





**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**Trabajo de fin de carrera titulado:**

**“PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA IMPORTADORA FANTASÍAS NUÑEZ PARA VENTAS AL POR MAYOR EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2010.”**

**Realizado por:**

**BYRON GEOVANNY NUÑEZ VELOZ**

**Como requisito para la obtención del título de**

**INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**QUITO, SEPTIEMBRE 2010**



## **DECLARACIÓN JURAMENTADA**

Yo, BYRON GEOVANNY NUÑEZ VELOZ, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mí autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

Byron G. Nuñez Veloz

# **DECLARATORIA**

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado

**PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA IMPORTADORA FANTASÍAS NUÑEZ PARA VENTAS AL POR MAYOR EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2010.**

Realizado por el alumno

**BYRON GEOVANNY NUÑEZ VELOZ**

como requisito para la obtención del título de

**INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ha sido dirigido por el profesor

**ING. DIEGO HERRERÍA**

quien considera que constituye un trabajo original de su autor.

---

Ing. Diego Herrería

Director

# **LOS PROFESORES INFORMANTES**

Los profesores informantes;

Dra. Maritza Idrovo, e

Ing. Diego Araque

después de revisar el trabajo escrito presentado,

lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

---

Dra. Maritza Idrovo

---

Ing. Diego Araque

Quito, a 14 de Septiembre de 2010

## **DEDICATORIA**

Dedicar el presente trabajo a mi papá el Sr. Hugo Nuñez, mi mamá la Sra. Blanca Veloz, quienes con esfuerzo, perseverancia, sacrificio y superación pudieron forjar en mí los valores necesarios para formarme profesional así como personalmente pudiendo superar cada obstáculo que nos presenta la vida.

También a mis hermanas Mónica, Lilian, Lorena, mis hermanos Hugo, Edison, que con cada uno de sus consejos me supieron conducir por los caminos correctos para alcanzar tan anhelado sueño de culminar mis estudios, a mis cuñadas; Indira, Amparo y cuñados; Gustavo, Abraham, en especial a Steve Domínguez por la confianza depositada, el apoyo brindado desde el inicio y durante toda mi carrera universitaria.

A mis sobrinas y sobrinos con los cuales he compartido los mejores momentos de mi vida y son motivo de inspiración para seguir adelante en mi vida.

No puedo olvidar a mis amigos, que hemos compartido cinco años de nuestras vidas, durante los cuales pasamos por momentos de alegría, tristeza, pero sobre todo de mucha lealtad; Andrea C., Majo G., Carla C., Ricardo B., Andrés J., Fernando DP., Antonio M. A ustedes gracias, por muchas de las situaciones vividas a lo largo de la carrera.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer primeramente a Dios por la salud y la vida que hasta ahora me brinda, y por los duros momentos vividos y superados por la gracia y bendición de él.

A la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK por formar un hombre con principios y valores, inculcados en las aulas.

A los profesores que día a día mediante sus cátedras forman a excelentes profesionales.

A la Importadora Fantasías Nuñez y sus integrantes; que hicieron posible la realización y culminación de tan anhelado trabajo de fin de carrera.



## **RESUMEN EJECUTIVO**

La Importadora Fantasías Nuñez a partir de su creación en el año de 1988, ha mostrado un notable crecimiento en el área de ventas al por mayor de productos de bisutería, accesorios para el cabello, cosméticos, productos para el hogar y regalos.

La idea de realizar el proyecto de la nueva sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez, basados en el porcentaje de clientes actuales que provienen del sector Sur un 60% del total de compradores que tienen sus negocios en la ciudad de Quito.

La empresa se ha dado a conocer durante todo este tiempo por su amplia trayectoria y la experiencia adquirida en el proceso de crecimiento, y se refleja en las encuestas realizadas durante el estudio de mercado para el desarrollo del plan o proyecto en cuestión.

Las nuevas instalaciones localizadas en el sector del Pintado, Sur de Quito, permiten la correcta exhibición de los distintos productos para que el cliente pueda admirarlos y realizar con comodidad sus compras. La amplitud de la planta baja permitirá agilizar los procesos de facturación, cobro y despacho de mercadería, lo cual asegura una mejor atención al cliente.

En base a la evaluación financiera con resultados obtenidos con un Valor Actual Neto de \$43.077,01, una Tasa Interna de Retorno igual al 24.73% y la relación Beneficio-Costo de \$1.19, se puede concluir que el proyecto es totalmente factible y realizable.

Los detalles del estudio realizado se encuentran descritos en los capítulos desarrollados durante el presente trabajo.

## SUMMARY

Fantasías Nuñez importer from its inception in 1988, has shown remarkable growth in the area of products wholesale like fashion jewelry, hair accessories, cosmetics, household products and gifts.

The idea for the project of the new branch of the Importer Fantasías Nuñez, based on the percentage of existing customers that come from the southern sector by 60% of all buyers who have their business in the city of Quito.

The company has released at this time for his extensive background and experience in the growth process, as reflected in surveys for market research for the development of the plan or project.

The new facility located in the zone known as El Pintado, South of Quito, facilitate the proper display of the various products that the customer can comfortably admire and make purchases. The extent of the ground floor will streamline the process of billing, collection and delivery of merchandise, which ensures better customer service.

Based on the financial assessment results with a Net Present Value of \$ 43,077.01, an internal rate of return equal to 24.73% and the benefit-cost ratio of \$ 1.19, it can be concluded that the project is entirely feasible and achievable.

Details of the study are described in chapters developed during this study.

# ÍNDICE

DECLARACIÓN JURAMENTADA.....	ii
DECLARATORIA.....	iii
LOS PROFESORES INFORMANTES.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	vii
SUMMARY.....	viii
ÍNDICE.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
CAPÍTULO I.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Tema de tesis.....	1
1.2 Reseña de la Importadora Fantasías Nuñez.....	1
1.3 Situación Actual de la importadora.....	2
1.4 Formulación de objetivos.....	4
1.5 Cartera de productos de la Importadora Fantasías Nuñez.....	5
CAPÍTULO II.....	7
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	7
2.1 Objetivo General.....	7
2.2 Objetivos Específicos.....	7
2.3 Análisis de la Demanda.....	7
2.4 Análisis de la Oferta.....	25
2.5 Análisis FODA de la importadora Fantasías Nuñez.....	41
2.6 Conclusiones del análisis FODA.....	44
2.7 Marketing Mix.....	45
CAPÍTULO III.....	51
3. Estudio Técnico.....	51

3.1	Objetivos del Estudio Técnico .....	51
3.2	Análisis del Estudio Técnico.....	53
3.3	Procesos del servicio de ventas al por mayor.....	69
3.4	Organización de la sucursal comercial.....	79
3.5	Marco Legal .....	90
CAPÍTULO IV .....		93
4.	Estudio Económico-Financiero .....	93
4.1	Objetivo general .....	93
4.2	Inversiones del Proyecto .....	93
4.3	Ventas.....	102
4.4	Factibilidad financiera.....	103
4.5	Evaluación financiera.....	108
4.6	Escenarios económicos .....	112
CAPÍTULO V .....		118
5.	Conclusiones y Recomendaciones .....	118
5.1	Conclusiones .....	118
5.2	Recomendaciones.....	120
BIBLIOGRAFÍA .....		122
ANEXOS .....		125

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 Pregunta uno total.....	12
Gráfico 2.2 Pregunta dos total .....	14
Gráfico 2.3 Pregunta tres total.....	15
Gráfico 2.4 Pregunta cinco total.....	18
Gráfico 2.5 Pregunta seis total.....	20
Gráfico 2.6 Pregunta siete total .....	21
Gráfico 2.7 Montos de compra graficados .....	22
Gráfico 2.8 Productos más rentables .....	23
Gráfico 2.9 Valores de Importaciones período 2006-2009 Importadora Herrera .....	28
Gráfico 2.10 Valores de Importaciones período 2006-2009 Importadora Manrique .....	30
Gráfico 2.11 Valores de Importaciones período 2006-2009 Importadora Fantasías Nuñez	31
Gráfico 2.12 Valores de Importaciones período 2006-2009, resumen.....	33
Gráfico 2.13 Resumen valores de Importación destinados al Sector Sur durante 2010.....	37
Gráfico 2.14 Valores destinados al Sector Sur. ....	40
Gráfico 2.15 Matriz BCG de categoría de Productos.....	49
Gráfico 3.1 Localización por parroquias .....	60
Gráfico 3.2 Macro localización .....	60
Gráfico 3.3 Salas de exhibición, facturación, cobro y despacho.....	68
Gráfico 3.4 Diagrama Macro procesos.....	70
Gráfico 3.5 Proceso de compra al por mayor .....	73
Gráfico 3.6 Proceso de venta al por mayor .....	75
Gráfico 3.7 Proceso de facturación .....	77
Gráfico 3.8 Proceso de cobro y despacho .....	79
Gráfico 3.9 Jerarquía organizativa.....	83
Fórmula 4.1 Fórmula VAN .....	109
Fórmula 4.2 Fórmula TIR.....	110
Fórmula 4.3 Fórmula relación B/C.....	111
Gráfico Anexo 1.1 Mapa barrio La Magdalena.....	126
Gráfico Anexo 1.2 Mapa barrio Villaflora .....	127

Gráfico Anexo 1.3 Mapa barrio La Ferroviaria.....	128
Gráfico Anexo 1.4 Mapa barrio La Atahualpa.....	129
Gráfico Anexo 1.5 Mapa barrios Santa Anita y Barrio Nuevo .....	130
Gráfico Anexo 1.6 Mapa barrios Cooperativa IESS Fut, La Mena y La Gatazo .....	131
Gráfico Anexo 1.7 Mapa barrio El Calzado.....	132
Gráfico Anexo 1.8 Mapa barrio La Ecuatoriana .....	133
Gráfico Anexo 1.9 Mapa barrio Solanda.....	134
Gráfico Anexo 1.10 Mapa barrio Chillogallo.....	135
Gráfico Anexo 1.11 Mapa barrio Martha de Roldós .....	136
Gráfico Anexo 1.12 Mapa barrios La México, 5 Esquinas, Pío XII y Marianita de Jesús. ....	137
Gráfico Anexo 3.1 Formulario Solicitud licencia metropolitana de funcionamiento. ....	141
Gráfico Anexo 4.1 Diseño parqueadero y planta baja.....	142
Gráfico Anexo 4.2 Diseño segundo y tercer piso.....	143

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Productos para la venta en Fantasías Nuñez.....	5
Tabla 2.1 Proveedores u ofertantes.....	16
Tabla 2.2 Valores Promedio Mensual .....	22
Tabla 2.3 Proveedores y actividad económica .....	26
Tabla 2.4 Importaciones anuales Importadora Fantasías Herrera .....	27
Tabla 2.5 Porcentaje correspondiente al total de importaciones por categoría de productos .....	28
Tabla 2.6 Importaciones anuales Importadora Manrique.....	29
Tabla 2.7 Porcentaje correspondiente al total de importaciones .....	30
Tabla 2.8 Importaciones anuales Importadora Fantasías Nuñez .....	31
Tabla 2.9 Porcentaje correspondiente al total de importaciones .....	32
Tabla 2.10 Resumen valores de Importación .....	33
Tabla 2.11 Resumen valores de Importación destinados al Sector Sur durante 2010.....	36
Tabla 2.12 Valores de Importación con porcentaje de clientes en la ciudad y sector sur de la Importadora Fantasías Herrera .....	38
Tabla 2.13 Valores de Importación con porcentaje de clientes en la ciudad y sector sur de la Importadora Manrique.....	38
Tabla 2.14 Valores de Importación con porcentaje de clientes en la ciudad y sector sur de la Importadora Fantasías Nuñez .....	39
Tabla 2.15 Valores de Importación total destinados al sector sur .....	39
Tabla 2.16 Valores de Importación proyectados totales período 2010-2013.....	41
Tabla 2.17 Productos y porcentajes a pagar por motivo de arancel e impuestos .....	46
Tabla 2.18 Porcentajes aplicados para el margen de utilidad.....	47
Tabla 2.19 Productos para la venta en Fantasías Nuñez.....	48
Tabla 3.1 Productos y manera de exhibición.....	54
Tabla 3.2 Dimensiones sala de exhibición .....	56
Tabla 3.3 Dimensiones área de facturación.....	57
Tabla 3.4 Dimensiones área de cobro y despacho.....	57
Tabla 3.5 Dimensiones bodegas .....	58

Tabla 3.6 Dimensiones área administrativa.....	58
Tabla 3.7 Dimensiones parqueadero .....	59
Tabla 3.8 Micro localización.....	62
Tabla 3.9 Instalaciones salas de exhibición.....	64
Tabla 3.10 Instalaciones punto de facturación .....	64
Tabla 3.11 Instalaciones caja y despacho.....	65
Tabla 3.12 Instalaciones bodegas .....	66
Tabla 3.13 Instalaciones del área administrativa.....	66
Tabla 3.14 Detalle de instalaciones .....	67
Tabla 3.15 Sueldos y Salarios personal Fantasías Nuñez.....	90
Tabla 4.1 Inversiones en salas de exhibición .....	94
Tabla 4.2 Inversiones en punto de facturación.....	94
Tabla 4.3 Inversiones en área de cobro y despacho de mercadería.....	95
Tabla 4.4 Inversiones Bodegas.....	95
Tabla 4.5 Inversión área administrativa .....	96
Tabla 4.6 Inversión en otros activos.....	97
Tabla 4.7 Inversiones en suministros y otros .....	97
Tabla 4.8 Resumen de inversiones .....	98
Tabla 4.9 Financiamiento .....	98
Tabla 4.10 Tabla de amortización .....	99
Tabla 4.11 Depreciación activos fijos .....	100
Tabla 4.12 Rol de pagos .....	101
Tabla 4.13 Niveles de ventas.....	103
Tabla 4.14 Balance de situación inicial.....	104
Tabla 4.15 Balance de pérdidas y ganancias proyectados.....	106
Tabla 4.16 Flujo de caja .....	107
Tabla 4.17 Flujo de caja para evaluación financiera .....	108
Tabla 4.18 Cálculo tasa de descuento.....	109
Tabla 4.19 Cálculo Valor Actual Neto .....	110
Tabla 4.20 Cálculo Tasa Interna de Retorno .....	111



Tabla 4.21 Cálculo Relación Costo-Beneficio .....	112
Tabla 4.22 Variables para el análisis de sensibilidad. ....	112
Tabla 4.23 Flujo de caja con escenario pesimista .....	114
Tabla 4.24 Indicadores económicos del escenario pesimista .....	114
Tabla 4.25 Flujo de caja con escenario optimista.....	116
Tabla 4.26 Indicadores económicos del escenario optimista .....	116

# CAPÍTULO I

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Tema de tesis

Plan de factibilidad para la apertura de una sucursal de la importadora Fantasías Nuñez para ventas al por mayor en el sector Sur del Distrito Metropolitano de Quito año 2010.

### 1.2 Reseña de la Importadora Fantasías Nuñez

La empresa Fantasías Nuñez dedicada a la importación de productos de bisutería, adornos para el hogar y cosméticos para distribución y venta a comerciantes mayoristas y minoristas, posee actualmente dos locales comerciales ubicados estratégicamente en el centro histórico del distrito metropolitano de Quito.

Constituida legalmente como persona natural, “entendiendo así a quien puede constituir una empresa unipersonal, para lo cual deberá solicitar su registro único de contribuyentes (RUC), el permiso municipal de funcionamiento y llevar los libros de cuentas”.<sup>1</sup>

A partir de su creación en 1988 la actividad principal se concentró en la venta de bisutería como diademas, collares, pulseras, adornos para el cabello, entre otros productos de belleza para la mujer. Productos que eran comprados en Guayaquil y traídos para su distribución dentro de la Ciudad, el primer local comercial se estableció en el conocido mercado del Ipiales en el Centro histórico, a partir de aquel primer almacén el nombre se fue posicionando como uno de los distribuidores mayoristas.

A partir del año 1995 cuando su primera importación de mercadería fue realizada desde la Zona Libre de Colón en Panamá, la empresa expandió la gama de productos, dirigidos al

---

<sup>1</sup> Tomado de la página: [http://www.conquito.org.ec/creaempresa/index.php?option=com\\_content&view=article&id=33:propiedad-y-constitucion-legal-de-una-empresa&catid=22:formas-de-empresa&Itemid=126](http://www.conquito.org.ec/creaempresa/index.php?option=com_content&view=article&id=33:propiedad-y-constitucion-legal-de-una-empresa&catid=22:formas-de-empresa&Itemid=126), año 2010.

complemento de adornos para el hogar, para entonces ya existía otro local comercial ubicado en las calles Chile y Cuenca, igualmente en el centro histórico, de mayor espacio para exhibición de los productos como eran lámparas de escritorio, relojes de pared, cajas musicales, Gráficos de porcelana entre otros productos.

Para 1998 el destino de importaciones sería la ciudad de New York en Estados Unidos, retomando una línea de bisutería más exclusiva y de mayor valor monetario, con lo cual ayuda al crecimiento económico de la empresa. La principal razón de dichas importaciones desde este lugar fueron los productos de bisutería con modelos que no se los encontraba en otro lugar desde donde se podría importar, alrededor de 5 años consecutivos se aprovechó de dicha ventaja que ofrecía este destino comercial. Sin dejar de lado las importaciones desde Panamá.

Después de 7 años desde la primera importación y las demás desde las ciudades antes citadas, la empresa se encaminó a nuevos proveedores en la ciudad de Yiwu en China, año 2002 la primera importación desde el continente asiático, convirtiéndose en importadores directos desde las fábricas. Para este año se adquiere el local comercial que actualmente funciona la matriz de la importadora y se cierra el primero de los almacenes en el sector del Ipiales. Las dimensiones del local establecido en las calles Mejía y Cuenca, permiten la exhibición del total de la mercadería destinando en este caso un área exclusiva de compras al por mayor y otra para compras al por menor o por unidades.

A partir de ese año, la importadora ha tenido un crecimiento considerable en cuanto a sus ventas, y debido a la diversificación de productos como por ejemplo juguetes y la línea conocida como cosméticos o maquillaje para mujeres, el espacio físico llega a ser uno de los problemas actuales para la exhibición de la mercadería en ventas al por mayor.

### **1.3 Situación Actual de la importadora**

Debido al crecimiento de la demanda actual de Fantasías Nuñez, al momento de prestar los servicios de ventas al por mayor se determinan ciertos inconvenientes como son:

- Espacio físico: el actual establecimiento ha llegado a la capacidad máxima en cuanto al área destinada para la exhibición de productos y la movilidad de los clientes que permita realizar la compra con la comodidad suficiente.

- Proceso de facturación: dicho proceso se encuentra en un nivel de saturación debido a la falta de espacio físico para instalaciones de computadores que permitan la facturación de las ventas. Durante este proceso los clientes deben esperar entre 5 y 8 minutos para proceder a la facturación de sus productos.

El espacio para exhibición y facturación se aprecian en las fotografías anexadas, donde se observa la incomodidad con la que las personas seleccionan los productos y la manera en la cual se realiza la facturación de los bienes de venta.

-Acceso vehicular: en el establecimiento actual localizado en la zona centro existe otro problema que es el difícil acceso vehicular a partir del medio día hasta las 16:00. Este problema influye en el momento del despacho de la mercadería, para los clientes es de mucha incomodidad tener que esperar para poder tomar un medio de transporte, cargando con las fundas de las compras que realizan.

Dichos inconvenientes se agravan durante las horas de mayor concentración de gente en el establecimiento como son en los horarios de 10:30 de la mañana hasta las 15:30 en la tarde, la concurrencia de gente es mayor en los días martes, jueves y sábados cuando los clientes realizan las compras, para el abastecimiento de sus locales como los bazares en el sector Sur de la ciudad.

Por dichas razones y contando con un 60% de los clientes procedentes del sector Sur del Distrito Metropolitano se propone la opción principal para realizar la apertura de un local sucursal en dicha zona que será una estrategia muy importante para mejorar la atención a los clientes que han tenido mucha fidelidad para con la importadora.

La sucursal Sur también permitirá el crecimiento de la oferta de productos puesto que el nuevo establecimiento dispondrá de mayor espacio físico para alcanzar una mejor rentabilidad al momento de ofertar los productos.

Por razones de localización de los principales competidores de la importadora en el centro de Quito, la opción de una sucursal en el Sector sur de la ciudad permitirá expandir el alcance de la empresa en conseguir una mayor participación de mercado dentro de la ciudad.

Para alcanzar lo antes mencionado será necesario el estudio de la Demanda y Oferta dentro del mercado de la bisutería, cosméticos y adornos para el hogar que actualmente se presenta en la ciudad de Quito y sus alrededores como son los valles. Además de contar con un análisis superficial de la actual demanda proveniente de otras ciudades y provincias que son principalmente comerciantes mayoristas.

## **1.4 Formulación de objetivos**

### ***1.4.1 Objetivo General***

- Realizar el estudio de factibilidad para la creación y apertura de una sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez para ventas al por mayor, localizada en el sector Sur de la ciudad de Quito.

### ***1.4.2 Objetivos Específicos***

- Determinar la Oferta y la Demanda actual y futura que rige al mercado de la bisutería en el sector Sur de la ciudad de Quito.
- Señalar el proceso de Marketing Mix para la expansión comercial de Fantasías Nuñez.
- Definir los espacios destinados con el fin de diseñar las salas de exhibición y el área administrativa en la nueva edificación.
- Determinar las funciones principales a cumplir por cada departamento integrado en lo que será el centro de dirección administrativa de la empresa en general.
- Determinar la viabilidad técnica-económica de la expansión de la importadora.

## 1.5 Cartera de productos de la Importadora Fantasías Nuñez

Conocida también como cartera de negocios al “conjunto de negocios y productos que constituyen la empresa. La empresa debe analizar su cartera de negocios actual y decidir cuáles ramos deben recibir más, menos o ninguna inversión y desarrollar estrategias de crecimiento para añadir nuevos productos o negocios a la cartera.”<sup>2</sup>

De acuerdo a los productos que son ofertados en los locales comerciales se puede dividir por categorías que abarcan a una gran cantidad de bienes destinados a la venta al por mayor.

### CARTERA DE PRODUCTOS

CATEGORÍA	PRODUCTOS
Bisutería	Aretes, collares, pulseras, anillos, prendedores, mancuernas,
Accesorios de Cabello	Vinchas, moños, diademas, pinzas, bananas, ligas, cintillos.
Cosméticos	Delineador, rímel, sombras, blush, polvo y base facial, labiales, brillos labiales, esmaltes, uñas postizas, pestañas postizas, material para uñas acrílicas y de gel, artículos para decoración de uñas, juegos para manicure y pedicure.
Regalos	Joyereros musicales, peluches, flores artificiales, lámparas de escritorio, relojes de mano, reloj despertador.
Artículos de hogar	Portarretratos, Gráficos de poliresina, lámparas de techo, relojes de pared, vajilla, juego de vasos.
Juguetes	Muñecos, carros, juguetes de piñatería, balones.
Otros accesorios	Gafas, carteras.

**Tabla 1.1 Productos para la venta en Fantasías Nuñez**

**Fuente: Importadora Fantasías Nuñez.**

**Elaborado por: El Autor**

De acuerdo a la tabla 1.1 se encuentran ordenadas las categorías de los productos en orden por el nivel de ventas y la rentabilidad que generan para la empresa, en primer lugar se

---

<sup>2</sup> Kotler Philip, Armstrong Gary, Fundamentos del Marketing, Sexta Edición, Editorial Pearson, 2003, pág. 50

presenta la categoría de bisutería siendo sus productos los de mayor oferta del total de sus bienes seguido de los accesorios de cabello, una línea complementaría a la primera.

En tercer lugar se presenta la línea de cosméticos que incluyen todos los bienes utilizados para maquillaje de mujeres.

Dentro de las categorías con niveles menores en sus ventas o que representan una rentabilidad menor a las anteriores se establecen los regalos, artículos de hogar y juguetes, esta última tiene como objetivo nada más que mantener la variedad en la oferta de productos.

Otros accesorios es la categoría final que de igual manera solo ayuda con incrementar la variedad de productos ofertados, y presenta apenas dos productos diferentes en esta como son las gafas y carteras.

## **CAPÍTULO II**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 Objetivo General**

Analizar los componentes del mercado tales como la demanda, la oferta y lo referente al Marketing Mix: Precio, Promoción, Producto y Plaza.

#### **2.2 Objetivos Específicos**

- Realizar el levantamiento de información acerca de los clientes potenciales que se localicen en el sector Sur de la ciudad como son los bazares o conocidos como “bazares y papelerías”.
- Investigar los principales competidores que se presentan en el campo que la importadora desarrolla sus actividades de comercio.
- Determinar la evolución de la oferta mediante la recolección de información proveniente de los propietarios o gerentes de las importadoras competidoras.
- Analizar el Marketing Mix para poder determinar el precio, la oferta de los productos, la promoción a realizarse y la plaza o localización de la nueva sucursal, que permitan ofrecer el mejor servicio de ventas al por mayor.

#### **2.3 Análisis de la Demanda**

Es importante realizar el análisis de la demanda para definir el mercado que posiblemente se convierta en potencial para la importadora Fantasías Nuñez, en el sector Sur de la ciudad de Quito. Para dicho análisis es importante recolectar información la cual es posible mediante el estudio de mercado, además de la herramienta conocida como fuente primaria que será la encuesta que permite conocer ampliamente datos acerca de los gustos y preferencias de los comerciantes propietarios de los bazares.



La parte más importante del estudio del proyecto se presenta en los puntos siguientes que determinarán la potencialidad que tiene actualmente el mercado para la realización de la nueva sucursal comercial de ventas al por mayor.

### ***2.3.1 Demanda Pasada***

Debido a la escasa información relacionada al número de locales comerciales dedicados a la venta de bisutería, accesorios para el cabello, regalos y adornos, conocidos como “bazares y papelerías” no es posible determinar la Demanda pasada de dicho mercado meta.

Por lo cual será necesario el levantamiento de información acerca de los establecimientos comerciales ubicados en el sector Sur del Distrito Metropolitano de Quito.

### ***2.3.2 Demanda Actual***

Según Laura Fisher y Jorge Espejo, Autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado."

El objetivo principal de determinar la demanda actual del mercado, se enfoca en el nivel de clientes potenciales que la importadora Fantasías Nuñez tendrá como objetivo satisfacer mediante sus ventas.

Para el estudio de la demanda actual es necesario realizar el levantamiento de información en el sector Sur, con el objetivo de conocer el número de locales comerciales dedicados a la venta de los productos que la importadora se encarga de distribuir.

Es básico describir los barrios más conocidos por los cuales se realizó el conteo de los “bazares y papelerías” que determinarán un número y será tomado como la demanda actual, y potencial del mercado.

En el anexo 1 se encuentran los mapas de los barrios donde se realizó la investigación, señalando en cada uno de ellos las calles en las cuales se establecen los bazares.

De acuerdo a dicha investigación se determinó los siguientes datos señalando los nombres de los barrios con el número de locales que se encontraron en cada uno:

**Barrio:**

La Magdalena: 8 locales comerciales.

La Villaflora se contabilizó 7 locales.

La Ferroviaria se contabilizó 16 locales.

La Atahualpa se localizaron 25 locales comerciales.

El Calzado se contabilizó 14 establecimientos.

La Ecuatoriana se contabilizaron 25 locales comerciales.

Solanda se contabilizaron 46 establecimientos entre bazares y “bazares y papelerías”.

Chillogallo se contabilizaron 22 establecimientos.

Martha de Roldós se contabilizaron 13 locales comerciales.

**En los Barrios:**

Barrio Nuevo y Santa Anita se contabilizaron 19 locales.

Cooperativa IESS Fut, La Mena y La Gatazo se contabilizaron 18 locales.

La México, 5 Esquinas, Pío XII y Marianita de Jesús, se contabilizaron 39 locales “bazares y papelerías”.

Durante el levantamiento de información se contabilizaron un total de 252 locales comerciales conocidos como “bazares y papelerías” que serían considerados como mercado objetivo para la sucursal de la importadora Fantasías Nuñez.

### 2.3.3 Cálculo de la muestra:

De acuerdo a la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra<sup>3</sup>:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra.

Z= Nivel de confianza.

p= probabilidad de éxito.

q= probabilidad de fracaso.

N= tamaño de la población.

e= error.

Con los datos obtenidos al finalizar el conteo de los “bazares y papelerías” se obtiene un tamaño de población N=252 locales comerciales.

Con un nivel de confianza Z = 1.81

La probabilidad de éxito p = 0.9

La probabilidad de fracaso q = 0.1

Y un error de e = 0.07 tenemos:

$$n = \frac{1.81^2 * 0.9 * 0.1 * 252}{(252-1) * 0.07^2 + 1.81^2 * 0.9 * 0.1}$$

---

<sup>3</sup> Rochard I. Levin & David S. Rubin-Estadística para Administradores -Tercera Edición- Editorial – Prentice-Hall Hispanoamericana- 1996- Pág. 397.

$$n = \frac{74.30}{1.52}$$

$$n = 48.73$$

Con un resultado de  $n = 48.73$  lo cual refleja un total de 49 encuestas por realizar para conocer los gustos y preferencias de los propietarios de los locales comerciales en el sector Sur del Distrito Metropolitano de Quito.

### 2.3.3.1 *Estudio de campo:*

#### **Tabulación y análisis de la información recolectada**

En la encuesta se formularon un total de ocho preguntas las mismas que permiten recolectar información acerca de los productos que cada uno de los bazares venden, sus proveedores, las razones de elección donde realizan sus compras, frecuencia del abastecimiento de el local comercial, montos de compra mensuales, son algunas de las interrogantes que se proponen en la investigación.

Teniendo en cuenta un total de 49 personas propietarios de los bazares en el sector Sur, a continuación se presentan los resultados a las preguntas formuladas en la encuesta:

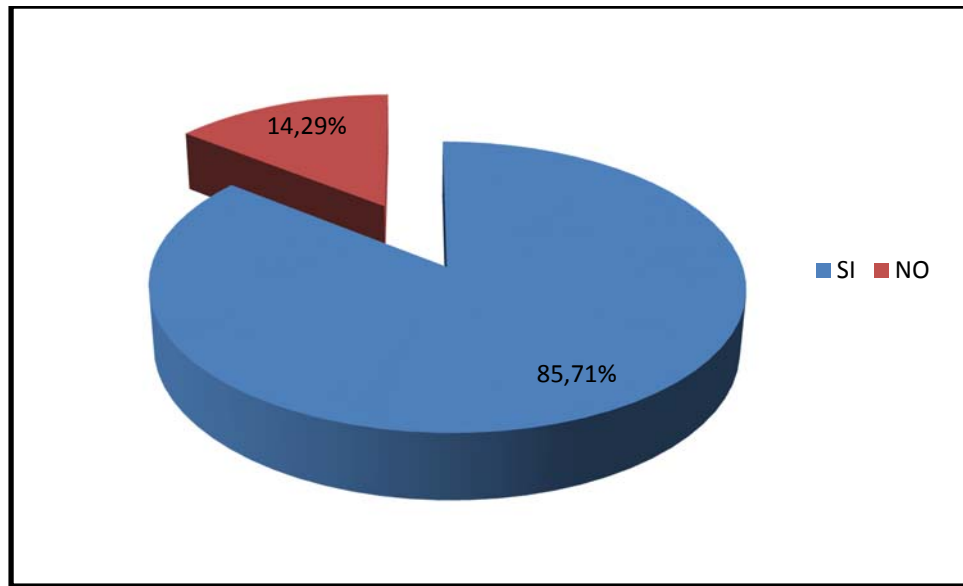
#### **1.- ¿Preferiría un local comercial de ventas al por mayor, localizado en el Sector del Pintado que pueda ofrecer gran variedad de productos, abarcando todas las categorías de bienes que su local vende?**

Si      42      85.71%

No      7      14.29%

De manera gráfica se presenta a continuación el resultado de la pregunta.

## Pregunta 1



**Gráfico 2.1 Pregunta uno total**

**Fuente: Estudio de mercado**

**Elaborado por: El Autor**

Esta pregunta está considerada como la pregunta filtro la misma que permite identificar la aceptación o rechazo al proyecto por parte de las personas encuestadas, en este caso 42 personas de las encuestadas respondieron que SI lo que representa el 85.71% mientras que 7 respuestas fueron NO representando un 14.29% del total de las 49 encuestas realizadas.

La favorable aceptación por parte de los dueños de los “bazares y papelerías” del Sector Sur es un signo de preferencia acerca de un local comercial de ventas al por mayor que sea localizado en la parte Sur del Distrito Metropolitano de Quito y que distribuya los artículos que se venden en estos establecimientos.

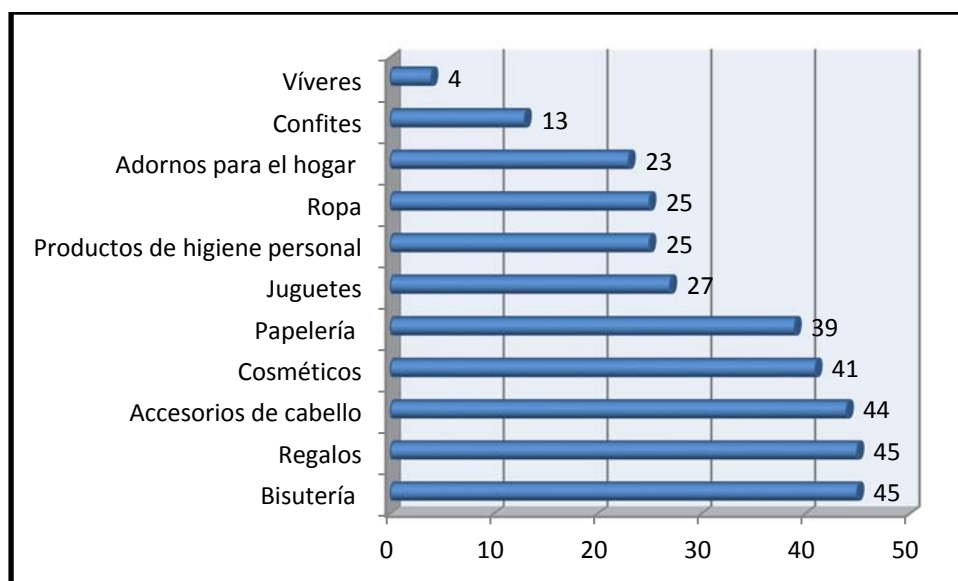
A pesar de las 7 respuestas negativas, será de mucha importancia la información que se pueda obtener con el resto de preguntas de la encuesta.

**2.- Señale con una X ¿cuál de las siguientes categorías de productos Ud. Vende en su local comercial?**

-Bisutería (aretes, collares, pulseras, etc.)	45
-Regalos (peluches, cajas musicales, etc.)	45
-Cosméticos (sombras, delineadores, etc.)	41
-Papelería (cuadernos, hojas, lápices, etc.)	39
-Juguetes (pelotas, rompecabezas, muñecas, etc.)	27
-Productos de higiene personal (jabón, champú, etc.)	25
-Accesorios de cabello (vinchas, diademas, moños, etc.)	44
-Adornos para el hogar (lámparas, Gráficos de poliresina, etc.)	23
-Otros (favor señalar cuáles)	
Ropa	25
Confites	13
Viveres	4

De manera gráfica se presenta a continuación el resultado de la pregunta.

