

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL S.E.K.

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA INGENIERÍA FINANCIERA

TESIS DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE VESTIDOS DE NOVIA EN LA
CIUDAD DE QUITO”**

MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

DIRECTOR: ECON. RODRIGO SÁENZ FLORES

JULIO – 2006

QUITO - ECUADOR

INDICE

Resumen Ejecutivo	I
Abstract	III

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1. Definición del proyecto	1
2. Ciclo de vida del proyecto	2
3. Fases de un proyecto	3

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

1. Características y naturaleza del proyecto	6
2. Análisis y descripción del servicio, sus características y usos	6
3. Descripción del proyecto	9
4. Estudio y definición de la demanda existente de vestidos de novia	9
5. Estudio de la oferta existente de vestidos de novia	13
6. Formulario para realizar una encuesta sobre la oferta de almacenes de vestidos de Novia en la ciudad de Quito	14
7. Desarrollo de la aplicación de la encuesta	15
8. Cuantificación de la oferta de la industria	19
9. Cálculo de la demanda insatisfecha	21
10. Participación del proyecto en la demanda insatisfecha	22
11. Niveles o canales de distribución	23
12. Análisis de las importaciones y exportaciones	23

CAPITULO III

TAMAÑO Y LOCALIZACION DEL PROYECTO

1. Factores que determinan el tamaño del proyecto	24
2. Determinación del tamaño óptimo	24
3. Capacidad de producción teórica	24
4. Capacidad de producción real	25
5. Factores que determinan la localización del proyecto	26
6. Macro localización	26
7. Micro localización	27
8. Método de puntaje ponderado (localización óptima del proyecto)	29
9. Categoría de los factores de localización	31
10. Determinación de la localización óptima	33

CAPITULO IV

INGENIERIA DEL PROYECTO

1. Definición de la tecnología a utilizar	34
2. Selección de los procesos productivos	34
3. Planos de distribución del taller de confecciones	37

CAPITULO V

ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y JURIDICOS

1. Aspectos Generales	40
2. Estructura administrativa para la fase de pre-operación del proyecto	40
3. Estructura administrativa para la fase de operación del proyecto	41
4. Aspectos jurídicos	43
5. Normas para la constitución de una compañía de responsabilidad limitada	43
6. Permisos necesarios para poner en funcionamiento el local comercial y el taller.	47
7. Registro Único de Contribuyentes (RUC)	47

8. La Patente Municipal	48
9. El Permiso Sanitario	50
10. Número Patronal	50
11. Impacto Ambiental	51

CAPITULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

1. Proyecciones financieras	52
2. Parámetros para el proyecto	52
3. Inversiones en activos fijos tangibles	53
4. Inversión en activos intangibles	54
5. Inversión en activos corrientes	55
6. Resumen de inversiones del proyecto	57
7. Datos importantes para la evaluación	59

CAPITULO VII

PRESUPUESTOS DE GASTOS E INGRESOS

1. Presupuesto de ingresos	60
2. Presupuestos de costos y gastos operativos	60
3. Estado de resultados proyectados	65
4. Determinación de los flujos de caja del proyecto	66

CAPITULO VIII

EVALUACION DEL PROYECTO

1. Evaluación financiera	68
2. Decisión de inversión	69

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- | | |
|--------------------|----|
| 1. Conclusiones | 70 |
| 2. Recomendaciones | 71 |

BIBLIOGRAFÍA 72

ANEXOS

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene por objeto realizar el estudio de factibilidad para una empresa que se encargará del diseño, corte y confección de vestidos de novia. Esto se realizara por medio de la implementación de un taller que se encargará de la parte de producción y un local comercial que comercializará el producto directamente. Dentro del local comercial el producto se ofrecerá de dos maneras; a través de un stock permanente de vestidos con tallas previamente estandarizadas y mediante la confección a la medida y gusto de cada una de las novias.

La demanda del proyecto se determino en base a información proporcionada por la Curia Metropolitana de Quito para el periodo 1996 – 2005.

El desarrollo de la investigación permitió establecer que existe una demanda insatisfecha de la que el proyecto cubrirá el 50% y es la siguiente:

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010
DEMANDA INSATISFECHA PARA EL PROYECTO 50%	1005	966	927	890	855

El proyecto se localizara en la Av. Amazonas y la Granja esq. Ya que este lugar tiene la localización adecuada y el espacio necesario.

El presente proyecto se constituirá como una empresa de responsabilidad limitada, el cual estará constituido por tres personas, que solamente responderán por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y ejercen la actividad comercial.

El financiamiento del proyecto se realiza en su totalidad con recursos propios y el costo de rendimiento requerido por los accionistas es de 14,99%.

La inversión inicial es de 33.093 dólares y se podrá recuperar casi inmediatamente, y un VAN del proyecto de 498.284 dólares indica que el proyecto es factible.

ABSTRACT

The present project has for objects realize the study of feasibility for a company that will entrust of the design, cut and confection of bride's garments. This realized by means of the implementation of a workshop that will take charge of the part of production and a commercial place that will commercialize the product directly. Inside the commercial place the product will offer as two ways; across a permanent stock of garments with before standardized heights and by means of the confection to the measurement and taste of each one of the bride's.

The demand of the project was determine on the basis of information provided by the Metropolitan Curia of Quito for the period 1996 - 2005.

The development of the investigation allowed to establish that there exists an unsatisfied demand of which the project will cover 50 % and is the following one:

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010
UNSATISFIED DEMAND FOR THE PROJECT 50%	1005	966	927	890	855

The project was located in the Av Amazonas and la Granja esq. Since this place has the suitable location and the necessary space.

The present project will be constituted as a company of limited responsibility, which will be constituted by three persons, who only will answer for the social obligations up to the amount of their individual contributions and they exercise the commercial activity

The financing of the project is realized in its entirety by proper resources and the cost of yield needed by the shareholders is 14, 99 %.

The initial investment is 33.093 dollars and it will be possible to recover almost immediately, and the Current Clear Value of the project is of 498.284 dollars indicates that the project is feasible.

CAPÍTULO I

MARCO TEORICO

Un proyecto de inversión esta definido como “El conjunto de antecedentes técnicos, financieros, comerciales, sociales, económicos y ambientales que permite determinar la conveniencia de asignar recursos humanos, materiales y financieros a la creación de una nueva unidad de producción o la ampliación, restauración, renovación o modernización de una existente”¹

El Ecuador necesita actualmente que se realicen inversiones a mediano y largo plazo por medio de la creación de nuevos proyectos que ayuden al desarrollo económico, cuantificable en dinero, y social que contribuyan a la reducción de los índices de desempleo.

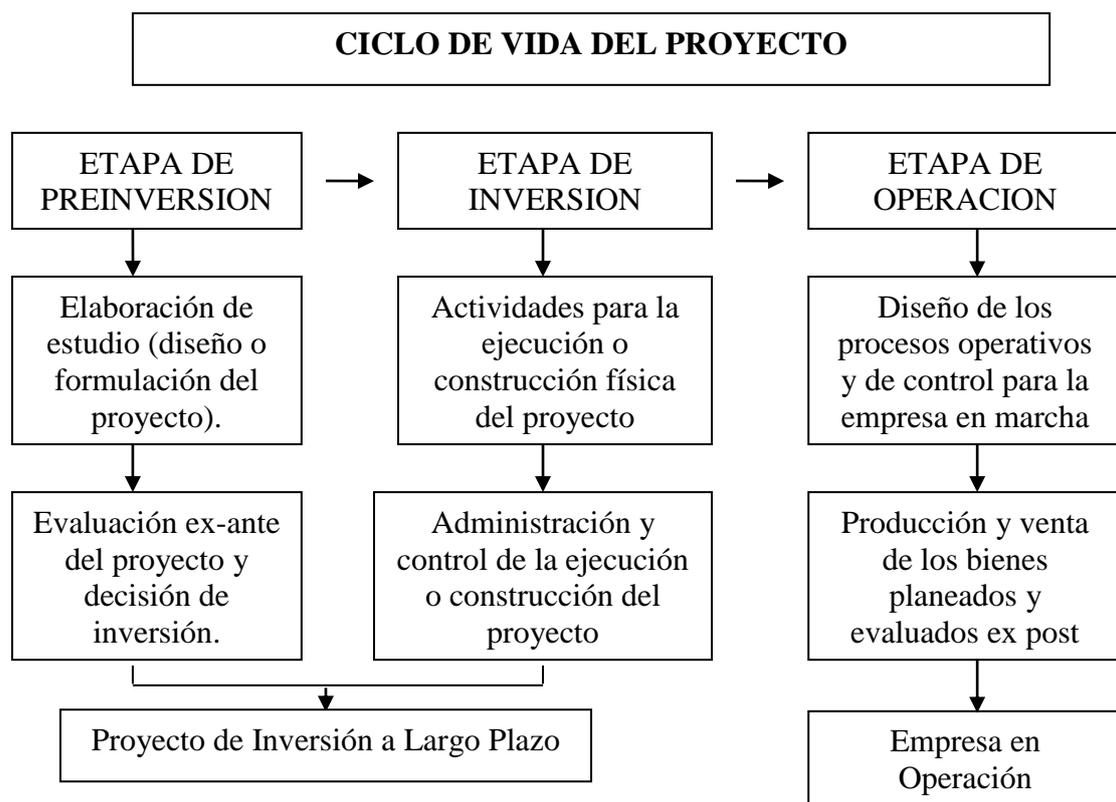
Los proyectos tienen la finalidad de cubrir las necesidades generadas por los seres humanos medidas por la oferta y la demanda que se espera satisfacer. Esto debe ser analizado por el estudio de mercado el cual respalda la posibilidad de instalar el proyecto, demostrando las proyecciones de variables futuras del mercado, pasando a tener un papel preponderante en los resultados de la evaluación.

¹ Eco. Rodrigo Sáenz Flores; Formulación y Evaluación de Proyectos; Junio del 2004; Cuarta Edición; Pág. 6.

Por otro lado los estudios serán considerados viables si en términos monetarios, dichos proyectos generan una rentabilidad para el inversionista pues estos invierten una cantidad inicial para la puesta en marcha del proyecto y con un tiempo razonable esperan que genere un valor, que traído a valor actual, sea mayor a la inversión inicial realizada en el proyecto.

1.1. CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

El ciclo de vida de un proyecto, nace al formular una idea, que luego de tomar forma y contar con los elementos fundamentales en la etapa de preinversión, inversión, y de operación, cumple con el ciclo de vida del proyecto.



Toda inversión debe responder a un análisis previo de las ventajas y desventajas de su implementación.

En términos generales se deben realizar ciertas investigaciones previas para evaluar la viabilidad del proyecto: El estudio de mercado, el estudio técnico, la ingeniería, la organización y el aspecto administrativo así como el estudio financiero y la evaluación.

Todos y cada uno de los estudios señalados contribuyen a determinar que una idea se concrete en la realidad.

El estudio de mercado es uno de los factores más críticos en la formulación de proyectos, por el hecho de que en este se define el consumidor, las demandas actuales, y las proyectadas; así como la competencia y oferta del mercado, la comercialización del producto o servicio generado por el proyecto y para finalizar los proveedores, la disponibilidad y precio de los insumos.

El estudio técnico permite establecer la inversión inicial y sus adiciones en el transcurso del tiempo. Abarcando la localización y el tamaño del proyecto

La ingeniería del estudio define los equipos y tecnología a utilizarse, la edificación a construirse, la mano de obra necesaria e indispensable y otros aspectos que determinen la distribución y maquinaria a emplearse. Además se deberá establecer planos de la implementación del almacén y del taller.

La organización y los aspectos administrativos permiten definir las reglas y normas legales que necesita un proyecto para ser implementado. Ésta también permite diseñar la estructura organizacional para la etapa de operación.

El estudio financiero y de evaluación es el compendio de toda la información obtenida en los estudios previamente realizados y detallados contable y financieramente que permitirán establecer si el proyecto es viable o no.

Dentro de este estudio se calculan diferentes índices de evaluación como:

VAN: Se obtiene sustrayendo la inversión inicial de un proyecto del valor presente de los flujos positivos de efectivo descontados a una tasa equivalente al costo del capital de la empresa.²

Si el VAN es igual o mayor a cero, el proyecto es viable.

Si el VAN es menor a cero, el proyecto no es viable.

TIR: Técnica sofisticada para preparar presupuestos de capital; la tasa de descuento que es igual al VAN de una oportunidad de inversión con \$ 0; la tasa anual compuesta de rendimiento es lo que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe los flujos positivos de efectivo dados.³

Si la TIR es mayor al costo de capital promedio ponderado, se acepta el proyecto.

