EN %)	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%	19,95%
FACTOR DE VALOR ACTUAL A LA TASA Kp	0,83	0,70	0,58	0,48	0,40	0,34	0,28	0,23	0,19	0,16
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS DE CAJA OPERATIVOS	5.479	4.973	4.506	4.099	3.685	3.399	3.119	2.851	2.596	2.952
FLUJOS DE CAJA ACUMULADOS	5.479	10.452	14.958	19.058	22.743	26.141	29.261	32.112	34.707	37.659
SUMA DE LOS FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS	37.659									
COSTO (INVERSION) DEL PROYECTO	18.403									

INDICES DE EVALUACION

VALOR ACTUAL NETO (VAN) (EN MILES DE \$.)	19.257
RELACION BENEFICIO / COSTO (B/C)	2,05
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) (%)	42,44%
PERIODO REAL DE RECUPERACION (PRR) (AÑOS)	3,84

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
TABLA DE RESULTADOS
PARA LA EVALUACION DE PROYECTOS**

INDICES DE EVALUACION	VALOR OBTENIDO	CRITERIO DE DECISION	
		PROYECTO VIABLE	PROYECTO NO VIABLE
VALOR ACTUAL NETO (MILES DE \$.)	19,257	SI	NO
RELACION BENEFICIO - COSTO	2,05	SI	NO
TASA INTERNA DE RETORNO	42,44%	SI	NO
PERIODO REAL DE RECUPERACION (AÑOS)	3,84	SI	NO
INDICES DE COBERTURA DE LA DEUDA	1,18	SI	NO

**PROYECTO DE PRODUCCION DE CALENTADORES PARA NIÑOS
CALCULO DE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LA DEUDA
En miles de dólares**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO
FLUJO NETO DE CAJA NOMINAL (1)	6.572	7.155	7.777	8.485
PAGOS DE LOS INTERESES	2.404	1.803	1.202	601
PAGOS DEL CAPITAL	3.163	3.163	3.163	3.163
DIVIDENDO TOTAL (2)	5.566	4.965	4.364	3.763
INDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA (3 = 1 / 2)	1,18	1,44	1,78	2,25

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 RECOMENDACIONES.

Si bien en estos momentos la situación económica del país es difícil, para los años siguientes pueden abrirse nuevas y mejores perspectivas para que todo el sector productivo se recupere y se desarrolle. Entre las varias recomendaciones que se puede dar para que se cumplan con los objetivos trazados en este proyecto, tenemos las siguientes:

- Un control férreo y estricto del contrabando que en forma tan desleal está actuando con fuerza en el mercado, hecho que no genera empleo, ni pago de impuestos; pues son actos ilícitos.
- Se implementen políticas crediticias a plazos prudentes y con tasas de interés a nivel internacional, ya que si consideramos que nuestro sistema monetario es rígido al tener al dólar norteamericano como patrón de moneda, igualmente se requiere que el interés que cobran las instituciones financieras bajen a niveles internacionales permitiendo con ello el acceso a estos créditos por parte de la microempresa que en definitiva es la que genera empleo y da recursos al estado por diferentes vías como el I.V.A., aportaciones al seguro, etc.
- Al igual que actúan otros países para defender su producción a través de la creación de salvaguardias arancelarias que en definitiva no son otra cosa que impuestos a las aportaciones, es necesario que el estado al tener la dolarización y por tanto no poder devaluar la moneda para fomentar exportaciones, actúe al

igual que los otros países creando incentivos para exportaciones y cargas arancelarias para determinadas importaciones, con lo que las condiciones internas del mercado tenderían a equilibrarse y alcanzar un mejor desarrollo de la microempresa.