## Pregunta 2



**Gráfico 2.2 Pregunta dos total**

**Fuente: Estudio de mercado**

**Elaborado por: El Autor**

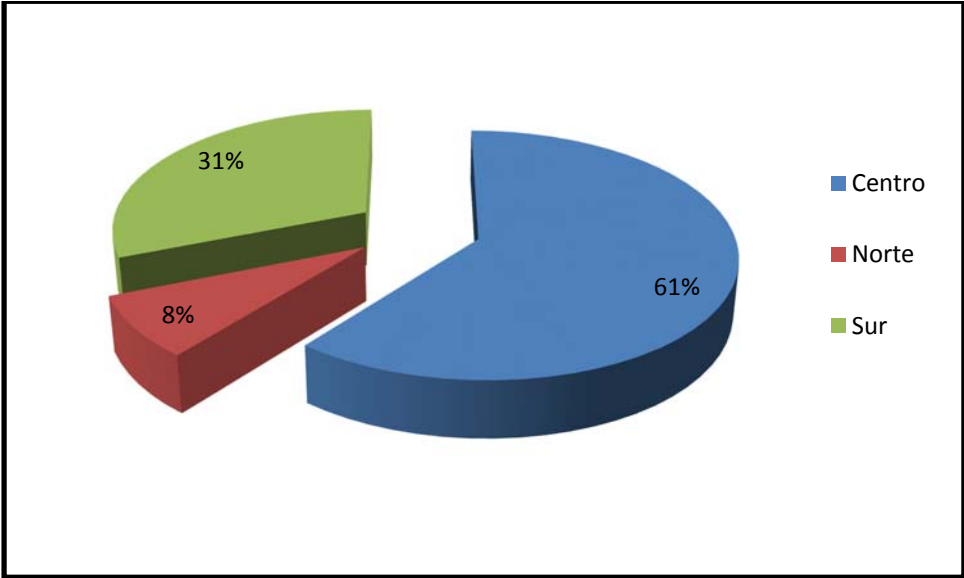
De los 49 “bazares y papelerías” encuestados se observa que 45 de ellos en sus establecimientos comercializan Regalos y Bisutería, 44 locales venden Accesorios de cabello, 41 expenden cosméticos y 39 todo lo referente a Papelería como útiles escolares, lo que señala; que estos productos son los que mayor demanda presentan para el abastecimientos de dichos locales comerciales.

En menor cantidad se presenta la demanda de otros bienes por parte de los 49 “bazares y papelerías” como son: 27 de ellos juguetes, 25 señalan Productos de higiene personal y Ropa, 23 demandan Adornos para el hogar, 13 Confites y 4 Viveres.

**3.- Indique con una X ¿en qué sectores de la ciudad se ubican sus proveedores para el abastecimiento de los productos?**

Centro	45	61%
Norte	6	8%
Sur	23	31%
Valles	0	0%

**Pregunta 3**



**Gráfico 2.3 Pregunta tres total**  
**Fuente: Estudio de mercado**  
**Elaborado por: El Autor**

El 61% del total de los encuestados acuden a realizar las compras para el abastecimiento de sus locales comerciales en el Sector Centro de la ciudad, siendo el Sur su segunda opción con el 31% de personas que ubican a sus proveedores en esta zona, y apenas el 8% acuden a los mayoristas localizados en el Norte de la ciudad.



**4.- Proporcione nombres de los mayoristas o proveedores de sus productos, del más importante al menos importante. (Compras realizadas durante los últimos 6 meses).**

De acuerdo a las respuestas de los propietarios de los establecimientos encuestados se señalaron los principales distribuidores o proveedores donde acuden a realizar las compras para abastecerse además señalan las categorías de productos que adquieren:

**Proveedores**

<b>Distribuidor o Importador</b>	<b>Categoría de Productos que distribuye.</b>	<b>Ubicación en la Ciudad</b>
Dilipa	Papelería	Sur y Norte
Fantasías Nuñez	Bisutería, Regalos, Cosméticos, Accesorios de cabello	Centro
Fantasías Herrera	Bisutería, Cosméticos, Adornos, Accesorios de cabello	Centro
Importadora Manrique	Cosméticos, Bisutería, Accesorios de cabello	Centro
Varios locales de Centro	Artículos de bazar	Centro
El Hueco	Artículos de bazar	Centro
La Popular Papelería	Papelería	Sur
Artes	Papelería	Sur
San Francisco	Desechables, Plásticos, Juguetes	Centro
Vicerco	Desechables, Plásticos.	Centro
Comercial Flores	Artículos de bazar	Centro
Distribuidora Juan Pablo	Papelería	Sur
Otras	Ropa, Juguetes, Artículos de bazar, Regalos, Papelería,	Centro, Sur y Norte

**Tabla 2.1 Proveedores u ofertantes**

**Fuente: Estudio de mercado**

**Elaborado por: El Autor**

La anterior tabla contiene el nombre de los distribuidores con el número de veces que la gente los ha citado, los principales productos que distribuyen y su localización en la ciudad.

Se puede señalar claramente que el principal distribuidor de artículos para papelería es Dilipa, 27 personas han descrito a este importador.

Para el abastecimiento de bisutería, accesorios de cabello, cosméticos, adornos y regalos, los importadores señalados son: con 26 personas que conocen Fantasías Nuñez, 17 personas Fantasías Herrera, 14 Importadora Manrique.

De las 49 personas encuestadas, 11 prefieren asistir a comprar en varios locales del centro de la ciudad, sin tener preferencias o nombres de establecimientos donde realizan sus adquisiciones de artículos de bazar. Y Comercial Flores como proveedor de 5 personas igualmente en artículos de bazar.

Importadora el Hueco con 10 personas que conocen de sus actividades de venta de artículos de bazar.

En artículos de papelería o de productos escolares se encuentran: La Popular, Artes, Juan Pablo con 8, 7 y 5 personas que tienen como proveedores respectivamente.

En artículos desechables, plásticos y juguetes son conocidos: San Francisco y Vicerco con 7 y 6 personas que conocen respectivamente.

Entre las otras Distribuidoras o Importadores tenemos con 1 o 2 veces nombrados por los encuestados.

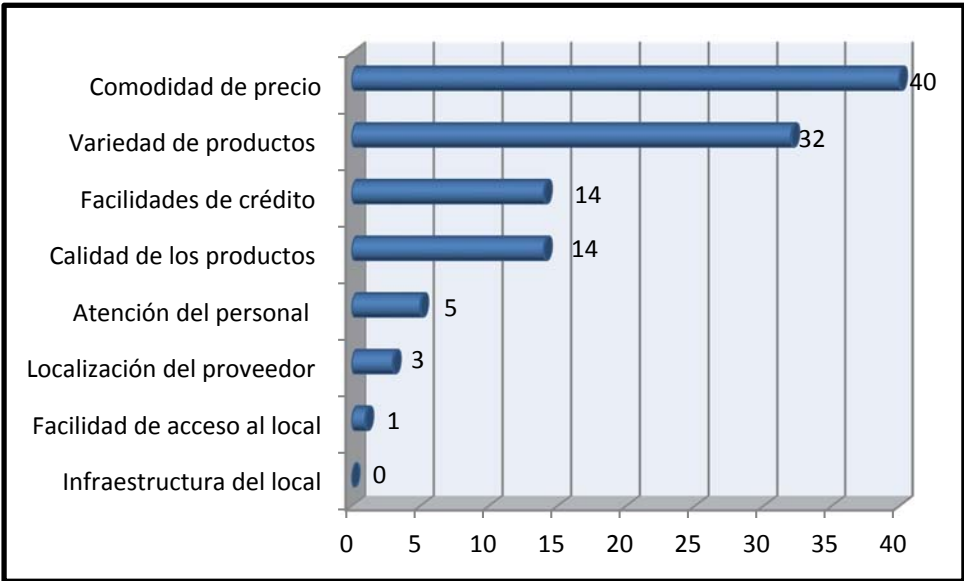
Juan de la Cruz, Proabasto, Pax, Magda Espinoza, Fantasías Ruby, Importadora Torres, Santa María, Estuardo Sánchez, Almacén 2008, Distriglobal, Pronein, Lumer, Importadora El Rey, Importventas, Ecuapapel, Jurado importadores, Promap, Distr. Pardo, Orgrama.

Para posterior análisis de la competencia de importadora Fantasías Nuñez se debe tener en cuenta: Importadora Manrique y Fantasías Herrera puesto que los antes señalados encajan en las mismas categorías, mientras que Dilipa se dedica exclusivamente a la comercialización de artículos para papelería y útiles escolares.

**5.- Escoja con una X de acuerdo a sus preferencias, las razones por las cuáles acude a sus proveedores (máximo 3):**

-Variedad de productos	32	-Comodidad de precio	40
-Localización del proveedor	3	-Infraestructura del local	0
-Atención del personal	5	-Calidad de los productos	14
-Facilidad de acceso al local	1	-Facilidades de crédito	14

**Pregunta 5**



**Gráfico 2.4 Pregunta cinco total**  
**Fuente: Estudio de mercado**  
**Elaborado por: El Autor**

De acuerdo a la preferencia de los clientes, la principal importancia por la cual seleccionan a sus proveedores es la comodidad de precios que ofrece el distribuidor o importadora, con 40 personas que dan la razón principal para elegir como abastecedores de los productos.

Con 32 personas que seleccionan la variedad de productos que pueden ofrecer sus proveedores como la segunda razón más importante de elección.

Teniendo en cuenta las preferencias de los propietarios de los bazares será importante formular estrategias que permitan ser competitiva a la Importadora en cuanto a precios del mercado de los distintos productos que se ofertan, además de continuar con la diversificación de las distintas categorías con sus respectivos productos, lo cual ofrece variedad de bienes a los clientes.

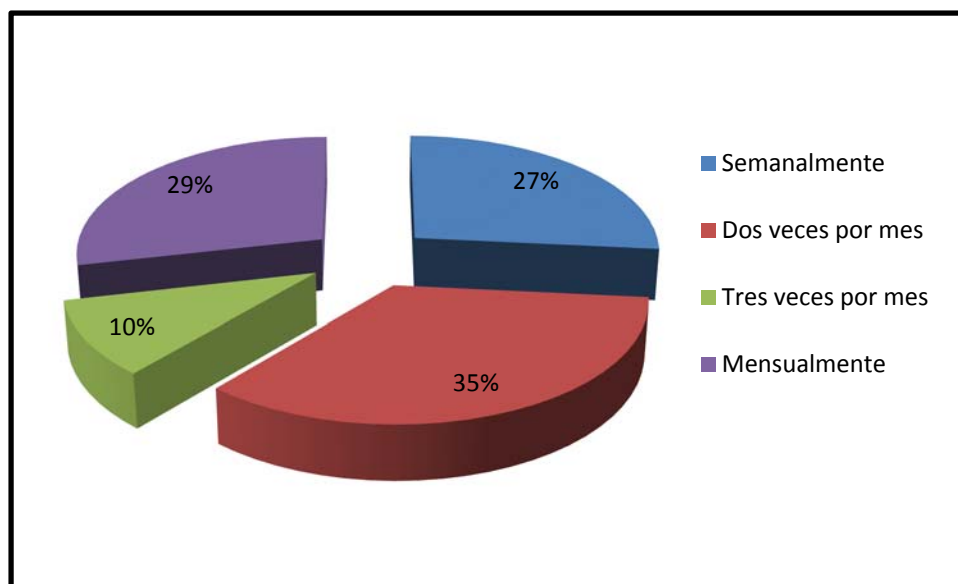
Seguidas con 14 elecciones que prefieren a sus proveedores por la facilidad de crédito que ofrecen y la calidad de productos que comercializan.

La atención al cliente y la localización del proveedor; son de preferencia solamente para 5 y 3 personas respectivamente.

**6.- ¿Con qué frecuencia acude a realizar compras para el abastecimiento de su local comercial?**

Semanalmente	13	27%
Dos veces por mes	17	35%
Tres veces por mes	5	10%
Mensualmente	14	29%

## Pregunta 6



**Gráfico 2.5 Preguntas seis total**

**Fuente: Estudio de mercado**

**Elaborado por: El Autor**

De los 49 propietarios encuestados el 35% asegura que asiste a realizar compras para el abastecimiento del local comercial dos veces por mes.

El 29 % lo que son 14 personas acuden a realizar las compras una vez al mes.

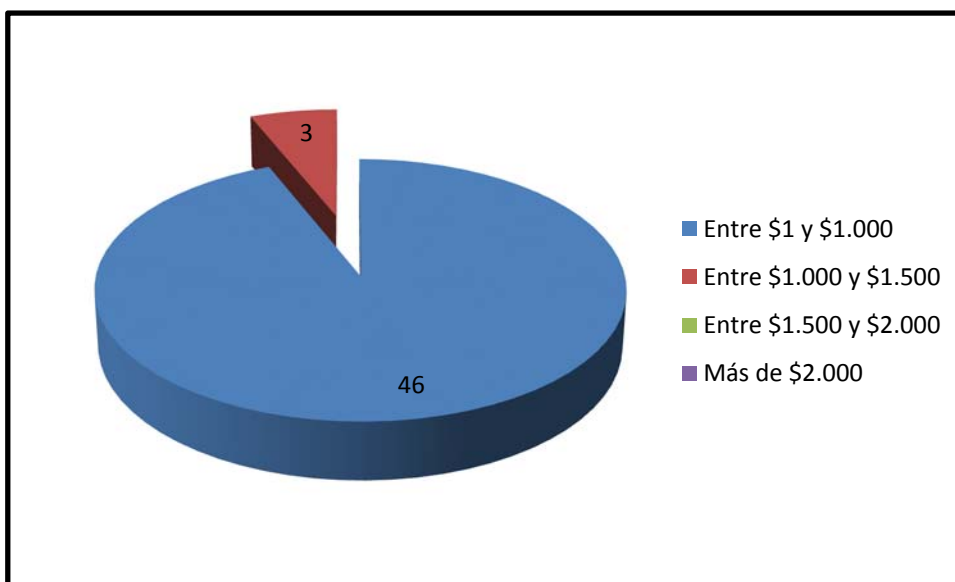
El 27% de propietarios señalan realizar las compras semanalmente.

Y apenas el 10% lo hace tres veces por mes.

### **7.- Favor señalar el rango de dinero destinado MENSUALMENTE a la compra de los productos para la venta en su local comercial.**

Entre \$1 y \$1.000	46	94%
Entre \$1.000 y \$1.500	3	6%
Entre \$1.500 y \$2.000	0	0
Más de \$2.000	0	0

## Pregunta 7



**Gráfico 2.6 Pregunta siete total**

**Fuente: Estudio de mercado**

**Elaborado por: El Autor**

De las 49 personas encuestadas, 46 de ellas, es decir, el 94% destinan en un rango entre 1 y 1.000 dólares mensuales para las compras y abastecer sus locales.

Apenas 3 personas o el 6% destinan montos entre 1.000 y 1.500 dólares mensuales para las compras.

Con los resultados se aprecia que la mayor cantidad de comerciantes destinan valores bajos debido al tamaño de los bazares y la ubicación de los mismos de los cuales 28 personas indican cantidades de compras en valores monetarios.

De las 46 personas que revelan realizar compras entre los montos de 1 y 1.000 dólares, 28 de ellas señalan montos de compra promedio como información adicional a la pregunta planteada la cual es valiosa para posteriores decisiones y se presentan en la tabla a continuación:

### Montos de compras

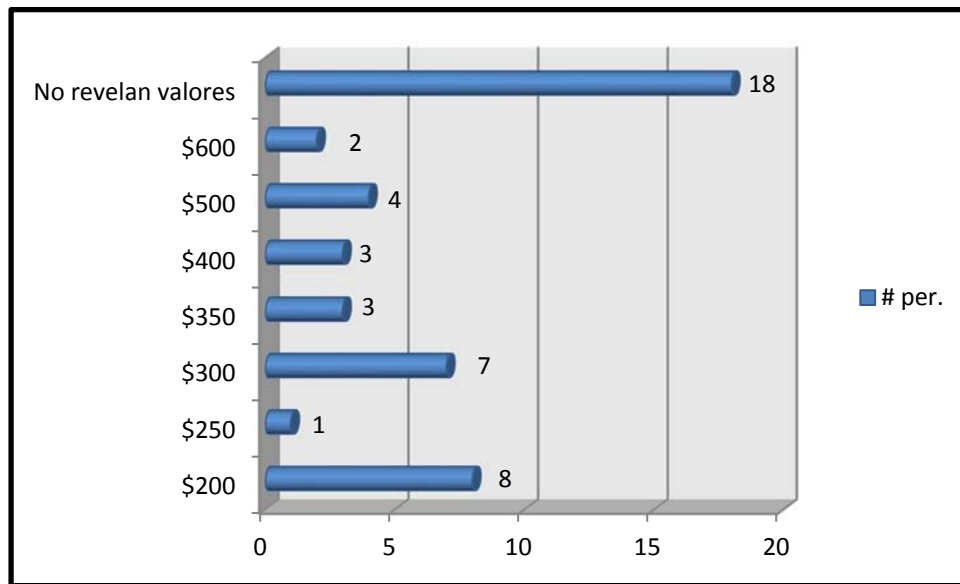
Valores Promedio Mensual	# per.	Porcentaje
\$200	8	17,39%
\$250	1	2,17%
\$300	7	15,22%
\$350	3	6,52%
\$400	3	6,52%
\$500	4	8,70%
\$600	2	4,35%
No revelan valores	18	39,13%

**Tabla 2.2 Valores Promedio Mensual**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** El Autor

### Montos de compra graficados



**Gráfico 2.7 Montos de compra graficados**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** El Autor

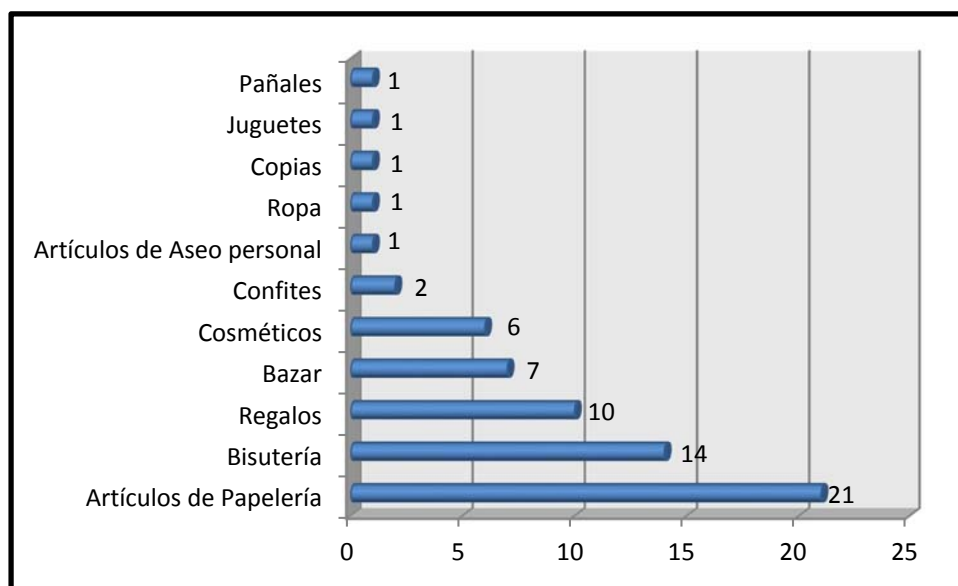
Concentrándose el 34.78% en los montos: \$200 el 17.39%, \$250 el 2.17%, y \$300 el 15.22% señalando que son cantidades promedio mensuales destinadas a las compras.

**8.- Indique ¿Cuáles son los productos que usted más vende o cuáles son los que más rentabilidad (ganancia) le representan?**

Artículos de Papelería	21	Artículos de Aseo personal	1
Bisutería	14	Ropa	1
Regalos	10	Copias	1
Bazar	7	Juguetes	1
Cosméticos	6	Pañales	1
Confites	2		

Representado gráficamente se tiene:

**Productos más rentables**



**Gráfico 2.8 Productos más rentables**

**Fuente: Estudio de mercado**

**Elaborado por: El Autor**



La categoría que con mayor número de repeticiones durante la encuesta, son los artículos de papelería, con 21 personas que afirman ser los bienes que mayor ingreso o rentabilidad les representa.

En segundo lugar 14 personas aseguran que el rubro de mayor venta son los productos referentes a la bisutería.

Los regalos se ubican en tercer lugar con 10 personas que eligen como los de mayor rentabilidad.

Les siguen artículos de bazar y cosméticos con 7 y 6 puntuaciones respectivamente.

Para los confites 2 personas aseveran que son los productos con mayores ingresos, y finalmente los artículos de aseo personal, ropa, copias, juguetes, pañales, con apenas 1 persona en cada categoría que asegura la rentabilidad de estos bienes.

#### **2.1.4 Conclusiones del Estudio de Mercado**

- Se realizó la encuesta a 49 propietarios de locales comerciales denominados o conocidos como “bazares y papelerías”
- Casi el 86% de los encuestados cercioran preferir un local comercial que se encuentre localizado en el Sector Sur de la ciudad, lo cual indica una buena aceptación a una sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez para abrir su nuevo establecimiento.
- Existen 45 establecimientos de los 49 encuestados dedicados a comercializar entre sus productos bisutería, accesorios de cabello, artículos de bazar, regalos, que es la línea que la importadora maneja en sus ventas, resultado motivador por la acogida de los productos en estos locales.
- Los principales proveedores para los productos de los “bazares y papelerías” se encuentran ubicados en el sector centro de la ciudad según el 61% de los propietarios encuestados, este resultado refleja cierta lógica con la preferencia de las personas por la razón de elección de sus proveedores siendo la comodidad de precio la más optada; 40

puntos, de entre todas las opciones. Siempre ha sido conocido el sector del Ipiales como la zona de negocios con los precios más convenientes del mercado.

- Sin embargo la segunda opción más escogida por las personas 32 de ellas; fue de la variedad de productos que puede ofrecer el local comercial, y se empata con otra de las respuestas seleccionadas como es la ubicación de los proveedores el 31% se provee en el Sector Sur de la ciudad con otros distribuidores que ofertan productos diferentes.

- Al señalar los nombres de los principales proveedores, por parte de los propietarios de los “bazar y papelería” indica de manera muy clara los competidores que la importadora tendría que analizar, y posteriormente tomar en cuenta en la oferta actual.

- El 35% de los propietarios encuestados aseguran realizar sus compras cada 15 días, y destinan mensualmente un promedio entre \$200 y \$300 dólares para abastecer sus locales comerciales teniendo una representación del 34.78% del total de los encuestados.

#### **2.3.4 Demanda Futura**

Por falta de datos históricos no es posible realizar la proyección de la demanda.

### **2.4 Análisis de la Oferta**

Se requiere tener en conocimiento sobre las importadoras dedicadas a la venta y distribución de artículos de bisutería, accesorios para el cabello, cosméticos, regalos y adornos para el hogar que son las principales categorías de productos que la Importadora Fantasías Nuñez distribuye en la ciudad de Quito.

Teniendo en cuenta la pregunta número cuatro realizada en las encuestas aplicadas a los propietarios de “bazares y papelerías”, en la cual se solicita que nombre a los principales proveedores de sus productos, se determinó básicamente dos competidores que tienen distribución de las mismas categorías de productos que la importadora Fantasías Nuñez y a continuación se presenta la tabla de dichos resultados en orden de preferencia por parte de sus clientes, reflejada en la encuesta realizada:

### Proveedores u Ofertantes

Distribuidor o Importador
Dilipa
Fantasías Nuñez
Fantasías Herrera
Importadora Manrique
Varios locales de Centro
El Hueco
La Popular Papelería
Artes
San Francisco
Vicerco
Comercial Flores
Distribuidora Juan Pablo
Otras

**Tabla 2.3 Proveedores y actividad económica**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** El Autor

Como primer proveedor se determina la empresa Dilipa Cia. Ltda. distribuidora principalmente de suministros de artículos para la oficina, papelería, útiles escolares, libros. Por lo que Dilipa Cia. Ltda. no entraría en la oferta de los productos que la Importadora Fantasías Nuñez distribuye.

En segundo lugar la Importadora Fantasías Nuñez que se dedica a la venta de productos dentro de las categorías de bisutería, cosméticos, accesorios de cabello, regalos y adornos.

En tercer lugar se presenta la Importadora Fantasías Herrera que igualmente tiene distribución de productos como son de bisutería, accesorios de cabello, cosméticos, adornos.

Y en cuarto lugar está la Importadora Manrique dedicada a la venta de productos de bisutería, cosméticos y accesorios de cabello.

En base a estos resultados se determinó que los competidores directos son: Importadora Fantasías Herrera e Importadora Manrique.

#### **2.4.1 Oferta Pasada**

Con los ofertantes claramente definidos se procede a la entrevista de cada uno de sus propietarios o administradores para definir valores de importaciones realizadas en los últimos 4 años, y a la vez conocer el porcentaje de dicho valor destinado a la venta a locales del sector sur de la ciudad de Quito.

##### **2.4.1.1 Importadora Fantasías Herrera.**

De acuerdo a la entrevista realizada al Señor Roberto Herrera administrador propietario de la importadora Fantasías Herrera, se determinaron valores de importaciones durante los años 2006 hasta el 2009 las mismas que fueron realizadas desde países como China, Estados Unidos y Colombia dichos datos se presentan a continuación.

#### **Valores de Importaciones\***

<b>Años</b>	<b>Valores dólares</b>
2006	987.000
2007	1'102.000
2008	1'190.000
2009	1'486.000

\*Valores aproximados a las cantidades reales.

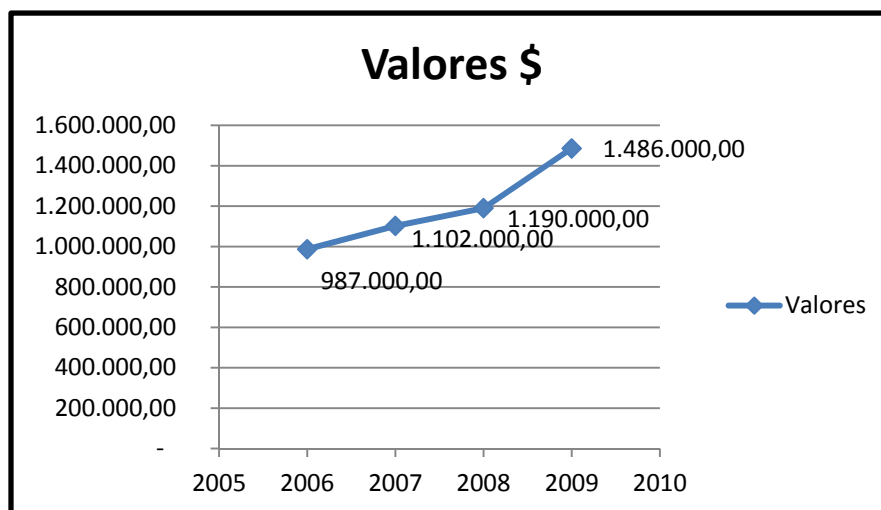
#### **Tabla 2.4 Importaciones anuales Importadora Fantasías Herrera**

**Fuente: Sr. Roberto Herrera**

**Elaborado por: El Autor**

Según los datos anteriormente obtenidos se presenta un gráfico que permitirá observar de mejor manera el comportamiento de los valores de importaciones durante ese período de tiempo.

## Importadora Fantasías Herrera



**Gráfico 2.9 Valores de Importaciones período 2006-2009 Importadora Herrera**

**Fuente: Sr. Roberto Herrera**

**Elaborado por: El Autor**

En razón de este gráfico se observa un crecimiento total calculado desde el 2006 hasta el 2009 correspondiente al 50.56% durante el período de cuatro años.

El crecimiento de 2007 es del 11.65% con respecto al año 2006, para 2008 se observa un leve crecimiento del 7.99% y este se triplica durante el año 2009 alcanzando el 24.87% en su incremento de las importaciones totales anuales. El señor Herrera señala el porcentaje del total de importaciones repartidas de acuerdo a las categorías de productos que vende:

### Porcentaje según las categorías

Categoría de productos	Porcentaje
Bisutería	20%
Accesorios de cabello	40%
Cosméticos	10%
Adornos	5%
Regalos	5%
Juguetes	20%

**Tabla 2.5 Porcentaje correspondiente al total de importaciones por categoría de productos**

**Fuente: Sr. Roberto Herrera**

**Elaborado por: El Autor**

Los bienes que mayor cantidad representan del total de la cartera de productos son los accesorios de cabello con el 40% y con el 20% cada uno se presentan la bisutería y juguetes.

#### 2.4.1.2 *Importadora Manrique*

De la misma manera se realiza la entrevista al señor Vicente Manrique propietario y administrador de la Importadora Manrique, el cual proporciona datos de los valores de importaciones durante los mismo períodos de 2006 hasta 2009 desde países como Estados Unidos y China.

#### **Valores de Importaciones\***

<b>Años</b>	<b>Valores dólares</b>
2006	687.000
2007	790.000
2008	925.000
2009	1'120.000

\*Valores aproximados a las cantidades reales.

#### **Tabla 2.6 Importaciones anuales Importadora Manrique**

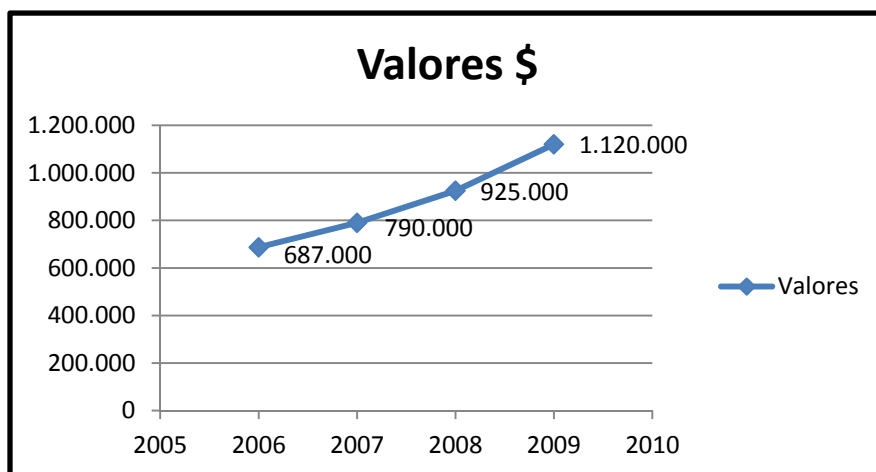
**Fuente:** Sr. Vicente Manrique

**Elaborado por:** El Autor

A simple vista se observa un incremento durante todos los años del período comprendido entre 2006 hasta 2009, los datos históricos presentados por el señor Manrique.

El gráfico correspondiente a los datos históricos señalados por el señor Manrique para el análisis de los mismos:

## Importadora Manrique



**Gráfico 2.10 Valores de Importaciones período 2006-2009 Importadora Manrique**

**Fuente:** Sr. Vicente Manrique

**Elaborado por:** El Autor

Se puede observar un crecimiento total desde 2006 hasta el año 2009 del 63.03%, señalando importantes incrementos en las importaciones como el 2007 con un 14.99%, en 2008 un 17.09% y en 2009 el mayor crecimiento porcentual que presenta con respecto del anterior con 21.08%, los datos tienen cierta coincidencia con el 20% anual que el señor Manrique estima que ha crecido anualmente.

De igual manera se presenta la tabla 2.7 con las categorías de productos que distribuye la importadora Manrique y el valor correspondiente a las importaciones totales.

### Porcentaje según las categorías

Categoría de productos	Porcentaje
Bisutería	35%
Accesorios de cabello	20%
Cosméticos	30%
Adornos	5%
Regalos	5%
Otros	5%

**Tabla 2.7 Porcentaje correspondiente al total de importaciones**

**Fuente:** Sr. Vicente Manrique

**Elaborado por:** El Autor

La tabla 2.7 indica que la importadora Manrique tiene la fortaleza en la venta de bisutería con el 35% del total de su cartera de productos, seguida con 30% los cosméticos, y 20% accesorios de cabello.

#### 2.4.1.3 Importadora Fantasías Nuñez.

La Importadora Fantasías Nuñez presenta los siguientes valores históricos correspondientes a las importaciones de mercadería durante el período 2006 hasta 2009.

**Valores de Importaciones**

Años	Valores dólares
2006	1'489.720.32
2007	1'627.432.63
2008	1'651.153.80
2009	1'963.414.28

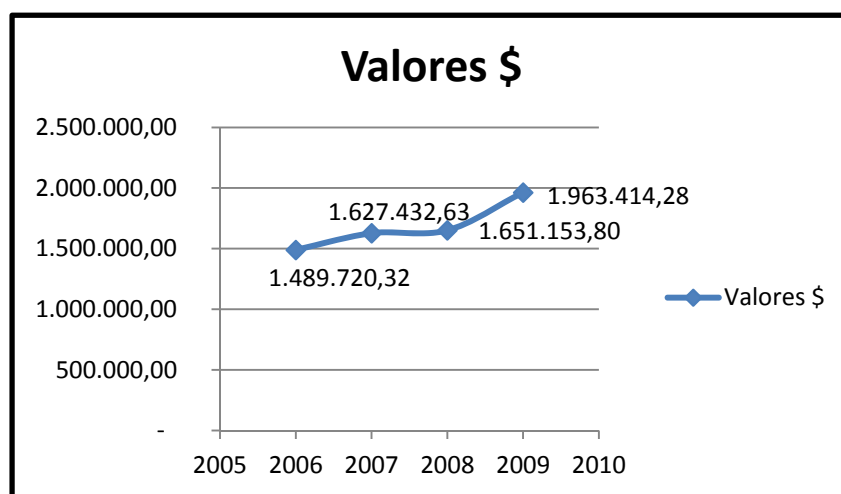
**Tabla 2.8 Importaciones anuales Importadora Fantasías Nuñez**

Fuente: Importadora Fantasías Nuñez

Elaborado por: El Autor

En el gráfico siguiente se aprecia el comportamiento general de los valores de las importaciones a lo largo del período señalado 2006 hasta 2009.

**Importadora Fantasías Nuñez**



**Gráfico 2.11 Valores de Importaciones período 2006-2009 Importadora Fantasías Nuñez**

Fuente: Importadora Fantasías Nuñez

Elaborado por: El Autor



En el gráfico anterior se aprecia un crecimiento para el año 2007 del 9.24% con respecto de 2006, para el año 2008 el crecimiento es de apenas el 1.46% en el valor de las importaciones teniendo en cuenta el año 2007, este leve crecimiento se debe a la crisis económica que empeoró la situación general del país, asegura el señor Hugo Nuñez administrador de la importadora.