Si la TIR es menor al costo de capital promedio ponderado, se rechaza el proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO: Método de evaluación que consiste en dividir los flujos de efectivo actualizados para el costo del proyecto.

Si la relación Beneficio/Costo es mayor a uno se puede realizar el proyecto.

² Gitman, Lawrence J., Principios de administración financiera, México 2003, Pág. 346

³ *Ibíd.*, Pág. 348

PERÍODO DE RECUPERACIÓN: Tiempo requerido para que una empresa recobre su inversión inicial en un proyecto y se calcula a partir de los flujos acumulados positivos de efectivo.⁴

⁴ *Ibíd.*, Pág. 342

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. CARACTERÍSTICAS Y NATURALEZA DEL PROYECTO

Planificar la boda representa un sin fin de detalles desde las flores, comida, música, regalos hasta llegar a lo más importante que es el vestido de novia.

La mujer de hoy necesita no solo distinción, sino también sentirse en ese día tan especial como una princesa. Además requiere comodidad y más aún en el día de su boda, su atuendo deberá ser impecable y con un toque refinado y moderno.

Para tal objetivo se presenta una línea de trajes de novia de primera categoría.

El vestido de novia se encuentra realizado en hermosas telas importadas que varían dependiendo de la formalidad del evento.

La calidad es tan importante como la belleza con cierta distinción. El look de la colección es sencillo siguiendo siempre las tendencias, pero teniendo como única meta el satisfacer a la novia.

Las tallas empiezan desde la 2 hasta la 12 pero sin cerrar las posibilidades a las distintas formas de la mujer brindándoles la posibilidad de la elaboración de su vestido de acuerdo a las medidas de su cuerpo y su forma de ser.

2.2. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO, SUS CARACTERÍSTICAS Y USOS

La familia es el grupo social básico fundamentado por lazos de parentesco presente en todas las sociedades. Usualmente, la familia proporciona a sus miembros protección, compañía, seguridad y socialización.

La familia sigue siendo importante en Ecuador, y los miembros pueden vivir juntos o unos cerca de otros. En la familia ecuatoriana se valora el principio de ayuda mutua, la lealtad, el apoyo y solidaridad cuando un miembro necesita ayuda, pues todos están prestos para colaborar.

Esta estrecha relación se extiende hasta ciertas personas sin lazos de consanguinidad, como los padrinos. Se respeta enormemente a los mayores de la familia. Ancestralmente la familia ha sido numerosa, con cuatro hijos o más, pero hoy, sobre todo en las áreas urbanas, se tienen menos hijos, de los cuales los que no se han casado usualmente viven con sus padres hasta el día de su matrimonio.

El matrimonio se considera una unión no sólo entre dos individuos, sino también entre dos familias. Tradicionalmente, los matrimonios eran arreglados por los padres, pero ahora los jóvenes tienen toda la libertad de elegir con quién desean casarse.

El matrimonio es una unión estable entre hombre y mujer, bajo diversas formas de mutua dependencia y, por lo general, con el fin de crear y mantener una familia.

A la mayor parte de los matrimonios les precede un periodo de compromiso acompañado de diversas costumbres como el anuncio público de la petición de mano de la novia y a la ceremonia final del matrimonio.

Cuando una muchacha cumple 15 años, una ceremonia católica la presenta oficialmente en sociedad. Si la familia puede permitírselo, una fiesta con comida, bebida y baile sigue a la ceremonia. Las mujeres suelen casarse en torno a los 23 años en zonas urbanas, y a una edad tan temprana como los 14 años en algunas áreas rurales, mientras los hombres se casan en torno a los 25. Las familias suelen procurar que los jóvenes completen su educación antes de contraer

matrimonio. Muchas parejas urbanas no viven juntas hasta que no se casan por la iglesia, aunque ya lo estén por ley. Las relaciones consensuadas, conocidas como estilo manabita, son frecuentes en áreas rurales y costeras, en gran medida porque la gente no puede permitirse los gastos de una boda formal, y son aceptados como matrimonios legales aunque no se haya celebrado la ceremonia. Por lo que se puede concluir que la edad media de las mujeres al casarse está entre los 20 y 29 años y, en el caso de los hombres, algo más tarde. Un número creciente de jóvenes elige no casarse hasta no tener una situación económica estable o haber empezado su carrera profesional. Las bodas son acontecimientos importantes en la vida de los ecuatorianos. Tras una ceremonia civil legal tradicionalmente, se celebran las bodas en la iglesia y a la ceremonia sigue una recepción de gala en un salón local, en un hotel o en un restaurante, y en la que se interpreta música a cargo de un cantante o músico. Los vestidos de novia son similares a los que se visten en toda Europa occidental o en América del Norte, y las novias llevan largas colas.

Tras este análisis acerca de la familia y los matrimonios en el Ecuador, se observa que en este país, a diferencia de muchos otros en los cuales el matrimonio ha ido desapareciendo, mantiene esta tradición tal vez porque se respetan las costumbres o quizás porque es un país pequeño que en algún momento puede verse influenciado por países grandes en los cuales existen altos índices de unión libre.

2.3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará en la ciudad de Quito, será una empresa que se encargará del diseño, corte y confección de vestidos de novia.

Se llevará a cabo por medio de la implementación de un taller que labore en la parte de producción y un local comercial que se encargue de comercializar al producto directamente. Dentro del local comercial el producto se ofrecerá de dos formas:

- A través de un stock de vestidos con tallas previamente estandarizadas
- La confección a medida y gusto de cada una de las novias.

Los colores a utilizarse serían principalmente el blanco, el beige, el champaña y el marfil además de los colores que las nuevas tendencias impongan. Los vestidos se encontrarán decorados con finas pedrerías.

2.4. ESTUDIO Y DEFINICIÓN DE LA DEMANDA EXISTENTE DE VESTIDOS DE NOVIA

La demanda es el conjunto de bienes o servicios, ofrecidos a un cierto precio en un lugar determinado y que los compradores están dispuestos a adquirir. El estudio de mercado se usa para ver qué cantidad se debe producir de acuerdo al volumen de compras que exista del producto, en este caso, de la demanda de vestidos de novia que se vaya a tener, para así saber también qué capacidad de producción se debe instalar.

En el análisis de la demanda, se deben analizar aspectos tales como los tipos de consumidores a los que se quiere vender los vestidos.

Para estudiar a los consumidores de los que constaría el proyecto se utilizaron los datos obtenidos de el libro de “Dispensas y Proclamas” obtenido en la Curia Metropolitana de Quito además de obtener del INEC la Información sobre el porcentaje de la población de nivel medio – alto de la ciudad de Quito, lugar donde se va a desarrollar el proyecto.

2.4.1. INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA CURIA METROPOLITANA

Se realizó una visita a la curia Metropolitana de Quito en donde se reviso el libro de DISPENSAS Y PROCLAMAS en el cual pudimos obtener la información del número de matrimonios eclesiásticos realizados desde el año 1996 al 2005.

Dentro de este libro se encontraba la fecha en la que se realizó el matrimonio, el nombre de los contrayentes tanto marido y mujer, la parroquia en la que se realizó y el derecho que se canceló, que es el valor económico que cobran las parroquias este va entre \$ 1 y \$ 5 dólares.

CUADRO 1: MATRIMONIOS REALIZADOS ENTRE 1996 Y 2005

MES/AÑO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ENERO	266	269	278	250	225	241	251	201	174	193
FEBRERO	320	236	338	307	309	244	261	266	235	207
MARZO	281	267	309	256	333	279	226	226	229	224
ABRIL	297	304	321	285	266	269	240	232	203	198
MAYO	323	203	298	331	323	354	303	281	242	227
JUNIO	298	310	360	289	339	209	242	246	245	243
JULIO	365	347	346	282	351	346	307	278	237	309
AGOSTO	413	345	402	439	394	419	350	320	342	308
SEPTIEMBRE	375	358	359	310	329	258	124	236	228	192
OCTUBRE	239	281	210	276	300	217	198	164	169	182
NOVIEMBRE	281	268	295	337	323	277	258	192	222	266
DICIEMBRE	414	402	433	467	400	371	335	247	289	249
TOTAL	3872	3590	3949	3829	3892	3484	3095	2889	2815	2798

FUENTE: CURIA METROPOLITANA
ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA A.

En base a la información anterior se calculo la tasa de crecimiento anual y la tasa promedio del periodo 1996 – 2005.

CUADRO 2: VARIACIÓN PROMEDIO EN LOS MATRIMONIOS REALIZADOS

AÑO	MATRIMONIOS REALIZADOS	TASA DE CRECIMIENTO
1996	3.872	
1997	3.590	-7,28%
1998	3.949	10,00%
1999	3.829	-3,04%
2000	3.892	1,65%
2001	3.484	-10,48%
2002	3.095	-11,17%
2003	2.889	-6,66%
2004	2.815	-2,56%
2005	2.798	-0,60%
CRECIMIENTO PROMEDIO		-3,35%

Del análisis del cuadro anterior se establece que existe un decrecimiento del 3,35% anual en el número de matrimonios eclesiásticos para los próximos cinco años.

CUADRO 3: PROYECCIÓN DE MATRIMONIOS CATÓLICOS PARA LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS

AÑO	MATRIMONIOS REALIZADOS	VARIACION
2005	2.798	-3,35%
2006	2.704	-3,35%
2007	2.614	-3,35%
2008	2.526	-3,35%
2009	2.441	-3,35%
2010	2.360	-3,35%

De la demanda que proyectamos se considera el 87.2%, que según el cuadro obtenido del INEC, es el porcentaje de la población Femenina de Quito que ha tenido posibilidades de una educación secundaria o superior y por lo tanto tendrían el nivel socio económico necesario para adquirir vestidos de novia.

CUADRO 4: MATRIMONIOS SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN Y SEXO EN LA CIUDAD DE QUITO

MATRIMONIOS POR SEXO EN LA CIUDAD DE QUITO

NIVEL DE INSTRUCCIÓN	HOMBRES %	MUJERES %
TOTAL	100	100
SUPERIOR	36,9	35,6
SECUNDARIA	49,7	51,6
PRIMARIA	10,1	8,6
C. ALFABETIZACION	0,5	0,7
NINGUNA	1	1,1
SIN INFORMACION	1,8	2,4

87,2%

FUENTE: www.inec.gov.ec
ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA A.

Por lo tanto la demanda de este proyecto enfocada al nivel socio económico medio- alto sería la especificada en el Cuadro a continuación.

CUADRO 5: SEGMENTACIÓN DE DEMANDA SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN

AÑO	DEMANDA TOTAL PROYECTADA	DEMANDA SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN 87,2%
2006	2704	2358
2007	2614	2279
2008	2526	2203
2009	2441	2129
2010	2360	2058

ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA A.

El proyecto se enfocará en este sector socio económico que es el que representa al total de la posible demanda potencial.

2.6. ESTUDIO DE LA OFERTA EXISTENTE DE VESTIDOS DE NOVIA

2.6.1 Introducción

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que se colocan a disposición de los demandantes de los productos en cantidades y precio establecidos, de manera que se encuentren a disposición de la clientela. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total.

Al estudio de mercado, le concierne saber la cantidad de la oferta existente del producto que se quiere introducir en el mercado, para determinar si el producto podría ingresar al mercado y con qué estándares de calidad debe ingresar para que pueda convertirse en el producto a elegir del cliente.

Para este estudio se tomó como grupo objetivo todos los locales que venden vestidos de Novia a un nivel socio económico Medio – Alto determinado por el precio de sus vestidos, servicio ofrecido, calidad de mercadería y ubicación de su local en la ciudad de Quito sin tomar en cuenta si realizan producción nacional o importan los vestidos.

La competencia directa del proyecto se encuentra constituida por empresas que realizan tanto producción nacional como las que importan sus vestidos desde diferentes partes del mundo principalmente Estados Unidos, México, España.

- Tules y Novias
- Angélica Novias
- Issabella Bridal
- Romanza
- La Novia
- Fiesta y Boda

Para estudiar la competencia directa se visitó el total de los locales comerciales realizándoles una encuesta cuyo formato se presentara a continuación. El objetivo

de esta encuesta fue investigar la cantidad de vestidos de novia ofertados en el mercado así como también analizar las ventajas y desventajas de la competencia directa.