5.2 CONCLUSIONES.

- El proyecto que se ha desarrollado es muy realista ya que se ha trabajado con información actualizada y se han considerado parámetros de crecimiento muy conservadores; además se estima que en el corto plazo bajarán las tasas de interés, el estado tomará y hará realidad varias de las recomendaciones expuestas que ya son un clamor nacional de los sectores productivos. Una vez superada la crisis financiera vendrán cambios positivos que permitirán el crecimiento en cantidad y calidad de la microempresa, lo que a la vez generará nuevas fuentes de empleo y como consecuencia de ello el consumo vendrá también a incrementarse.
- El proyecto realizado espera incrementar la producción en forma anual siguiendo un crecimiento de la economía sustentado en índices macroeconómicos como la inflación y además siguiendo un comportamiento del mercado, con lo que las utilidades esperadas tienen una base cierta de expectativa ya que si los precios de venta se mantienen constantes, al aumentar la producción los costos unitarios tenderán a disminuir, dando como resultado una mejor rentabilidad con lo que se justificarían las inversiones efectuadas.

BIBLIOGRAFIA

- González Domínguez Francisco José, **Creación de Empresas**, Ediciones Pirámide, 2000.
- Bermejo Manuel - Rubio Isabel - De la Vega Ignacio, **La creación de la empresa propia**, Mc Graw Hill, 1994.
- Diego Andrade Izurieta, **Tesis sobre el Impacto de los Programas no Financieros del Banco Interamericano de Desarrollo de Apoyo a la Microempresa que son actualmente ejecutados por la Corporación Financiera Nacional.** (Período 1998 – 2000)

ANEXOS

Anexo N° 1. Encuesta.

Anexo N° 2. Financiación.

Anexo N° 3. Facturas proforma.

Anexo N° 3.1. Estanterías.

Anexo N° 3.2. Equipo de costura.

Anexo N° 3.3. Telas.

ANEXO N° 1.
ENCUESTA

ENCUESTA

1. ZONIFICACION.-

Sur Centro Norte

- 1.1 Barrio.....
- 1.2 Nombre del local.....
- 1.3 Calle.....
- 1.4 Número.....
- 1.5 Transversal.....

2. DESARROLLO DE LA ENCUESTA.-

2.1 ¿Está la gente interesada en comprar calentadores para niños?

Si No

2.2 ¿Cuál es la talla que más vende?

2 4 6 8
10 12 14

2.3 ¿En qué tipo de tela vende usted en mayor cantidad?

Poliéster Algodón Otra tela

2.4 El cliente prefiere que los diseños gráficos contenidos en la prenda sean?

Bordados Estampados Otro tipo

2.5 ¿Qué cantidad de calentadores vende usted por mes en la talla:

	Algodón	Poliéster	Otra tela
2?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANEXO N° 2.
FINANCIACION

ANEXO N° 2

CREDIMICRO

- Destino**
- Activos fijos: incluye financiamiento de terrenos, inmuebles y bienes raíces, directamente vinculados al proyecto.
 - Capital de trabajo
 - Asistencia técnica
- Plazo**
- Activos fijos: hasta 1440 días (4 años)
 - Capital de trabajo: hasta 360 días (1 año)
- Período de gracia**
- Activos fijos: hasta 360 días
- Tasa de interés**
- Tasa CFN más margen de la Institución Financiera Intermediaria-IFI (hasta 8 puntos porcentuales).
- Amortización** 30 ó 90 días
- Garantías** Negociadas entre la IFI y el BF de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones Financieras.
- Aporte del Beneficiario Final**
- No requiere aporte del BF



Corporación Financiera Nacional
Eficacia y Solidez para el Desarrollo

Línea gratuita: 1800-898989
Oficina Matriz Quito
Juan León Mera 130 y Av. Patria esq.
Telf.: (593-2) 2 562-393 / 2 564 900
Fax: (593-2) 2 223 823

Suc. Mayor Guayaquil
Av. Carlos Julio Arosemena Km 1 1/2
Telf.: (593-4) 2 204 080
Fax: (593-4) 2 204 780
Visítenos en Internet: www.cfn.fin.ec

ANEXO N° 3.
FACTURAS PROFORMA

ANEXO N° 3.1

INDUSTRIAS DE CROMADOS "ARTIALAMBRE" CIA LTDA.