Sin embargo, para el año 2009 se presenta un incremento considerable del 18.91% en el total de las importaciones con respecto al 2008, reflejando una notable recuperación del sistema económico nacional.

Desde el año 2006 hasta el 2009 el crecimiento del 31.80% en las importaciones de Fantasías Nuñez, lo que indica un excelente margen de desarrollo de la empresa en la participación dentro del mercado.

En la siguiente tabla se presenta el porcentaje destinado a cada categoría de productos de venta por parte de la Importadora Fantasías Nuñez.

#### **Porcentaje según las categorías**

<b>Categoría de productos</b>	<b>Porcentaje</b>
Bisutería	40%
Accesorios de cabello	15%
Cosméticos	25%
Adornos	5%
Regalos	10%
Otros	5%

**Tabla 2.9 Porcentaje correspondiente al total de importaciones**

**Fuente: Importadora Fantasías Nuñez**

**Elaborado por: El Autor**

La Importadora presenta la mayor concentración en porcentaje de bienes en la bisutería con el 40% del total de la cartera de productos, los cosméticos seguidos con el 25% y los accesorios de cabello con el 15%.

La tabla 2.10 presenta la composición de los valores de importaciones durante el período 2006 hasta el año 2009, por las tres empresas.

### Valores importados

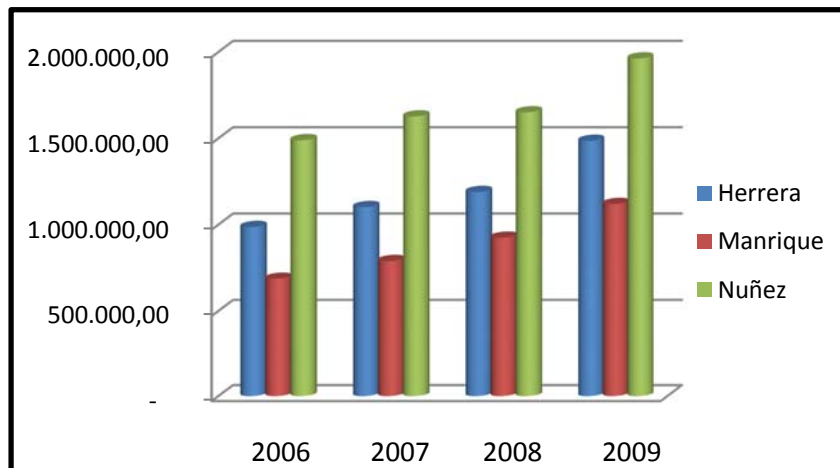
Años	Valores en dólares		
	Importadora		
	Herrera	Manrique	Nuñez
2006	987.000,00	687.000,00	1.489.720,32
2007	1.102.000,00	790.000,00	1.627.432,63
2008	1.190.000,00	925.000,00	1.651.153,80
2009	1.486.000,00	1.120.000,00	1.963.414,28

**Tabla 2.10** Resumen valores de Importación

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

### Gráfico de valores importados



**Gráfico 2.12** Valores de Importaciones período 2006-2009, resumen

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

En este gráfico se observa en contraste los valores de cada una de las importadoras durante los períodos señalados 2006 hasta el año 2009.

## **2.4.2 *Oferta Actual***

Para el análisis de la oferta actual se ha tomado en consideración los valores en dólares del total de importaciones en el período de enero hasta junio del 2010, es decir, el primer semestre del presente año.

De igual manera que los datos históricos, los valores presentes han sido recolectados mediante las entrevistas a los propietarios o administradores de las importadoras.

Además de los datos obtenidos será importante analizar la trayectoria de las empresas o los competidores directos de la Importadora Fantasías Nuñez.

### **2.4.2.1 *Importadora Fantasías Herrera***

La Importadora Fantasías Herrera constituida desde el año 1998 identificando la cartera de productos ordenados en base a la rentabilidad de los mismos para la importadora:

Accesorios de cabello como moños, ligas, vinchas, diademas, entre otros productos.

Juguetes como los conocidos para piñatería que son pequeños y muñecas, carros, entre otros.

Bisutería como son los aretes, collares, pulseras, cadenas que son algunos de los productos clasificados en esta categoría.

Cosméticos como todo lo relacionado para el maquillaje femenino, artículos de manicure, pedicure y diseño de uñas.

Artículos para el hogar como Gráficos de poliresina, artículos de cocina, entre otros productos.

Regalos como cajas musicales, peluches, flores artificiales.

Teniendo en cuenta la principal actividad y la categoría de productos que distribuyen, es necesario el análisis numérico que ofertan actualmente al mercado en especial

El valor de importaciones durante el primer semestre del 2010 según el señor Herrera corresponde a \$795.000 dólares.

De acuerdo a la entrevista realizada, se señala que del total de las importaciones destinadas a la venta el 70% estarían dirigidos a la ciudad de Quito, un valor de \$556.500 dólares al año. El 60% de este total, asegura Herrera, destina a los clientes ubicados en el sector Sur de la ciudad lo cual sería en valor de dólares \$333.900, lo ofertado por parte de la importadora Fantasías Herrera.

#### 2.4.2.2 *Importadora Manrique*

La Importadora Manrique se constituye a partir del año 2000 ubicada en la subida al Tejar en el sector centro de la ciudad, consta de las siguientes categorías de productos, organizadas de acuerdo a la rentabilidad que generan para la importadora.

Bisutería como son los aretes, collares, pulseras, cadenas que son algunos de los productos clasificados en esta categoría.

Cosméticos como todo lo relacionado para el maquillaje femenino, artículos de manicure, pedicure y diseño de uñas.

Accesorios de cabello como moños, ligas, vinchas, diademas, entre otros productos.

Artículos para el hogar como Gráficos de poliuretano, artículos de cocina, entre otros productos.

Regalos como cajas musicales, peluches, flores artificiales.

La cantidad en dólares que representa a las importaciones durante los seis primeros meses del año es de \$680.000, el porcentaje que el señor Vicente Manrique asegura destinar al total de las ventas en la ciudad de Quito es de apenas el 45%, es decir \$306.000 y señala que el 90% de esta cantidad es ofertada a clientes localizados en el sector Sur de la ciudad es decir una cantidad de \$275.400 dólares que sería la cantidad monetaria ofertada en el sector Sur de Quito.

### 2.4.2.3 *Importadora Fantasías Nuñez*

Dentro de la cartera de productos de venta por parte de la Importadora Fantasías Nuñez se encuentra:

Bisutería como son los aretes, collares, pulseras, cadenas que son algunos de los productos clasificados en esta categoría.

Cosméticos como todo lo relacionado para el maquillaje femenino, artículos de manicure, pedicure y diseño de uñas.

Accesorios de cabello como moños, ligas, vinchas, diademas, entre otros productos.

Artículos para el hogar como Gráficos de poliresina, artículos de cocina, entre otros productos. Y regalos como cajas musicales, peluches, flores artificiales.

Hasta lo que va del año, en el primer semestre se ha acumulado el valor de \$880.510,66 actualmente el 60% de sus clientes pertenecen a la ciudad de Quito correspondiendo un valor de \$528.306,40 dólares y el 70% provienen del sector Sur de la ciudad con un valor monetario de \$369.814,48 dólares ofertados en este sector de la ciudad.

La tabla 2.11 presenta los valores de oferta actual por parte de cada una de las Importadoras, de acuerdo a los datos proporcionados en porcentaje referente al número de clientes localizados en el Sector Sur de la ciudad.

		<b>Valores de importación</b>		
		<b>Valores en dólares</b>		
		<b>Importadora</b>		
<b>Enero</b>	<b>a</b>	<b>Herrera</b>	<b>Manrique</b>	<b>Nuñez</b>
<b>Junio 2010</b>		333.900,00	275.400,00	369.814,48

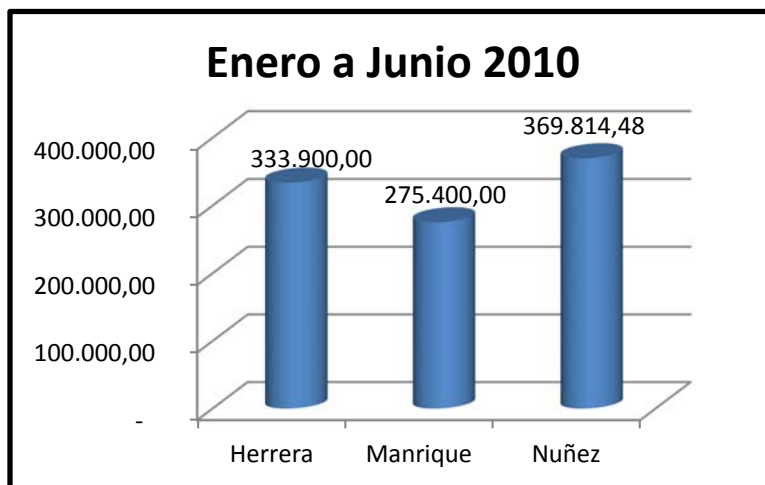
**Tabla 2.11 Resumen valores de Importación destinados al Sector Sur durante 2010**

**Fuente:** Entrevistas

**Elaborado por:** El Autor

En el gráfico a continuación se aprecian los niveles de valores en dólares que se destinan a la oferta de la mercadería para el sector Sur de la ciudad de cada una de las Importadoras.

### Valores de importación



**Gráfico 2.13 Resumen valores de Importación destinados al Sector Sur durante 2010**

**Fuente:** Entrevistas

**Elaborado por:** El Autor

#### **2.4.3 Oferta Futura**

Para la proyección de la oferta serán tomados en cuenta los datos proporcionados por los propietarios de las Importadoras Manrique y Fantasías Herrera, de igual manera con los datos propios de Fantasías Nuñez, mediante los cuales se puede realizar la estimación de valores futuro para un período igual a cuatro años.

En base a los datos proporcionados por los propietarios de las importadoras y los porcentajes de clientes que se calculan provienen del sector sur de Quito, se construyen las tablas a continuación con los valores de cada importador.

Los datos proporcionados de la Importadora Fantasías Herrera señalan que el 70% del total de los clientes son de la ciudad de Quito y el 60% de estos provienen del Sur de la ciudad y se determinan los valores ofertados durante los períodos históricos.

### Importaciones y participación en el mercado

<b>Importadora Fantasías Herrera</b>			
<b>Valores en dólares</b>			
<b>Años</b>	<b>Total Impor.</b>	<b>Quito 70%</b>	<b>Sur de Quito 60%</b>
<b>2006</b>	987.000,00	690.900,00	414.540,00
<b>2007</b>	1.102.000,00	771.400,00	462.840,00
<b>2008</b>	1.190.000,00	833.000,00	499.800,00
<b>2009</b>	1.486.000,00	1.040.200,00	624.120,00

**Tabla 2.12 Valores de Importación con porcentaje de clientes en la ciudad y sector sur de la Importadora Fantasías Herrera**

**Fuente: Sr. Roberto Herrera**

**Elaborado por: El Autor**

Los datos proporcionados de la Importadora Manrique señalan que el 45% del total de los clientes son de la ciudad de Quito y el 90% de estos provienen del Sur de la ciudad y se determinan los valores ofertados durante los períodos históricos.

### Importaciones y participación en el mercado

<b>Importadora Manrique</b>			
<b>Valores en dólares</b>			
<b>Años</b>	<b>Total Impor.</b>	<b>Quito 45%</b>	<b>Sur de Quito 90%</b>
<b>2006</b>	687.000,00	309.150,00	278.235,00
<b>2007</b>	790.000,00	355.500,00	319.950,00
<b>2008</b>	925.000,00	416.250,00	374.625,00
<b>2009</b>	1.120.000,00	504.000,00	453.600,00

**Tabla 2.13 Valores de Importación con porcentaje de clientes en la ciudad y sector sur de la Importadora Manrique**

**Fuente: Sr. Vicente Manrique**

**Elaborado por: El Autor**

Los datos propios de la Importadora Fantasías Nuñez señalan que el 60% del total de los clientes son de la ciudad de Quito y el 70% de estos provienen del Sur de la ciudad y se determinan los valores ofertados durante los períodos históricos.

### Importaciones y participación en el mercado

<b>Importadora Fantasías Nuñez</b>			
<b>Valores en dólares</b>			
<b>Años</b>	<b>Total Impor.</b>	<b>Quito 60%</b>	<b>Sur de Quito 70%</b>
<b>2006</b>	1.489.720,32	893.832,19	625.682,53
<b>2007</b>	1.627.432,63	976.459,58	683.521,70
<b>2008</b>	1.651.153,80	990.692,28	693.484,60
<b>2009</b>	1.963.414,28	1.178.048,57	824.634,00

**Tabla 2.14 Valores de Importación con porcentaje de clientes en la ciudad y sector sur de la Importadora Fantasías Nuñez**

**Fuente:** Fantasías Nuñez

**Elaborado por:** El Autor

La tabla 2.15 muestra el total de importaciones realizadas en los períodos de 2006 hasta el año 2009, que serán los datos de nuestro interés para realizar la proyección necesaria.

<b>Valores en dólares</b>				
<b>Importadora</b>				
<b>Años</b>	<b>F. Herrera</b>	<b>Manrique</b>	<b>F. Nuñez</b>	<b>Total import.</b>
2006	414.540,00	278.235,00	625.682,53	<b>1.318.457,53</b>
2007	462.840,00	319.950,00	683.521,70	<b>1.466.311,70</b>
2008	499.800,00	374.625,00	693.484,60	<b>1.567.909,60</b>
2009	624.120,00	453.600,00	824.634,00	<b>1.902.354,00</b>

**Tabla 2.15 Valores de Importación total destinados al sector sur**

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** El Autor

Una vez determinadas los valores que ofertan cada una de las importadoras, se procede a la elaboración de la proyección para el mismo período de cuatro años.

El proceso utilizado para dicha proyección será el método de regresión lineal mediante el uso de la ecuación de la recta obtenida de graficar los datos históricos y viene dada de la siguiente manera:

$$Y = a + bx$$



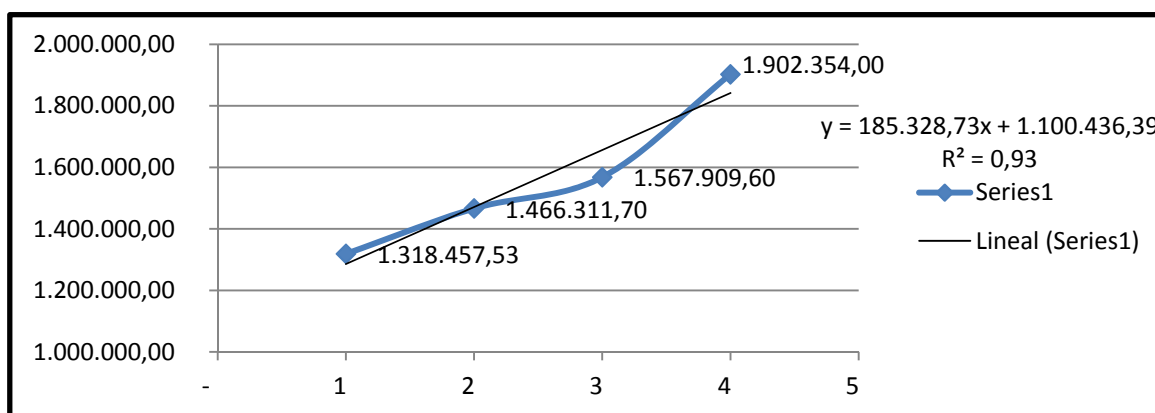
Donde "y" sería la variable dependiente, aquella que viene definida a partir de la otra variable "x" (variable independiente). Para definir la recta hay que determinar los valores de los parámetros "a" y "b":

El **parámetro "a"** es el valor que toma la variable dependiente "y", cuando la variable independiente "x" vale 0, y es el punto donde la recta cruza el eje vertical.

El **parámetro "b"** determina la pendiente de la recta, su grado de inclinación.

La **regresión lineal** nos permite calcular el valor de estos dos parámetros, definiendo la recta que mejor se ajusta a estos puntos.<sup>4</sup>

**Gráfico datos históricos**



**Gráfico 2.14 Valores destinados al Sector Sur.**

**Fuente:** Entrevistas

**Elaborado por:** El Autor

Como resultado de la gráfica se obtiene una ecuación de la recta:

$$Y=185.328,73 * X + 1'100.436,39$$

Para X = 2010; Y = 185.328,73 \* 2010 + 1'100.436,39 = 2'027.080,04.

Para X = 2011; Y = 185.328,73 \* 2011 + 1'100.436,39 = 2'212.480,77.

<sup>4</sup> Tomado de la página: <http://www.aulafacil.com/CursoEstadistica/Lecc-13-est.htm>, año 2010.

Para X = 2012;  $Y = 185.328,73 * 2012 + 1'100.436,39 = 2'397.737,50$ .

Para X = 2013;  $Y = 185.328,73 * 2013 + 1'100.436,39 = 2'583.066,23$ .

### Proyecciones de oferta período 2010-2013 valores en dólares

Año	Período	Valor dólares
2006	1	1.318.457,53
2007	2	1.466.311,70
2008	3	1.567.909,60
2009	4	1.902.354,00
2010	5	2.027.080,04
2011	6	2.212.408,77
2012	7	2.397.737,50
2013	8	2.583.066,23

PROYECCIÓN

**Tabla 2.16 Valores de Importación proyectados totales período 2010-2013**

**Fuente:** Datos históricos importadoras.

**Elaborado por:** El Autor

Los valores resultantes de la proyección final, con un valor de oferta de \$2.027.080,04 para 2010 hasta llegar a los \$2.583.066,23 dólares en 2013.

## 2.5 Análisis FODA de la importadora Fantasías Nuñez

### 2.5.1 Fortalezas

- La experiencia en el medio de la venta al por mayor de las distintas líneas de productos, permite que las personas que conforman la empresa brinden la mejor atención al cliente.
- La oferta de gran variedad de productos, permite que se venda mayor cantidad porque los clientes pueden elegir sin necesidad de buscar a otros proveedores.
- Las personas encargadas de las compras de la mercadería tienen tal experiencia que conocen sobre los gustos y preferencias de los clientes.
- El lugar actual de los locales comerciales asegura que el cliente llegue a ellos sin complicaciones.

- Los precios que se ofrecen al público son los más competitivos en el mercado porque las importaciones de los productos se realizan directamente desde los fabricantes en China.
- La manera de exhibición de los productos permiten que los clientes realicen sus compras seleccionando los productos directamente de la percha o de los tableros de exhibición.
- La nueva sucursal mejora la exhibición de los productos por sus dimensiones destinadas a ello.
- El capital propio de la empresa o la liquidez obtenida a lo largo de su actividad económica, permite a la importadora realizar la compra de las mercaderías sin contratiempos y sin preocupaciones al momento de efectuar los pagos de las mismas.

### **2.5.2 Oportunidades**

- Los clientes de la importadora, provenientes del Sur concentran un 60% del total de personas que tienen sus locales comerciales ubicados en la ciudad de Quito.
- El crecimiento anual del mercado de bazares en el sector Sur, permite una oportunidad para el incremento de las ventas destinadas a dicho sector. De acuerdo al señor Hugo Nuñez, se presenta un incremento del 10% anual en los clientes que provienen del Sur, registrados en la base de datos de la empresa.
- Las tendencias de los productos de moda y belleza siempre están en constante crecimiento, por ello el mercado es atractivo para los productos que distribuye Fantasías Nuñez.
- Con la nueva sucursal en el Sur de Quito se puede ganar mayor número de participación de mercado en esta zona.
- Las personas tienen a bien comunicar a sus allegados acerca de la atención que reciben durante sus compras, por lo tanto se difunde la marca para ser más recordada entre los clientes.

- El incremento de los negocios unipersonales generalmente administrados por la madre de la familia, permite que crezca la demanda por productos de uso diario para las personas, en este caso productos de bisutería, cosméticos, accesorios de cabello.

### **2.5.3 Debilidades**

- La falta de control dentro de la empresa es una de las debilidades que la Importadora Fantasías Nuñez actualmente posee.
- La presión por parte de los clientes en el tiempo de atención, facturación y despacho de mercadería permite que existan errores humanos en dichos procesos de la venta.
- La falta de espacio físico actual dificulta la atención al cliente.
- El espacio de exhibición de los productos amerita destinar áreas extensas para ello, por lo que las actuales instalaciones presentan falencias en ese aspecto.
- La falta de control del inventario más la gran distancia en la localización de las bodegas en el sur, impide en ciertos momentos, que los productos no se encuentren en cantidades listas para la venta dentro del local.
- Las distintas áreas de administración se encuentran centralizadas en solamente dos personas dentro de la empresa lo que dificulta el ágil procedimiento en las actividades de las cuales depende la empresa como son los pagos a proveedores.
- El manejo de mercadería que es de gran valor y pocas dimensiones impide el control para designar a terceras personas que se encarguen de su manipulación en el momento de llenar los lugares de exhibición.

### **2.5.4 Amenazas**

- El aumento de la competencia en el sector del centro de la ciudad permite que la importadora se traslade a un sector de menos aglomeración de locales que se dedican a la venta de estos productos.
- El incremento de la delincuencia en varios sectores de la ciudad en especial del sector de la nueva sucursal pone en peligro a las instalaciones y por ende a los bienes que se encuentran en el interior.

- El constante cambio en las tendencias de las modas, y el tiempo de demora en las importaciones impide que el producto llegue a las instalaciones a tiempo para su exhibición de acuerdo a la temporada.

## **2.6 Conclusiones del análisis FODA**

### ***2.6.1 Como aprovechar las Debilidades para convertirlas en Fortalezas:***

La mayor debilidad actual presente en la empresa es la falta de espacio físico por tanto la nueva sucursal Sur tiene la fortaleza de brindar al cliente las comodidades para que realicen las compras y para la exhibición de los productos a la venta.

La administración de las distintas áreas se destinará a personas que puedan cumplir funciones individuales pudiendo contrarrestar la debilidad de centralizar todas las actividades que realiza el gerente general de la importadora.

Con la conformación de la nueva sucursal como centro administrativo de la empresa se intenta reducir considerablemente la falta de control en los procesos de ventas al por mayor destinando personal que se dedique netamente al control de las actividades.

La debilidad relacionada a la localización de las bodegas en el sector sur y la falta de control de inventarios permite que la nueva sucursal pueda subsanar dicho problema para tener un control de inventarios mínimos que sea un método de contingencia y una fortaleza más.

### ***2.6.2 Como aprovechar la Amenaza para convertirla en Oportunidad:***

El aumento de la competencia actual de la empresa principalmente concentrada en el sector centro de Quito, la podemos utilizar como una oportunidad, puesto que mediante la nueva sucursal en el Sur de la ciudad, los propietarios de los bazares tienen a su proveedor más cerca de sus locales con ofertas en gran variedad de productos en las líneas de accesorios para mujeres.

La volatilidad del cambio de temporadas o modas en los productos de belleza y accesorios de mujeres así como el tiempo en demora por procesos de importaciones, permite que la empresa realice alianzas estratégicas con otras importadoras que se dediquen a nacionalizar mercadería en otras ciudades del país, permitiendo ofrecer al cliente los productos a tiempo para que sean vendidos en el mercado.

## **2.7 Marketing Mix**

### **2.7.1 Plaza**

La importadora Fantasías Nuñez tendrá un canal directo de distribución, desde la Importadora localizada hacia el Sur de Ciudad estratégicamente en la Avenida Michelena sector el Pintado, y distribuye directamente a los propietarios de los bazares que igualmente se encuentren establecidos en toda la zona Sur de Quito. Más adelante en el capítulo técnico se describe en profundidad la ubicación del local comercial correspondiente a la nueva sucursal.

### **2.7.2 Precio**

El precio de los productos a ser vendidos serán determinados en base a los costos que se incurren durante el proceso de importación de los mismos dependiendo del sitio de su procedencia.

Al señalar el sitio de procedencia permite diferenciar los porcentajes que se aplican para determinar el margen de ganancia, al precio que será vendido a los clientes al por mayor.

Es de importancia señalar los porcentajes que por motivos de arancel o Ad Valorem se cobran para nacionalizar la mercadería importada en base al valor CIF.

Adicional a este porcentaje se deberá sumar el 12% al valor de la mercadería por pago del Impuesto al Valor Agregado IVA, y el 0.5% destinado al FODINFA.

Se pueden clasificar igualmente de acuerdo a categorías de productos con las respectivas subpartidas arancelarias señalando los porcentajes que se deben pagar por concepto de

tributos e impuestos para nacionalizar la mercadería el resumen se presenta a continuación en la tabla 2.17.

### Resumen de porcentajes a pagar

CATEGORÍA	SUBPARTIDA ARANCELARIA	AD VALOREM	IVA	FDI	TOTAL IMPUESTOS
Bisutería	7117900000	30%	12%	5%	47%
Accesorios de cabello	9615110000	30%	12%	5%	47%
	9615900000	30%	12%	5%	47%
Regalos					
Reloj de escritorio	9105110000	30%	12%	5%	47%
Portarretratos	3926909000	5%	12%	5%	22%
Cajas musicales	9208100000	30%	12%	5%	47%
Lámparas de escritorio	9405200000	30%	12%	5%	47%
Artículos para el hogar					
Adorno	7013990000	30%	12%	5%	47%
Lámparas	9405200000	30%	12%	5%	47%
Juegos de té o vajilla	6912000000	30%	12%	5%	47%
Juguetes	9503009900	30%	12%	5%	47%

**Tabla 2.17 Productos y porcentajes a pagar por motivo de arancel e impuestos**

Fuente: Aduana del Ecuador<sup>5</sup>

Elaborado por: El Autor

Basados en un promedio del 47% a pagar para poder nacionalizar la mercadería, adicionalmente de acuerdo al señor Hugo Nuñez en promedio el 20% del valor de la mercadería, se gasta para lo necesario en cada uno de los viajes como son los pasajes aéreos y estadías además se incluye el transporte con el seguro de riesgos de los productos importados.

Determinados los porcentajes, se carga a la mercadería para definir el margen de ganancia.

Desde los destinos que se importa la mercadería también depende el porcentaje de ganancia aplicada a las mercaderías, los países son: Estados Unidos, Panamá y China.

---

<sup>5</sup>Tomado de la página: <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>, año 2010

De acuerdo a los datos proporcionados por el Sr. Nuñez, persona encargada de establecer precios, el porcentaje de utilidad aplicada a la mercadería procedente de los distintos países se resume a continuación dependiendo igualmente de la categoría de productos que pertenece.

### Margen de utilidad

Categoría de Productos	Importaciones		
	Estados Unidos	Panamá	China
Bisutería	50%		200%
Accesorios de cabello	50%		200%
Cosméticos	100%		200%
Regalos		100%	200%
Artículos para el hogar		100%	200%
Juguetes		100%	200%

**Tabla 2.18 Porcentajes aplicados para el margen de utilidad**

**Fuente:** Fantasías Nuñez

**Elaborado por:** El Autor

Dichos porcentajes establecidos para margen de utilidad son aplicados a los valores después de Aranceles e impuestos y a los cargos por cuestiones de gastos de viaje y transporte.

### 2.7.3 *Producto*

Descripción general de los productos que la importadora Fantasías Nuñez ofrecerá a sus clientes en el Sector sur de la ciudad de Quito.

Será de mucha importancia citar o realizar una clasificación de acuerdo al nivel de ventas de cada categoría de productos que son de mayor rentabilidad para la empresa en especial de aquellos bienes que le dan mayores ingresos por cuestiones de porcentajes en el margen de ganancias.



### Cartera de productos

CATEGORÍA	PRODUCTOS
Bisutería	Aretes, collares, pulseras, anillos, prendedores, mancuernas,
Accesorios de Cabello	Vinchas, moños, diademas, pinzas, bananas, ligas, cintillos.
Cosméticos	Delineador, rímel, sombras, blush, polvo y base facial, labiales, brillos labiales, esmaltes, uñas postizas, pestañas postizas, material para uñas acrílicas y de gel, artículos para decoración de uñas, juegos para manicure y pedicure.
Regalos	Joyeros musicales, peluches, flores artificiales, lámparas de escritorio, relojes de mano, reloj despertador.
Artículos de hogar	Portarretratos, Gráficos de poliresina, lámparas de techo, relojes de pared, vajilla, juego de vasos.
Juguetes	Muñecos, carros, juguetes de piñatería, balones.
Otros accesorios	Gafas, carteras.

**Tabla 2.19 Productos para la venta en Fantasías Nuñez**

**Fuente:** Importadora Fantasías Nuñez.

**Elaborado por:** El El Autor

De acuerdo a las categorías de productos que actualmente la importadora posee se puede formular una matriz BCG de productos.

“Matriz Boston Consulting Group: esta matriz permite a una empresa con divisiones múltiples dirigir su cartera de negocios por medio del análisis de la posición de la participación relativa en el mercado y la tasa de crecimiento industrial de cada división respecto a todas las demás divisiones de la empresa.”<sup>6</sup>

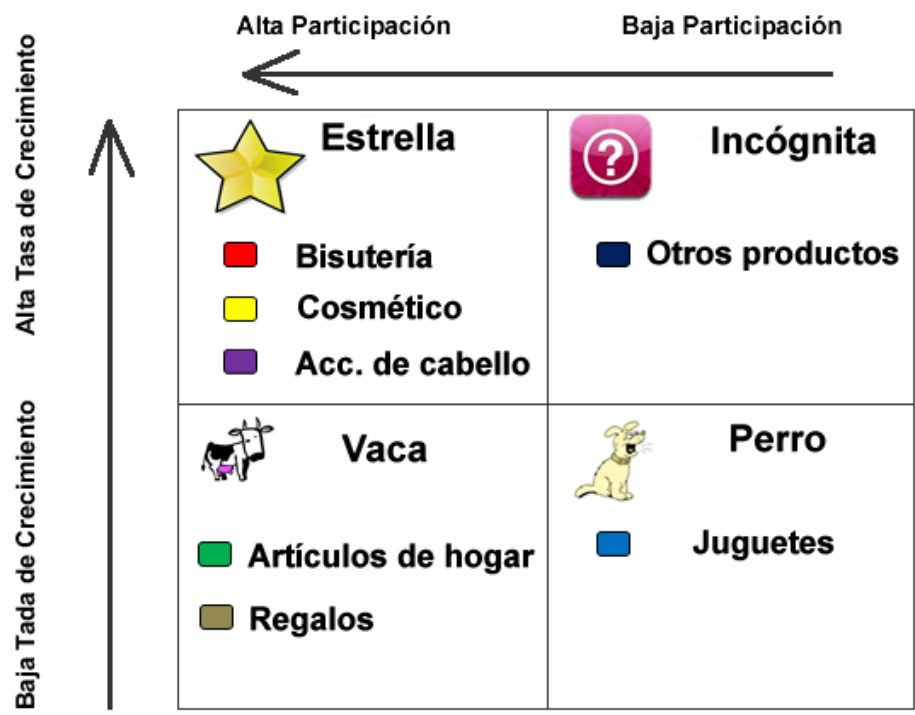
Para determinar la posición de las líneas de productos entre los cuadrantes de la matriz, es importante simbolizar de la siguiente manera a las categorías para identificarlas en los diferentes cuadrantes de la matriz a construir:

---

<sup>6</sup> Fred R. David, Conceptos de Administración Estratégica, Novena Edición, Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana, México 2003 Pág. 210.

- Bisutería
- Accesorios de cabello
- Cosméticos
- Regalos
- Artículos de hogar
- Juguetes
- Otros

**Matriz BCG.**



**Gráfico 2.15** Matriz BCG de categoría de Productos.  
 Fuente: Conceptos de Administración Estratégica  
 Elaborado por: El Autor.

Los productos localizados en el cuadrante de productos Incógnitas se destinan a la categoría de otros accesorios para mujeres como son las gafas o carteras que se destina gran cantidad de dinero para adquirirlos pero generan muy poca rentabilidad al ser vendidos.

En el cuadrante de productos Estrellas se destinan a las categoría de bienes en los cuales la empresa tiene un ventaja de acuerdo a sus ventas, representando las mejores oportunidades de crecimiento y la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

Las categorías localizadas en el cuadrante de productos Vaca, son los artículos de hogar y regalos los mismos que antes eran productos estrellas y pueden generar más dinero del que necesitan.

En el cuadrante de Perro la categoría de productos son los juguetes puesto que debido a su posición débil, interna y externa, estos productos con frecuencia son liquidados o recortados de la cartera de bienes para la venta.

#### **2.3.4 Promoción**

Para la promoción de la apertura de la nueva sucursal comercial en el sector Sur de Quito, se realizarán contrataciones para cuñas publicitarias en la Nueva Emisora Central, que la escuchan principalmente por los eventos deportivos que se presentan en la ciudad. Además de la radio Cosmopolita 960 am. Dichas emisoras cuentan con mayor audiencia en especial por parte de los propietarios de bazares de los barrios populares del sector Sur de Quito.

Promoción mediante vallas móviles en buses que recorren los barrios populares del Sur, este tipo de publicidad permite que la información llegue a la mayor parte de las personas que transitan en las principales avenidas de los sectores más poblados del sector Sur.

## CAPÍTULO III

### 3. Estudio Técnico

#### 3.1 Objetivos del Estudio Técnico

- Definir el diseño estructural necesario de la nueva sucursal comercial para lograr atender un porcentaje de la demanda estimada para el mercado objetivo.
- Determinar la localización óptima del proyecto en estudio con el fin de situarlo estratégicamente para que los clientes asistan.
- Definir los procesos comerciales necesarios para que la venta de los productos ofertados en la sucursal sean lo más rentables para el cliente y les permita tener ganancias de los mismos.
- Establecer la estructura funcional y organizacional necesaria de la importadora de tal manera que se pueda ofrecer al cliente un servicio completo y diferenciado al momento de realizar la venta de los productos.
- Identificar el marco legal a fin de acatar las disposiciones jurídicas vigentes, con respeto a las ordenanzas y leyes de comercio nacional.

La nueva sucursal localizada en el sector Sur de la ciudad tiene como objetivo primordial brindar el servicio de venta de productos, los mismos que tengan la mejor calidad para que los propietarios de bazares de esta zona puedan ofrecer bienes que les generen rentabilidad durante el proceso de su venta a la ciudadanía.

De acuerdo a la saturación de locales comerciales localizados principalmente en el centro histórico de Quito, donde funciona la matriz de la Importadora Fantasías Nuñez, y debido a las instalaciones actuales que constan de un espacio físico reducido es necesario la búsqueda de espacios o sectores que permitan ofrecer mayor comodidad a los clientes en especial al momento de realizar la compra de productos con esto es indispensable habilitar salas de exhibición cómodas para poder mostrar toda la cartera de productos con la que cuenta la importadora.

El sector sur se designa como la zona de mejor conveniencia para la apertura de la nueva sucursal comercial de la importadora, proveniente de esta zona un importante 70% del total de clientes de toda la ciudad de Quito, aprovechando los amplios espacios físicos que esta sección de Quito ofrece.