**Formulario para realizar una encuesta sobre la oferta de
almacenes de vestidos de Novia en la ciudad de Quito**

Nombre del Almacén: _____

Dirección: _____

Encuestado: _____

B. Desarrollo de la encuesta

1. Los Vestidos de Novia que usted vende son:

Producción Nacional

Importados

2. El precio del Vestido de novia Incluye Accesorios (tocado, fuste, velo, zapatos, etc.)

Si

No

3. El precio promedio de los Vestidos de Novia va entre: (dólares americanos)

Menos de \$ 200

Entre \$300 - \$500

Entre \$ 500 – \$800

Entre \$ 800 - \$1000

Entre \$ 1000 - \$ 1500

Más de \$ 1500

4. Que cantidad de vestidos de novia vende en promedio mensual

Entre 1 - 3

Entre 3 - 5

Entre 5 – 10

Entre 10 -15

Entre 15 – 20

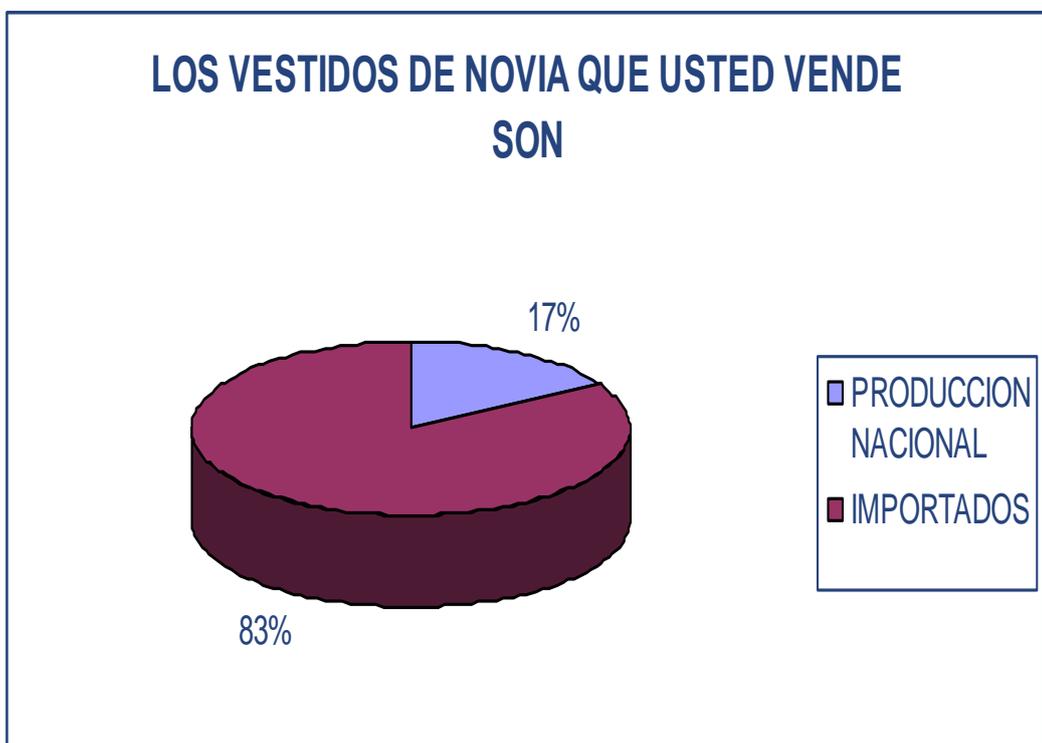
Más de 20

2.6.2. DESARROLLO DE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

A continuación se presenta el detalle e interpretación de las preguntas de la Encuesta

LOS VESTIDOS DE NOVIA QUE USTED VENDE SON

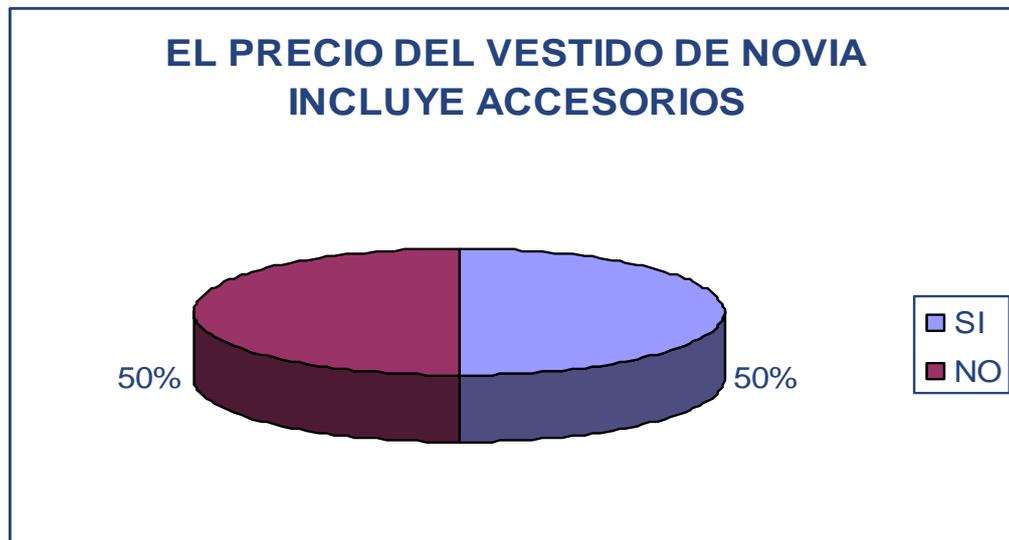
VESTIDOS DE NOVIA	TOTAL	
	FRECUENCIA	%
PRODUCCION NACIONAL	1	0,166666667
IMPORTADOS	5	0,833333333



De las 6 empresas encuestadas el 83% de las empresas realiza importaciones de vestidos de novias mientras tan solo el 17% correspondiente a 1 empresa realiza producción Nacional de vestidos de Novia.

EL PRECIO DEL VESTIDO DE NOVIA INCLUYE ACCESORIOS (TOCADO, FUSTE, VELO, ZAPATOS, ETC.)

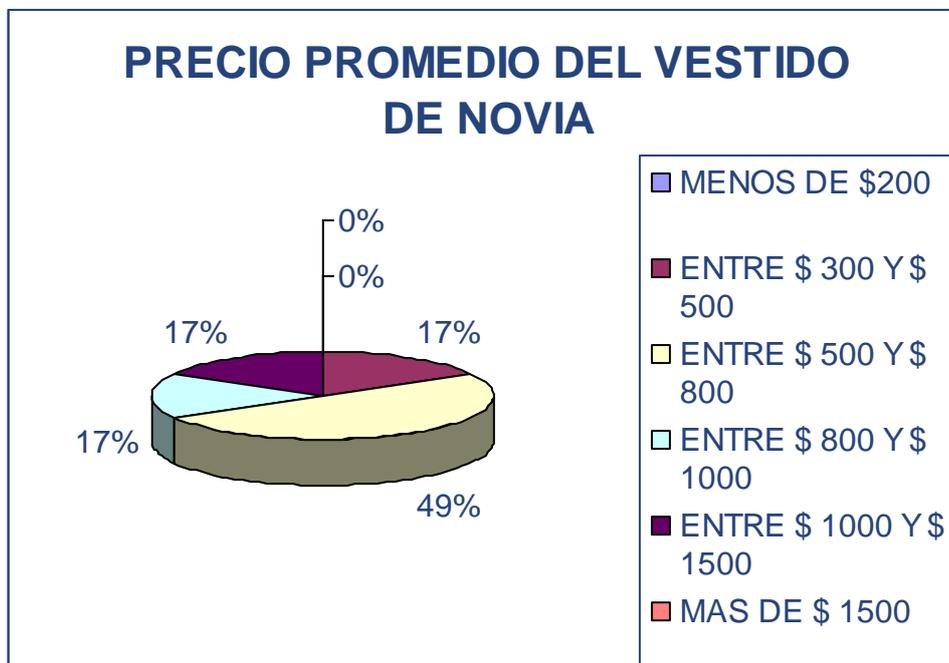
ACCESORIOS	TOTAL	
	FRECUENCIA	%
SI	3	0,5
NO	3	0,5



De las 6 empresas encuestadas el 50% de estas en la venta del vestido incluyen los accesorios, mientras tanto el otro 50% no incluye ningún tipo de accesorios pero los tienen a la venta por separado y alquilan ciertos accesorios.

EL PRECIO PROMEDIO DE LOS VESTIDOS DE NOVIA VA ENTRE:

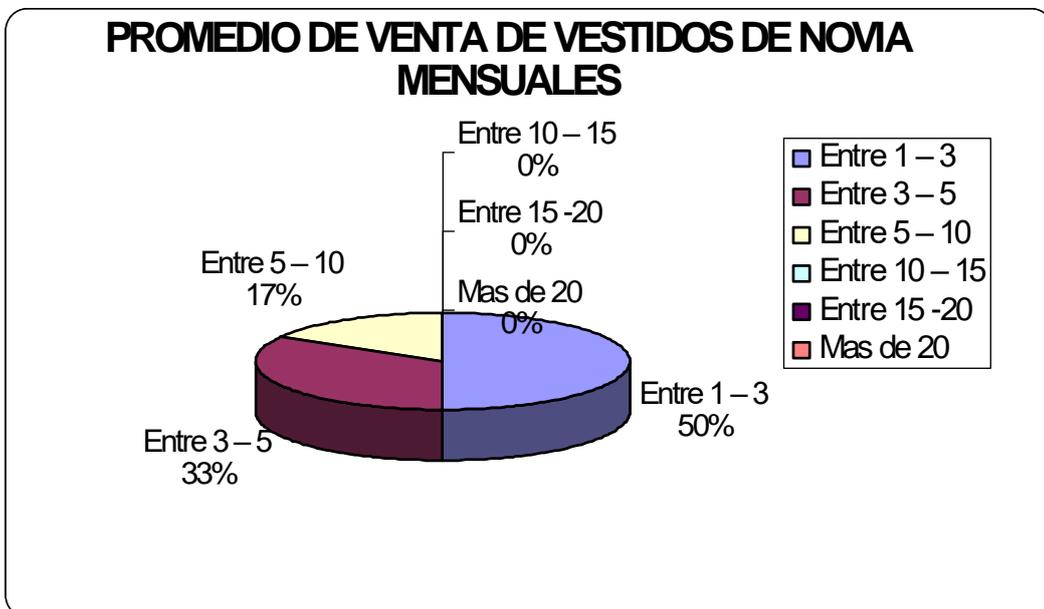
PRECIO PROMEDIO	TOTAL	
	FRECUENCIA	%
MENOS DE \$200	0	0
ENTRE \$ 300 Y \$ 500	1	0,166666667
ENTRE \$ 500 Y \$ 800	3	0,5
ENTRE \$ 800 Y \$ 1000	1	0,166666667
ENTRE \$ 1000 Y \$ 1500	1	0,166666667
MAS DE \$ 1500	0	0



El 49% del total de empresas encuestadas venden sus vestidos entre \$ 500 y \$800 un 17% entre \$ 300 y \$ 500 un 17% igual entre \$800 y \$1000 y entre \$1000 y \$ 1500 un 17% también mientras que menos de \$ 200 y mas de \$1500 no encontramos vestidos a estos precios.

QUE CANTIDAD DE VESTIDOS DE NOVIA VENDE EN PROMEDIO MENSUALMENTE

PROMEDIO VENTAS	TOTAL	
	FRECUENCIA	%
Entre 1 – 3	3	50,00%
Entre 3 – 5	2	33,33%
Entre 5 – 10	1	16,67%
Entre 10 – 15	0	0,00%
Entre 15 -20	0	0,00%
Mas de 20	0	0,00%

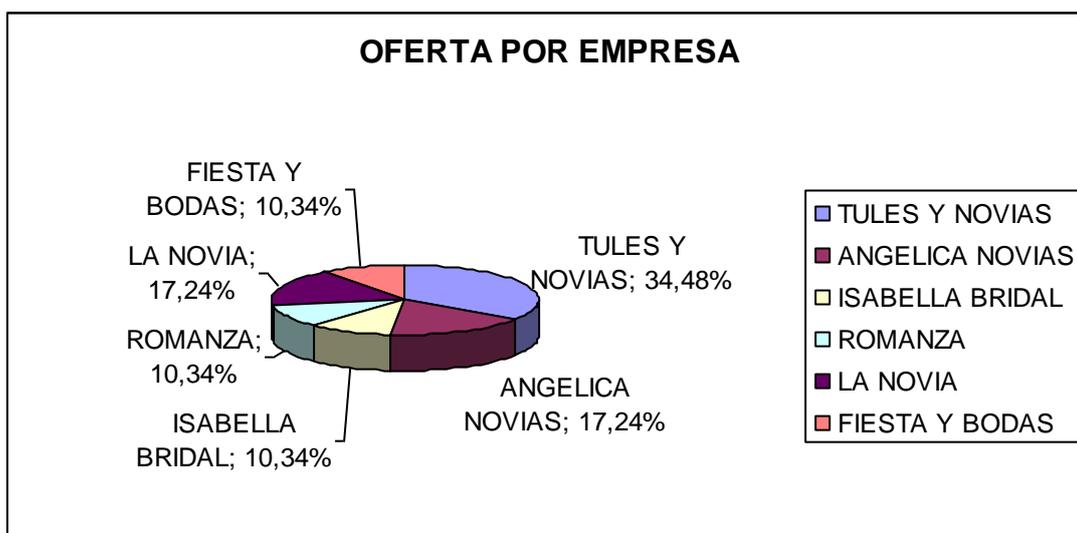


Existe una sola empresa que tiene ventas entre 5 y 10 vestidos mientras que con 33,3% empresas venden entre 3 y 5 vestidos de novia y existen 3 empresas más que venden entre 1 y 3 vestidos mensualmente pero esto puede ser ya que en el mismo local también alquilan los vestidos pero ninguno de los almacenes vende mas de 10 vestidos de novia mensualmente.