Av. 10 de Agosto y Selva Alegre (esquina)
Teléfono: 543952 Quito-Ecuador

N° 0000329

COTIZACIONES SOLO PARA INFORMACION DEL CLIENTE
NO VALIDA COMO FACTURA, NOTA DE VENTA O NOTA DE PEDIDO

Fecha: Quito 12 de Junio 2002 Válida por: 8 días
 Cliente: Sra. Maria J. Barros
 Dirección: Teléfono: 2468609
 Forma de Pago: contado Agente:

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V.TOTAL
	<i>Tenemos a bien cotizar.</i>		
1	Estanteria metálica de 2 x 93 x 40 x 5		65 ✓
1	Vitamina caja mostrador de 1,50		165 ✓
1	Vitamina mostrador sencilla de 1,50.		130 ✓
<p><i>Nota: Descuento del 10% En estos precios no esta incluido el IVA. Montañas, J. Badalosa.</i></p>			
<p><i>condicion: con el 50% a la fecha y el 50% restante contra entrega.</i></p>			
<p>LA MERCADERIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL CLIENTE</p>			

ANEXO N° 3.2.a



PROFORMA


SEÑOR
PABLO HIDALGO
PRESENTE

CANTIDAD	DESCRIPCION	TOTAL CONTADO
1	OVER DE 5 HILO SIRUBA	\$ 1.321.42
1	RECUBRIDORA SIRUBA	" 1.467.95
1	RECTA SUNSTAR	" 692.76
1	CORTADORA YAMATA YCM 50-1	" 318.73
TOTAL		\$ 3.800.86

SON TRES MIL OCHOCIENTOS DOLARES CON 86/100

VALIDA ESTA PROFORMA POR 8 DIAS
PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO
INCLUYE E.V.A.
GARANTIA 6 MESES

AFENTAMENTE


RAFAEL POZO
TEL. 506457



ANEXO N° 3.2.b

YUKITEX C.A.

Av. Eloy Alfaro N32-620 (1824) y Bélgica
Teléfonos: 2237-210 / 2546-518 / 2546-916
RUC: 1790274721001

PROFORMA

Cliente: SR. PABLO HIDALGO
Dirección: Juan Ignacio Pareja OE 185 y
Mediala
Teléfono: 2595-629
Ref. Bancaria: _____

MODELO	DESCRIPCION	PRECIO
	Costura Recta JUKI	687
	Overlock 5 hilos "	1.460
	Recubridor 3 agujas Kansai	1.700
	Costado B 20 de lado	
	Crédito: 50% entrada	
	50% : 30 60 90 días	
	77 Crédito	
	Precios: Mas IVA	

FECHA: Agosto 1/2002

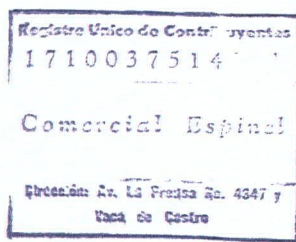
ANEXO N° 3.3 b

Quito, 18 de Julio del 2002

PROFORMA

A petición del Sr. Pablo Hidalgo damos a conocer los siguientes precios de Fleece tela de calentador y Rib, las formas de pago es al contado por una compra mayor a \$100 dólares con un tres por ciento de descuento, a crédito 30 días .

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Fleece mayer	1	6.65	7.45
Rib delgado	1	6.61	7.40



COMERCIAL ESPINEL
2591128 2534436



DISTRIBUIDORA DE:
TELAS DE PUNTO, HILOS DE COSER
HILOS DE BORDAR Y MAS

Av. de la Prensa 4347 y Vaca de Castro
Teléfonos: 2534.436 - 2591.128
Fax: 2533.003, Quito - Ecuador