La nueva sucursal tendrá como objetivo también cumplir con las siguientes funciones organizacionales que en futuro serán de beneficio para el crecimiento económico de toda la empresa:

- **Bodegaje:** las bodegas de la mercadería que sea recibida de las importaciones llegará a este nuevo destino para su organización y despacho tanto a la anterior sucursal como de igual manera a la matriz de la importadora.
- **Exhibición:** el punto de importancia que ayudará a la venta de los productos es el diseño en cuanto a la comodidad que el cliente puede obtener de visitar unas instalaciones muy amplias para realizar sus compras. Será igualmente designado como el centro de exhibición mayor que la importadora ha tenido por el momento.
- **Facturación:** de acuerdo al señor Hugo Nuñez, administrador actual de la importadora, el punto de facturación es uno de los más críticos dentro de las instalaciones actuales, debido a la falta de espacio físico para el incremento de más computadores que faciliten el proceso mencionado, adicionalmente señala que los clientes muestran mucho interés en el tiempo que toma el proceso que son facturados los productos y listos para su despacho, aquí interviene el área de caja donde se realizan los pagos de las facturas emitidas y el despacho de los bienes vendidos.
- **Estructura Organizacional:** desde las nuevas instalaciones funcionará la cabeza organizativa de la empresa, en busca de mayor espacio físico que permita el buen desenvolvimiento administrativo que actualmente se encuentra en la matriz del centro de Quito.

## **3.2 Análisis del Estudio Técnico**

El análisis como tal comprende dos etapas importantes para la realización del mismo como son: la primera es la parte física que consiste en la identificación del tamaño necesario para el funcionamiento de la nueva sucursal, el estudio de la localización basada en las preferencias de los clientes ofreciendo un lugar central y accesible, la ingeniería de las instalaciones como tal para el desarrollo de la actividad comercial como de la organizativa. Y la segunda parte la identificación de los procesos desde recibir la mercadería hasta el despacho final de la misma al cliente.

### **3.2.1 Tamaño**

Para la implementación de la nueva sucursal se prevén destinar un área física de 300m<sup>2</sup> localizada en la Avenida Michelena sector el Pintado, que permita acoger los intereses primordiales como son el espacio destinado a las salas de exhibición, esta edificación consta de tres niveles que brindarán funcionalidad al momento de establecer los departamentos organizativos y el área destinada al bodegaje de la mercadería.

Como se señala a un inicio de este capítulo las áreas de importancia para el desarrollo del proyecto y la administración de la empresa son:

- Salas de exhibición.
- Área de facturación.
- Cobro y despacho de mercadería.
- Bodegaje de mercaderías.
- Área administrativa y comercial.
- Complementario a esto se destinan áreas para:
- Parqueaderos para autos.

#### **3.2.1.1 Salas de exhibición**

Se encuentra destinada un área igual a 282m<sup>2</sup> en la cual se considera la implementación y el diseño de la distribución de acuerdo a la categoría de productos que serán objeto de

exhibición, lo primordial en escoger el tamaño adecuado a cada sección de bienes será determinado de acuerdo al tamaño que estos necesitan para ser mostrados al público.

Esta longitud de la nueva sucursal podrá acoger alrededor de 50 personas o clientes que asistan en un mismo momento brindando el espacio necesario y suficiente para la elección de los bienes a comprar.

El modelo de exhibición que Fantasías Nuñez tiene al momento es de selección personal por parte de los clientes para escoger los productos directamente de las góndolas de exhibición localizadas en puntos centrales del local comercial así como de las perchas que se encuentra en las paredes del establecimiento, brindando al cliente la libertad de elegir entre colores y diseños de acuerdo a las preferencias que sean de su agrado.

Para las distintas categorías de productos objeto de exhibición se destinan los espacios a ser utilizados de acuerdo a la siguiente distribución:

### **Manera de exhibición de los productos**

<b>CATEGORÍA</b>	<b>PRODUCTOS</b>	<b>EXHIBICIÓN</b>
Bisutería	Aretes, collares, pulseras, anillos, prendedores, mancuernas,	Tableros MDF ranurados
Accesorios de Cabello	Vinchas, moños, diademas, pinzas, bananas, ligas, cintillos.	Tableros MDF ranurados
Cosméticos	Delineador, rímel, sombras, blush, polvo y base facial, labiales, brillos labiales, esmaltes, uñas postizas, pestañas postizas, material para uñas acrílicas y de gel, artículos para decoración de uñas, juegos para manicure y pedicure.	Góndolas centrales en el local
Regalos	Joyereros musicales, peluches, flores artificiales, lámparas de escritorio, relojes de mano, reloj despertador.	Góndolas centrales en el local y Tableros MDF ranurados
Artículos de hogar	Portarretratos, Gráficos de poliresina, lámparas de techo, relojes de pared, vajilla, juego de vasos.	Góndolas centrales en el local
Juguetes	Muñecos, carros, juguetes de piñatería, balones.	Tableros MDF ranurados
Otros accesorios	Gafas, carteras.	Góndolas centrales en el local y Tableros MDF ranurados

**Tabla 3.1 Productos y manera de exhibición**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

Las áreas de exhibición se pueden compartir entre distintas categorías debido al poco espacio físico que requieren al momento de ser mostradas y acomodadas de acuerdo a su complementariedad entre cada una de ellas.

De esta manera podemos combinar las categorías de bisutería, accesorios de cabello, cosméticos y otros accesorios señalando las características que presentan los productos para su exhibición.

Bisutería todos los productos que conforman esta categoría pueden ser exhibidos en ganchos blíster de metal o de exhibición, ordenados en tableros MDF ranurados, empotrados a la pared del establecimiento, de esta manera el cliente tiene a su alcance los productos para ser seleccionados individualmente de los tableros.

Accesorios de cabello igualmente por su tamaño reducido ocupan espacio para su exhibición en ganchos blíster de metal o de exhibición, ordenados en tableros MDF ranurados, empotrados a la pared del establecimiento, brindando la rápida selección de los mismos de estos sitios.

Cosméticos se exhiben normalmente en góndolas centrales que se encuentran distribuidas en la parte central del local de tal manera que los productos se encuentren al alcance de los clientes.

Otros accesorios como son las gafas principalmente son ubicadas en mostradores de acrílico especialmente diseñados para su exhibición en la parte central del local, al inicio o final de góndola, y carteras que pueden ser localizadas en la parte superior de los tableros MDF ranurados, empotrados a la pared del establecimiento igualmente con ganchos blíster de metal.

Todas las anteriores categorías son complementarias entre sí por tanto comparten espacios físicos de exhibición.

Otra de las categorías que su espacio físico lo ocupan en conjunto son:



Regalos esta categoría consta de productos que deben ser exhibidos necesariamente en góndolas localizadas en la parte central del local correspondiente a esta área.

Artículos para el hogar se pueden exhibir en perchas que se encuentran empotradas a la pared del local, básicamente en su base constan de tablero MDF ranurado con ganchos blíster de metal sobre los cuales se colocan vidrios especialmente para exhibidores.

Juguetes por sus conocidos empaques blíster permiten integrarlos a la exhibición en tableros MDF ranurados, colgados en ganchos de metal.

En el anexo 5 se aprecian las fotos de los diseños de exhibición de cada área como actualmente se distribuyen en los locales.

Las medidas del área para exhibición será de 240m<sup>2</sup> y las categorías de productos que compartan dicha sección serán las siguientes:

#### **Salas de exhibición dimensiones**

<b>CATEGORÍAS</b>	<b>EXHIBICIÓN</b>	<b>TAMAÑO</b>
Bisutería, Accesorios de cabello, Cosméticos y Otros accesorios.	Perchas a la pared y góndolas centrales en el local	120m <sup>2</sup>
Regalos, Artículos de hogar y Juguetes.	Perchas a la pared y góndolas centrales en el local	120m <sup>2</sup>

**Tabla 3.2 Dimensiones sala de exhibición**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

#### *3.2.1.2 Área de facturación*

Para la utilización del sistema contable y de facturación es necesario la implementación de computadores los mismo que necesariamente deben ser adaptados a muebles modulares y para recibir la mercadería que será facturada se emplean muebles conocidos como tablonés que permitirán organizar a los productos para que sean facturados en orden.

Consta básicamente de 30m<sup>2</sup> para destinar los muebles correspondientes a esta área.

Esta área se encuentra distribuida de la siguiente manera:

### Área de facturación dimensiones

ACTIVIDAD	MUEBLES	TAMAÑO
Recepción de productos para facturación	Tablón	30m <sup>2</sup>
Facturación de productos	Muebles modulares	

**Tabla 3.3 Dimensiones área de facturación**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

#### 3.2.1.3 Área de cobro y despacho

Consta básicamente de un espacio similar a una oficina para realizar los cobros de las facturas emitidas.

Para el despacho de la mercadería vendida se la realiza en un espacio adjunto a la oficina de cobros previamente verificado el pago del valor de la factura. Estos espacios se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

### Área de cobro y despacho

ACTIVIDAD	TAMAÑO
Cobro de facturas	18m <sup>2</sup>
Despacho de mercadería	

**Tabla 3.4 Dimensiones área de cobro y despacho**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

#### 3.2.1.4 Bodegas

El segundo piso será destinado a bodegas de los productos que vende la empresa, debido a la cantidad de bienes de la cartera de productos que presenta la importadora es necesario destinar también la cuarta parte del tercer piso o planta final del edificio para transformarlas en bodegas igualmente para el almacenaje de mercadería.

El área destinada con sus dimensiones en metros cuadrados se presenta en la siguiente tabla señalando el piso o la planta que ocupan cada una de ellas.

### Bodegas dimensiones

ACTIVIDAD	PISO O PLANTA	TAMAÑO
Bodegas	Segundo	180m <sup>2</sup>
	Tercero	28m <sup>2</sup>

**Tabla 3.5 Dimensiones bodegas**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

#### 3.2.1.5 *Área administrativa*

Básicamente conformada por 4 departamentos:

Gerencia y administración.

Departamento financiero y contable.

Departamento de importaciones y adquisiciones.

Departamento de recursos humanos, marketing y ventas.

Ocuparán un área total de 92m<sup>2</sup> en el tercer piso de la edificación y en la tabla siguiente se detalla las dimensiones ocupadas por cada una de ellas.

### Área administrativa dimensiones

DEPARTAMENTO	TAMAÑO
Gerencia y administración	32m <sup>2</sup>
Departamento contable	14m <sup>2</sup>
Departamento de importaciones	14m <sup>2</sup>
Departamento de recursos humanos, marketing y ventas	32m <sup>2</sup>

**Tabla 3.6 Dimensiones área administrativa**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

### 3.2.1.6 *Parqueaderos*

La superficie utilizada para estacionar los autos de los clientes como los de la empresa será en el subsuelo de la edificación en un espacio que tiene como medidas 180m<sup>2</sup> con capacidad para 8 carros.

#### **Parqueadero dimensiones**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TAMAÑO</b>
Estacionamientos	180m <sup>2</sup>

**Tabla 3.7 Dimensiones parqueadero**

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

La distribución de las distintas áreas se pueden observar en los planos localizados en el capítulo del diseño de la estructura.

### 3.2.2 *Localización*

#### 3.2.2.1 *Análisis de la Macro localización*

El proyecto se localizará en el barrio La Atahualpa correspondiente a la parroquia La Magdalena ubicada en el sector Sur del Distrito Metropolitano de Quito en la provincia de Pichincha.

El barrio La Atahualpa consta de alrededor de 12.046 habitantes concentrados en aproximadamente 79.4 hectáreas de suelo que forman este barrio en la parroquia La Magdalena.

## Mapa dividido por Parroquias del Sector Sur de Quito

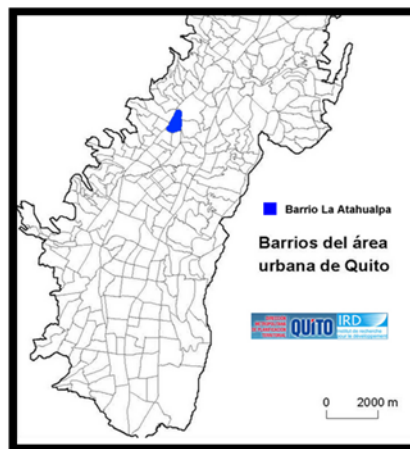


**Gráfico 3.1 Localización por parroquias**

**Fuente:** Dirección Metropolitana de Planificación Territorial

**Elaborado por:** El Autor

## Localización del Barrio La Atahualpa con relación al Sur de Quito<sup>7</sup>



**Gráfico 3.2 Macro localización**

**Fuente:** Dirección Metropolitana de Planificación Territorial

**Elaborado por:** El Autor

---

<sup>7</sup> Tomado de la página [http://www4.quito.gov.ec/spirales/9\\_mapas\\_tematicos/9\\_1\\_cartografia\\_basica/9\\_1\\_1\\_1.html](http://www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_1_cartografia_basica/9_1_1_1.html), año 2010.

El barrio La Atahualpa con una de las principales avenidas la Michelena es “uno de los corazones comerciales del Sector Sur de Quito”<sup>8</sup> actualmente dicha avenida es la más popular seguida de la Calle J en el barrio de Solanda en cuanto ofrece numerosos locales comerciales, de comida y distracción en general, sin embargo el municipio de Quito se encuentra en propósitos de impulsar la regeneración de dicha zona para convertirla en un espacio de encuentro cultural, comercial, turístico y recreacional, por ello brinda un atractivo tanto en la actualidad como lo puede ser mejor en el futuro.

Debido a la concurrencia masiva de familias procedentes del Sur de la ciudad que se acercan a esta avenida importante para visitar los restaurantes y locales comerciales es necesario que la importadora pueda darse a conocer en cuanto a sus ventas al por mayor de los productos importados.

### **3.1.2.2 Análisis de Micro Localización**

El método cualitativo por puntos<sup>9</sup> será el utilizado para definir si la localización de la edificación donde funcionará la sucursal de la importadora es óptimo para realizar sus actividades económicas y de comercio.

Se tiene en cuenta tres sitios que son las distintas alternativas para llevar a cabo el proyecto.

- Edificación 1, de propiedad de la importadora, y de la cual se ha referido en el estudio actual. Localizado en la avenida Michelena y Sargento Grau Barrio La Atahualpa.
- Edificación 2, para ser arrendada localizada en el barrio Solanda en las calles Salvador Bravo y Lorenzo Flores.
- Edificación 3, para ser arrendada localizada en las calles Pilaló y Otavalo barrio la Gatazo.

---

<sup>8</sup>[http://www.noticiasquito.gov.ec/Noticias/news\\_user\\_view/comunidad\\_apuesta\\_al\\_dialogo\\_para\\_la\\_regeneracion\\_integral\\_del\\_sector\\_de\\_la\\_michelena--461](http://www.noticiasquito.gov.ec/Noticias/news_user_view/comunidad_apuesta_al_dialogo_para_la_regeneracion_integral_del_sector_de_la_michelena--461)

<sup>9</sup> Evaluación de Proyectos-Quinta Edición-Gabriel Baca Urbina-McGraw-hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V. México, año 2006, Páginas107-108-109

### Análisis Micro localización

Factor relevante	Peso asignado	La Michelena		Solanda		La Gatazo	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Concurrencia de personas	0,25	9	2,25	8	2,00	6	1,50
Propiedad del Inmueble	0,15	10	1,50	5	0,75	5	0,75
Estacionamientos vehiculares	0,20	6	1,20	8	1,60	7	1,40
Sector Comercial	0,20	9	1,80	8	1,60	9	1,80
Tamaño de la edificación	0,25	10	2,50	7	1,75	10	2,50
Ubicación av. Principal	0,05	10	0,50	7	0,35	10	0,50
Total			9,75		8,05		8,45

**Tabla 3.8 Micro localización**  
**Fuente: Investigación Directa**  
**Elaborado por: El Autor**

De acuerdo al método utilizado se han obtenido las calificaciones y la mejor opción es en la localización de la Avenida Michelena y Sargento Grau en el Barrio la Atahualpa con una puntuación de 9.75 de los 10 posibles.

Entre las principales razones de beneficio que presenta la edificación, seleccionada desde el inicio como una ubicación tentativa, es la concurrencia de personas en dicho sector con una ponderación de 0.25 y principalmente en la avenida Michelena, la misma que tiene mucha más cantidad de visitantes que las demás localidades.

La propiedad del mueble corresponde al propietario de la importadora y tiene un valor de ponderación igual a 0.15 en lo cual la edificación tiene una calificación de 10.

Los estacionamientos vehiculares disponibles en la zona son tomados en cuenta para determinar la localización pues al ser un negocio de ventas al por mayor los clientes necesitan de tomar taxis o en los carros propios para el traslado de la mercadería.

El sector es muy comercial como se ha dicho anteriormente, toda la av. Michelena consta de locales comerciales, locales de comidas y comercio informal.

El tamaño de la edificación es muy importante con una ponderación de 0.25 pues funcionará también como centro administrativo de la empresa siendo indispensable la comodidad de las instalaciones tanto para las salas de exhibición, como para las bodegas.

Finalmente la importancia de estar ubicada en una de las avenidas principales del sector Sur de la ciudad permite que el transporte público pueda recorrer dicho sitio, siendo más visitado que el resto de las opciones. Por ello se determina como punto estratégico para la implementación de la nueva sucursal de la importadora Fantasías Nuñez, la edificación localizada en la avenida Michelena y Sargento Grau.

### **3.2.3 Ingeniería**

Este numeral describe todos los componentes necesarios con los que contará la nueva edificación de la importadora Fantasías Nuñez en sus tres plantas.

Además de describir los componentes, ya sean bienes muebles o enseres necesarios para el funcionamiento de cada área.

#### **3.2.3.1 Infraestructura Sala de Exhibición, Punto de facturación, Cobro y Despacho**

El diseño de la infraestructura para la sala de exhibición serán necesarios los muebles apropiados para montar la presentación de los productos de todas las categorías, de acuerdo a las necesidades que se presentan para mostrarlo al público.

El espacio destinado de 240m<sup>2</sup> que componen la sección de salas de exhibición tendrá un diseño con los muebles y complementos señalando los respectivos valores en costos obtenidos en base a proformas localizadas en el anexo 6 y se desarrollan a continuación:



### Instalaciones salas de exhibición

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tableros MDF ranurados 2,44 m x 2,13 m	17	\$ 60,00	\$ 1.020,00
Ganchos blíster metálicos 25 cm	5000	\$ 0,15	\$ 750,00
Góndolas de exhibición	10	\$ 130,00	\$ 1.300,00
Exhibidores acrílicos	6	\$ 130,00	\$ 780,00
Vitrina	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Vidrios para estanterías	30	\$ 2,20	\$ 66,00
			\$ 4.416,00

**Tabla 3.9 Instalaciones salas de exhibición**

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

La estructura de la sala de exhibición permite que el cliente tenga la libertad de escoger muy bien sus productos ya sea desde las góndolas localizadas en la parte central de cada división categórica de productos o desde los tableros de exhibición localizados en la superficie de las paredes del establecimiento.

Para el punto de facturación se consideran los siguientes elementos necesarios:

### Instalaciones punto de facturación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computador	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Pantallas para computador	4	\$ 150,00	\$ 600,00
Impresora matricial	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00
Impresora punto de venta	2	\$ 690,00	\$ 1.380,00
Silla giratoria de oficina	4	\$ 85,00	\$ 340,00
Lector de barras	4	\$ 150,00	\$ 600,00
Muebles punto de facturación	4	\$ 190,00	\$ 760,00
			\$ 6.280,00

**Tabla 3.10 Instalaciones punto de facturación**

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

Ubicados al inicio de la sala de exhibición, los puntos de pago que serán 4 en total estarán ordenados en forma horizontal para facilitar que los clientes puedan ordenarse en columna para ser sus productos facturados, y una vez emita en este punto la factura deberán seguir al área de cobro y posteriormente al despacho de la mercadería, el diseño se puede visualizar posteriormente en el gráfico 3.3.

Para el área de cobros y despacho de mercadería los requerimientos a continuación:

#### **Instalaciones caja y despacho**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio con cajones para dinero	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Archivador	1	\$ 152,00	\$ 152,00
Modulo de división oficina	1	\$ 68,00	\$ 68,00
Counter en forma L 2m x 3m	1	\$ 215,00	\$ 215,00
Anaqueles 5 x 3	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Sillas giratorias de oficina	2	\$ 85,00	\$ 170,00
			\$ 975,00

**Tabla 3.11 Instalaciones caja y despacho**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

Estas áreas se encuentran ordenadas en el ingreso del local cada una junto a la puerta principal, para que sea el último proceso por donde el cliente debería pasar para finalmente recibir la mercadería comprada.

#### *3.2.3.2 Infraestructura bodegas segunda y tercera planta*

Para las bodegas en la segunda será únicamente necesarias las perchas metálicas para organizar la mercadería a lo largo de toda la planta destinada para este objetivo y la tercera planta tendrá la siguiente infraestructura:

### Instalaciones bodegas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Perchas	20	\$ 150,00	\$ 3.000,00
Escaleras de aluminio	4	\$ 60,00	\$ 240,00
			\$ 3.240,00

**Tabla 3.12 Instalaciones bodegas**

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

Las bodegas constarán de espacios exclusivamente para almacenar los cartones de mercadería y a la vez estarán ordenadas algunas perchas de 2m de alto por 1.5m de ancho con 5 niveles para la correcta organización de los productos listos a ser vendidos o ser exhibidos.

#### 3.2.3.3 Instalaciones del área administrativa

Para el área administrativa se detallan los requerimientos de muebles necesarios para llevar a cabo las operaciones:

### Instalaciones del área administrativa

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Muebles en forma de L 2 m x 3m	5	\$ 185,00	\$ 925,00
Muebles modulares de pared	10	\$ 40,00	\$ 400,00
Archivador	5	\$ 52,00	\$ 760,00
Basureros	5	\$ 13,00	\$ 65,00
Silla giratoria de oficina	5	\$ 85,00	\$ 425,00
Silla apilable	10	\$ 25,00	\$ 250,00
Sillones de espera x 2	2	\$ 85,00	\$ 170,00
Computador	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00
Pantallas para computador	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Teléfonos	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Central telefónica	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Software administrativo y contable	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Sistema de circuito cerrado	1	\$ 5.100,00	\$ 5.100,00
Monitoreo	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Servidor IBM	1	\$ 2.485,00	\$ 2.485,00
			\$ 18.350,00

**Tabla 3.13 Instalaciones del área administrativa**

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

El área administrativa está dividida de acuerdo a los departamentos que la componen brindando todas las comodidades para que los ejecutivos tengan la opción de trabajar sin complicaciones y con mucha privacidad.

Cabe mencionar finalmente que el valor del terreno y en sí la edificación que posee el propietario de la Importadora Fantasías Nuñez tiene un valor de \$130.000,00 dólares.

Finalmente se presenta un resumen de las inversiones necesarias para las áreas de la edificación.

#### **Detalle de Instalaciones**

<b>INSTALACIONES</b>	
Sala de exhibición	\$ 4.416,00
Punto de facturación	\$ 6.280,00
Cobros y despacho de mercadería	\$ 975,00
Bodegas segunda y tercera planta	\$ 3.240,00
Área administrativa	\$ 18.350,00
Terreno	\$ 130.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 163.261,00</b>

**Tabla 3.14 Detalle de instalaciones**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

#### ***3.2.4 Diseño Estructural de la planta***

El diseño básico de las tres plantas tanto la que contiene las salas de exhibición, el área administrativa, y las bodegas son presentados en diseños de acuerdo a las medidas que presenta actualmente la edificación y están señalados en planos tentativos a continuación:

El área más importante para el funcionamiento de la nueva sucursal se presenta a continuación con el diseño dentro de la edificación actual en el sector Sur de la ciudad de Quito.

## Planta baja

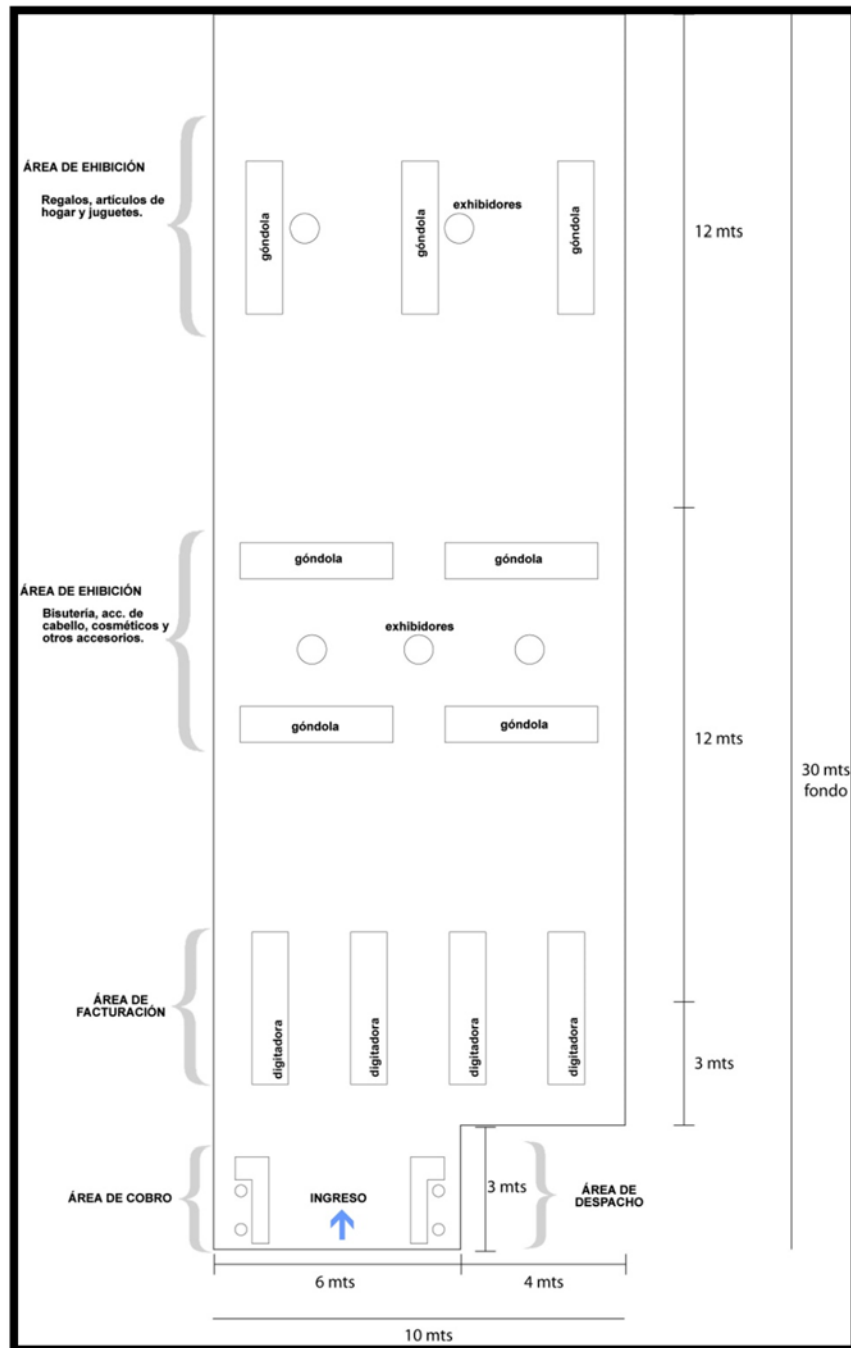


Gráfico 3.3 Salas de exhibición, facturación, cobro y despacho

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

El diseño de las estructuras destinadas a las bodegas y al área administrativa se encuentra en el anexo 4.

### **3.3 Procesos del servicio de ventas al por mayor**

Las ventas como tal van a ser solamente al por mayor, de cada código por producto el cliente debe seleccionar por lo menos tres unidades para que puedan ser facturados, con un monto de compra mínimo de \$5 dólares por cliente, esta política es tomada en cuenta en base a los precios que tienen los productos que son bajos y para que la venta pueda considerarse al por mayor es determinada de esa manera.

El cliente tiene la opción de ingresar al local o sala de exhibición y pedir ser atendido por una persona o directamente realizar la elección de los productos que crean ser necesarios para su compra.

El área de exhibición se encuentra segmentada por categoría de productos como se indicó en numerales anteriores, según que tan complementarios puedan ser los productos, por ejemplo en la parte delantera de dicha área estarán ordenados los bienes que pertenecen al grupo de bisutería, accesorios de cabello, cosméticos y otros accesorios como pueden ser gafas o carteras. Esta manera de organizar a los productos permite al cliente la elección de varios productos que básicamente son complementos a la belleza de la mujer y que además son accesorios para sus prendas de vestir.

Una de las ventajas que la nueva instalación presenta es su tamaño y la amplitud de los espacios destinados para exhibir la gran cantidad que presenta la cartera de productos de la empresa siendo estas de beneficio para el cliente pues la variedad que se oferta es grande y con muchas opciones para escoger entre los bienes de cada categoría.

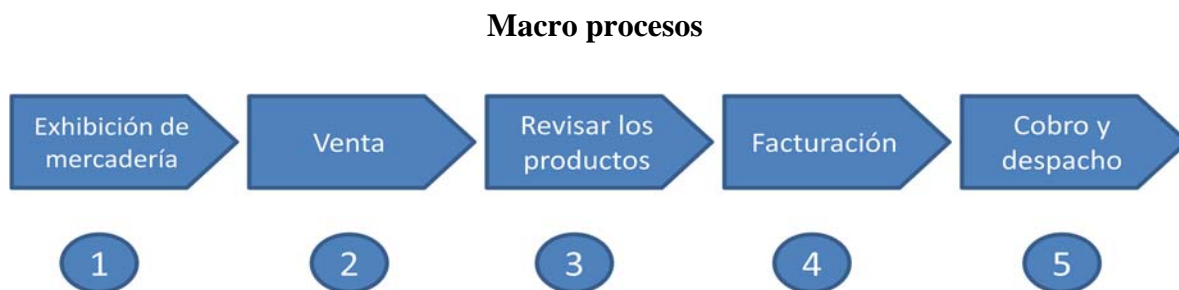
La segunda parte del local está ordenada por la serie de productos dedicados al ornamento del hogar como todos los bienes que se destinan a regalos para ocasiones especiales o compromisos en general, en el área señalada será necesariamente la atención personalizada para el cliente debido a la naturaleza de los productos, deben ser mostrados mediante su funcionamiento para que la persona que desee adquirirlos tenga conocimiento y pueda transmitir al momento de la venta de los mismos en los bazares.

Para ello el personal debe ser capacitado al momento de su contratación teniendo en cuenta puntos importantes que deben conocer para la atención al público como por ejemplo la manera respetuosa y carismática de atención al cliente, el funcionamiento de los productos, la utilización que se les debe dar a cada uno y en general tener conocimiento de los precios y códigos designados para cada producto.

Para la facturación, la importancia es el tiempo que este proceso debe tener desde que el cliente llega al punto de facturación hasta el momento de la emisión de la factura final, actualmente este es uno de los pasos que a pesar de presentar saturación, la importadora ofrece los mejores tiempos para el despacho de la mercadería.

Para el momento del despacho final de la mercadería es importante la revisión previa, confirmando que todos los productos escogidos hayan sido guardados y facturados correctamente además de comprobar el correcto funcionamiento antes de ser despachados, asegurando al cliente que mediante su compra pueda ofrecer productos de buena calidad.

### 3.3.1 Diagrama de Macro procesos



**Gráfico 3.4 Diagrama Macro procesos**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

De acuerdo a los Macro procesos que existen para el servicio de venta al por mayor se tiene como responsables de dichas actividades a las siguientes personas:

- **Percheros o bodegueros:** encargados de las actividades de exhibición de la mercadería, para que los productos se encuentren siempre listos para la venta en las góndolas o en los tableros, deben cuidar la imagen de los mismos para que se

encuentren organizados en cada una de las respectivas categorías. Deben tener control del inventario general en las bodegas para ofertar los productos de acuerdo a su disponibilidad.

- **Vendedoras:** la atención al cliente es importante por parte de las señoritas vendedoras para que tengan la capacidad de informar al cliente acerca de las características de los productos, como puede ser la variedad de colores, su funcionalidad, y la disponibilidad de los mismos. Además encargadas también de revisar los productos antes de ser facturados y despachados y que el cliente tenga conocimiento de su correcto funcionamiento en caso de artículos para el hogar o de regalo en general. Deben ser responsables de conocer códigos y precios de los productos para informar al cliente.
- **Digitadoras:** para el proceso de facturación es importante que las personas que componen esta área sean capacitadas o tengan conocimiento en el área de digitación informática, que sean hábiles en el manejo del computador, ahorrándole al cliente el tiempo de espera en esta etapa de la venta.
- **Cajero y despachador:** el cajero responsable del cobro de los valores emitidos en las facturas, para aprobar el pago y que el cliente proceda a retirar sus productos. El despachador encargado de constatar el sello de pago de la factura del cliente y despachar los productos vendidos.

### *3.3.1.1 Diagrama de proceso de compra al por mayor*

#### **Participante: Cliente**

Este proceso consiste inicialmente con la llegada del cliente a la sala de exhibición de acuerdo a la categoría de productos que necesita realizar la compra, enseguida elige si realiza.

Una compra asistida, cuando el cliente necesita la ayuda de las señoritas vendedoras, básicamente útil en la categoría de artículos para el hogar y regalos que es vital una información acerca de la utilidad o funcionamiento de los bienes.



O realiza la elección propia de los productos, el caso de elección propia se presenta por lo general en el área de bisutería, accesorios de cabello y cosméticos que es la categoría de productos que no requieren mayor información sin embargo pueden solicitar la atención del personal designado en el área.

Después de realizar la orden, recibe los productos previamente pedidos para proceder a la revisión del estado físico y del correcto funcionamiento de estos para su posterior facturación, si existiere algún inconveniente con los bienes, el cliente puede reordenar o reelegir el caso que corresponda para completar su orden.

Una vez comprobados los productos, se pasa al área de facturación de la mercadería donde se recibe, se factura y se comprueba la cantidad de bienes ordenados, en este punto el cliente retira su factura con el monto a pagar para proceder a realizar el pago.

En el área de pago se concreta la transacción y el cliente comprueba el sello de haber cancelado el valor de su factura para retirar su mercadería.

Previa entrega de la factura y en espera de la revisión del sello de cancelado el valor de la misma, el cliente recibe su mercadería lista y empacada.

A continuación se presenta diagramado el proceso señalado.