2.6.3. CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA DE LA INDUSTRIA

Actualmente, en la ciudad de Quito existen las siguientes empresas que comercializan vestidos de Novia.

EMPRESAS	VENTAS PROMEDIO MENSUALES	VENTAS PROMEDIO ANUALES	PARTICIPACIÓN
TULES Y NOVIAS	10	120	34,48%
ANGELICA NOVIAS	5	60	17,24%
ISABELLA BRIDAL	3	36	10,34%
ROMANZA	3	36	10,34%
LA NOVIA	5	60	17,24%
FIESTA Y BODAS	3	36	10,34%
TOTAL	29	348	100,00%



Se puede apreciar que TULES Y NOVIAS es el que tiene mayor participación en el mercado con un 34,48% esto se debe a que dicha empresa además de su excelente ubicación consta de promoción como su propia revista en la que promocionan sus vestidos, esta revista se puede conseguir en todos los supermercados y de una u otra forma ha constituido un impulso a su imagen.

En cambio los costos elevados de Angélica Novias, en comparación de las otras empresas hacen que ésta tenga un 17,24% de participación en el mercado teniendo ésta una similitud a Tules y Novias en su colección.

En el caso de La Novia es el único que tiene producción Nacional y tiene a su vez un 17,24% de participación en el mercado, la diferencia entre ésta y el resto de empresas es que tiene tres locales ubicados en La Granda Centeno, Tumbaco y La Mariana de Jesús, lugares no tan céntricos como todos los locales del resto de empresas.

Issabella Bridal tiene una demanda de 10,34 % al igual que Romanza viendo como desventaja en estas dos el que no cuentan con un stock necesario de vestidos, estos realizan pedidos de vestidos de acuerdo a catálogos de los cuales las novias escogen y posteriormente se los importan.

Fiesta y Bodas además de la Venta de vestidos de Novia se encarga de el Alquiler de estos lo que hace que sus ventas disminuyan y tenga una participación en el mercado del 10,34%.

Por lo tanto la competencia directa de la empresa constituyen el total de estas empresas porque en el momento de elegir un vestido de novia se visita a todas y cada una de las empresas sin distinción analizando cuales son las que Nos brindan mejores precios, las que cumplen con nuestras expectativas con respecto a modelo de vestido a escoger y así como la calidad de sus servicios.

CUADRO 6: COMPARACION DE LA OFERTA EXISTENTE

EMPRESAS	CALIDAD			SERVICIO			STOCK			UBICACIÓN		
	MB	B	M	MB	B	M	MB	B	M	MB	B	M
TULES Y NOVIAS	X			X			X			X		
ANGELICA NOVIAS	X					X	X			X		
ISABELLA BRIDAL	X			X					X	X		
ROMANZA	X				X				X	X		
LA NOVIA	X			X			X					X
FIESTA Y BODAS	X				X			X			X	

MB Muy Buena
 B = Buena
 M= Mala

FUENTE: INFORMACIÓN DIRECTA

ELABORACION: AUTORA

2.7. CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

A través de los datos obtenidos de la Curia Metropolitana y de la depuración realizada con los datos del INEC se proyecta una demanda insatisfecha expuesta en el cuadro a continuación.

CUADRO 7: DEMANDA INSATISFECHA DEL MERCADO

AÑO	DEMANDA SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN 87,2%	OFERTA EXISTENTE	DEMANDA INSATISFECHA DEL MERCADO
2006	2358	348	2010
2007	2279	348	1931
2008	2203	348	1855
2009	2129	348	1781
2010	2058	348	1710

ELABORACION: AUTORA

El presente estudio será evaluado con un criterio conservador por lo tanto del total de la demanda insatisfecha que obtenida solo se considerara como mercado el 50% de esta por lo tanto la demanda insatisfecha del proyecto consistirá en la especificada en el cuadro a continuación.

CUADRO 8: DEMANDA INSATISFECHA PARA EL PROYECTO

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA DEL MERCADO	DEMANDA INSATISFECHA PARA EL PROYECTO 50%
2006	2010	1005
2007	1931	966
2008	1855	927
2009	1781	890
2010	1710	855

ELABORACION: AUTORA

2.7.1 PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA INSATISFECHA (MERCADO POTENCIAL PARA EL PROYECTO)

El presente proyecto tendrá una participación en el mercado la cual ira decreciendo. Esto puede darse por diferentes motivos como el incremento en la decisión de las parejas de vivir en unión libre o en general de las mujeres quedarse solteras.

Los datos que se obtuvieron arrojan que durante los cuatro primeros años del proyecto se tendrá una demanda existente la cual pretende cubrir el proyecto y para el quinto año se espera un posicionamiento dentro del mercado.

2.8. NIVELES O CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El proyecto tendrá un canal corto de distribución, es decir del productor al cliente, motivo por el cual existirá un solo precio.



2.9. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

En el Ecuador no se realizan exportaciones de vestidos de novia pero si se importan. Por medio de las encuestas realizadas también se pudo observar que un 83% del total de vestidos de novia se importan.

CAPÍTULO III

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO (CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN A INSTALAR)

El tamaño del proyecto, es decir, la capacidad de producción a instalar será considerada de acuerdo al número de matrimonios a realizarse.

3.1. DETERMINACION DEL TAMAÑO ÓPTIMO

3.1.1. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN TEÓRICA

La capacidad Teórica de las maquinarias y equipos a instalar son determinadas por los fabricantes, es decir, es un valor predeterminado, sin embargo, existe un coeficiente técnico del 80% ya que las máquinas no siempre van a producir a capacidad, esto es causado porque necesitan mantenimiento, existen eventuales cortes de energía y además porque pueden estar subutilizadas.

CUADRO 9: CAPACIDAD DE LA MAQUINARIA A SELECCIONAR

TIPO DE MAQUINA	DESCRIPCION	CAPACIDAD TEORICA DIARIA POR MAQUINARIA (METROS)	COEF. TECNICO %	CAP. REAL DIARIA (MTS)	CARACT. DEL PROCESO
Máquinas Overlock	Máquina de coser de 5 hilos, overlock con puntadas de seguridad.	40	70%	28	Proceso Continuo
Máquina de Puntada Recta	Máquina de coser de costura recta, cose en todo tipo de tela. Alta velocidad, lubricación automática.	40	70%	28	Proceso Continuo
Máquina Urladora	De dos agujas alta velocidad	40	70%	28	Proceso Continuo

3.1.2. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN REAL

La capacidad de producción real (práctica o viable) es la que surge de las condiciones normales en la que el proyecto operará y que obviamente limitan su actividad.

Tomando en cuenta que al cado del estudio de mercado se estableció una producción para cubrir la demanda insatisfecha, se puede determinar que la capacidad teórica es superior a la capacidad real, es decir, el uso de la capacidad real instalada no se utilizará en su totalidad, ya que el proyecto estará en la fase de introducción al mercado.

3.2. FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

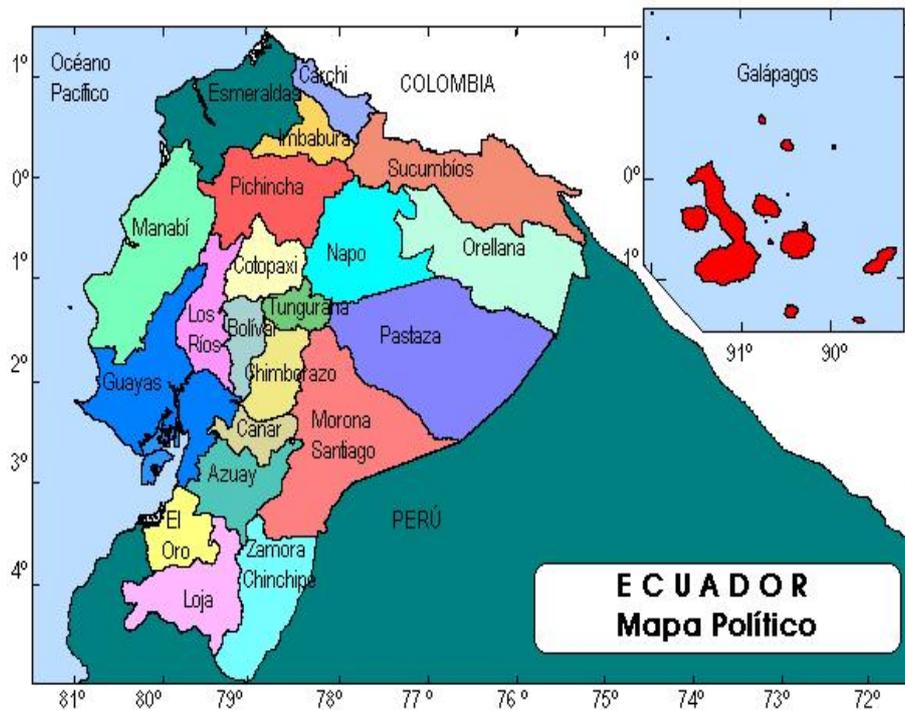
Es imprescindible la localización del proyecto, ubicarlo en un sitio cercano al consumidor, es por eso que se ha decidido tres posibles sitios para la ejecución y operación de este proyecto. A continuación se realizará un análisis de los factores críticos, no críticos y adicionales o coadyuvantes de cada uno de los lugares potenciales para este estudio.

3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

PAÍS: Ecuador

PROVINCIA: Pichincha

MAPA POLÍTICO DEL ECUADOR



MAPA DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

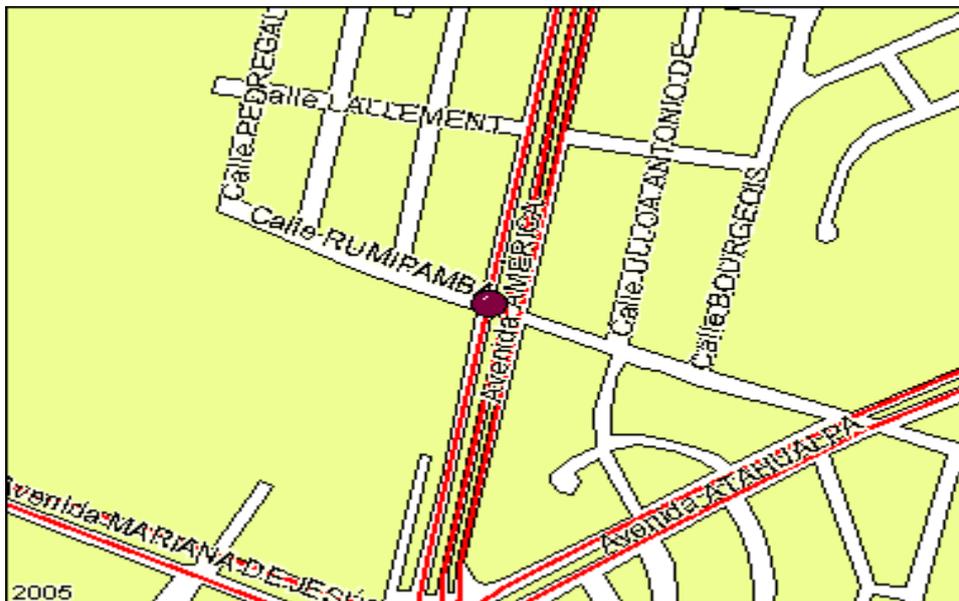


www.in-quito.com

3.2.2. MICROLOCALIZACIÓN

SITIO 1

DIRECCION LOCALIZACIÓN A: AV. AMÉRICA Y RUMIPAMBA esq.



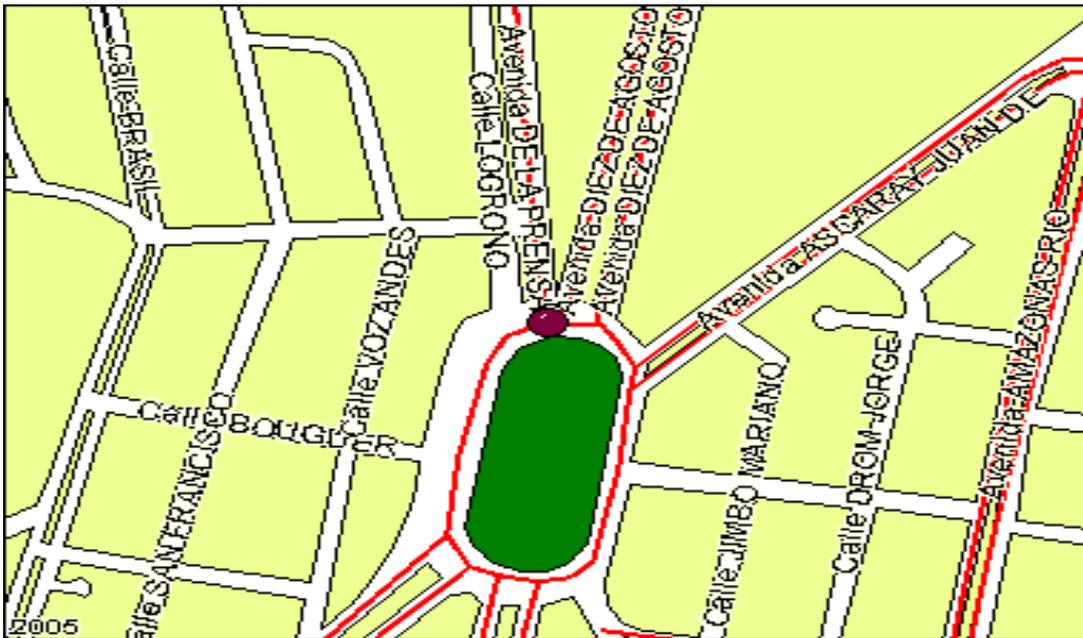
SITIO 2

DIRECCION LOCALIZACIÓN B: AV. AMAZONAS Y LA GRANJA esq.



SITIO 3

DIRECCION LOCALIZACIÓN C: AV. LA PRENSA Y JOSE FERNANDEZ SALVADOR esq.



3.3. MÉTODO DE PUNTAJE PONDERADO (LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO)

3.3.1. CATEGORÍA DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

CUADRO 10: FACTORES DE LOCALIZACIÓN

FACTOR DE LOCALIZACIÓN
FACTORES CRITICOS O IMPRESCINDIBLES
Cercanía al mercado consumidor
Existencia de terrenos adecuados
Disponibilidad de mano de obra calificada
Facilidades de transporte
Disponibilidad de insumos
Disponibilidad de energía eléctrica
FACTORES NO CRITICOS O IMPORTANTES
Abastecimiento de agua
Disponibilidad de mano de obra no calificada
Disponibilidad de servicio telefónico
Existencia de talleres de reparación
Disponibilidad de servicios bancarios
FACTORES COADYUVANTES O ADICIONALES
Disponibilidad de servicios legales
Disponibilidad de servicios de salud
Disponibilidad de alcantarillado
Disponibilidad de servicios de seguridad
TOTAL

FUENTE: Eco. Rodrigo Sáenz Flores; Formulación y Evaluación de Proyectos; Junio del 2004; Cuarta Edición; Pág. 208

Para evaluar cada uno de los con sus factores de localización hemos asignado importancias relativas, según se muestra a continuación:

CUADRO 11: TABLA DE CATEGORÍA DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

TABLA DE CATEGORIAS DE LOS FACTORES DE LOCALIZACION	
FACTOR DE LOCALIZACION	IMPORTANCIA RELATIVA %
FACTORES CRITICOS O IMPRESCINDIBLES	65,00%
Cercanía al mercado consumidor	16,00%
Existencia de terrenos adecuados	8,00%
Disponibilidad de mano de obra calificada	10,00%
Facilidades de transporte	8,00%
Disponibilidad de insumos	11,00%
Disponibilidad de energía eléctrica	12,00%
FACTORES NO CRITICOS O IMPORTANTES	28,00%
Abastecimiento de agua	5,00%
Disponibilidad de mano de obra no calificada	7,00%
Disponibilidad de servicio telefónico	5,00%
Existencia de talleres de reparación	6,00%
Disponibilidad de servicios bancarios	5,00%
FACTORES COADYUVANTES O ADICIONALES	7,00%
Disponibilidad de servicios legales	1,00%
Disponibilidad de servicios de salud	1,00%
Disponibilidad de alcantarillado	3,00%
Disponibilidad de servicios de seguridad	2,00%
TOTAL	100,00%

FUENTE: Eco. Rodrigo Sáenz Flores; Formulación y Evaluación de Proyectos; Junio del 2004; Cuarta Edición; Pág. 208
 Elaboración: Ma. Fernanda Maya Aguilar

Después de establecerse la importancia relativa de cada uno de los factores de localización se calificará la importancia asignándole puntajes a cada sitio específico con un rango entre (1 y 10) según en cada sitio tenga mayor o menor importancia.

A continuación el cuadro de asignación de la importancia relativa en cada uno de los sitios:

CUADRO 12: PUNTAJES DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

TABLA DEL PUNTAJE DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

FACTOR DE LOCALIZACION	PUNTAJE EN EL SITIO 1	PUNTAJE EN EL SITIO 2	PUNTAJE EN EL SITIO 3
FACTORES CRITICOS O IMPRESCINDIBLES	47	55	45
Cercanía al mercado consumidor	8	10	6
Existencia de terrenos adecuados	7	8	9
Disponibilidad de mano de obra calificada	9	9	9
Facilidades de transporte	8	10	7
Disponibilidad de insumos	7	9	6
Disponibilidad de energía eléctrica	8	9	8
FACTORES NO CRITICOS O IMPORTANTES	39	44	35
Abastecimiento de agua	8	8	8
Disponibilidad de mano de obra no calificada	9	9	9
Disponibilidad de servicio telefónico	7	9	6
Existencia de talleres de reparación	8	9	6
Disponibilidad de servicios bancarios	7	9	6
FACTORES COADYUVANTES O ADICIONALES	30	38	25
Disponibilidad de servicios legales	7	9	5
Disponibilidad de servicios de salud	7	9	6
Disponibilidad de alcantarillado	9	10	8
Disponibilidad de servicios de seguridad	7	10	6
TOTAL	116	137	105

FUENTE: MUNICIPIO DEL DISRITO METROPOLITANO DE QUITO
ELABORADO: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

Una vez obtenidos los puntajes de los factores de localización dentro de cada sitio se procede a obtener el puntaje ponderado y el final de cada uno de los sitios.

CUADRO 13: TABLA DE LOS PUNTAJES DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

TABLA DEL PUNTAJE DE LOS FACTORES DE LOCALIZACION							
FACTOR DE LOCALIZACION	PESO O IMPORTANCIA RELATIVA %	PUNTAJE EN EL SITIO 1	PUNTAJE PONDERADO SITIO 1	PUNTAJE EN EL SITIO 2	PUNTAJE PONDERADO SITIO 2	PUNTAJE EN EL SITIO 3	PUNTAJE PONDERADO SITIO 3
FACTORES CRITICOS O IMPRESCINDIBLES	65,00%	47	5,11	55	6,01	45	4,76
Cercanía al mercado consumidor	16,00%	8	1,28	10	1,60	6	0,96
Existencia de terrenos adecuados	8,00%	7	0,56	8	0,64	9	0,72
Disponibilidad de mano de obra calificada	10,00%	9	0,90	9	0,90	9	0,9
Facilidades de transporte	8,00%	8	0,64	10	0,80	7	0,56
Disponibilidad de insumos	11,00%	7	0,77	9	0,99	6	0,66
Disponibilidad de energía eléctrica	12,00%	8	0,96	9	1,08	8	0,96
FACTORES NO CRITICOS O IMPORTANTES	28,00%	39	2,21	44	2,47	35	1,99
Abastecimiento de agua	5,00%	8	0,40	8	0,40	8	0,4
Disponibilidad de mano de obra no calificada	7,00%	9	0,63	9	0,63	9	0,63
Disponibilidad de servicio telefónico	5,00%	7	0,35	9	0,45	6	0,3
Existencia de talleres de reparación	6,00%	8	0,48	9	0,54	6	0,36
Disponibilidad de servicios bancarios	5,00%	7	0,35	9	0,45	6	0,3
FACTORES COADYUVANTES O ADICIONALES	7,00%	30	0,55	38	0,68	25	0,47
Disponibilidad de servicios legales	1,00%	7	0,07	9	0,09	5	0,05
Disponibilidad de servicios de salud	1,00%	7	0,07	9	0,09	6	0,06
Disponibilidad de alcantarillado	3,00%	9	0,27	10	0,30	8	0,24
Disponibilidad de servicios de seguridad	2,00%	7	0,14	10	0,20	6	0,12
TOTAL	100,00%	116	7,87	137	9,16	105	7,22

FUENTE: Municipio Metropolitano de Quito
ELABORACION: Ma. Fernanda Maya Aguilar

3.2. DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACION ÓPTIMA

Como se puede observar en el cuadro anterior la localización óptima para el proyecto es el Sitio 2, ya que es el que tiene el puntaje ponderado mas alto; esto significa que posee las características necesarias para la instalación del proyecto. Se encuentra ubicado en la Avenida Amazonas y la Granja esq. (Frente al Mall el Jardín)

CAPÍTULO IV

INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1. DEFINICIÓN DE LA TECNOLOGÍA A UTILIZAR

Para el proyecto se utilizarán máquinas de coser de tipo industrial, con capacidad de hasta 3 hilos, éstas necesitan conexión eléctrica de 110 voltios, la maquinaria es accesible a la pequeña industria, ya que son de fácil instalación y los costos de instalación ya están incluidos en el precio de la maquinaria.

4.2. SELECCIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

La producción se realizará en procesos continuos, correspondientes a las siguientes etapas:

4.2.1. CORTADO:

Este proceso se realiza mediante patrones de corte especificado para cada modelo del vestido de novia, este proceso se realiza manualmente por los obreros, es decir, el obrero tiene que medir manualmente la cantidad de tela necesaria y ayudándose de los patrones y de las reglas especiales para las distintas tallas y poder optimizar la materia prima a fin de que no existan pérdidas en la producción.

En el caso de que existan mermas se utilizarán para las mangas de los vestidos o para forros de los mismos.

4.2.2. ARMADO:

El proceso de armar la prenda es la etapa más complicada dentro de este proceso, ya que trata sobre unir y coser las diferentes piezas que conforman la prenda, esta labor es realizada en las máquinas de coser que necesitan ser manejadas por mano de obra calificada para que el producto pase a la fase de acabado en perfectas condiciones.

4.2.3. ACABADO- BORDADO:

Esta fase comprende la finalización del proceso, consiste en la colocación de elementos finales como botones y cierres entre otros. Para así pasar a la etapa de Bordado que consiste en colocar los elementos decorativos del vestido esta etapa se realizará manualmente.

CUADRO 14: NÚMERO DE MÁQUINAS NECESARIA

	CAPACIDAD TECNICA DIA/METROS	NÚMERO DE MAQUINAS NECESARIAS	CAPACIDAD REAL DE PROD./DIA 70%
CORTE	40	1 persona (manual)	28
ARMADO	40	2	56
ACABADOS	40	1	28

$$\text{Número de Maquinas Necesarias} = \frac{\text{Programa Real de Producción}}{\text{Capacidad Real por Maquina Diaria}}$$

$$\text{Capacidad Real Producción} = \text{Capacidad Real} \times \text{Número de Maquina}$$

Ritmo de trabajo

$$\text{Días Hábiles al año} = (52 \text{ semanas/año} \times 5 \text{ días hábiles}) - 15 \text{ días de vacaciones}$$

$$\text{Días Hábiles al año} = 245 \text{ días}$$

Las obreras que trabajarán en el taller laborarán un total de 245 días al año, de lunes a viernes con una jornada de 8 horas diarias, dispondrán de 15 días para vacaciones.

4.3. PLANOS DE DISTRIBUCIÓN DEL TALLER DE CONFECCIONES

En las páginas siguientes se muestra los planos de la distribución del local y del taller de confecciones junto con su fachada exterior.

PLANOS ADJUNTOS

CAPÍTULO V

ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y JURÍDICOS

5.1. ASPECTO GENERAL

El presente proyecto se constituirá como una empresa de responsabilidad limitada, el cual estará constituido por tres personas, que solamente responderán por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y ejercen la actividad comercial.