## Proceso de compra al por mayor

Participante: Cliente

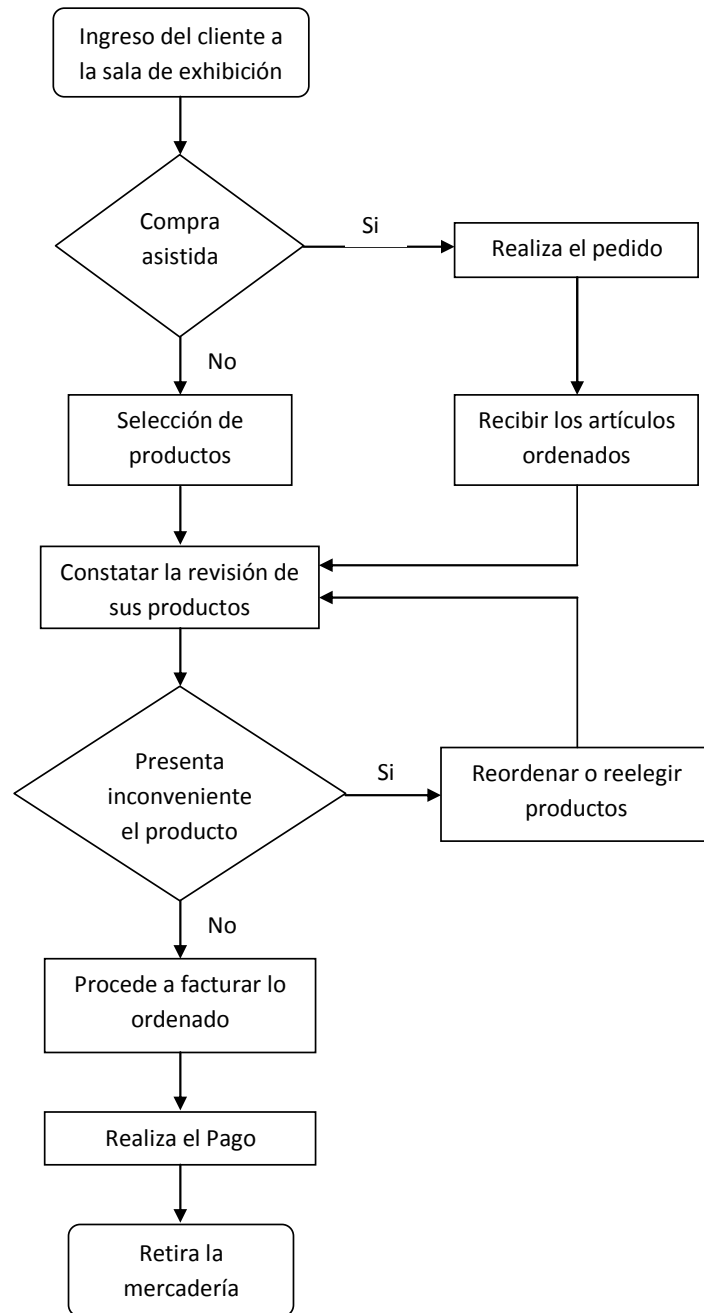


Gráfico 3.5 Proceso de compra al por mayor

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

### 3.3.1.2 *Diagrama de proceso de venta al por mayor*

#### **Responsable: Señoritas Vendedoras**

La señorita vendedora se encarga de dar la bienvenida al cliente, procediendo a guiarle a través de las salas de exhibición de acuerdo a la categoría de productos que solicita.

La encargada de cada sección de productos pregunta al cliente si desea que sea asistido con la atención personalizada para brindar mayor información de los productos, sus características, precios, disponibilidad y funcionalidad de los mismos. En caso de recibir una negación, la señorita deberá esperar que el cliente termine de seleccionar personalmente los productos para proceder a la revisión.

Si la respuesta es positiva por parte del comprador, la persona que atiende debe sugerir los productos de acuerdo a las preferencias del cliente, indicar la funcionalidad de los mismos y el precio de cada artículo de elección, se procede a tomar la orden de las cantidades de productos solicitados por el cliente.

La señorita vendedora emite la orden para los bodegueros o percheros encargados de preparar los pedidos desde las bodegas y posteriormente a la entrega para que sean revisados.

Al recibir la señorita los productos seleccionados por el cliente o una vez lista la orden con los productos para realizar la revisión de los mismos en presencia del cliente de tal manera que se constate el estado físico y la funcionalidad de estos, de presentar inconvenientes los bienes serán nuevamente ordenados a los percheros para completar el número de unidades pedidas caso contrario la señorita es encargada de entregar los productos en el punto de facturación para la emisión de la factura.

A continuación se presenta diagramado el proceso señalado.

## Proceso de venta al por mayor

Responsable: Señoritas Vendedoras

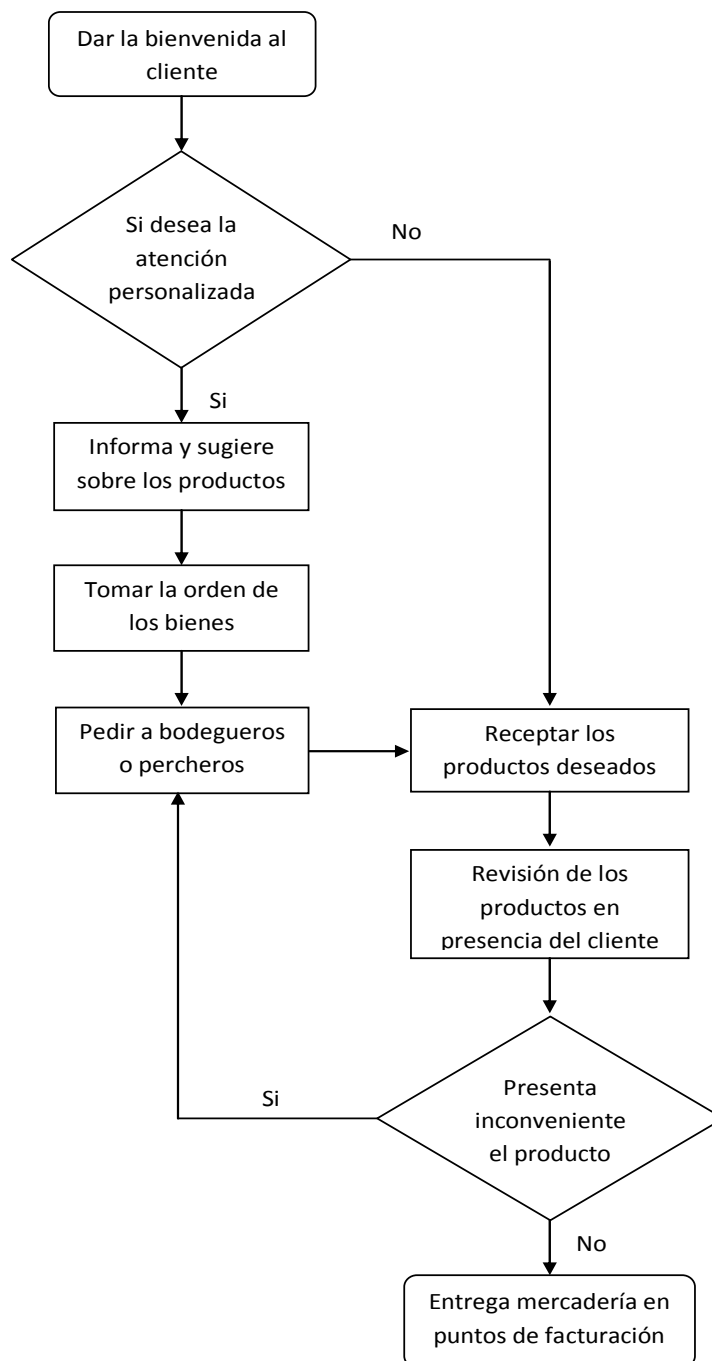


Gráfico 3.6 Proceso de venta al por mayor

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

### 3.3.1.3 *Diagrama del proceso de facturación*

#### **Responsable: Digitadora**

La persona encargada de la facturación debe receptor los productos que las señoritas vendedoras entreguen; posterior a esto se procede a la facturación de cada producto con constancia del cliente.

A la vez terminada la facturación se debe constatar con un conteo rápido del número de las unidades físicas y las ingresadas al sistema para que el cliente tenga conocimiento de lo que se facturó.

En caso de presentarse algún inconveniente o de no coincidir lo facturado con lo físico se procede a realizar la corrección del error o a facturar nuevamente si lo requiere el cliente.

Al terminar la revisión, la encargada del punto de facturación debe proceder a empacar la mercadería, si son cosas pequeñas que no exceden de una o dos fundas lo realiza esta persona caso contrario deberá solicitar la ayuda de uno de los percheros o bodegueros para realizar dicha acción.

Mientras se realiza el empacado de la mercadería sea el caso en fundas o cartones, la digitadora procede a emitir o imprimir la factura para entregar al cliente e indicarle donde debe realizar el pago del valor total de la compra.

Finalmente la persona digitadora debe encargarse de entregar la mercadería empacada en el área de despacho para que el cliente posterior a realizar el pago tenga la opción de retirar sus compras.

A continuación se presenta diagramado el proceso señalado.

## Diagrama del proceso de facturación

Responsable: Digitadora

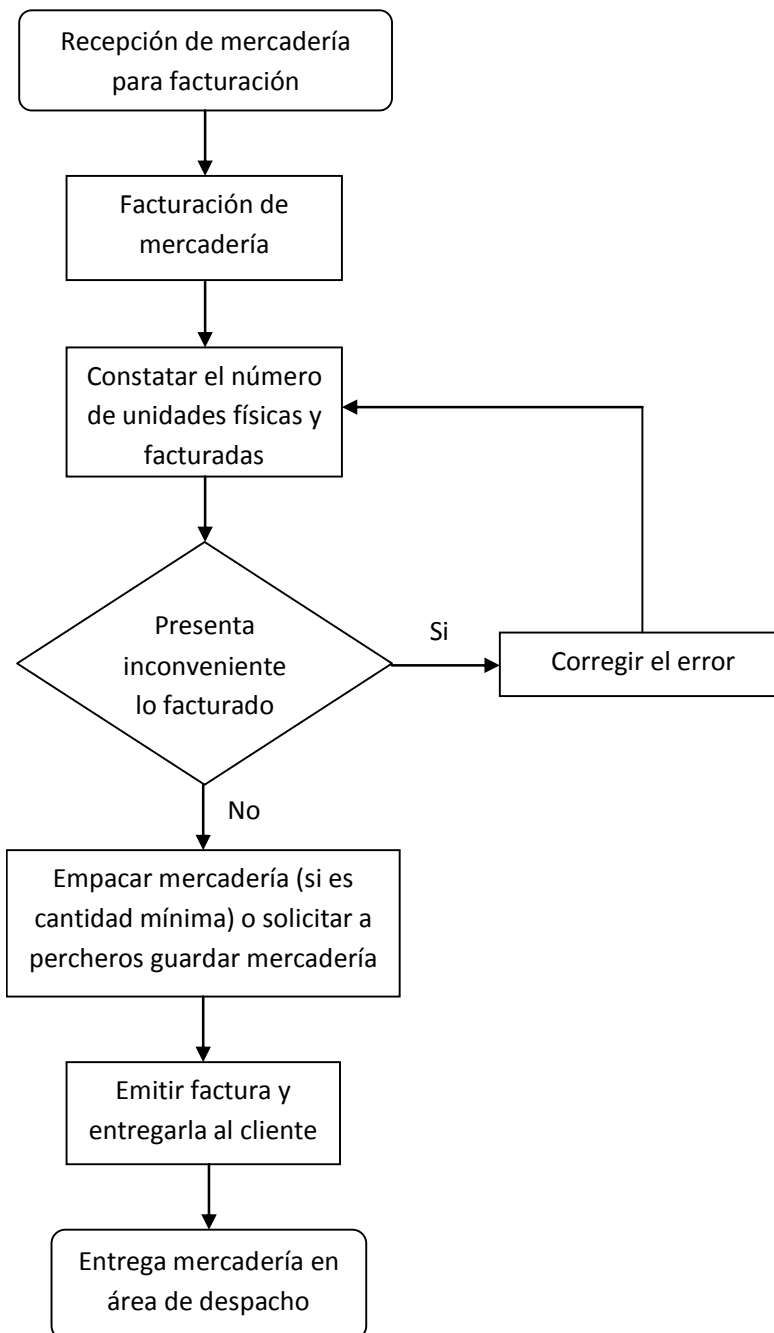


Gráfico 3.7 Proceso de facturación

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

#### 3.3.1.4 *Diagrama del proceso de cobro y despacho*

##### **Responsable: Cajera y despachador**

Con la recepción de la factura comienza el proceso de cobro del valor total facturado que deberá ser cancelado por el cliente en el sector destinado a la caja.

Una vez realizado el cobro, se procede a sellar la factura como señal de haber cumplido con la obligación para concretar el proceso de compra por parte del cliente, además será informado del sitio en el cual debe retirar la mercadería comprada.

Al terminar el proceso de cobro, el despachador es el encargado de verificar que el documento en este caso la factura emitida tenga el sello de haber sido cancelado el total del monto comprado, si es afirmativo se procederá a la entrega de la mercadería al cliente y termina el proceso caso contrario se deberá indicar al cliente el sitio de pago y repetir el proceso.

A continuación se presenta diagramado el proceso señalado.

## Proceso de cobro y despacho

Responsable: Cajera y despachador.

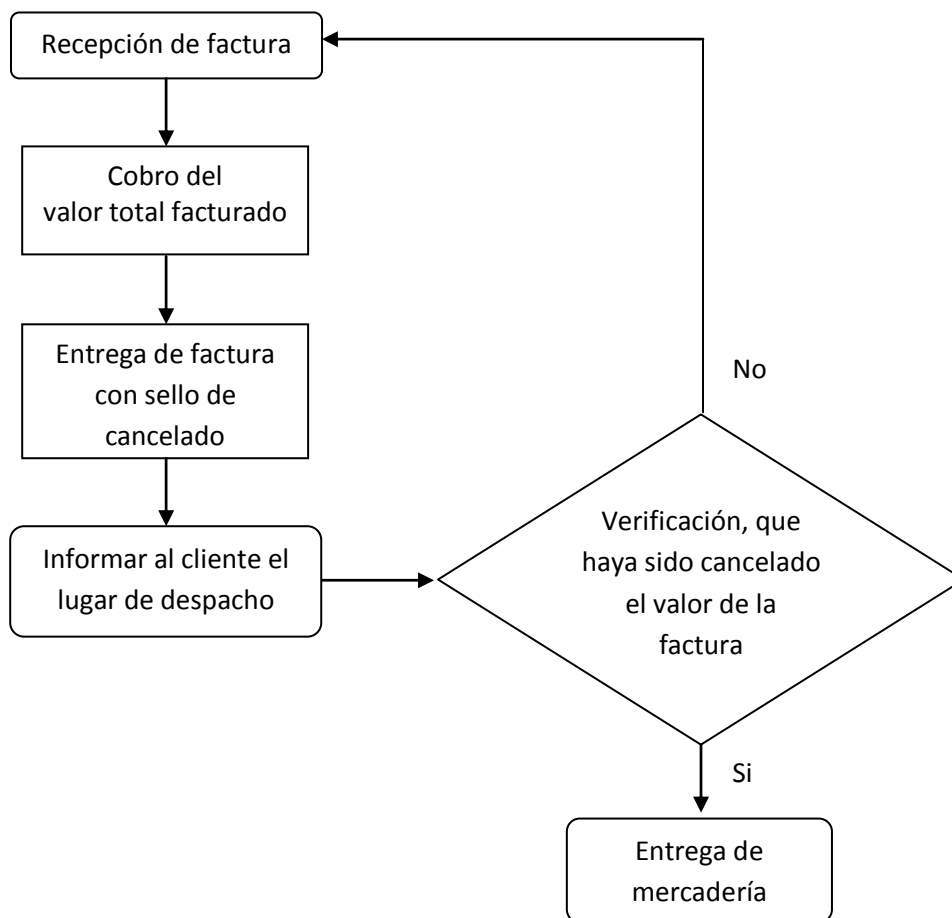


Gráfico 3.8 Proceso de cobro y despacho

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

### 3.4 Organización de la sucursal comercial

#### Misión

Distribuir productos: adornos para el hogar, bisutería, accesorios de cabello, cosméticos en general que complementan la belleza de la mujer, y juguetes en ventas al por mayor y menor, a los mejores precios del mercado, con la calidad que el cliente espera, ofreciendo



una gran variedad de productos para elegir, y que permitan generar la mejor rentabilidad para los minoristas que confían en la empresa.

## **Visión**

Ser Importadores mayoristas eficientes con compromiso de entregar los mejores productos dentro del mercado, con el objetivo de abarcar y cubrir con las ventas a un porcentaje amplio del total de locales bazares en la ciudad de Quito, proyectando la distribución a las principales provincias de la Sierra Ecuatoriana, siendo reconocidos por los productos importados.

La organización de la importadora Fantasías Nuñez se encuentra liderada por el gerente general “siendo la persona responsable de todas las actividades funcionales, por ejemplo, adquisiciones, ventas, finanzas y mercadotecnia de una organización”<sup>10</sup>, actualmente encargado de la administración en la matriz de la empresa localizada en el centro histórico de Quito.

Como la definición de gerente general lo señala, el señor Hugo Nuñez es actualmente encargado y responsable de cumplir con todas las actividades principales de la empresa y determinar la organización de los empleados de la misma, por la naturaleza de la empresa teniendo una organización familiar, en la cual dos o tres áreas administrativas están a cargo de una sola persona por ejemplo la parte financiera y de importaciones es manejada por la Sra. Indira Padilla, quien lleva las cuentas por pagar por motivos de adquisiciones y facultada para realizar los trámites de importaciones.

Por lo anteriormente señalado y teniendo en cuenta el crecimiento que la importadora ha alcanzado durante los últimos 5 años, es necesario formular el diseño y la estructura organizacional.

---

<sup>10</sup> Stoner, Freeman, Gilbert Jr., Administración, Prentice Hall, Sexta Edición, México 1996, pág. 18.

Como lo señala Stephen Robbins (Administración, pág. 234), el diseño organizacional es el desarrollo o cambio de la estructura de una organización mientras que la estructura organizacional es la distribución formal de los empleos dentro de una organización.

De esta manera se busca organizar adecuada y separadamente las actividades a nivel gerencial dentro de la empresa debido a su tamaño y brindar empoderamiento a las personas empleadas en cada una de las actividades que desempeñan dentro de la nueva sucursal.

### ***3.4.1 Organización Estructural de la Empresa***

Es conveniente realizar la estructura organizacional de la nueva sucursal, la importancia recae en la vitalidad que tendrán las nuevas instalaciones en el desenvolvimiento administrativo de la compañía, como se señala en anteriores párrafos la edificación albergará a la dirección principal de todos los actuales locales comerciales pertenecientes a la importadora Fantasías Nuñez y que se localizan principalmente en el área céntrica de Quito.

La estructura organizacional estará conformada de la siguiente manera:

- Gerente General
  - Gerente financiero Administrativo
  - Gerente de importaciones y adquisiciones
  - Gerente de recursos humanos, marketing y ventas
    - Jefe de personal
    - Bodegueros o percheros
    - Señoritas Vendedoras
    - Digitadoras
    - Cajero y Despachador
    - Guardia

Como vemos la estructura es jerárquica a la cabeza de la misma se encuentra el Gerente administrativo.

### 3.4.1.1 *Organigrama estructural de la empresa*

Según Fleitman Jack en su libro *Negocios Exitosos*, año 2000, “los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría”.

De acuerdo a la clasificación de los organigramas el escogido para diagramar la distribución de la empresa es el siguiente:

Por su naturaleza: “el microadministrativo; corresponde a una sola organización, y pueden referirse a ella en forma global o mencionar alguna de las áreas que la conforman”.

Por su contenido: “los integrales; son representaciones gráficas de todas las unidades administrativas de una organización y sus relaciones de jerarquía o dependencia.

Por su disposición gráfica: “verticales; presentan las unidades ramificadas de arriba abajo a partir del titular, en la parte superior, y desagregan los diferentes niveles jerárquicos en forma escalonada”.<sup>11</sup>

Este tipo de organigrama nos ayuda a representar de manera gráfica la estructura que la empresa tendrá con los distintos departamentos administrativos y en la parte baja de este se representa a las personas que laboran en el área de ventas.

Es una jerarquía a tres niveles y puede ser representada gráficamente a continuación:

---

<sup>11</sup> Franklin Enrique, Organización de Empresas, Mc Graw Hill, Segunda Edición, año 2004.

## Sucursal Sur Importadora Fantasías Nuñez

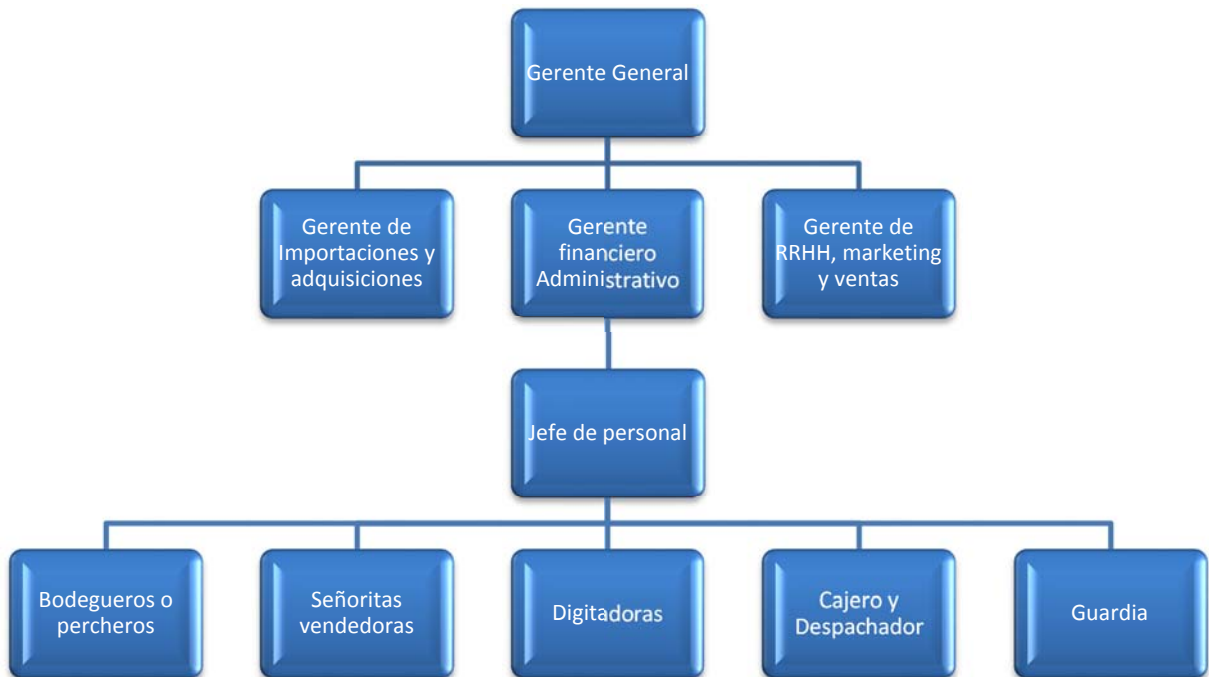


Gráfico 3.9 Jerarquía organizativa

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

### 3.4.2 Organización Funcional de la Empresa

#### 3.4.2.1 Distribución de funciones

- **Gerente General**

Planificar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades de la empresa además de supervisar a los gerentes de los departamentos: financiero, importaciones y adquisiciones, recursos humanos, marketing y ventas.

Formular y difundir los objetivos a corto, mediano y largo plazo que la empresa aspira alcanzar mediante la actividad económica que realiza.

Plantear y definir políticas, normas y procedimientos encaminados a mejorar la estructura y el diseño empresarial.

Convocar y dirigir reuniones con las gerencias para coordinar la ejecución de las acciones y procedimientos según los métodos establecidos en las políticas que va implantando la empresa.

Supervisar semanal o mensualmente las gestiones que realizan los departamentos a su cargo.

Sistematizar informes emitidos por los gerentes de los departamentos a su cargo.

- **Gerente financiero Administrativo**

Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones.

Análisis de las cuentas específicas e individuales que se generan fruto del ciclo del negocio.

Formular los valores de inversión necesarios para alcanzar las ventas esperadas.

Elaborar opciones financieras que ayuden a tomar decisiones por parte de la Gerencia, las mismas que reflejen las actividades centrales generadoras de rentabilidad para la empresa.

Construir y analizar estadísticas financieras basadas en las rentas generadas por la venta entre las categorías de productos que posee la empresa.

Coordinar la entrega de informes o balances contables a la Gerencia General respecto del giro del negocio.

Destinar y coordinar los pagos a proveedores, nómina y gastos generales dentro de la empresa.

- **Gerente de importaciones y adquisiciones**

Análisis del stock inventariado de los productos pertenecientes a cada categoría.

Generar y analizar cantidad de productos ordenados de acuerdo al inventario mínimo requerido por la empresa.

Selección de los proveedores de la mercadería a nivel internacional.

Solicitar cotizaciones si requieren los casos de compras o adquisiciones.

Gestionar los pedidos a los proveedores internacionales.

Elegir el modo de pago conveniente de los montos de importaciones.

Monitorear las importaciones y adquisiciones de mercaderías.

Contratar los seguros de riesgo para las mercaderías.

Contratar servicios logísticos para transporte de mercadería.

Recopilar y verificar la documentación de importaciones.

Programar los pagos correspondientes a impuestos, fletes, seguros, carga y descarga de mercaderías.

Realizar la verificación documental y física de las adquisiciones para el ingreso en las bodegas.

### **Gerente de recursos humanos, marketing y ventas**

- **Recursos Humanos**

Establecer los procedimientos de contratación y selección del personal para mantener actualizada y debidamente clasificada la bolsa de trabajo.

Encargada de las funciones principales (reclutamiento, selección, contratación e inducción y capacitación) para proveer al personal necesario en el cumplimiento de las actividades.

Reclutamiento mediante la búsqueda y atraer solicitantes capaces para cubrir las vacantes que se presenten.

Selección mediante el análisis de las habilidades y capacidades a fin de tomar la mejor decisión de cuál de los solicitantes tiene mayor potencial para el desempeño de cada puesto.

La contratación se debe formalizar con mucho respeto a las leyes laborales que rigen el sistema nacional de contratación laboral, garantizando los intereses, derechos y deberes tanto del trabajador como de la empresa.

En el proceso de inducción es vital proporcionar la información necesaria al nuevo trabajador para el desempeño de sus funciones así como también incorporarlo a su nuevo ambiente de trabajo para que conozca acerca de sus superiores y de los compañeros de área.

Gestionar la capacitación al personal de acuerdo al área de atención que ejercerá dentro de la actividad comercial de la empresa.

Determinar las técnicas para la evaluación y asignación de las remuneraciones basadas en desempeño, sin descuidar las normas que por mandato de ley se deben cumplir para con los trabajadores.

- **Marketing**

Análisis de las oportunidades de negocio dentro del mercado regional, en el caso de la nueva sucursal se debe tener en cuenta la segmentación para el sector Sur de la ciudad de Quito.

Recolectar información de deseos o preferencias de la población del sector Sur para de esa manera gestionar la venta de los productos y la integración de nuevos bienes que permita satisfacer dichos requerimientos.

Determinar y analizar la competencia presente que de alguna manera nos ayude a mejorar la atención para ser más competitivos.

Diseñar estrategias de mercadeo de los productos al por mayor para alcanzar los objetivos propuestos en cuanto a conseguir los niveles de ventas.

Planear la parte financiera que los planes o estrategias de mercadeo generan al gasto de la empresa.

Implementar las estrategias de marketing.

Controlar y evaluar los resultados generados por los planes de acción concretados de acuerdo a los objetivos empresariales y de ventas.

- **Ventas**

Presentar informes basados en las ventas concretadas para el análisis por parte de la gerencia de la importadora.

Diseñar estadísticas que reflejen los niveles de ventas clasificadas por categorías de productos con cada uno de sus bienes.

Diseñar estrategias de ventas como promociones o remates a nivel de mercadería en stock.

Gestionar las relaciones cliente-empresa que permitan fortalecer los lazos de unión incrementando la fidelidad de los compradores en la marca.

- **Jefe de personal**

Analizar los puestos de trabajo, generando el correcto empoderamiento para cada uno de los empleados en las áreas pertinentes.

Determinar el número correcto de personal de acuerdo a lo necesitado para cubrir las áreas de atención dependiendo de las categorías de productos en cada sección.

Controlar al personal para que desarrolle el correcto desempeño de sus actividades dentro de sus determinados puestos.

### **Bodegueros o percheros**

- **Bodegueros**

Para la correcta organización y desempeño de funciones en el área de bodegaje será necesaria la presencia de 2 personas bodegueros que cumplirán las siguientes funciones.

Controlar el nivel de inventario de los productos de venta.



Registrar los niveles mínimos de inventario de cada producto.

Ordenar la mercadería en los lugares destinados al almacenamiento llevados con orden.

El movimiento cuidadoso de las mercaderías de delicado manejo.

- **Percheros**

Será necesario la contratación de dos percheros que se dediquen a realizar las labores señaladas a continuación.

Ordenar los productos en cada una de las secciones de exhibición.

Abastecer de productos a cada uno de los mostradores que permitan tener los productos siempre a disposición del cliente.

Colaborar con las señoritas vendedoras para determinar la falta de productos y coordinar la entrega de los mismos al cliente.

- **Señoritas Vendedoras**

Para la atención a los clientes es necesario contar con 4 señoritas que básicamente deben tener experiencia en el trato al cliente, conociendo de los productos que la importadora distribuye.

Indicar e informar acerca de los productos en existencia para que el cliente tenga presente en el momento de la elección de su compra.

Conocer a cerca de los códigos, precios y nivel mínimo de venta de los productos al por mayor.

Realizar la revisión del correcto funcionamiento y estado físico de los productos que serán motivo de la venta.

Atender al cliente de acuerdo a los requerimientos de compra.

- **Digitadoras**

Las cuatro personas encargadas de la facturación de la mercadería a los clientes, deben tener conocimiento y destreza en el manejo del computador para que brinden un servicio rápido al momento del proceso.

Capacidad de facturar los productos para la venta en presencia de los clientes.

Conocer de la cantidad mínima de venta para ser considerada al por mayor.

Controlar las unidades facturadas con las físicas guardadas.

Entregar la mercadería al área de despacho.

- **Cajero y Despachador**

La necesidad de un cajero quien cumpla con responsabilidades como:

Responsable del cobro de los valores facturados de las mercaderías vendidas.

Guardar el dinero y cuadrar la caja al finalizar el día laboral.

Y una persona despachadora de mercadería que realice las actividades:

Despachar la mercadería luego de revisar si el sello se encuentra estampado en el documento de facturación.

Entregar la mercadería al cliente o guardarla hasta su retiro final.

- **Guardia**

Responsable de la seguridad de las instalaciones de la sucursal.

Los valores destinados a pago por motivos de sueldos y salarios se presentan en la tabla a continuación:

### Sueldo y Salarios personal.

Cargo	SUELDO
Gerente	\$ 2,000.00
Jefe Financiero	\$ 800.00
Jefe de Adquisiciones	\$ 800.00
Jefe de marketing y ventas	\$ 800.00
Jefe de Personal	\$ 800.00
Bodeguero 1	\$ 300.00
Bodeguero 2	\$ 300.00
Bodeguero 3	\$ 300.00
Bodeguero 4	\$ 300.00
Vendedora 1	\$ 240.00
Vendedora 2	\$ 240.00
Vendedora 3	\$ 240.00
Vendedora 4	\$ 240.00
Digitadora 1	\$ 250.00
Digitadora 2	\$ 250.00
Digitadora 3	\$ 250.00
Digitadora 4	\$ 250.00
Cajero	\$ 320.00
Despachador	\$ 240.00
Guardia	\$ 260.00

**Tabla 3.15 Sueldos y Salarios personal Fantasías Nuñez**

**Fuente: Investigación Directa**

**Elaborado por: El Autor**

Destinando un total de \$9.180,00 dólares como presupuesto mensual para la contratación del personal necesario en las áreas de la empresa.

### 3.5 Marco Legal

Como se conoce la Importadora Fantasías Nuñez es legalmente constituida desde 1988 por lo tanto para abrir la nueva sucursal en el sector Sur de la ciudad es necesario realizar los trámites que a continuación se presentan:

### **3.5.1 Actualización del Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

“Cada vez que se produzca un cambio en la información de identificación, ubicación, actividad económica o de cualquier tipo de dato que conste en el RUC. Estos cambios se informarán en un plazo máximo de 30 días hábiles de ocurridos estos hechos.”<sup>12</sup>

En el caso de la Importadora es necesario actualizar el RUC para dejar constancia de la nueva sucursal en el sector Sur y los requisitos para dicho trámite son:

- Original y copia de la cédula de ciudadanía.
- Original y copia de la papeleta de votación.
- Además original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que señalen el lugar del establecimiento: planilla de agua, energía eléctrica o teléfono, el contrato de arrendamiento legalizado, carta de pago del impuesto predial.

Este trámite se lo realiza en cualquiera de las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI), no tiene ningún costo y se lo realiza en aproximadamente 15 minutos, para obtener el RUC actualizado.

### **3.5.2 Licencia Metropolitana de funcionamiento**

“La Licencia Metropolitana de Funcionamiento es el documento que habilita a las personas naturales y jurídicas para el ejercicio de las actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, autorizando el funcionamiento de sus establecimientos, en razón de que se ha cumplido con los requisitos exigidos de acuerdo a su categoría, y las inspecciones y controles realizados por el Cuerpo de Bomberos, Dirección Metropolitana de Salud, Publicidad Exterior y Dirección Metropolitana Ambiental.

Esta licencia comprende los siguientes componentes: Patente Municipal y los Permisos de Prevención y Control de incendios, de Publicidad Exterior y de Salud.”<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Tomado de la página: <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=351#anchor5>, año 2010.

Los requisitos para adquirir la licencia única de funcionamiento-patentes para: Consultorios médicos, farmacias, internet, bazar, papelerías, ferreterías y locutorios.<sup>14</sup>

- Formulario de Solicitud de Licencia Metropolitana de Funcionamiento (buscar en Anexos).
- Copia de Cédula de Ciudadanía de Propietario del Establecimiento.
- Copia de Papeleta de Votación Actual.
- R.U.C. (Copia)
- Copia de Carta de Pago del Impuesto Predial donde funciona el negocio.

Este trámite es gratuito para el ingreso de los documentos.

El pago se debe realizar por motivo del impuesto de patente que es un tributo municipal que deben pagar todas las personas naturales o jurídicas que ejercen actividad económica dentro del territorio del Distrito Metropolitano de Quito. El pago del tributo comprende la emisión de la “patente municipal” como permiso de funcionamiento.<sup>15</sup> Este pago es determinado una vez ingresados los documentos.

De igual manera las inspecciones y controles realizados por el Cuerpo de Bomberos se los efectúa cuando todos los requisitos para adquirir la licencia de funcionamiento se presenten en las oficinas de la Administración zonal del Municipio de Quito, actualmente encargados de otorgar dicho permiso de prevención y control de incendios.

Una vez realizados los trámites correspondientes se tendrá toda la libertad para realizar la apertura del establecimiento.

---

<sup>13</sup> Tomado de la página: <http://www.expertiselaw.com/noticias/103-licencia-metropolitana-de-funcionamiento-dm-quito.html>, año 2010

<sup>14</sup> Servicio al cliente, Balcón de Servicios, Municipio de Quito Administración Sur Eloy Alfaro.