5.2. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA PARA LA FASE DE PREOPERACIÓN DEL PROYECTO

En la estructura administrativa para la fase preoperativa del proyecto se requerirá de la contratación de un arquitecto el que realizará las adecuaciones donde funcionará el local comercial y adjunto al local se ubicará el taller para la confección de los vestidos. Dicho trabajo tendrá a cargo el Arquitecto Fernando Maya Barba.

El tiempo que se necesita para poner en funcionamiento este proyecto es de tres meses aproximadamente. Esto se debe a que en el caso del presente estudio, el local donde se encontrará ubicado el proyecto solo necesitará unos pocos acabados y decoración para poder entrar en operación.

Deberá contratarse un electricista para revisar primeramente todo lo relacionado al sistema eléctrico del almacén y el taller y encargarse de hacer las instalaciones eléctricas para la maquinaria a instalarse y todo lo referente a electricidad y luminarias en el local.

Por otra parte las empresas que proporcionan la maquinaria necesaria para la instalación y funcionamiento ofrecen la correcta instalación de las mismas, por lo tanto corren con toda la responsabilidad en el trabajo antes mencionado.

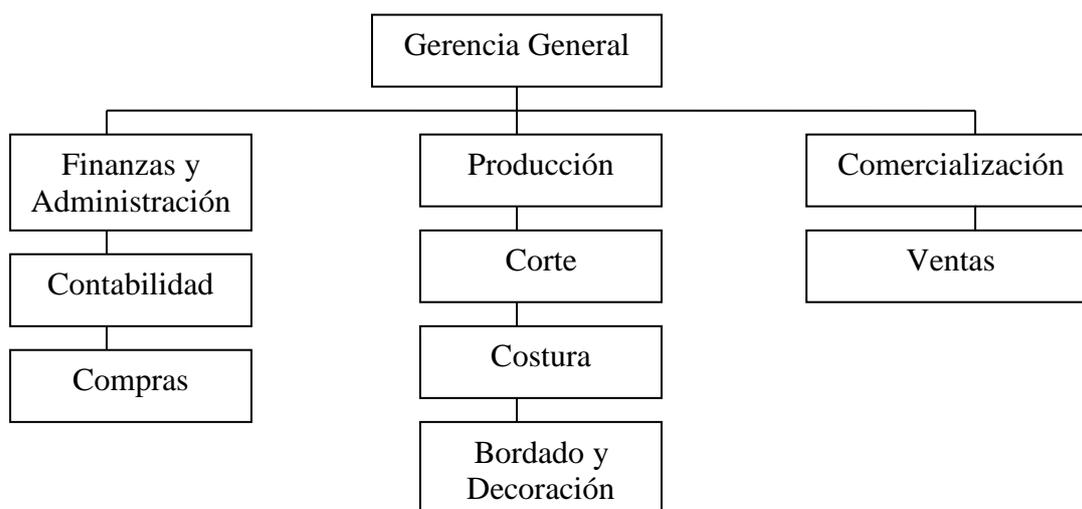
5.3. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA PARA LA FASE DE OPERACIÓN DEL PROYECTO

Para cuando el taller y el almacén entre en funcionamiento, es importante procurar que el tamaño de la operación no sea muy grande y de esta manera reducir costos de mano de obra. Para esto es necesario que en el funcionamiento se cuente con entre diez y doce empleados incluidos personal administrativo y obrero.

Cuando comience el proceso operativo éste se convertirá en una rutina como en la gran parte de las empresas, en la cual desde la adquisición de materias primas, su transformación, venta, ya está estipulada y conocida por el personal. En otras palabras es importante que cada persona conozca sus funciones pero que también sepa como funciona toda la estructura y se involucre en el proceso diario.

La estructura administrativa para la fase de operación del proyecto de producción y comercialización de vestidos de novia es la siguiente:

CUADRO 15: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL PROYECTO



ELABORADO POR: AUTORA

Como se puede apreciar, la Gerencia General ocupa el nivel jerárquico alto, mientras que las unidades administrativas y financieras así como la de producción y comercialización se encuentran en el nivel medio jerárquico.

El personal a contratar es el siguiente:

Gerencia General: Un Gerente General

Finanzas y Administración

- Contabilidad: Una Secretaria- Contadora

Producción

- Corte: Una Costurera especializada en Corte
- Costura: Dos costureras
- Bordado y Decoración : Una Bordadora – Decoradora

Comercialización:

- Ventas: Una vendedora con experiencia.

5.3.1. ASPECTOS JURIDICOS

Para poner en funcionamiento el almacén será necesario cumplir con ciertos requisitos obligatorios que por ley se debe tener.

5.3.1.1. NORMAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Para que una empresa pueda se constituida como sociedad de carácter limitado debe seguir la siguiente referencia.

1. EL NOMBRE: Puede consistir en una razón social, denominación objetiva o de fantasía, aprobado previamente por secretaria general de la oficina matriz de la superintendencia de compañías o por el funcionario de la respectiva intendencia.
2. SOLICITUD DE APROBACIÓN: Se debe presentar tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía junto con la solicitud suscrita por abogado con que se pida la aprobación del contrato suscrito.
3. NÚMERO DE SOCIOS: El número de socios debe ser mínimo de tres con un máximo de quince y si a lo largo de su existencia jurídica se extendiese este número deberá transformarse en otras clases de compañías o por último disolverse.

4. EL CAPITAL MÍNIMO: Debe ser de USD 400. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse como mínimo el 50% del valor nominal de cada participación, las aportaciones pueden ser monetarias o en especies, estas últimas deberán corresponder a la actividad que integren el objeto de la compañía. Si es con bien inmueble de piso, local, etc. De propiedad horizontal, se deberá adjuntar copia autentica de la declaración municipal de propiedad horizontal como el reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el lugar sometido a ese régimen para poder ponerlo en funcionamiento. En esta clase de compañía no es precedente establecer el capital autorizado y tampoco constituirse con suscripción publica.

5. EL OBJETO SOCIAL: Dependiendo a lo que se vaya a dedicar la compañía , deberá obtener la correspondiente autorización ya sea del Ministerio de Turismo o de la EMSAT, la afiliación previa a la obtención de la resolución apropiatoria de la Superintendencia de compañías de la Cámara de Industriales, Cámara de la Construcción, Cámara de la minería, Cámara de Agricultura o Cámara de Acuicultura, según sea el caso, y previa a la obtención de la inscripción de la escritura constitutiva y de su resolución aprobatoria en el Registro Mercantil de la Cámara Provisional de Turismo o Cámara de Comercio.

Si en la constitución invierten personas naturales o jurídicas extranjeras se debe declara el tipo de inversión personas que realizan, ya sea directa, subregional o nacional.

Se debe realizar los siguientes trámites para constituir una compañía:

- Establecer la razón Social de la empresa, para lo cual se debe seleccionar tres opciones para enviarlas a la Superintendencia de compañías con la finalidad de verificar en la base de datos la no existencia de un nombre similar.
- Elaborar los estatutos de acuerdo a la ley con un abogado, en los que conste el nombre de la empresa, objeto, duración, actividad, capital, etc.
- Enviar el primer borrador de los estatutos a la Superintendencia de compañías para su revisión.
- Una vez analizado y aprobados los estatutos de la empresa se procede al levantamiento de escritura pública, para lo cual se requiere abrir la cuenta de integración de Capital como Compañía de Responsabilidad Limitada.
- Al cabo de estos trámites se acude a la Superintendencia de compañías y se solicita el extracto para realizar la publicación en la prensa.
- Una vez realizada la publicación por la prensa, se emite la respectiva resolución de constitución de la compañía de responsabilidad limitada.
- Inscripción de la empresa en la Cámara de Comercio de Quito.
- Pago de la patente en el Municipio Metropolitano de Quito.
- Inscripción de la constitución de la compañía y nombramiento del gerente y presidente en el Registro Mercantil.

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la compañía en la Superintendencia de compañías o en el Servicio de Rentas Internas.

REQUISITOS EXIGIDOS POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

La Superintendencia de compañías exige a las sociedades sujetas a su control los siguientes requisitos:

- Original y copia de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia de la cedula de identidad y copia del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal.
- Original de la hoja de datos generales del Registro de Sociedades.
- Original del documento que identifique el domicilio principal en el que se desarrolla la actividad de la sociedad, puede ser una planilla de: Servicio Eléctrico, teléfono, agua o contrato de arrendamiento.

5.3.1.2. PERMISOS NECESARIOS PARA PONER EN FUNCIONAMIENTO EL LOCAL COMERCIAL Y EL TALLER.

Después de constituirse la empresa se deberá conseguir los siguientes permisos para poder operar este negocio:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Patente Municipal
- Permiso Sanitario
- Número Patronal

1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

El registro único de contribuyentes (RUC) es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen dos obligaciones iniciales con el servicio de rentas internas:

- a. Obtener el Registro único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.
- b. Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en este. El contribuyente deberá realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles siguientes de lo ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Todos los trámites relacionados con el Registro Único de Contribuyente se realizan en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.

2. LA PATENTE MUNICIPAL

La Patente municipal es una patente anual percibida por las municipalidades. Esta se calcula sobre el patrimonio del contribuyente a una tasa fijada por cada municipalidad, con un mínimo de 0,25% y un máximo de 0,5%

La patente anual no puede exceder de 4.000 Unidades tributarias mensuales (aproximadamente 215.000 Dólares); Esta patente se distribuye entre las municipalidades en las cuales el contribuyente tenga locales, fabricas, depósitos u otros establecimientos.

El impuesto de Patentes Municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.

La patente municipal se la obtiene a partir del dos de enero de cada año, y para obtenerla se necesita de:

- Formulario “Solicitud para Registro de Patentes Personales Naturales”
- Original y copia de la Cedula de ciudadanía del Contribuyente.
- Original y Copia legible del RUC actualizado
- Copia legible del comprobante de pago de patente del año anterior.

Los requisitos adicionales para personas obligadas por la ley a llevar contabilidad, y que ha cancelado previamente el impuesto del 1.5 por mil son:

- Original y copia de la Declaración del impuesto a la Renta del año correspondiente.
- Original (para verificaciones) y copia legible de la declaración y comprobante del pago del impuesto del 1.5% por mil del año correspondiente.

Los pasos a seguir para realizar este trámite son:

- Solicitar el formulario “Registro de Patente Municipal Personas Naturales” en la ventanilla de Patente de la Dirección Financiera. La tasa de trámite para el pago de patente se incluirá en el comprobante de pago de dicho impuesto.
- Llenar la solicitud a maquina o con letra clara
- Adjuntar a la solicitud todos los requisitos indicados.
- Cancelar en la Ventanilla de Recaudaciones el valor del impuesto.

Para la declaración del impuesto del 1.5 por mil son necesarios:

- Los balances en original y copia presentados en la superintendencia de Compañías
- La declaración en el Ministerio de Finanzas

- La declaración del impuesto 1.5 por mil sobre activos totales presentados en el municipio.
- El Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- La cedula de identidad del representante legal.
- El carne de contador
- El comprobante del ultimo pago del 1.5 por mil

Este trámite se despacha de inmediato.

3. EL PERMISO SANITARIO

Para la obtención del Permiso sanitario es necesario hacer una solicitud en la Administración de la Zona Norte para que se realice una inspección al taller para verificar sus condiciones sanitarias.

Esta solicitud debe poseer sus respectivos timbres municipales para poder ser presentadas.

Después de la Inspección nosotros debemos hacer todas las mejoras sanitarias que el inspector estime conveniente.

La validez del permiso es de un año y se la deberá renovar año tras año.

Siguiendo el mismo procedimiento.

4. NÚMERO PATRONAL

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

- Contratos de trabajo inscritos en la Inspección de trabajo.
- Cedula del representante legal de la compañía
- Registro Único de Contribuyente (RUC) de la compañía

Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores.

5. IMPACTO AMBIENTAL

Este proyecto al tener como actividad económica la confección y venta de vestidos de novia, no tiene disposición legal aplicable; es decir no existen dentro de las normas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), ni normas legislativas Municipales

Al utilizar las máquinas de coser industriales dentro del proyecto éstas no causan afectación directa al medio ambiente, es decir el proyecto tiene un impacto mínimo en el medio ambiente.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

El período de evaluación será de cinco años y en el cuadro a continuación presentamos la proyección de demanda para los próximos cinco años.

CUADRO 16: DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
----------	------------	-------------	------------	------------	------------

DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO	1.005	966	927	890	855
--------------------------------	-------	-----	-----	-----	-----

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

PARÁMETROS PARA EL PROYECTO

A continuación se presentan los parámetros a considerar dentro del proyecto en los cuales se toma a la inflación del 4,23% anual como la tasa de crecimiento de los precios de los insumos y del precio de ventas.

CUADRO 17: DATOS INICIALES

CONCEPTO	VALOR
1.- DATOS INICIALES	
PRECIO POR METRO CALIDAD "PODESUA" EN EL PRIMER AÑO (\$)	7,62
PRECIO POR METROS CALIDAD "FORRO" EN EL PRIMER AÑO (\$)	1,46
PRECIO POR METROS CALIDAD "INSUMO" EN EL PRIMER AÑO (\$)	0,22
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRECIO EN LA CALIDAD "PODESUA"	4,23%
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRECIO EN LA CALIDAD "FORRO"	4,23%
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRECIO EN LA CALIDAD "INSUMO"	4,23%
TASA DE COMISION EN VENTAS	0,00%
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRECIO DE VENTA	4,23%
PORCENTAJE DE VENTAS A CREDITO	30,00%
PLAZO DE LAS VENTAS A CREDITO (DIAS)	30,00

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

6.1. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

El proyecto operará en un local arrendado, por lo tanto, este proyecto no incurre en inversiones de construcción ni de obras civiles sin embargo, se considera la inversión necesaria en maquinaria, muebles y enseres en general.

CUADRO 18: INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

2.- INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS (MILES DE \$)	VALOR
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.080
MAQUINA DE COSER INDUSTRIAL RECTA (2)	1.040
MAQUINA DE OVERLOCK	1.040
MUEBLES Y ENSERES	4.268
JUEGO DE SALA	1.700
MESAS LATERALES (2)	300
ARMARIOS SIN PUERTA DE (2m * 3 m) (2)	500
ARMARIOS SIN PUERTA DE (2m * 1,70 m) (4)	500
SILLAS (5)	250
MANIQUIES(6)	934
MOSTRADORES (3)	84
IMPREVISTOS	500
TOTAL	6.848

FUENTE: Proformas realizadas anexo
ELABORACION: Ma. Fernanda Maya Aguilar

En la siguiente tabla se define las depreciaciones de la maquinaria, muebles y enseres necesarios para el proyecto, así como también vida la útil del mismo, también se muestra los valores residuales de los activos y del capital de trabajo.

CUADRO 19: DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

4.- PORCENTAJES DE DEPRECIACIONES Y VIDA UTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS	VALOR %	VIDA UTIL (AÑOS)
MAQUINARIA Y EQUIPO	10,00%	10,00
MUEBLES Y ENSERES	20,00%	5,00

FUENTE: Proformas realizadas anexo

ELABORACION: Ma. Fernanda Maya Aguilar

CUADRO 20: VALORES RESIDUALES DE LOS ACTIVOS FIJOS

5.- VALORES RESIDUALES DE LOS ACTIVOS Y DEL CAPITAL DE TRABAJO :	VALOR %
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	10,00%
MUEBLES Y ENSERES	10,00%
CAPITAL DE TRABAJO (PORCENTAJE DEL VALOR AL QUINTO AÑO)	40,00%

FUENTE: Proformas realizadas anexo

ELABORACION: Ma. Fernanda Maya Aguilar

6.2. INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES

Las inversiones en activos intangibles constan de los gastos de Constitución, sueldos del personal en la etapa pre-operativa, estos se amortizan al 10% anual.

CUADRO 21: INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

3.- INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS Y AMORTIZACION (EN MILES DE \$)	VALOR	% DE AMORT.
<i>CONSULTORIA LEGAL (GASTOS DE CONSTITUCION)</i>	1.255	20,00%
CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA	100	
RAZONES MARGINADAS	15	
PUBLICACION EN EL DIARIO	60	
CAMARA DE COMERCIO	120	
INSCRIPCION DE CONSTITUCION	40	
PATENTE MUNICIPAL	20	
CUENTA DE INTEGRACION DE CAPITAL SOCIAL	400	
HONORARIOS ABOGADOS	500	
<i>GASTOS PREOPERATIVOS</i>	1.100	20,00%
TOTAL	2.355	

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

6.3. INVERSIONES EN ACTIVOS CORRIENTES

El taller requiere de efectivo de 5 días, las cuentas por cobrar tienen un plazo medio de 30 días, el plazo de materias primas es de 30 días y el de productos terminados es de 45 días.

En el siguiente cuadro se ve una disminución en el capital de trabajo esto se da por que la demanda del proyecto también disminuye.

CUADRO 22: REQUERIMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO

5.- REQUERIMIENTOS DE CAPITAL DE TRABAJO : RESUMEN					
NECESIDADES DE EFECTIVO QUINCENAL (5 DIAS)	2.042	2.114	2.190	2.271	2.357
INVERSION EN CUENTAS POR COBRAR (30 DIAS)	7.750	8.071	8.407	8.763	9.139
INVERSION EN PRODUCTO TERMINADO (45 DIAS)	9.517	9.757	10.006	10.284	10.593
INVERSION EN MATERIA P. Y MATERIALES (30 DIAS)	4.581	4.590	4.591	4.594	4.600
TOTAL DEL REQUERIMIENTO DEL CAP. DE TRABAJO	23.890	24.532	25.194	25.911	26.689
VARIACION DEL CAPITAL DE TRABAJO	641	662	717	778	-

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

Los próximos cuadros presentan el cálculo de los componentes del capital de trabajo.

CUADRO 23: NECESIDADES DE EFECTIVO

1.- NECESIDAD DE EFECTIVO (5 DIAS)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS EN ESTADO DE P. Y G.	148.098	153.294	158.727	164.547	170.789
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.062	1.062	1.062	1.062	1.062
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO ANUAL	147.037	152.233	157.665	163.485	169.727
REQUERIMIENTO DIARIO DE EFECTIVO	408	423	438	454	471
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO (5 DIAS)	2.042	2.114	2.190	2.271	2.357

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 24: SALDO EN CUENTAS POR COBRAR

2.- SALDO EN CUENTAS POR COBRAR	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
COSTO DE PRODUCCION x 30 % DE VENTAS A CREDITO	23.160	23.735	24.334	25.000	25.742
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.062	1.062	1.062	1.062	1.062
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	70.899	74.178	77.614	81.213	84.982
TOTAL ANUAL INVERTIDO EN CUENTAS POR COBRAR	92.997	96.852	100.886	105.151	109.663
TOTAL DIARIO INVERTIDO EN CUENTAS POR COBRAR	258	269	280	292	305
PLAZO MEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (DIAS)	30	30	30	30	30
TOTAL INVERTIDO EN EL PLAZO DE CUENTAS POR COBRAR	7.750	8.071	8.407	8.763	9.139

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 25: INVERSIONES EN PRODUCTOS TERMINADOS

3.- INVERSION EN PRODUCTOS TERMINADOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
COSTO DE PRODUCCION	77.200	79.116	81.113	83.334	85.807
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.062	1.062	1.062	1.062	1.062
TOTAL ANUAL INVERTIDO EN PRODUCTOS TERMINADOS	76.138	78.054	80.051	82.273	84.745
TOTAL DIARIO INVERTIDO EN PRODUCTO TERMINADO	211	217	222	229	235
PLAZO MEDIO DE PRODUCTOS TERMINADOS (DIAS)	45	45	45	45	45
TOTAL INVERTIDO EN EL PLAZO DE PRODTOS. TERMINADOS	9.517	9.757	10.006	10.284	10.593

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 26: INVERSIÓN EN MATERIA PRIMA Y MATERIALES

4.- INVERSIÓN EN MATERIA PRIMA Y MATERIALES	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
COSTO DE LA MATERIA PRIMA Y MATERIALES	54.974	55.075	55.087	55.126	55.198
INVERCION DIARIA EN MATERIA PRIMA Y MATERIALES	153	153	153	153	153
PLAZO MEDIO DE MATERIAS PRIMAS (DIAS)	30	30	30	30	30
TOTAL INVERTIDO EN EL PLAZO DE LAS MATERIAS PRIMAS	4.581	4.590	4.591	4.594	4.600

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

6.4. RESUMEN DE INVERSIONES DEL PROYECTO

A continuación se presenta todos los costos dentro del proyecto que fueron detallados anteriormente, los cuales se muestran con el porcentaje que corresponde a la inversión inicial del proyecto.

CUADRO 27: INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

CONCEPTO	VALOR	%
A.- COSTO DEL PROYECTO		
A.1 INVERSION FIJA :	6.848	20,69%
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	2.080	6,29%
MUEBLES Y ENSERES	4.268	12,90%
IMPREVISTOS	500	1,51%
A.2 ACTIVOS DIFERIDOS	2.355	7,12%
GASTOS PREOPERATIVOS	1.255	3,79%
GASTOS DE CONSTITUCION	1.100	3,32%
A.3 CAPITAL DE TRABAJO	23.890	72,19%
EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	2.042	6,17%
CUENTAS POR COBRAR	7.750	23,42%
INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO	9.517	28,76%
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES	4.581	13,84%
TOTAL DEL COSTO DEL PROYECTO	33.093	100,00%

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

6.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para este proyecto se ha decidido financiar el 100% con capital propio y el costo de esta fuente de financiamiento se detallan en el cuadro siguiente.

CUADRO 28: FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

CONCEPTO	VALOR MILES DE \$	% DE PARTICIPACION	TASA NOMINAL DE INTERES	COSTO PONDERADO DE CADA FUENTE
		1	2	3 = 1 x 2
CAPITAL SOCIAL	33.093	100,00%	14,99%	14,99%
TOTAL DEL FINANCIAMIENTO	33.093	100,00%	Kp →	14,99%

FUENTE: SEGÚN ANEXO 1

ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

Esto se obtuvo de la suma del 1,1859% correspondiente a la rentabilidad financiera de los indicadores Económicos – Financieros del 2004 mas el riesgo de implementar un negocio para el Ecuador este es del 13,80% esto nos da el total de 14,99%.

6.6. DATOS IMPORTANTES PARA EVALUAR EL PROYECTO

Los datos a continuación son parámetros necesarios para la evaluación del proyecto.

CUADRO 29: DATOS PARA LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO

12.- OTROS DATOS RELEVANTES	VALOR
CANON DE ARRENDAMIENTO DE EL LOCAL Y TALLER (MILES DE \$)	3.500,00
% DE CRECIMIENTO EN EL CANON ANUAL DE ARRENDAMIENTO	5,00%
PLAZO MEDIO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES : DIAS	30
PLAZO MEDIO DEL PRODUCTO TERMINADO : DIAS	45
REQUERIMIENTOS DE SALDO DE SEGURIDAD EN CAJA (DIAS)	5
PLAZO EN LAS COMPRAS DE MATERIA PRIMA : DIAS	30
COSTO NOMINAL TOTAL DE LOS RECURSOS PROPIOS	14,99%
TASA DE PARTICIPACION LABORAL	15,00%
TASA DE IMPUESTO A LA RENTA	25,00%
TASA EQUIVALENTE DE PARTICIPACION LABORAL E IMPUESTO A LA RENTA (t)	36,25%

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CAPÍTULO VII

PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS

7.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS DURANTE LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

Los ingresos que se presupuestan para el proyecto están establecidos en la confección y venta de prendas de vestir femenina.

En los cuadros a continuación se muestra el número de unidades vendidas proyectadas de vestidos de novia.

CUADRO 30: NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS PROYECTADAS DURANTE LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO	1.005	966	927	890	855

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 31: VENTAS TOTALES ANUALES (DÓLARES)

ANEXO No 1 : VENTAS TOTALES	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
DEMANDA PARA EL PROYECTO	1.005	966	927	890	855
PRECIO POR VESTIDO (MILES DE \$)	400	417	435	453	472
VENTAS TOTALES (MILES DE \$)	402.000	402.745	402.833	403.114	403.643

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

7.2. PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS

El proyecto tiene diferentes costos y gastos operativos, los cuales sufren un incremento anual; la variación de los costos de telas e insumos necesarios, así como también la variación de los sueldos de todo el personal administrativos están dados por la inflación que por el momento se encuentra el 4,23%. A

continuación se presentan las tablas que detallan la variación anual de los costos de operación.