<sup>15</sup> Tomado de la página: <http://www.tramitesciudadanos.gov.ec/tramite.php?cd=680>, año 2010.

## CAPÍTULO IV

### 4. Estudio Económico-Financiero

#### 4.1 Objetivo general

Establecer el monto de recursos económicos necesarios para poner en marcha el proyecto, el cálculo de indicadores financieros que permitirán determinar la viabilidad de abrir la nueva sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez.

##### 4.1.1 *Objetivos Específicos*

- Determinar el monto de la inversión inicial.
- Identificar el capital de trabajo con el cual se debe contar para iniciar las operaciones comerciales.
- Construir los balances y el flujo neto de efectivo para calcular los indicadores financieros.
- Realizar proyecciones de los ingresos y gastos durante un período para determinar la viabilidad del proyecto.

#### 4.2 Inversiones del Proyecto

Como lo señala Massé, Pierre en su libro *La elección de las inversiones*, “la inversión es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.”<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Massé, Pierre, *La elección de las inversiones*, Editorial Sagitario, Barcelona, año 1963.

En base al concepto anterior se puede determinar los valores de cada uno de los componentes que ayudarán a poner en marcha la nueva sucursal en el sector Sur, dentro de las instalaciones serán necesarios los siguientes muebles para el diseño del área comercial, las bodegas y el área administrativa.

#### 4.2.1 Inversiones tangibles

Para adecuar las salas de exhibición son necesarios los siguientes componentes:

#### Inversión Salas de exhibición

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tableros MDF ranurados 2,44 m x 2,13 m	Muebles y Enseres	17	\$ 60,00	\$ 1.020,00
Ganchos blíster metálicos 25 cm	Muebles y Enseres	5000	\$ 0,15	\$ 750,00
Góndolas de exhibición	Muebles y Enseres	10	\$ 130,00	\$ 1.300,00
Exhibidores acrílicos	Muebles y Enseres	6	\$ 130,00	\$ 780,00
Vitrina	Muebles y Enseres	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Vidrios para estanterías	Muebles y Enseres	30	\$ 2,20	\$ 66,00
				\$ 4.416,00

**Tabla 4.1 Inversiones en salas de exhibición**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Teniendo un total de \$4.416,00 dólares para invertir en lo que serán las salas que exhiban los productos en las distintas categorías de productos que la importadora posee.

Para el punto de facturación es necesario realizar las siguientes adquisiciones con el objetivo de adecuar el área para dicho proceso.

#### Punto de facturación

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computador	Equipos de cómputo	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Pantallas para computador	Equipos de cómputo	4	\$ 150,00	\$ 600,00
Impresora matricial	Equipos de oficina	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00
Impresora punto de venta	Equipos de oficina	2	\$ 690,00	\$ 1.380,00
Silla giratoria de oficina	Muebles y Enseres	4	\$ 85,00	\$ 340,00
Lector de barras	Equipos de oficina	4	\$ 150,00	\$ 600,00
Muebles punto de facturación	Muebles y Enseres	4	\$ 190,00	\$ 760,00
				\$ 6.280,00

**Tabla 4.2 Inversiones en punto de facturación**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

El monto necesario para amoblar el área es de \$6.280,00 dólares.

Para el cobro de las facturas y el despacho de la mercadería es necesario invertir en los siguientes muebles con el fin de brindar un espacio para los clientes en el momento final del proceso de ventas.

### Área de cobro y despacho de mercadería

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio con cajones para dinero	Muebles y Enseres	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Archivador	Muebles y Enseres	1	\$ 152,00	\$ 152,00
Modulo de división oficina	Muebles y Enseres	1	\$ 68,00	\$ 68,00
Counter en forma L 2m x 3m	Muebles y Enseres	1	\$ 215,00	\$ 215,00
Anaqueles 5 x 3	Muebles y Enseres	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Sillas giratorias de oficina	Muebles y Enseres	2	\$ 85,00	\$ 170,00
				\$ 975,00

**Tabla 4.3 Inversiones en área de cobro y despacho de mercadería**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

La inversión necesaria es de \$975,00 dólares en muebles necesarios para las actividades que se llevan a cabo en cada una de los procesos.

Las bodegas por ser espacios destinados al almacenamiento de cartones y bultos, simplemente son necesarias unas pocas perchas para que la mercadería pueda estar al alcance de las personas que tienen la labor de bodegueros o percheros.

### Bodegas segundo y tercer piso

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Perchas	Muebles y Enseres	20	\$ 150,00	\$ 3.000,00
Escaleras de aluminio	Muebles y Enseres	4	\$ 60,00	\$ 240,00
				\$ 3.240,00

**Tabla 4.4 Inversiones Bodegas**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

El valor destinado a la inversión en las bodegas es de \$3.240,00 dólares con lo cual se adecuan los espacios para las mercaderías.



El área administrativa es tal vez la mayor de las inversiones en cuanto a muebles y equipo de cómputo y oficina, en la tabla a continuación se presentan los valores que se destinan a dicha zona de edificación.

### Área administrativa

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Muebles en forma de L 2 m x 3m	Muebles y Enseres	5	\$ 185,00	\$ 925,00
Muebles modulares de pared	Muebles y Enseres	10	\$ 40,00	\$ 400,00
Archivador	Muebles y Enseres	5	\$ 152,00	\$ 760,00
Basureros	Muebles y Enseres	5	\$ 13,00	\$ 65,00
Silla giratoria de oficina	Muebles y Enseres	5	\$ 85,00	\$ 425,00
Silla apilable	Muebles y Enseres	10	\$ 25,00	\$ 250,00
Sillones de espera x 2	Muebles y Enseres	2	\$ 85,00	\$ 170,00
Computador	Equipos de cómputo	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00
Pantallas para computador	Equipos de cómputo	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Teléfonos	Equipos de oficina	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Central telefónica	Equipos de oficina	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Software administrativo y contable	Software	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Sistema de circuito cerrado	Equipos de oficina	1	\$ 5.100,00	\$ 5.100,00
Monitoreo	Equipos de oficina	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Servidor IBM	Equipos de cómputo	1	\$ 2.485,00	\$ 2.485,00
				\$ 18.350,00

**Tabla 4.5 Inversión área administrativa**

**Fuente: Investigación directa**

**Elaborado por: El Autor**

El monto a invertir es de \$18.350,00 dólares para equipar totalmente el área destinada a la administración de la Importadora.

Dentro de otras inversiones a realizarse se toman en cuenta el valor de la edificación de tres pisos que forma parte del patrimonio de la empresa y su construcción tuvo un valor de \$130.000,00 dólares, donde funcionará la sucursal con su área administrativa y las bodegas, además del capital de trabajo, el mismo que es aporte personal del propietario de Fantasías Nuñez, y el valor inicial destinado a inventarios o la mercadería que se va a vender.

## Otros Activos

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Capital de trabajo	Caja / Bancos	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Local comercial	Edificios	1	\$ 130.000,00	\$ 130.000,00
Mercadería	Inventarios	1	\$ 240.000,00	\$ 240.000,00
				\$ 375.000,00

**Tabla 4.6 Inversión en otros activos**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

El monto destinado al a inversión en otros activos llega a los \$375.000,00 dólares que básicamente constituyen las bases para el funcionamiento del local comercial en el sector sur de la ciudad.

La inversión en los suministros de oficina y en lo necesario para realizar la limpieza del lugar, empacar la mercadería se detallan a continuación:

## Suministros

DESCRIPCIÓN	CUENTA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Trapeadores y escobas	Suministros	8	\$ 2,50	\$ 20,00
Suministros de oficina	Suministros	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Tintas para impresoras	Suministros	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Facturas, notas de venta, retenciones	Suministros	6	\$ 150,00	\$ 900,00
Fundas para mercadería	Suministros	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
				\$ 5.880,00

**Tabla 4.7 Inversiones en suministros y otros**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

El valor de las fundas para la mercadería es calculado en base a la cantidad necesaria para todo el año debido al diseño de las mismas es su costo.

En resumen se presenta a continuación las inversiones a realizarse para poner en marcha el nuevo local comercial de la Importadora Fantasías Nuñez en el sector Sur de la ciudad.

## Resumen inversiones

INVERSIONES	TOTAL
Salas de exhibición	\$ 4.416,00
Punto de Facturación	\$ 6.280,00
Cobro y despacho de mercadería	\$ 975,00
Bodegas	\$ 3.240,00
Área Administrativa	\$ 18.350,00
Suministros	\$ 5.880,00
Otros activos	\$ 375.000,00
TOTAL	\$ 414.141,00

**Tabla 4.8 Resumen de inversiones**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Contabilizando un total de \$414.141,00 dólares destinados a invertir inicialmente.

### 4.2.2 *Financiamiento*

De acuerdo al total se puede definir el modelo de financiamiento de la inversión inicial con capital propio y además un préstamo bancario.

## Financiamiento

Tipo de recursos	Total	Porcentaje
Recursos propios (aporte accionistas)	\$ 230.000,00	55,5%
Recursos de terceros (Banco Pichincha)	\$ 184.141,00	44,5%
Total	\$ 414.141,00	100,0%

**Tabla 4.9 Financiamiento**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

El valor destinado a financiar mediante un préstamo al Banco del Pichincha será de \$184.141,00 dólares lo que equivale al 44.5% de la inversión total, y el valor por recursos propios es de \$230.000,00 dólares siendo un 55.5% del total a invertir. De esa manera se completa el valor de \$414.141,00 dólares invertidos en el inicio.

A continuación se presenta la tabla de amortización del préstamo solicitado:

BANCO PICHINCHA		
Monto	\$ 184.141,00	dólares
Tasa	13,50%	anual
Período	36	meses
Capitalización	12	meses

Período	Saldo Inicial	Pago	Interés	Amortización	Saldo Final
1	\$ 184.141,00	\$ 6.248,88	\$ 2.071,59	\$ 4.177,29	\$ 179.963,71
2	\$ 179.963,71	\$ 6.248,88	\$ 2.024,59	\$ 4.224,29	\$ 175.739,42
3	\$ 175.739,42	\$ 6.248,88	\$ 1.977,07	\$ 4.271,81	\$ 171.467,61
4	\$ 171.467,61	\$ 6.248,88	\$ 1.929,01	\$ 4.319,87	\$ 167.147,75
5	\$ 167.147,75	\$ 6.248,88	\$ 1.880,41	\$ 4.368,47	\$ 162.779,28
6	\$ 162.779,28	\$ 6.248,88	\$ 1.831,27	\$ 4.417,61	\$ 158.361,67
7	\$ 158.361,67	\$ 6.248,88	\$ 1.781,57	\$ 4.467,31	\$ 153.894,36
8	\$ 153.894,36	\$ 6.248,88	\$ 1.731,31	\$ 4.517,57	\$ 149.376,79
9	\$ 149.376,79	\$ 6.248,88	\$ 1.680,49	\$ 4.568,39	\$ 144.808,41
10	\$ 144.808,41	\$ 6.248,88	\$ 1.629,09	\$ 4.619,78	\$ 140.188,62
11	\$ 140.188,62	\$ 6.248,88	\$ 1.577,12	\$ 4.671,76	\$ 135.516,87
12	\$ 135.516,87	\$ 6.248,88	\$ 1.524,56	\$ 4.724,31	\$ 130.792,55
13	\$ 130.792,55	\$ 6.248,88	\$ 1.471,42	\$ 4.777,46	\$ 126.015,09
14	\$ 126.015,09	\$ 6.248,88	\$ 1.417,67	\$ 4.831,21	\$ 121.183,88
15	\$ 121.183,88	\$ 6.248,88	\$ 1.363,32	\$ 4.885,56	\$ 116.298,33
16	\$ 116.298,33	\$ 6.248,88	\$ 1.308,36	\$ 4.940,52	\$ 111.357,80
17	\$ 111.357,80	\$ 6.248,88	\$ 1.252,78	\$ 4.996,10	\$ 106.361,70
18	\$ 106.361,70	\$ 6.248,88	\$ 1.196,57	\$ 5.052,31	\$ 101.309,39
19	\$ 101.309,39	\$ 6.248,88	\$ 1.139,73	\$ 5.109,15	\$ 96.200,25
20	\$ 96.200,25	\$ 6.248,88	\$ 1.082,25	\$ 5.166,62	\$ 91.033,62
21	\$ 91.033,62	\$ 6.248,88	\$ 1.024,13	\$ 5.224,75	\$ 85.808,87
22	\$ 85.808,87	\$ 6.248,88	\$ 965,35	\$ 5.283,53	\$ 80.525,34
23	\$ 80.525,34	\$ 6.248,88	\$ 905,91	\$ 5.342,97	\$ 75.182,38
24	\$ 75.182,38	\$ 6.248,88	\$ 845,80	\$ 5.403,08	\$ 69.779,30
25	\$ 69.779,30	\$ 6.248,88	\$ 785,02	\$ 5.463,86	\$ 64.315,44
26	\$ 64.315,44	\$ 6.248,88	\$ 723,55	\$ 5.525,33	\$ 58.790,11
27	\$ 58.790,11	\$ 6.248,88	\$ 661,39	\$ 5.587,49	\$ 53.202,62
28	\$ 53.202,62	\$ 6.248,88	\$ 598,53	\$ 5.650,35	\$ 47.552,27
29	\$ 47.552,27	\$ 6.248,88	\$ 534,96	\$ 5.713,91	\$ 41.838,36
30	\$ 41.838,36	\$ 6.248,88	\$ 470,68	\$ 5.778,20	\$ 36.060,16
31	\$ 36.060,16	\$ 6.248,88	\$ 405,68	\$ 5.843,20	\$ 30.216,96
32	\$ 30.216,96	\$ 6.248,88	\$ 339,94	\$ 5.908,94	\$ 24.308,02
33	\$ 24.308,02	\$ 6.248,88	\$ 273,47	\$ 5.975,41	\$ 18.332,61
34	\$ 18.332,61	\$ 6.248,88	\$ 206,24	\$ 6.042,64	\$ 12.289,98
35	\$ 12.289,98	\$ 6.248,88	\$ 138,26	\$ 6.110,62	\$ 6.179,36
36	\$ 6.179,36	\$ 6.248,88	\$ 69,52	\$ 6.179,36	\$ (0,00)

**Tabla 4.10** Tabla de amortización

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

El motivo por el cual se escoge al Banco Pichincha para realizar el préstamo requerido son:

La cuenta de la empresa se maneja en dicha institución financiera, la misma que por razones del patrimonio que se tiene, adicionado a la cantidad de transacciones que se realiza y las inversiones que se mantienen con la institución, tiene un grado de Banca Privada por lo cual la garantía que solicita el banco para la emisión del préstamo es de menor valor comparado al monto solicitado.

El préstamo que se va a adquirir, tiene como finalidad el pago de \$40.818,60 dólares por motivo de intereses, con un valor total a pagar de \$224.959,60 al término de los tres años de crédito por razones de capital más intereses. Este préstamo ayudará a la financiación de la inversión inicial siendo recuperable durante la vida útil del proyecto.

#### 4.2.3 Depreciaciones de los activos fijos

DEPRECIACIÓN			
Ítem	Valor	TASA DE DEPRECIACIÓN	Valor depreciable
Edificios	\$ 130,000.00	5%	\$ 6,500.00
Muebles y enseres	\$ 12,726.00	10%	\$ 1,272.60
Equipos	\$ 9,600.00	10%	\$ 960.00
Equipos de cómputo	\$ 7,435.00	33.33%	\$ 2,478.09
Software	\$ 3,500.00	33.33%	\$ 1,166.55

ANEXO DEPRECIACIÓN							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Tasa
Gasto depreciación edificios		\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	5%
Depreciación acumulada edificios		\$ (6.500,00)	\$ (13.000,00)	\$ (19.500,00)	\$ (26.000,00)	\$ (32.500,00)	
Gasto depreciación muebles y enseres		\$ 1.272,60	\$ 1.272,60	\$ 1.272,60	\$ 1.272,60	\$ 1.272,60	10%
Depreciación acumulada muebles y enseres		\$ (1.272,60)	\$ (2.545,20)	\$ (3.817,80)	\$ (5.090,40)	\$ (6.363,00)	
Gasto depreciación equipos		\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	10%
Depreciación acumulada equipos		\$ (960,00)	\$ (1.920,00)	\$ (2.880,00)	\$ (3.840,00)	\$ (4.800,00)	
Gasto depreciación equipos de computo		\$ 2.478,33	\$ 2.478,33	\$ 2.478,33			33%
Depreciación acumulada equipos de cómputo		\$ (2.478,33)	\$ (4.956,67)	\$ (7.435,00)	\$ (7.435,00)	\$ (7.435,00)	
Gasto depreciación software		\$ 1.166,67	\$ 1.166,67	\$ 1.166,67			33%
Depreciación acumulada software		\$ (1.166,67)	\$ (2.333,33)	\$ (3.500,00)	\$ (3.500,00)	\$ (3.500,00)	

**Tabla 4.11 Depreciación activos fijos**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

En la tabla 4.11 se indican los gastos de depreciación y la depreciación acumulada de los activos fijos.

#### 4.2.4 Nómina de empleados

De acuerdo al número de empleados se construye la nómina correspondiente a los valores de salarios y las respectivas obligaciones patronales, como salario mínimo vital para el año 2010 es de \$240,00 dólares.

Con un total de 20 personas laborando en la nueva sucursal sur de Fantasías Nuñez se destina un total de \$9.180,00 dólares mensuales por concepto de salarios. “Las aportaciones personales corresponden al 9.35% del mensual, la aportación patronal es igual al 11.15% del valor a pagar de los salarios”.<sup>17</sup>

#### ROL DE PAGOS

Nº	Cargo	SUELDO BÁSICO	APORTE PERSONAL	APORTE PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	Fondo de Reserva
1	Gerente	\$ 2.000,00	\$ 187,00	\$ 223,00	\$ 166,67	\$ 20,00	\$ 166,67
2	Jefe Financiero	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 20,00	\$ 66,67
3	Jefe de Adquisiciones	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 20,00	\$ 66,67
4	Jefe de marketing y ventas	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 20,00	\$ 66,67
5	Jefe de Personal	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 89,20	\$ 66,67	\$ 20,00	\$ 66,67
6	Bodeguero 1	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 20,00	\$ 25,00
7	Bodeguero 2	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 20,00	\$ 25,00
8	Bodeguero 3	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 20,00	\$ 25,00
9	Bodeguero 4	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 20,00	\$ 25,00
10	Vendedora 1	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
11	Vendedora 2	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
12	Vendedora 3	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
13	Vendedora 4	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
14	Digitadora 1	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 27,88	\$ 20,83	\$ 20,00	\$ 20,83
15	Digitadora 2	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 27,88	\$ 20,83	\$ 20,00	\$ 20,83
16	Digitadora 3	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 27,88	\$ 20,83	\$ 20,00	\$ 20,83
17	Digitadora 4	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 27,88	\$ 20,83	\$ 20,00	\$ 20,83
18	Cajero	\$ 320,00	\$ 29,92	\$ 35,68	\$ 26,67	\$ 20,00	\$ 26,67
19	Despachador	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 26,76	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
20	Guardia	\$ 260,00	\$ 24,31	\$ 28,99	\$ 21,67	\$ 20,00	\$ 21,67
	TOTAL	\$ 9.180,00	\$ 858,33	\$ 1.023,57	\$ 765,00	\$ 400,00	\$ 765,00

**Tabla 4.12 Rol de pagos**  
**Fuente: Investigación directa**  
**Elaborado por: El Autor**

Para el cálculo de los aportes en el caso del Gerente con un sueldo de \$2.000,00.

$$\text{Aporte personal: } \$2.000 \times 9.35\% = \$187,00.$$

<sup>17</sup> Tomado de la página: <http://www.iess.gov.ec/site.php?content=21-salarios-de-aportacion>, año 2010.

Aporte patronal:  $\$2.000 \times 11.15\% = \$223,00$ .

Décimo tercera remuneración equivale a la doceava parte de lo percibido por el empleado durante un año de trabajo, en este caso el cálculo es mensual y se lo obtiene de la siguiente manera:  $\$2.000 / 12 = \$166,67$ .

Décimo cuarta remuneración corresponde a un valor equivalente a un salario mínimo ( $\$240,00$ ), en este caso es calculado para cada mes:  $\$240,00 / 12 = \$20,00$ .

Fondo de reserva equivale a un mes de sueldo a salario igualmente su cálculo es mensual:  $\$2.000 / 12 = \$166.67$ .

### **4.3 Ventas**

Para determinar las ventas durante el período anual es necesario tener en cuenta el número de clientes o bazares del sector Sur de la ciudad contabilizados en total 255 locales comerciales o potenciales clientes, el objetivo primordial de la Importadora Fantasías Nuñez es poder cubrir para toda la demanda actual en especial de los productos que son los de mayor venta o le dan más rentabilidad a la empresa.

Las ventas se encuentran divididas de acuerdo a las categorías de productos que se venden, y se determina que el grupo de bienes de bisutería son los que mayores ventas presentan seguidos de los accesorios de cabello, cosméticos, regalos, artículos de hogar, otros y juguetes, estas aseveraciones corresponden a las cantidades y valores en dólares que actualmente la empresa comercializa a clientes de bazares del sector Sur de la ciudad, y en espera de alcanzar los mismo niveles de ventas para la nueva sucursal.

El porcentaje de crecimiento de las ventas a partir del segundo año se determinó del 3.5% basado en el incremento actual del nivel de ingresos en ventas al por mayor, proporcionado por las estadísticas del sistema de contabilidad de la importadora, el nivel de ventas es descrito a continuación.

## Niveles de ventas

Ítem	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bisutería		\$ 572.000,00	\$ 592.020,00	\$ 612.740,70	\$ 634.186,62	\$ 656.383,16
Accesorios de cabellos		\$ 260.000,00	\$ 269.100,00	\$ 278.518,50	\$ 288.266,65	\$ 298.355,98
Cosméticos		\$ 182.000,00	\$ 188.370,00	\$ 194.962,95	\$ 201.786,65	\$ 208.849,19
Regalos		\$ 104.000,00	\$ 107.640,00	\$ 111.407,40	\$ 115.306,66	\$ 119.342,39
Artículos de hogar		\$ 52.000,00	\$ 53.820,00	\$ 55.703,70	\$ 57.653,33	\$ 59.671,20
Juguetes		\$ 26.000,00	\$ 26.910,00	\$ 27.851,85	\$ 28.826,66	\$ 29.835,60
Otros		\$ 52.000,00	\$ 53.820,00	\$ 55.703,70	\$ 57.653,33	\$ 59.671,20
TOTAL		\$ 1.248.000,00	\$ 1.291.680,00	\$ 1.336.888,80	\$ 1.383.679,91	\$ 1.432.108,70

**Tabla 4.13 Niveles de ventas**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

## 4.4 Factibilidad financiera

### 4.4.1 Balance de situación inicial

“El balance de situación es un documento contable integrante de las cuentas anuales que comprende, con la debida separación los bienes y derechos que constituyen el activo de la empresa y las obligaciones y fondos propios que forman el pasivo de la misma, en un momento determinado, que coincide con la fecha de cierre del ejercicio contable o económico.”<sup>18</sup>

A continuación se presenta el balance y su proyección a 5 años de vida útil del proyecto.

---

<sup>18</sup> Juliá, Juan Francisco, Server Ricardo, Contabilidad financiera: introducción a la contabilidad, Editorial Universidad Politécnica de Valencia, Edición primera, España, pág 82.



BALANCE DE SITUACIÓN PROYECTADO						
Ítem	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
= <b>Activo Corriente</b>	\$ 250,880.00	\$ 270,642.17	\$ 288,199.59	\$ 309,230.24	\$ 408,922.17	\$ 515,738.73
+ Caja Bancos	\$ 5,000.00	\$ 24,762.17	\$ 42,319.59	\$ 63,350.24	\$ 163,042.17	\$ 269,858.73
+ Cuentas por cobrar						
+ Inventarios	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00
+ Suministros	\$ 5,880.00	\$ 5,880.00	\$ 5,880.00	\$ 5,880.00	\$ 5,880.00	\$ 5,880.00
= <b>Activo Fijo</b>	\$ 163,261.00	\$ 150,883.40	\$ 138,505.80	\$ 126,128.20	\$ 117,395.60	\$ 108,663.00
+ Edificios	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00
- Depreciación acumulada edificios		\$ (6,500.00)	\$ (13,000.00)	\$ (19,500.00)	\$ (26,000.00)	\$ (32,500.00)
+ Muebles y enseres	\$ 12,726.00	\$ 12,726.00	\$ 12,726.00	\$ 12,726.00	\$ 12,726.00	\$ 12,726.00
- Depreciación acumulada muebles y enseres		\$ (1,272.60)	\$ (2,545.20)	\$ (3,817.80)	\$ (5,090.40)	\$ (6,363.00)
+ Equipos de oficina	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00
- Depreciación acumulada equipos de oficina		\$ (960.00)	\$ (1,920.00)	\$ (2,880.00)	\$ (3,840.00)	\$ (4,800.00)
+ Equipos de computo	\$ 7,435.00	\$ 7,435.00	\$ 7,435.00	\$ 7,435.00	\$ 7,435.00	\$ 7,435.00
- Depreciación acumulada equipos de computo		\$ (2,478.33)	\$ (4,956.67)	\$ (7,435.00)	\$ (7,435.00)	\$ (7,435.00)
+ Software	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00
- Depreciación acumulada software		\$ (1,166.67)	\$ (2,333.33)	\$ (3,500.00)	\$ (3,500.00)	\$ (3,500.00)
= <b>Total Activos</b>	\$ 414,141.00	\$ 421,525.57	\$ 426,705.39	\$ 435,358.44	\$ 526,317.77	\$ 624,401.73
= <b>Pasivo corriente</b>	\$ 53,348.45	\$ 61,013.25	\$ 69,779.30	\$ -	\$ -	\$ -
+ Cuentas por pagar	\$ -					
+ Documentos por pagar						
+ Préstamos bancarios corto plazo	\$ 53,348.45	\$ 61,013.25	\$ 69,779.30			
= <b>Pasivo largo plazo</b>	\$ 130,792.55	\$ 69,779.30	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+ Préstamos bancarios largo plazo	\$ 130,792.55	\$ 69,779.30	0			
= <b>Patrimonio</b>	\$ 230,000.00	\$ 290,733.01	\$ 356,926.09	\$ 435,358.44	\$ 526,317.77	\$ 624,401.73
+ Capital social	\$ 230,000.00	\$ 230,000.00	\$ 230,000.00	\$ 230,000.00	\$ 230,000.00	\$ 230,000.00
+ Reservas	\$ -	\$ 3,036.65	\$ 6,346.30	\$ 10,267.92	\$ 14,815.89	\$ 19,720.09
+ Utilidades retenidas	\$ -		\$ 57,696.36	\$ 120,579.79	\$ 195,090.51	\$ 281,501.88
+ Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ 57,696.36	\$ 62,883.43	\$ 74,510.73	\$ 86,411.37	\$ 93,179.76
= <b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	\$ 414,141.00	\$ 421,525.57	\$ 426,705.39	\$ 435,358.44	\$ 526,317.77	\$ 624,401.73

Tabla 4.14 Balance de situación inicial

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

Para proyectar el balance de situación se tomaron en cuenta los siguientes supuestos:

El nivel de inventarios permanece constante, en \$240.000,00 dólares a lo largo de los 5 años de vida útil del proyecto.

Las depreciaciones de activos fijos, son las determinadas por la ley orgánica de régimen tributario interno, en igual sentido el préstamo bancario se cancela al final del año dos.

Para las cuentas de patrimonio, se realizan unas reservas del 5% anual, las mismas que se van acumulando hasta alcanzar en el año 5 los \$19.720,09.

Las utilidades retenidas son las utilidades del ejercicio menos las reservas, las cuales se acumulan a partir del año 2 hasta alcanzar en el año 5 los \$281.501,88.

No existe pago de dividendos a los accionistas.

La utilidad del ejercicio en el año 1 es de \$57.696,36 mientras que para el último año la utilidad alcanzó los \$93.179,76 dólares, todo esto fruto de un apalancamiento operativo como crecimiento de las ventas y una disminución de los gastos financieros por que el préstamo ha sido cancelado.

#### ***4.4.2 Balance de pérdidas y ganancias***

El balance de pérdidas y ganancias “cuantifica la renta de la empresa y describe su formación. Esta cuenta comprende, con la debida separación, los ingresos y los gastos de ejercicio y, por diferencia, el resultado.”<sup>19</sup>

Igualmente que el balance de situación, este se proyecta a 5 años.

---

<sup>19</sup> Nieto Alfonso, Iglesias Francisco, La empresa informativa, Editorial Ariel, Segunda Edición, España, año 2002, pág 348.

BALANCES DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS						
Ítem	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ventas		\$ 1,248,000.00	\$ 1,291,680.00	\$ 1,336,888.80	\$ 1,383,679.91	\$ 1,432,108.70
+ Costo de ventas		\$ 960,000.00	\$ 993,600.00	\$ 1,028,376.00	\$ 1,064,369.16	\$ 1,101,622.08
+ Utilidad Bruta den Ventas		\$ 288,000.00	\$ 298,080.00	\$ 308,512.80	\$ 319,310.75	\$ 330,486.62
- <b>Gastos operacionales</b>		<b>\$ 192,732.53</b>	<b>\$ 194,247.72</b>	<b>\$ 185,481.67</b>	<b>\$ 176,629.44</b>	<b>\$ 176,629.44</b>
Sueldos y salarios		\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00
Aporte patronal		\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84
Décimo tercer sueldo		\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00
Décimo cuarto sueldo		\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00
Fondo de reserva			\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00
Agua		\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Energía eléctrica		\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00
Internet		\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00
Teléfono		\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Fundas		\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Publicidad		\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00
Gasto depreciación		\$ 12,377.60	\$ 12,377.60	\$ 12,377.60	\$ 8,732.60	\$ 8,732.60
Gastos Financieros		\$ 21,638.09	\$ 13,973.28	\$ 5,207.23		
= <b>Utilidad Operacional</b>		<b>\$ 95,267.47</b>	<b>\$ 103,832.28</b>	<b>\$ 123,031.13</b>	<b>\$ 142,681.31</b>	<b>\$ 153,857.18</b>
- Trabajadores (participación)		\$ (14,290.12)	\$ (15,574.84)	\$ (18,454.67)	\$ (21,402.20)	\$ (23,078.58)
- Impuesto a la renta		\$ (20,244.34)	\$ (22,064.36)	\$ (26,144.11)	\$ (30,319.78)	\$ (32,694.65)
= <b>Utilidad Neta</b>		<b>\$ 60,733.01</b>	<b>\$ 66,193.08</b>	<b>\$ 78,432.34</b>	<b>\$ 90,959.33</b>	<b>\$ 98,083.95</b>
- Reservas		\$ 3,036.65	\$ 3,309.65	\$ 3,921.62	\$ 4,547.97	\$ 4,904.20
= <b>Utilidad disponible</b>		<b>\$ 57,696.36</b>	<b>\$ 62,883.43</b>	<b>\$ 74,510.73</b>	<b>\$ 86,411.37</b>	<b>\$ 93,179.76</b>

**Tabla 4.15 Balance de pérdidas y ganancias proyectados**

**Fuente: Investigación directa**

**Elaborado por: El Autor**

Se aprecia un crecimiento considerable en las utilidades fruto del incremento de las ventas durante el período de 5 años.

Para realizar el balance de pérdidas y ganancias se han considerado los gastos necesarios para el normal mantenimiento de la empresa, así como el costo de las mercaderías vendidas obteniendo la utilidad operacional para el negocio que crece de \$95.267,47 dólares desde el año 1 hasta \$153.857,18 dólares para el año 5, el crecimiento se debe a la disminución en los gastos financieros, y apalancamiento operacional por incremento de ventas en 3,5%. De igual manera el balance incluye participaciones de trabajadores y pago del correspondiente impuesto a la renta, cabe destacar que el pago de impuestos durante la vida útil del proyecto será de \$131.467,24 dólares, en tal virtud el proyecto aporta a la sociedad, de igual manera estamos generando 20 puestos directos de trabajo.

#### 4.4.3 Flujo Neto de Caja

El flujo neto de efectivo es “la diferencia matemática entre los ingresos en efectivo de la empresa y sus egresos en efectivo en cada período.”<sup>20</sup> A continuación se presenta el flujo neto de caja para 5 años proyectada de la importadora Fantasías Nuñez:

FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Caja Inicial	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 24,762.17	\$ 42,319.59	\$ 63,350.24	\$ 163,042.17
<b>+ Ingresos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1,248,000.00</b>	<b>\$ 1,291,680.00</b>	<b>\$ 1,336,888.80</b>	<b>\$ 1,383,679.91</b>	<b>\$ 1,432,108.70</b>
Ventas		\$ 1,248,000.00	\$ 1,291,680.00	\$ 1,336,888.80	\$ 1,383,679.91	\$ 1,432,108.70
Cuentas por cobrar		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>- Egresos</b>		<b>\$ 1,228,237.83</b>	<b>\$ 1,274,122.57</b>	<b>\$ 1,315,858.16</b>	<b>\$ 1,283,987.97</b>	<b>\$ 1,325,292.15</b>
Mercaderías		\$ 960,000.00	\$ 993,600.00	\$ 1,028,376.00	\$ 1,064,369.16	\$ 1,101,622.08
Sueldos y salarios		\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00
Aporte patronal		\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84
Decimo tercer sueldo		\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00
Decimo cuarto sueldo		\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00
Fondo de reserva		\$ -	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00
Agua		\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Energía eléctrica		\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00
Internet		\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00
Teléfono		\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Fundas		\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Publicidad		\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00
Gastos Financieros		\$ 21,638.09	\$ 13,973.28	\$ 5,207.23		
Trabajadores (participación)		\$ 14,290.12	\$ 15,574.84	\$ 18,454.67	\$ 21,402.20	\$ 23,078.58
Impuesto a la renta		\$ 20,244.34	\$ 22,064.36	\$ 26,144.11	\$ 30,319.78	\$ 32,694.65
Pago de préstamo		\$ 53,348.45	\$ 61,013.25	\$ 69,779.30		
<b>= Caja Final</b>	<b>\$ 5,000.00</b>	<b>\$ 24,762.17</b>	<b>\$ 42,319.59</b>	<b>\$ 63,350.24</b>	<b>\$ 163,042.17</b>	<b>\$ 269,858.73</b>

**Tabla 4.16 Flujo de caja**

**Fuente: Investigación directa**

**Elaborado por: El Autor**

<sup>20</sup> Gitman Lawrence, Gitman Larry, Principios de administración financiera, Editorial Pearson Educación, Tercera Edición, México, año 2003, pág 104.

El flujo de caja se construyó en base al balance de pérdidas y ganancias, excluyendo las depreciaciones puesto que estas no implican un desembolso de efectivo.

#### 4.5 Evaluación financiera

Para determinar los tres indicadores económicos se presenta a continuación el Flujo neto de caja proyectado a 5 años de vida útil del proyecto.

#### FLUJO DE CAJA

Item	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>+</b> Inversiones	\$ (414,141.00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Fijos	\$ (163,261.00)					
Capital de Trabajo	\$ (5,000.00)					
Mercadería	\$ (240,000.00)					
Otros	\$ (5,880.00)					
<b>+</b> Ingresos	<b>\$ 184,141.00</b>	<b>\$ 1,248,000.00</b>	<b>\$ 1,291,680.00</b>	<b>\$ 1,336,888.80</b>	<b>\$ 1,383,679.91</b>	<b>\$ 1,780,771.70</b>
Ventas		\$ 1,248,000.00	\$ 1,291,680.00	\$ 1,336,888.80	\$ 1,383,679.91	\$ 1,432,108.70
Prestamo bancario	\$ 184,141.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor residual (salvamento)						\$ 348,663.00
<b>-</b> Egresos		<b>\$ 1,228,237.83</b>	<b>\$ 1,274,122.57</b>	<b>\$ 1,315,858.16</b>	<b>\$ 1,283,987.97</b>	<b>\$ 1,325,292.15</b>
Mercaderías		\$ 960,000.00	\$ 993,600.00	\$ 1,028,376.00	\$ 1,064,369.16	\$ 1,101,622.08
Sueldos y salarios		\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00	\$ 110,160.00
Aporte patronal		\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84	\$ 12,282.84
Decimo tercer sueldo		\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00
Decimo cuarto sueldo		\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00
Fondo de reserva		\$ -	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00	\$ 9,180.00
Agua		\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Energía eléctrica		\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00
Internet		\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00	\$ 234.00
Teléfono		\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Fundas		\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Publicidad		\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00
Gastos Financieros		\$ 21,638.09	\$ 13,973.28	\$ 5,207.23	\$ -	\$ -
Trabajadores (participación)		\$ 14,290.12	\$ 15,574.84	\$ 18,454.67	\$ 21,402.20	\$ 23,078.58
Impuesto a la renta		\$ 20,244.34	\$ 22,064.36	\$ 26,144.11	\$ 30,319.78	\$ 32,694.65
Pago de préstamo		\$ 53,348.45	\$ 61,013.25	\$ 69,779.30	\$ -	\$ -
<b>=</b> Flujo de Efectivo	<b>\$ (230,000.00)</b>	<b>\$ 19,762.17</b>	<b>\$ 17,557.43</b>	<b>\$ 21,030.64</b>	<b>\$ 99,691.93</b>	<b>\$ 455,479.55</b>

**Tabla 4.17 Flujo de caja para evaluación financiera**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Para crear el flujo de caja, el mismo que servirá para realizar el análisis de los indicadores financieros, se toma en cuenta los valores de inversiones iniciales, como son los activos fijos con una cantidad igual a \$163.261,00 dólares, de igual manera el capital de trabajo aportado de \$5.000,00, el valor de la mercadería que corresponde a \$240.000,00 dólares y otros rubros que cuantifican \$5.880,00 dólares.

#### 4.5.1 Valor Actual Neto

“El valor actual neto de un proyecto es el valor presente de los ingresos actuales y futuros menos el valor presente de los costes actuales y futuros.”<sup>21</sup> La fórmula para el cálculo del VAN se define:

##### Fórmula Valor Actual Neto

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Vt}{(1+k)^t} - I_0$$

##### Fórmula 4.1 Fórmula VAN

Fuente: Análisis y evaluación de proyectos de inversión

Elaborado por: El Autor

Donde:

- Vt representa los flujos de caja en cada período t.
- I<sub>0</sub> es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- n es el número de períodos considerado.
- k es conocido como el costo de oportunidad o la tasa de descuento la misma que es calculada basada en el porcentaje de rentabilidad esperada por parte del capital invertido, dando un resultado del 19.9%. esta depende de la estructura de capital de la empresa y del riesgo esperado del proyecto por los inversionistas, para nuestro caso a los recursos propios se les exige un mínimo rendimiento del 25%, en virtud de que esa es la rentabilidad que se obtiene en los actuales negocios.

##### TASA DE DESCUENTO APROPIADA

Tipo de recursos	Total	Porcentaje	Rendimiento	Total
Recursos propios (aporte accionistas)	\$ 230.000,00	55,5%	25,0%	13,9%
Recursos de terceros (Banco Pichincha)	\$ 184.141,00	44,5%	13,5%	6,0%
Total	\$ 414.141,00	100,0%		19,9%

Tabla 4.18 Cálculo tasa de descuento

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El Autor

---

<sup>21</sup> Krugman Paul, Wells Robin, Microeconomía, Editorial Reverte, Primera Edición, España, año 2006, pág 176.

## Resultado VAN

VALOR ACTUAL NETO	\$ 43.077,01
-------------------	--------------

**Tabla 4.19** Cálculo Valor Actual Neto

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

De acuerdo al resultado obtenido el Valor actual neto es de \$43.077,01 siendo positivo lo cual nos indica que el proyecto es económicamente factible realizarlo. Este resultado se complementa con la Tasa Interna de Retorno calculada posteriormente.

### 4.5.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno TIR, “es la tasa de interés (de descuento) que hace que el monto de la Inversión inicial sea igual al monto del valor actual de la serie de los flujos netos del proyecto. Esto es, a la tasa TIR, el VAN= 0”<sup>22</sup>

#### Fórmula Tasa Interna de Retorno

$$TIR : \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0 = 0$$

**Fórmula 4.2** Fórmula TIR

**Fuente:** Análisis y evaluación de proyectos de inversión

**Elaborado por:** El Autor

Donde:

- $V_t$  representa los flujos de caja en cada período  $t$ .
- $I_0$  es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- $n$  es el número de períodos considerado.
- $k$  es conocido como el costo de oportunidad o la tasa de descuento la misma que es calculada basada en el porcentaje de rentabilidad esperada por parte del capital invertido, dando un resultado del 19.9%

---

<sup>22</sup> Coss Raúl, Análisis y evaluación de proyectos de inversión, Editorial Limusa, Segunda Edición, México, año 2005, pág 280.

## Resultado TIR

TASA INTERNA DE RETORNO	24,73%
-------------------------	--------

**Tabla 4.20 Cálculo Tasa Interna de Retorno**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

La tasa interna de retorno arrojó un resultado igual al 24.73% positiva lo cual señala que el proyecto es viable y es mayor en 4.85% al costo de oportunidad esperado. Por tanto la nueva sucursal está en buen camino para abrir sus puertas a los clientes del sector Sur de Quito.

### 4.5.3 Relación Beneficio/Costo

La relación Beneficio-Costo “es la relación que existe entre el valor presente de los ingresos brutos de un proyecto y el valor presente de sus egresos a costos brutos.”<sup>23</sup>

#### Fórmula Relación Beneficio-Costo

$$B / C = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{It}{(1+k)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{Ct}{(1+k)^t}}$$

#### Fórmula 4.3 Fórmula relación B/C

**Fuente:** Evaluación de alternativas de inversión

**Elaborado por:** El Autor

Donde:

- It son los ingresos durante los períodos del proyecto.
- Ct son los egresos durante los períodos del proyecto.
- k es conocido como el costo de oportunidad o la tasa de descuento la misma que es calculada basada en el porcentaje de rentabilidad esperada por parte del capital invertido, dando un resultado del 19.9%.

---

<sup>23</sup> Álvarez Camilo, Evaluación de alternativas de inversión, Editorial Feriva, Colombia, pág 43.



- n es el número de períodos de interés.

### Resultado Relación Costo-Beneficio

BENEFICIO / COSTO	\$ 1,19
-------------------	---------

**Tabla 4.21 Cálculo Relación Costo-Beneficio**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

La definición nos indica que por cada dólar invertido en el proyecto el resultado de su rentabilidad es de \$1.19 dólares, equivalente al 119%, otro indicador de la viabilidad del proyecto.

## 4.6 Escenarios económicos

Para realizar un análisis de los riesgos y los beneficios adicionales que puede tener el proyecto a realizarse es necesario evaluar mediante supuestos en los cambios de los distintos escenarios de las cuales depende el giro del negocio.

Para dicho análisis se tomarán en cuentas las variables:

### VARIABLES PARA EL ANÁLISIS DE ESCENARIOS

Variables	Pesimista	Probable	Optimista
Tasa de interés	15,00%	13,50%	12,00%
Crecimiento de ventas	2,00%	3,50%	4,00%
Sueldo básico	\$ 280,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Margen de ganancia	20%	30%	35%

**Tabla 4.22 Variables para el análisis de sensibilidad.**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

La tasa de interés debido al préstamo que se realiza para adquirir o completar el dinero de la inversión, incrementando los gastos por cuestiones de pagos de interés y a la vez por el pago de las amortizaciones.

El crecimiento de ventas es uno de los factores que puede afectar a nuestro negocio si este se llega a reducir en el tiempo.

Si el sueldo básico de los empleados incrementa o disminuye en el tiempo afecta a los gastos en los cuales incurre la empresa.

Margen de ganancia afecta a los ingresos por motivos de las ventas al por mayor, si existe un incremento en la competencia de los productos distribuidos por Fantasías Nuñez, afectará negativamente por que será necesario reducir el valor a ganar para ser más competitivos en el mercado, es por eso necesario realizar el análisis con las variables señaladas.

De acuerdo a las variaciones tenemos que pronosticar dos escenarios posibles, el uno pesimista y el optimista.

#### ***4.6.1 Escenario Pesimista***

Para determinar los indicadores del escenario pesimista se muestra una modificación en las variables:

Con el incremento en 1,5% de la tasa de interés pasando del 13,5% al 15%, \$40 dólares más al actual sueldo básico de \$240 a \$280 dólares, el decrecimiento de ventas en 1,5% pasando del 3,5% al 2% anual y el margen de ganancia se reduce en 10% pasando del 30% al 20%. Se presentan los flujos de caja a continuación:

## Flujo de caja escenarios

Item	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Inversiones</b>	\$ (414.141,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Fijos	\$ (163.261,00)					
Capital de Trabajo	\$ (5.000,00)					
Mercadería	\$ (240.000,00)					
Otros	\$ (5.880,00)					
<b>Ingresos</b>	<b>\$ 184.141,00</b>	<b>\$ 1.152.000,00</b>	<b>\$ 1.175.040,00</b>	<b>\$ 1.198.540,80</b>	<b>\$ 1.222.511,62</b>	<b>\$ 1.595.624,85</b>
Ventas		\$ 1.152.000,00	\$ 1.175.040,00	\$ 1.198.540,80	\$ 1.222.511,62	\$ 1.246.961,85
Prestamo bancario	\$ 184.141,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor residual (salvamento)						\$ 348.663,00
<b>Egresos</b>		<b>\$ 1.148.906,27</b>	<b>\$ 1.177.595,26</b>	<b>\$ 1.201.189,23</b>	<b>\$ 1.148.485,61</b>	<b>\$ 1.169.338,84</b>
Mercaderías		\$ 886.153,85	\$ 903.876,92	\$ 921.954,46	\$ 940.393,55	\$ 959.201,42
Sueldos y salarios		\$ 112.560,00	\$ 112.560,00	\$ 112.560,00	\$ 112.560,00	\$ 112.560,00
Aporte patronal		\$ 12.550,44	\$ 12.550,44	\$ 12.550,44	\$ 12.550,44	\$ 12.550,44
Decimo tercer sueldo		\$ 9.380,00	\$ 9.380,00	\$ 9.380,00	\$ 9.380,00	\$ 9.380,00
Decimo cuarto sueldo		\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Fondo de reserva		\$ -	\$ 9.380,00	\$ 9.380,00	\$ 9.380,00	\$ 9.380,00
Agua		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Energía eléctrica		\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00
Internet		\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 234,00
Teléfono		\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Fundas		\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Publicidad		\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00
Gastos Financieros		\$ 24.109,55	\$ 15.671,52	\$ 5.877,04	\$ -	\$ -
Trabajadores (participación)		\$ 10.166,19	\$ 10.822,43	\$ 13.105,09	\$ 15.363,15	\$ 16.209,51
Impuesto a la renta		\$ 14.402,10	\$ 15.331,77	\$ 18.565,54	\$ 21.764,47	\$ 22.963,47
Pago de préstamo		\$ 52.490,15	\$ 60.928,18	\$ 70.722,66	\$ -	\$ -
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>\$ (230.000,00)</b>	<b>\$ 3.093,73</b>	<b>\$ (2.555,26)</b>	<b>\$ (2.648,43)</b>	<b>\$ 74.026,00</b>	<b>\$ 426.286,01</b>

**Tabla 4.23 Flujo de caja con escenario pesimista**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Con lo cual tenemos de la siguiente manera los indicadores económicos:

### Resultados del escenario pesimista

Variables	Pesimista
Tasa de interés	15,00%
Crecimiento de ventas	2,00%
Sueldo básico	\$ 280,00
Márgen de ganancia	20%
VAN	<b>(\$ 28.238,85)</b>
TIR	17,3%
B/C	\$ 0,88

**Tabla 4.24 Indicadores económicos del escenario pesimista**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Con el resultado negativo del VAN igual a -\$28.238,85, a simple vista se puede asegurar que el proyecto de abrir la nueva sucursal no es viable.

La TIR nos señala un resultado de 17.3% inferior a la tasa de descuento calculada o lo mismo que sería el costo de oportunidad de la inversión del 19.9%, por lo tanto el proyecto deja de ser rentable.

Y finalmente un Beneficio Costo de recuperar apenas \$0.88 centavos por cada dólar invertido.

De esta manera se observa que el proyecto corre el riesgo en el caso de que existan incrementos o disminuciones en las variables antes mencionadas.

#### **4.6.2 Escenario Optimista**

Para calcular los indicadores económicos del escenario optimista es necesario realizar los cambios a las siguientes variables:

El crecimiento de ventas en un 0,5% pasando del 3,5% al 4%, al igual que el margen de utilidad o ganancia que pasa del 30% al 35% y un decrecimiento en la tasa de interés del préstamo del 13,5% al 12% de acuerdo a expectativas del actual gobierno el mismo que ha manifestado en repetidas ocasiones que el costo del dinero es demasiado alto además para el análisis se mantienen constantes los sueldos en \$240 dólares.

Con dichos datos se presentan a continuación los flujos de caja proyectados.

## Flujos de caja escenarios

Item	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Inversiones</b>	\$ (414.141,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Fijos	\$ (163.261,00)					
Capital de Trabajo	\$ (5.000,00)					
Mercadería	\$ (240.000,00)					
Otros	\$ (5.880,00)					
<b>Ingresos</b>	<b>\$ 184.141,00</b>	<b>\$ 1.296.000,00</b>	<b>\$ 1.347.840,00</b>	<b>\$ 1.401.753,60</b>	<b>\$ 1.457.823,74</b>	<b>\$ 1.864.799,69</b>
Ventas		\$ 1.296.000,00	\$ 1.347.840,00	\$ 1.401.753,60	\$ 1.457.823,74	\$ 1.516.136,69
Préstamo bancario	\$ 184.141,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor residual (salvamento)						\$ 348.663,00
<b>Egresos</b>		<b>\$ 1.268.474,42</b>	<b>\$ 1.321.032,65</b>	<b>\$ 1.369.823,27</b>	<b>\$ 1.347.224,11</b>	<b>\$ 1.396.958,33</b>
Mercaderías		\$ 996.923,08	\$ 1.036.800,00	\$ 1.078.272,00	\$ 1.121.402,88	\$ 1.166.259,00
Sueldos y salarios		\$ 110.160,00	\$ 110.160,00	\$ 110.160,00	\$ 110.160,00	\$ 110.160,00
Aporte patronal		\$ 12.282,84	\$ 12.282,84	\$ 12.282,84	\$ 12.282,84	\$ 12.282,84
Decimo tercer sueldo		\$ 9.180,00	\$ 9.180,00	\$ 9.180,00	\$ 9.180,00	\$ 9.180,00
Decimo cuarto sueldo		\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Fondo de reserva		\$ -	\$ 9.180,00	\$ 9.180,00	\$ 9.180,00	\$ 9.180,00
Agua		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Energía eléctrica		\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00	\$ 1.560,00
Internet		\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 234,00	\$ 234,00
Teléfono		\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Fundas		\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Publicidad		\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00
Gastos Financieros		\$ 19.179,42	\$ 12.303,73	\$ 4.556,03	\$ -	\$ -
Trabajadores (participación)		\$ 16.320,46	\$ 17.769,27	\$ 20.797,67	\$ 23.968,71	\$ 25.987,24
Impuesto a la renta		\$ 23.120,65	\$ 25.173,14	\$ 29.463,36	\$ 33.955,68	\$ 36.815,25
Pago de préstamo		\$ 54.213,97	\$ 61.089,66	\$ 68.837,36	\$ -	\$ -
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>\$ (230.000,00)</b>	<b>\$ 27.525,58</b>	<b>\$ 26.807,35</b>	<b>\$ 31.930,33</b>	<b>\$ 110.599,63</b>	<b>\$ 467.841,36</b>

**Tabla 4.25 Flujo de caja con escenario optimista**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Y se presentan de la siguiente manera el resultado de los indicadores económicos.

### Resultados del escenario optimista

Variables	Optimista
Tasa de interés	12,00%
Crecimiento de ventas	4,00%
Sueldo básico	\$ 240,00
Margen de ganancia	35%
VAN	\$ 79.787,55
TIR	28,1%
B/C	\$ 1,35

**Tabla 4.26 Indicadores económicos del escenario optimista**

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** El Autor

Con los datos obtenidos se aprecia un VAN igual a \$79.787,55 siendo viable el proyecto.

Una TIR igual a 28,1% muy superior al costo de oportunidad calculado y finalmente una relación Beneficio-Costo que por cada dólar de inversión se recupera \$1.35 dólares siendo muy rentable la realización del proyecto.

# CAPÍTULO V

## 5. Conclusiones y Recomendaciones

### 5.1 Conclusiones

- La idea de realizar el proyecto de la nueva sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez, basados en el porcentaje de clientes actuales que provienen del sector Sur un 60% del total de compradores que tienen sus negocios en la ciudad de Quito.
- El estudio de mercado realizado durante el proyecto refleja una demanda actual de 255 locales comerciales o bazares que se convertirían en los clientes potenciales de la Importadora Fantasías Nuñez.
- La experiencia de la importadora en el mercado de las ventas al por mayor se refleja en el conocimiento que los propietarios de los bazares del Sur de Quito señalan durante las encuestas realizadas a los mismos, ubicándola como primera en la categoría de productos para bazares.
- De acuerdo al estudio de mercado las personas propietarias de bazares estaría de acuerdo en asistir a un local comercial en el Sector Sur de la Ciudad de Quito por lo tanto debe ser muy aprovechado por la importadora, por ser un sitio comercial muy conocido en esta zona de la ciudad.
- La variedad en los productos y los precios bajos de los mismos que vende Fantasías Nuñez, son la principal ventaja competitiva para ofrecer en el mercado siendo estas razones las preferidas por las cuales los dueños de bazares escogen a sus proveedores.

- El estudio de mercado también demuestra que entre la mayor cantidad de productos que venden los bazares o los que mayor rentabilidad les representan, se encuentran los artículos de bisutería, accesorios de cabello y cosméticos siendo las principales categorías de bienes que comercializa Fantasías Nuñez.
- El estudio técnico permitió determinar la localización más estratégica para la nueva sucursal dentro de las tres alternativas con que se contaba, diseñar el tamaño óptimo de las salas de exhibición, los puntos de facturación cobro y despacho de mercaderías, así como la distribución del área administrativa.
- Las nuevas instalaciones localizadas en el sector del Pintado, Sur de Quito, permiten la correcta exhibición de los distintos productos para que el cliente pueda admirarlos y realizar con comodidad sus compras. La amplitud de la planta baja permitirá agilizar los procesos de facturación, cobro y despacho de mercadería, lo cual asegura una mejor atención al cliente.
- La descripción de los procesos de ventas al por mayor permite destinar labores y responsabilidades a los integrantes o en este caso empleados de la importadora los mismos que tienen muy claros los procesos en los cuales influyen, desarrollado en dicho capítulo, para completar las ventas.
- La factibilidad de la nueva sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez es fundamentada en la disponibilidad de la edificación y el capital propio que representan el 55,5% del total de la inversión necesaria siendo útil acceder a un préstamo bancario correspondiente al 44,5%, considerado bastante aceptable.
- Los flujos de caja reflejan que desde el inicio de las operaciones comerciales de ventas al por mayor se obtienen valores positivos, lo cual demuestra la rentabilidad del proyecto. Además por los productos de venta que demuestran generar una



importante liquidez a la empresa, lo cual permite obtener el dinero necesario para capital de trabajo a lo largo de la vida útil de la sucursal Sur.

- En base a la evaluación financiera con resultados obtenidos con un Valor Actual Neto de \$43.077,01, una Tasa Interna de Retorno igual al 24.73% y la relación Beneficio-Costo de \$1.19, se puede concluir que el proyecto es totalmente factible y realizable.
- Dentro de los posibles escenarios a enfrentar, gracias a las variables cambiante utilizadas, se determina que la empresa debe mantener un margen de utilidad superior al 30% y que el crecimiento de la demanda no puede disminuir del 3.5% anual.

## **5.2 Recomendaciones**

- Tener en cuenta las preferencias de las personas al momento de seleccionar a sus proveedores especialmente en la variedad de productos en cada una de las líneas que la importadora maneja y los precios competitivos que actualmente posee en la oferta de bienes.
- Crear un ambiente en el cual el cliente se disponga a comprar sin presiones por parte del personal que atiende y que exista la suficiente información sobre el precio, las características y funciones de los distintos productos, de esta manera los propietarios de bazares se sienten confiados de vender productos que les generen rentabilidad.
- Impulsar las ventas incentivando a sus clientes con descuentos especiales en sus compras en especial a los comerciantes que se unan por primera vez a las compras al por mayor en la nueva sucursal.

- Encargar actividades y descentralizar las labores administrativas permitirá conseguir los objetivos y la visión de la empresa, mejorando los procesos de ventas al por mayor.
- El proceso de facturación, cobro y despacho de mercaderías debe mejorar en términos de tiempo para que el cliente sienta satisfacción al momento de acudir al local comercial.
- Se recomienda finalmente la ejecución del proyecto de la creación de una sucursal de la Importadora Fantasías Nuñez que sea localizada en el Sur de Quito para el incremento de las rentas generadas por el giro del negocio.

# BIBLIOGRAFÍA

## Textos

- Kotler Philip, Armstrong Gary, Fundamentos del Marketing, Sexta Edición, Editorial Pearson, 2003.
- Fred R. David, Conceptos de Administración Estratégica, Novena Edición, Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana, México 2003.
- Stoner Freeman, Gilbert Jr., Administración, Prentice Hall, Sexta Edición, México 1996.
- Rochard I. Levin & David S. Rubin-Estadística para Administradores, Tercera Edición, Editorial, Prentice-Hall Hispanoamericana, año 1996.
- Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V. – México , año 2006.
- Juliá Juan Francisco, Server Ricardo, Contabilidad financiera: introducción a la contabilidad, Editorial Universidad Politécnica de Valencia, Edición primera, España.
- Nieto Alfonso, Iglesias Francisco, La empresa informativa, Editorial Ariel, Segunda Edición, España, año 2002.
- Zuani Rafael Elio, Introducción a la Administración de Organizaciones, Editorial Maktub, Segunda Edición, año 2003.

- Franklin Enrique, Organización de Empresas, Mc Graw Hill, Segunda Edición, año 2004.
- Fleitman, Jack, Negocios Exitosos: Cómo Empezar, Administrar Y Operar Eficientemente Un Negocio, México, McGraw-Hill Interamericana, año 2000.
- Gitman Lawrence, Gitman Larry, Principios de administración financiera, Editorial Pearson Educación, Tercera Edición, México, año 2003.
- Krugman Paul, Wells Robin, Microeconomía, Editorial Reverte, Primera Edición, España, año 2006.
- Coss Raúl, Análisis y evaluación de proyectos de inversión, Editorial Limusa, Segunda Edición, México, año 2005.
- Álvarez Camilo, Evaluación de alternativas de inversión, Editorial Feriva, Colombia.

## Consultas en internet

- <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>, año 2010.
- [http://www4.quito.gov.ec/spirales/9\\_mapas\\_tematicos/9\\_1\\_cartografia\\_basica/9\\_1\\_1\\_1.html](http://www4.quito.gov.ec/spirales/9_mapas_tematicos/9_1_cartografia_basica/9_1_1_1.html), año 2010.
- [http://www.noticiasquito.gov.ec/Noticias/news\\_user\\_view/comunidad\\_apuesta\\_al\\_dialogo\\_para\\_la\\_regeneracion\\_integral\\_del\\_sector\\_de\\_la\\_michelena--461](http://www.noticiasquito.gov.ec/Noticias/news_user_view/comunidad_apuesta_al_dialogo_para_la_regeneracion_integral_del_sector_de_la_michelena--461), año 2010.
- <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=351#anchor5>, año 2010.
- <http://www.aulafacil.com/CursoEstadistica/Lecc-13-est.htm>, año 2010.
- <http://www.expertiselaw.com/noticias/103-licencia-metropolitana-de-funcionamiento-dm-quito.html>, año 2010.
- <http://www.tramitesciudadanos.gov.ec/tramite.php?cd=680>, año 2010.
- <http://www.iess.gov.ec/site.php?content=21-salarios-de-aportacion>, año 2010.

# **ANEXOS**

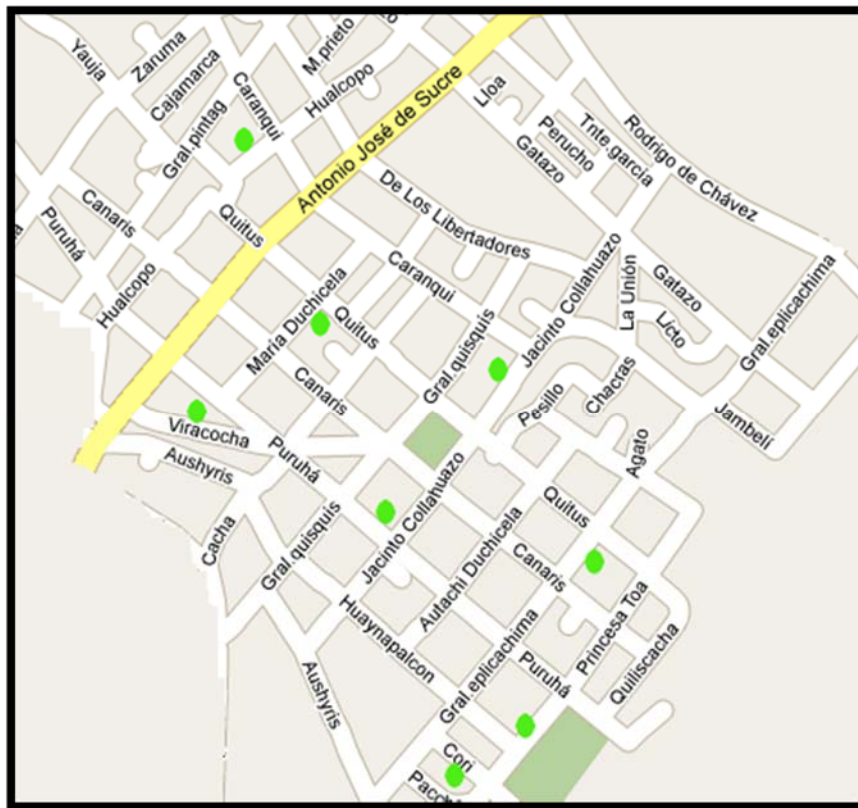
## Anexo 1

Mapas de los barrios del sector Sur de Quito donde se realizó el levantamiento de información.

### 1.1 Barrio: La Magdalena

En el Barrio La Magdalena se contabilizaron 8 locales.

**Mapa barrio La Magdalena**



**Gráfico Anexo 1.1 Mapa barrio La Magdalena**

**Fuente:** Estudio de mercado

**Elaborado por:** El Autor

## 1.2 Barrio: Villaflora

En el Barrio La Villaflora se contabilizaron 7 locales.

### Mapa barrio Villaflora

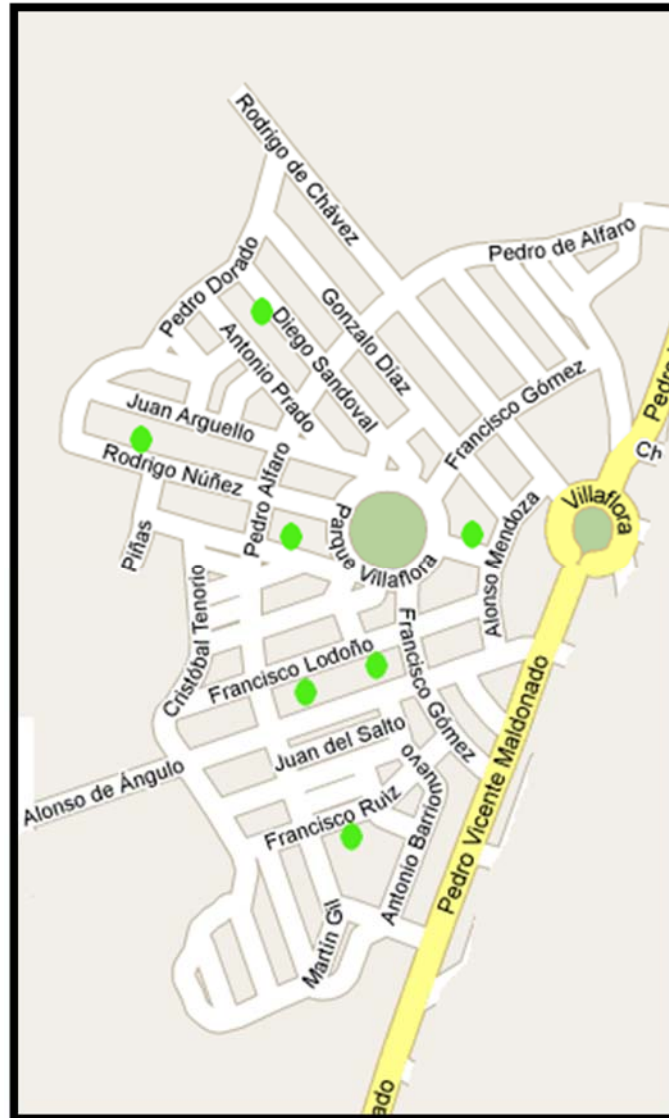


Gráfico Anexo 1.2 Mapa barrio Villaflora

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor



### 1.3 Barrio: La Ferroviaria

En el barrio La Ferroviaria se contabilizaron 16 locales.

#### Mapa barrio La Ferroviaria

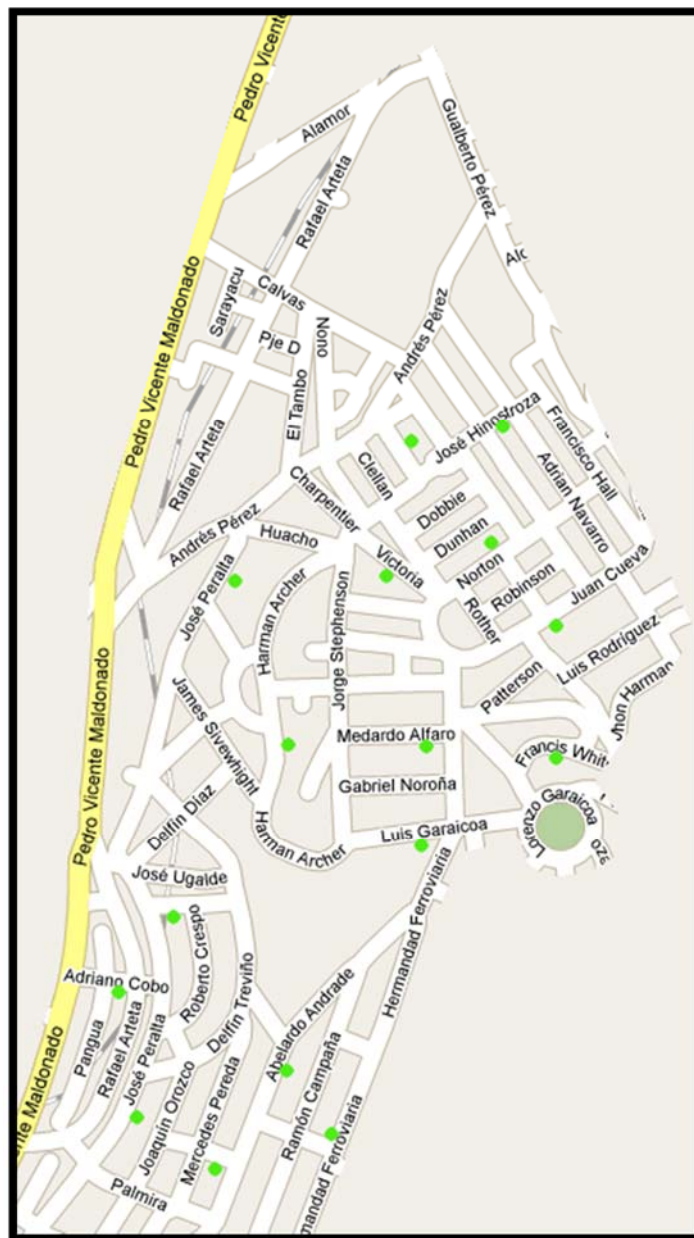


Gráfico Anexo 1.3 Mapa barrio La Ferroviaria

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor



## 1.5 Barrio: Santa Anita y Barrio Nuevo

En los Barrios: Barrio Nuevo y Santa Anita se contabilizaron 19 locales.

### Mapa barrios Santa Anita y Barrio Nuevo



Gráfico Anexo 1.5 Mapa barrios Santa Anita y Barrio Nuevo

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor





## 1.8 Barrio: La Ecuatoriana

En el Barrio La Ecuatoriana se contabilizaron 25 locales comerciales.

### Mapa barrio La Ecuatoriana

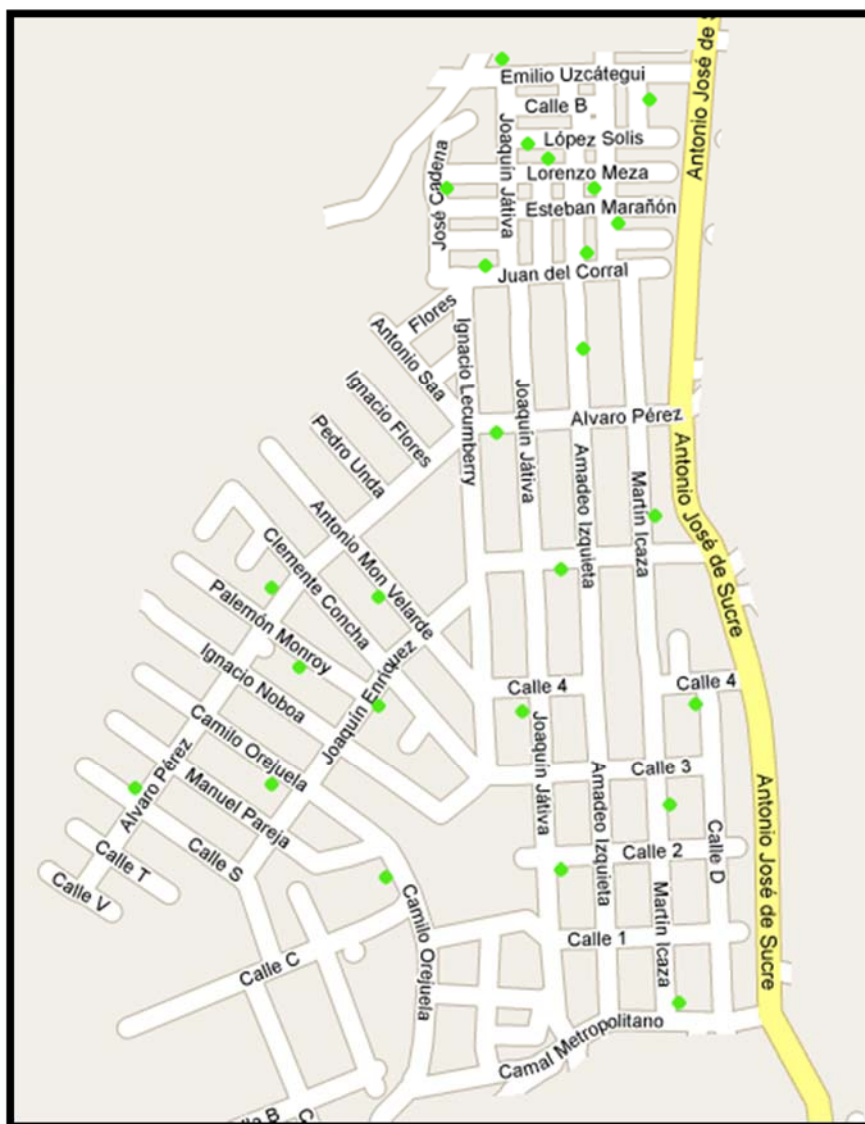


Gráfico Anexo 1.8 Mapa barrio La Ecuatoriana

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor



## 1.10 Barrio: Chillogallo

En el barrio Chillogallo se contabilizaron 22 establecimientos.

### Mapa barrio Chillogallo

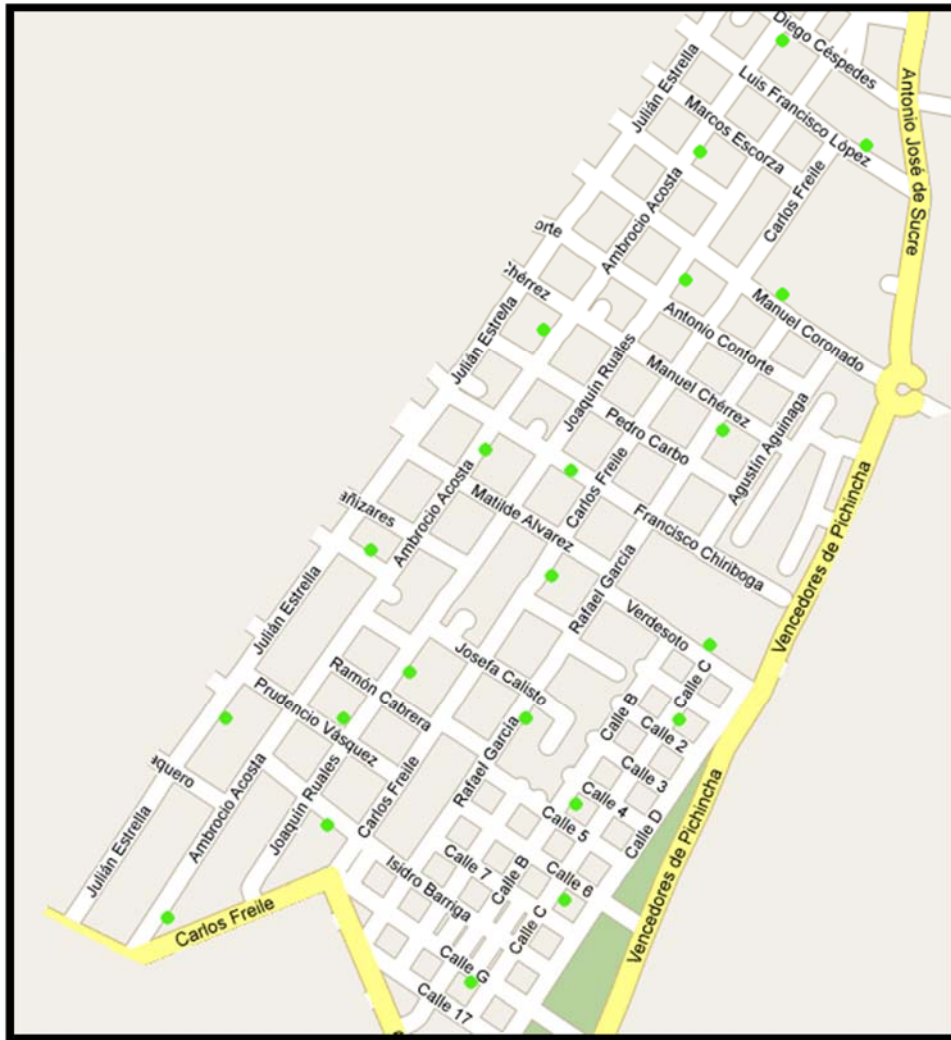


Gráfico Anexo 1.10 Mapa barrio Chillogallo

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor



### 1.11 Barrio: Martha de Roldós.

En el barrio Martha de Roldós se contabilizaron 13 locales comerciales.

Mapa barrio Martha de Roldós

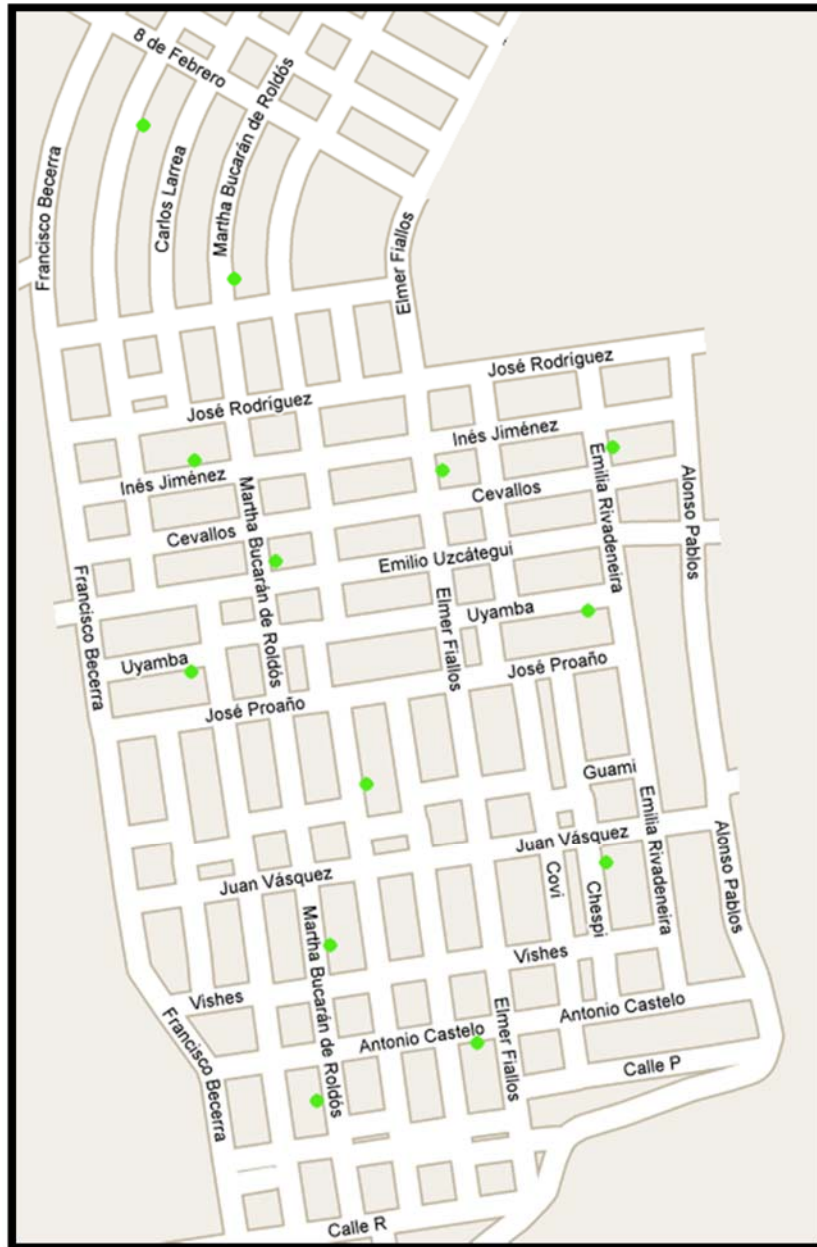


Gráfico Anexo 1.11 Mapa barrio Martha de Roldós

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor



## Anexo 2

### **Encuesta realizada con el fin de determinar los gustos y preferencias de los propietarios de bazares del Sector Sur de la ciudad.**

Con motivo de conocer las preferencias de los pequeños y medianos locales comerciales del Sector Sur de Quito que comercializan artículos de bisutería, accesorios para el cabello, cosméticos, adornos para el hogar, regalos, juguetes y papelería.

La información recopilada mediante la presente herramienta tiene finalidad netamente académica, por tanto toda la información proporcionada será manejada con estricta confidencialidad.

1.- ¿Preferiría un local comercial de ventas al por mayor, localizado en el Sector del Pintado que pueda ofrecer gran variedad de productos, abarcando todas las categorías de bienes que su local vende?

Si\_\_\_\_\_

No\_\_\_\_\_

2.- Señale con una X ¿cuál de las siguientes categorías de productos Ud. vende en su local comercial?

-Bisutería (aretes, collares, pulseras, etc.) \_\_\_\_\_

-Regalos (peluches, cajas musicales, etc.) \_\_\_\_\_

-Cosméticos (sombras, delineadores, etc.) \_\_\_\_\_

-Papelería (cuadernos, hojas, lápices, etc.) \_\_\_\_\_

-Juguetes (pelotas, rompecabezas, muñecas, etc.) \_\_\_\_\_

-Productos de higiene personal (jabón, champú, etc.) \_\_\_\_\_

-Accesorios de cabello (vinchas, diademas, moños, etc.) \_\_\_\_\_

-Adornos para el hogar (lámparas, Gráficos de poliresina, etc.) \_\_\_\_\_

-Otros (favor señalar cuáles) \_\_\_\_\_

3.- Indique con una X ¿en qué sectores de la ciudad se ubican sus proveedores para el abastecimiento de los productos?

Centro \_\_\_\_\_ Norte \_\_\_\_\_ Sur \_\_\_\_\_ Valles \_\_\_\_\_

4.- Proporcione nombres de los mayoristas o proveedores de sus productos, del más importante al menos importante. (Compras realizadas durante los últimos 6 meses)

a.- \_\_\_\_\_

b.- \_\_\_\_\_

c.- \_\_\_\_\_

d.- \_\_\_\_\_

5.- Escoja con una X de acuerdo a sus preferencias, las razones por las cuáles acude a sus proveedores (máximo 3):

-Variedad de productos \_\_\_\_\_

-Comodidad de precio \_\_\_\_\_

-Localización del proveedor \_\_\_\_\_

-Infraestructura del local \_\_\_\_\_

-Atención del personal \_\_\_\_\_

-Calidad de los productos \_\_\_\_\_

-Facilidad de acceso al local \_\_\_\_\_

-Facilidades de crédito \_\_\_\_\_

6.- ¿Con qué frecuencia acude a realizar compras para el abastecimiento de su local comercial?

-Semanalmente \_\_\_\_\_

-Dos veces por mes \_\_\_\_\_

-Tres veces por mes \_\_\_\_\_

-Mensualmente \_\_\_\_\_

7.- Favor señalar el rango de dinero destinado MENSUALMENTE a la compra de los productos para la venta en su local comercial.

-Entre \$1 y \$1.000 \_\_\_\_\_

-Entre \$1.000 y \$1.500 \_\_\_\_\_

-Entre \$1.500 y \$2.000 \_\_\_\_\_

-Más de \$2.000 \_\_\_\_\_

8.- Indique ¿Cuáles son los productos que usted más vende o cuáles son los que más rentabilidad (ganancia) le representan?

Datos informativos:

Nombre: \_\_\_\_\_C.C.

(opcional) \_\_\_\_\_


Nombre del local comercial: \_\_\_\_\_

Número telefónico: \_\_\_\_\_

¡Gracias por su amable colaboración!

# Anexo 3

Formulario Solicitud licencia metropolitana de funcionamiento.


**MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**  
**SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA DE FUNCIONAMIENTO**

Nombre o Razón Social: _____	No. RUC: _____
Denominación o Nombre Comercial: _____	No. de Patente actual: _____
No. Licencia Metropolitana de Funcionamiento (renovación): _____	No. Predio: _____

<b>PERSONA NATURAL</b> Nombre completo: _____ No. C.I.: _____ <b>PARA ARTESANOS:</b> Acuerdo Ministerial No.: _____ Calificación Artesanal No.: _____ Fecha de Resolución: _____ <small>(dd/mm/aa)</small>	<b>PERSONA JURÍDICA U OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD</b> Nombre completo del Representante Legal: _____ No. C.I. Representante Legal: _____ No. Resolución: _____ Fecha de Resolución: _____ <small>(dd/mm/aa)</small> Capital Suscrito: <input style="width: 100px;" type="text"/>
---	---

**INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Actividad Económica: \_\_\_\_\_  
 Marque con una X en el material que utiliza:
 

	Pequeña	Mediana	Grande
<input type="checkbox"/> Madera, papel, ropa, similares <input type="checkbox"/> Líquidos o gases inflamables <input type="checkbox"/> Productos almacenados en palets de madera o en cartón corrugado <input type="checkbox"/> Productos almacenados en canastas de madera o envolturas de cartón corrugado <input type="checkbox"/> Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.			

 Dimensiones del local (m2): \_\_\_\_\_

**DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO**

Calle Principal: \_\_\_\_\_ Calle Secundaria: \_\_\_\_\_ Letra - Número: \_\_\_\_\_  
 Edificio: \_\_\_\_\_ Piso: \_\_\_\_\_ Oficina / Departamento No.: \_\_\_\_\_  
 Parroquia: \_\_\_\_\_ Sector o Referencia para ubicación: \_\_\_\_\_  
 Teléfono 1: \_\_\_\_\_ Teléfono 2: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN PARA PUBLICIDAD EXTERIOR**

En caso de requerir permiso para publicidad exterior (rótulo) por favor completar la siguiente información:
 

	Local propio <input type="checkbox"/>	Local arrendado <input type="checkbox"/>
Leyenda	Largo	Ancho
Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de Material	

UBICACIÓN DEL RÓTULO			TIPO DE RÓTULO						
Adosado a la fachada frontal	Adosado a la pared medianera	Adosado a la pared lateral	Rótulo	Mural	Valks	Bandera	Paneles Estáticos	Módulos	Otro (especifique)

**CROQUIS DE UBICACIÓN**  
 N  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
 S

**Sres. Municipio del Distrito Metropolitano de Quito:**  
 Por medio de la presente, el suscrito afirma conocer la obligatoriedad de cumplir con la normativa legal vigente para Licencia Metropolitana de Funcionamiento; así como las Ordenanzas correspondientes a Ambiente, Publicidad Exterior, Patentes, Control y Prevención de Incendios y Salud.

FIRMA: _____	FUNCIONARIO RESPONSABLE: _____
NOMBRE: _____	FECHA: _____
C.I.: _____	No. TRÁMITE: _____

Gráfico Anexo 3.1 Formulario Solicitud licencia metropolitana de funcionamiento.  
 Fuente: Estudio de mercado  
 Elaborado por: El Autor

## Anexo 4

Diseños de plantas de la edificación: Parqueadero y Planta baja.

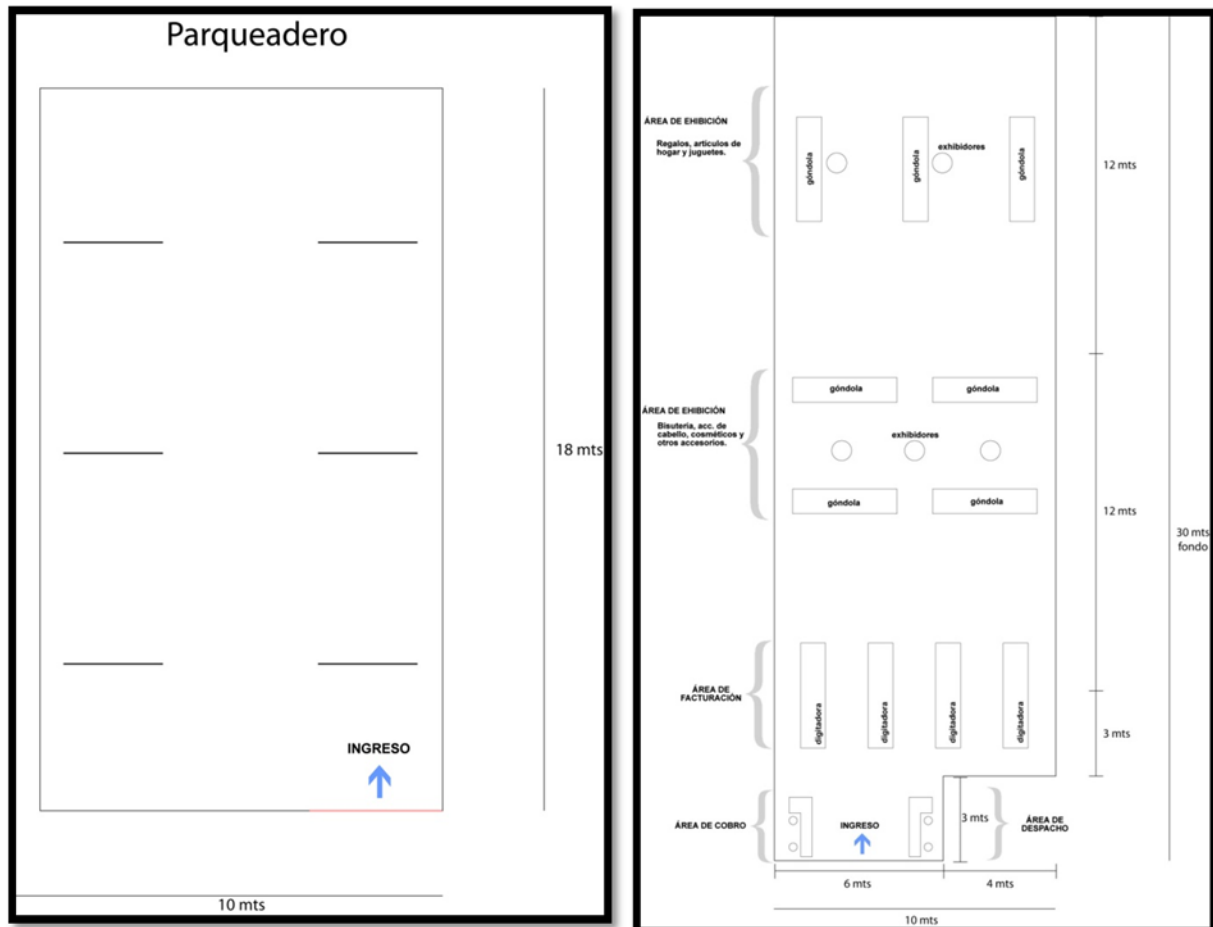


Gráfico Anexo 4.1 Diseño parqueadero y planta baja.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor

Diseño segunda y tercera planta.

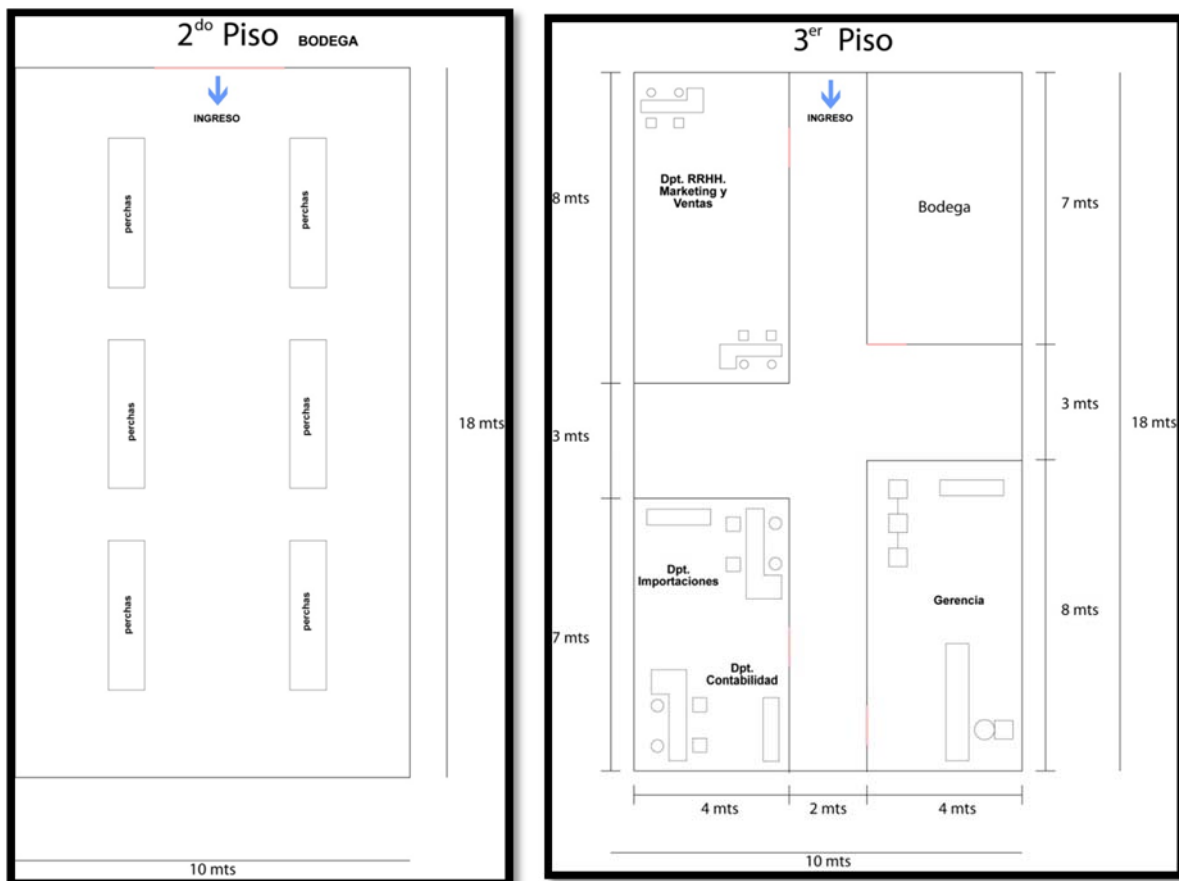


Gráfico Anexo 4.2 Diseño segundo y tercer piso.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor



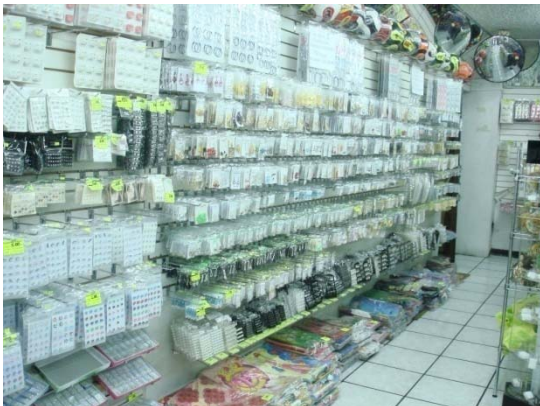
## Anexo 5

Fotografías de la distribución actual de las instalaciones de la importadora Fantasías Nuñez.

### Área de facturación.



Área de exhibición de productos.



## Anexo 6

Proformas adquisiciones para las instalaciones del nuevo local.

**WWW.COMPUSARIATO.COM**

*Centro Comercial Unicentro Piso 2 Local 203 Guayaquil-Ecuador*  
*email: compusariato@gmail.com*

**PORTA: 099633136 MOVISTAR: 099938214 ALEGRO: 096737965**

**Abrimos Domingo y Feriados 11:00 a 20:00**

- Precio \$150.00
- Panel
  - Size: 19 W
  - Resolution: 1366×768
  - Pixel Pitch: 0.30×0.30
  - Brightness: 0.30×0.30
  - Brightness: 200cd/m<sup>2</sup>
  - Contrast Ratio: 30000:1DFC(Original 600:1)
  - Viewing Angle: 90°/50°(CR≥5)
  - Response Time: 5ms(GTG)
  - Display Colors: 16.7M
- Sync Range
  - Horizontal Frequency: 30~83KHz
  - Vertical Frequency: 56~75Hz
- Connectors
  - PC: D-Sub
- Plug & Play
  - DDC: DDC/CI
- Power Consumption
  - On: 21W
  - Stand-by / Suspend: 1W
  - DPM Off: 1W
- User Control
  - Button: 6Key(Power Key Included)
  - Type: Tact

PROFORMA: **Monitor LG W1943C-PF 18.5" LCD**

## HP-COMPAQ 500B (WB970LT) ESPAÑOL

- **Precio \$400.00**
- Factor de forma: Microtorre
- Tipo de procesador:
  - Intel Pentium E5300 2,60 GHz, 2 MB de caché de nivel 2, FSB de 800 MH
- Sistema operativo instalado: Linux Novell SLED
- Front Side Bus del procesador: FSB de 800 MHz
- Chipset: Intel G41 Express
- Memoria: PC3-10600
- Memoria de serie: 2 GB
- Memoria máxima: 4 GB
- Ranuras de memoria: 2 DIMM
- Memoria máxima: Ampliación posible a 4 GB
- Unidades internas
  - Unidades internas: 320 GB
  - Velocidad de la unidad de disco duro: 7200 rpm
  - Bahías de unidad externa: 1 externa de 5,25 pulgadas
  - Unidades ópticas: SuperMulti DVD+-RW con tecnología LightScribe
  - Controlador de almacenamiento: Serial ATA 3.5G
- Nombre de subsistema de gráficos:
  - Intel Graphics Media Accelerator 4500
- Ranuras de expansión:
  - 1 PCI de altura completa
  - 1 PCI Express x16 de altura completa
  - 2 PCI Express x1 de altura completa
- Audio: Audio HD integrado (Realtek ALC662)
- Interfaz de red: Controlador Realtek 8103EL 10/100 Ethernet integrado
- Puertos externos de Entrada/Salida
  - Parte frontal:
    - 2 USB 2.0
    - entrada y salida de audio
  - Parte trasera:
    - 4 USB 2.0
    - 1 RJ-45
    - 1 VGA
    - entrada y salida de audio
    - 1 entrada micrófono
- Teclado: Teclado USB Compaq
- Dispositivo apuntador: Mouse óptico USB con desplazamiento
- Peso del producto: 10,2 kg
- Garantía:
  - Servicios y garantía HP Total Care: 1 año en piezas, mano de obra, a domicilio

**WWW.COMPUSARIATO.COM**

CENTRO COMERCIAL UNICENTRO SEGUNDO PISO LOCAL 203

GUAYAQUIL-ECUADOR TELEFAX: 04-2324484

## EPSON MATRICIAL (JUNIO 21/2010)

Modelo	LX-300+ II	LQ-2090	LQ-680
Pin	9	24	24
Columnas	80	136	80
Velocidad (cps)	337	529	413
Conectividad	Paralelo/Usb/Serial	Paralelo/Usb	Paralelo
Impresión con Copias	Original + 4 copias	Original + 4 copias	Original + 4 copias
Garantía	1 año	1 año	1 año
Precio	\$250	\$590	\$650

**WWW.COMPUSARIATO.COM**

CENTRO COMERCIAL UNICENTRO SEGUNDO PISO LOCAL 203 GUAYAQUIL-ECUADOR TELEFAX: 04-2324484

## EPSON PUNTO DE VENTA (JUNIO 21/2010)

Modelo	TM-U220B	TM-U950	TM-H5000II-012	TM-H6000 III
Tipo	Matricial	Matricial	Matricial,Térmica	Matricial,Térmica
Cortador	Automático	Automático	Automático	Automático
Pines	9	9		
Puerto	USB	Paralelo	Paralelo	Paralelo
Velocidad	4.7 L.P.S		38 L.P.S	63 L.P.S
	Recibo	Recibo, Auditoria Cheque	Hibrida, Recibo	Hibrida, Recibo Cheque Formulario
Precio	\$345	\$780	\$690	\$790

Modelo	Número de Parte	Procesador (Std/Max)	Velocidad / FSB / Caché	Memoria (Std / Max)	Disco Duro (Std / Max)	Controladora RAID	Fuente de Poder (Std / Max)	Puertos	Garantía	INCLUYE:	PRECIO
System X3200M3 (Tower)	7328C2U	1 x Intel Xeon X3430 / 1	Quad Core 2.4GHz / 1333MHz / 8 MB	2 x 1GB / 24 GB	HS 0GB / 8TB (SATA/SAS Controller) ==> Hasta 4 discos	IBM ServeRAID (RAID 0, 1 & 1E)	1 x 400W (NO Hot Swap) / 1	6 USB, 1 serial, NO paralelo	(3-3-3)	1 Disco SAS de 300 GB (15 KRpm PN 43X0802)	\$1 200
System X3400M3 (Tower)	7379S4U	1 x Intel Xeon E5620 / 2	Quad-Core 2.40GHz / 1066MHz / 12MB L2	1 x 4GB / 128GB	HS 0GB / 9600GB (SATA / SAS Controller) ==> Hasta 16 discos	IBM ServeRAID (RAID 0, 1, & 1E)	1 x 920W (Hot Swap) / 2	6 USB, 1 serial, no paralelo	(3-3-3)	1 Disco SAS de 146GB 10K 6Gbps 2.5" HS	\$2 420
System X3250M3 (Rack1U)	425242U	1 x Intel Xeon X3440/1	Quad-Core 2.53GHz / 1333MHz / 8 MB L3	2 x 1GB / 32 GB	HS 0GB / 4TB (SATA/SAS CONTROLLER) Hasta 2 discos	IBM ServeRAID (RAID 0, 1, & 1E)	1 x 351 W (No Hot Swap) / 1	4 USB, 1 serial, NO paralelo	(3-3-3)	1 Disco SAS de 300 GB 15KRpm 3.5" HS	\$1 780
System X3550M3 (Rack1U)	7944B2U	1 x Intel Xeon E5507 / 2	Quad-Core 2.26GHz / 4.8 GTS / 4MB	1 x 4GB / 144 GB	HS 0GB / 4600GB (SATA/SAS Controller) ==>Hasta 8 discos	IBM ServeRAID(RAID 0, 1, & 1E)	1 x 675W (Hot Swap) / 2	4 USB, 1 serial, NO paralelo	(3-3-3)	1 Disco SAS de 146GB (10KRpm) 2.5" HS	\$2 485
System X3650M3 (Rack2U)	7945D2U	1 x Intel Xeon E5620/2	Quad-Core 2.40GHz / 1066MHz / 8 MB L3	1 x 4GB / 144 GB	HS 0GB / 9600GB (SATA/SAS Controller)Hasta 16 discos	IBM ServeRAID (RAID 0, 1, & 1E)	1 x 675 W (No Hot Swap) / 2	4 USB, 1 serial, NO paralelo	(3-3-3)	1 Disco SAS de 146 GB 10KRpm 2.5" HS	\$2 900

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles](#) [Muebles](#)



**Archivadores Metalicos De 4 Gavetas Para Carpetas Colgantes**

Precio: **US\$ 151<sup>80</sup>** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 0

Finaliza en: 5d 23h (08/09/2010 09:26)

---

**Conoce al vendedor**

Reputación:

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | [Publicación #6870324](#) - [Denunciar](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)





### Archivadores En Todos Los Modelos, Somos Fabricantes

Precio: **U\$S 82<sup>00</sup>** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 1 [¿Qué dijeron sus compradores?](#)

Finaliza en: 5d 23h (08/09/2010 09:26)

---

**Conoce al vendedor**

Reputación:  [Más Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #6870327 - [Denunciar](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Volver al listado](#) [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)





### Silla Ejecutiva Giratoria Somos Fabricantes S/b

Precio: **U\$S 60<sup>00</sup>** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 0

---

**Conoce al vendedor**

Reputación:  [Más Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #6930070 - [Denunciar](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)






### Sillon De Espera Tapizado En Tela O Cuerina Varios Colores

Precio: **U\$S 187<sup>00</sup>** c/u

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 0

Finaliza en: 5d 21h (08/09/2010 07:45)

---

**Conoce al vendedor**

Reputación:  [Más Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #6870083 - [Denunciar](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Volver al listado](#) [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)



**Estaciones De Trabajo, Archivadores Somos Fabricantes**

Precio: **U\$S 190<sup>00</sup>** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 0

Finaliza en: 5d 22h (08/09/2010 08:22)

**Conoce al vendedor**

Reputación:  [Más Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #6870290 - [Denunciar](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Otras categorías](#) → [Industrias y Oficinas](#) → [Para oficinas](#)



**Counter De Recepción Fabricantes De Muebles Para Oficina**

Precio: **U\$S 240<sup>90</sup>** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 1 [¿Qué dijeron sus compradores?](#)

Finaliza en: 5d 23h (08/09/2010 09:26)

**Conoce al vendedor**

Reputación:  [Más Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #6870326 - [Denunciar](#)

Inicio [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles](#) → [Muebles](#)



**Divisiones Modulares Somos Fabricantes**

Precio: **U\$S 80<sup>00</sup>** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha ( Quito)

Vendidos: 0

**Conoce al vendedor**

Reputación:  [Más Información](#)

[Hacer una pregunta al vendedor](#) | Publicación #6930078 - [Denunciar](#)



**PROFORMA****FANTASIAS**

R.U.C.:1703163806001  
DIR...:CUENCA 0e6-131 Y MEJIA

2951384  
QUITO - ECUADOR

Cotización No. **42**

Señor(es): CONSUMIDOR FINAL

QUITO2 Septiembre de 2010

Atención:

Telf - Fax:

Dirección:

Lugar: QUITO

ITEM	DESCRIPCION	UND	CANT	DES.%	UNITARIO	TOTAL
1	TABLEROS MDF		17		60.00	1,020.00
2	GANCHOS 25 CM		5000		0.15	750.00
3	GONDOLAS		10		130.00	1,300.00
4	EXHIBIDOR DE ACRILICO		6		130.00	780.00

VALIDEZ DE LA OFERTA:	TOTAL	<b>3,850.00</b>
PLAZO DE ENTREGA:	DESC	<b>0.00</b>
LUGAR DE ENTREGA:	SUBTOTAL	<b>3,850.00</b>
FORMA DE PAGO:	12% IVA	<b>0.00</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>3,850.00</b>

**NOTA:**

---

**FIRMA AUTORIZADA**