CUADRO 32: COSTOS DE LOS SERVICIOS BÁSICOS (Dólares)

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
ANEXO No 5: ENERGIA ELECTRICA (MLS. \$)					
VESTIDOS PRODUCIDOS Y VENDIDOS	1.005	966	927	890	855
COSTO POR VESTIDO (MILES DE \$)	4	4	4	5	5
TOTAL ENERGIA ELECTRICA (MILES DE \$)	4.020	4.057	4.088	4.121	4.157

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 33: DEPRECIACIÓN ANUAL DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

ANEXO No 6: DEPRECIACION DE MAQ. Y EQUIPO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR (MILES DE \$)	2.080	2.080	2.080	2.080	2.080
AÑOS DE VIDA UTIL	10	10	10	10	10
CUOTA DE DEPRECIACION: (%)	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
TOTAL DEPRECIACION DE MAQ. Y EQUIP.	208	208	208	208	208

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 34: COSTO POR LA PRIMA DEL SEGURO DE LA MAQUINARIA

ANEXO No 6 : SEGUROS DE LA FABRICA	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VALOR DE LA MAQUINARIA A ASEGURAR (MILES DE \$)	2.080	2.080	2.080	2.080	2.080
1,5 % POR PRIMA DE SEGURO	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
COSTO DE LA PRIMA POR MAQUINARIA (MILES DE \$)	31	31	31	31	31
TOTAL SEGUROS DE LA FABRICA	31	31	31	31	31

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 35: PROVISIÓN PARA IMPREVISTOS DE LA PRODUCCIÓN

ANEXO No 7 : PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
COSTO DE PRODUCCION (SIN IMPREVISTOS) (MILES DE \$)	21.220	22.950	24.843	26.924	29.213
TASA DE IMPREVISTOS : %	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
TOTAL PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	1.061	1.147	1.242	1.346	1.461

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 36: GASTO DE SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN (Dólares) *

ANEXO No 4 : MANO DE OBRA INDIRECTA	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
GERENTE GENERAL					
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$)	1.049	1.094	1.140	1.188	1.238
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	12.591	13.124	13.679	14.258	14.861
VENDEDOR					
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$)	534	557	580	605	630
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	6.408	6.679	6.962	7.256	7.563
SECRETARIA - AUX. CONTABILIDAD					
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$)	534	557	580	605	630
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	6.408	6.679	6.962	7.256	7.563

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

(*) Incluye beneficios sociales

**CUADRO 37: GASTOS DE ALQUILER DEL TALLER Y LOCAL COMERCIAL
(Dólares)**

CONCEPTO	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
ANEXO No 8 : ALQUILER ANUAL DEL LOCAL Y TALLER (MILES DE \$)	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
COSTO MENSUAL (MILES DE \$)	3.500	3.675	3.859	4.052	4.254
COSTO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	42.000	44.100	46.305	48.620	51.051

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 38: GASTO DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES (Dólares)

ANEXO No 9 : DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES (M. \$)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR (MILES DE \$)	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268
AÑOS DE VIDA UTIL	5	5	5	5	5
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
TOTAL DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	854	854	854	854	854

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 39: AMORTIZACION DE GASTOS PREOPERATIVOS (Dólares)

ANEXO No. 10 AMORTIZAC. DE GASTOS PREOPERAT. (M \$)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DEL ACTIVO A AMORTIZAR (MILES DE \$)	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100
CUOTA DE AMORTIZACION : %	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
TOTAL DE GASTOS PREOPERAT. (M \$)	220	220	220	220	220

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 40: AMORTIZACIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN (DÓLARES)

ANEXO No 11 : AMORTIZAC. DE GASTOS DE CONSTITUCION. (MLS \$)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VALOR DEL ACTIVO A AMORTIZAR (MILES DE \$)	1.255	1.255	1.255	1.255	1.255
CUOTA DE AMORTIZACION : %	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
TOTAL AMORTIZAC. DE GASTOS DE CONSTITUCION. (MLS \$)	251	251	251	251	251

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 41: PROVISIÓN PARA IMPREVISTOS ADMINISTRATIVOS (DÓLARES)

ANEXO No 12 : PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
GASTOS DE ADM. Y VENTAS (SIN IMPREVISTOS) (M. DE \$)	43.325	45.425	47.630	49.945	52.376
TASA DE IMPREVISTOS : %	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
TOTAL PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	2.166	2.271	2.381	2.497	2.619

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

7.3. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

Los costos e ingresos del proyecto se muestran en el Estado de Perdidas y Ganancias durante los cinco años de vida útil del prometo que se ha fijado de acuerdo a los años de duración de las maquinas de coser, muebles y enseres.

Este Estado de Resultados es fundamental para medir las utilidades que generara el proyecto, adema es imprescindible para la elaboración de los flujos netos de caja generados por el negocio que es parte fundamental de la evaluación del proyecto de inversión.

CUADRO 42: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (Dólares)

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VENTAS NETAS	402.000	402.745	402.833	403.114	403.643
COSTO DE PRODUCCION	77.200	79.116	81.113	83.334	85.807
<i>COSTO DE LA MATERIA PRIMA</i>	<i>54.974</i>	<i>55.075</i>	<i>55.087</i>	<i>55.126</i>	<i>55.198</i>
<i>COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA</i>	<i>16.906</i>	<i>18.597</i>	<i>20.456</i>	<i>22.502</i>	<i>24.752</i>
COSTOS DE FABRICACION :	5.320	5.444	5.569	5.707	5.857
ENERGIA ELECTRICA	4.020	4.057	4.088	4.121	4.157
DEPRECIACION DE MAQUINARIAS	208	208	208	208	208
SEGUROS DE LA FABRICA	31	31	31	31	31
PROVISION PARA IMPREVISTOS	1.061	1.147	1.242	1.346	1.461
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	324.800	323.629	321.720	319.780	317.836
<i>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</i>	<i>70.899</i>	<i>74.178</i>	<i>77.614</i>	<i>81.213</i>	<i>84.982</i>
SUELDOS DE ADMINISTRACION	25.408	26.483	27.603	28.770	29.987
ALQUILER DE LOCAL Y TALLER	42.000	44.100	46.305	48.620	51.051
DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	854	854	854	854	854
AMORTIZACION DE GASTOS PREOPERATIVOS	220	220	220	220	220
AMORTIZACION DE GASTOS DE CONSTITUCION	251	251	251	251	251
PROVISION PARA IMPREVISTOS	2.166	2.271	2.381	2.497	2.619
UTILIDAD EN OPERACION	253.902	249.450	244.106	238.568	232.854
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL	253.902	249.450	244.106	238.568	232.854
15 % DE PARTICIPACION LABORAL	38.085	37.418	36.616	35.785	34.928
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	215.816	212.033	207.490	202.782	197.926
25 % DE IMPUESTO A LA RENTA	53.954	53.008	51.873	50.696	49.481
UTILIDAD NETA	161.862	159.025	155.618	152.087	148.444

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

7.4. DETERMINACION DE LOS FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO

Los flujos de caja que se presentan a continuación se basan en el estado de Perdidas y Ganancias, estos flujos permiten programar las necesidades inmediatas y a corto plazo del proyecto existen excedentes lo que significa que no se requerirán inversiones futuras.

Para el cálculo de los flujos de Caja nominales es necesario conocer, el valor de salvamento de los muebles y enseres así como de la maquinaria y equipo adquirido, además del Capital de Trabajo.

CUADRO 43: CALCULO DEL VALOR DE SALVAMENTO

VALOR DE SALVAMENTO				
DETALLE	MAQUINARIA EQUIPO	Y	MUEBLES ENSERES	Y
VALOR DEL ACTIVO	2080,00		4268,08	
VALOR SALVAMENTO	208,00		426,81	
DEPRECIACION ACUMULADA	1040,00		4268,08	
VALOR EN LIBROS	1040,00		0,00	
UTILIDAD O PERDIDA	-832,00		426,81	
IMPUESTO 36,25%	-301,60		154,72	
VALOR DE SALVAMENTO NETO	509,60		272,09	
	TOTAL		781,69	

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

**CUADRO 44: FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL PRESUPUESTADO
(Dólares)**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
UTILIDAD EN OPERACIÓN	253.901,66	249.450,49	244.106,19	238.567,53	232.853,57
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.061,62	1.061,62	1.061,62	1.061,62	1.061,62
PARTICIPACION LABORAL	38.085,25	37.417,57	36.615,93	35.785,13	34.928,04
IMPUESTO A LA RENTA	53.954,10	53.008,23	51.872,56	50.695,60	49.481,38
VARIACIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO	641,39	662,34	717,10	777,76	0,00
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS FIJOS					781,69
VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL DE TRABAJO					10.364,45
FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL	162.282,54	159.423,96	155.962,21	152.370,65	160.651,91

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CAPÍTULO VII

PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS

7.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS DURANTE LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

Los ingresos que se presupuestan para el proyecto están establecidos en la confección y venta de prendas de vestir femenina.

En los cuadros a continuación se muestra el número de unidades vendidas proyectadas de vestidos de novia.

CUADRO 30: NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS PROYECTADAS DURANTE LA VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO	1.005	966	927	890	855

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 31: VENTAS TOTALES ANUALES (DÓLARES)

ANEXO No 1 : VENTAS TOTALES	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
DEMANDA PARA EL PROYECTO	1.005	966	927	890	855
PRECIO POR VESTIDO (MILES DE \$)	400	417	435	453	472
VENTAS TOTALES (MILES DE \$)	402.000	402.745	402.833	403.114	403.643

FUENTE Y ELABORACION: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

7.2. PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS

El proyecto tiene diferentes costos y gastos operativos, los cuales sufren un incremento anual; la variación de los costos de telas e insumos necesarios, así como también la variación de los sueldos de todo el personal administrativos

están dados por la inflación que por el momento se encuentra el 4,23%. A continuación se presentan las tablas que detallan la variación anual de los costos de operación.

CUADRO 32: COSTOS DE LOS SERVICIOS BÁSICOS (Dólares)

CONCEPTO	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
ANEXO No 5: ENERGIA ELECTRICA (MLS. \$)	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VESTIDOS PRODUCIDOS Y VENDIDOS	1.005	966	927	890	855
COSTO POR VESTIDO (MILES DE \$)	4	4	4	5	5
TOTAL ENERGIA ELECTRICA (MILES DE \$)	4.020	4.057	4.088	4.121	4.157

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 33: DEPRECIACIÓN ANUAL DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

ANEXO No 6: DEPRECIACION DE MAQ. Y EQUIPO	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR (MILES DE \$)	2.080	2.080	2.080	2.080	2.080
AÑOS DE VIDA UTIL	10	10	10	10	10
CUOTA DE DEPRECIACION: (%)	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
TOTAL DEPRECIACION DE MAQ. Y EQUIP.	208	208	208	208	208

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 34: COSTO POR LA PRIMA DEL SEGURO DE LA MAQUINARIA

ANEXO No 6 : SEGUROS DE LA FABRICA	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DE LA MAQUINARIA A ASEGURAR (MILES DE \$)	2.080	2.080	2.080	2.080	2.080
1,5 % POR PRIMA DE SEGURO	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
COSTO DE LA PRIMA POR MAQUINARIA (MILES DE \$)	31	31	31	31	31
TOTAL SEGUROS DE LA FABRICA	31	31	31	31	31

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 35: PROVISIÓN PARA IMPREVISTOS DE LA PRODUCCIÓN

ANEXO No 7 : PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
COSTO DE PRODUCCION (SIN IMPREVISTOS) (MILES DE \$)	21.220	22.950	24.843	26.924	29.213
TASA DE IMPREVISTOS : %	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
TOTAL PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	1.061	1.147	1.242	1.346	1.461

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 36: GASTO DE SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN (Dólares) *

ANEXO No 4 : MANO DE OBRA INDIRECTA	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
GERENTE GENERAL					
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$)	1.049	1.094	1.140	1.188	1.238
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	12.591	13.124	13.679	14.258	14.861
VENDEDOR					
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$)	534	557	580	605	630
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	6.408	6.679	6.962	7.256	7.563
SECRETARIA - AUX. CONTABILIDAD					
SUELDO MENSUAL POR PERSONA (MILES DE \$)	534	557	580	605	630
SUELDO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	6.408	6.679	6.962	7.256	7.563

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

(* **Incluye beneficios sociales**)

**CUADRO 37: GASTOS DE ALQUILER DEL TALLER Y LOCAL COMERCIAL
(Dólares)**

CONCEPTO	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
ANEXO No 8 : ALQUILER ANUAL DEL LOCAL Y TALLER (MILES DE \$)	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
COSTO MENSUAL (MILES DE \$)	3.500	3.675	3.859	4.052	4.254
COSTO ANUAL TOTAL (MILES DE \$)	42.000	44.100	46.305	48.620	51.051

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 38: GASTO DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES (Dólares)

ANEXO No 9 : DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES (M. \$)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR (MILES DE \$)	4.268	4.268	4.268	4.268	4.268
AÑOS DE VIDA UTIL	5	5	5	5	5
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
TOTAL DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	854	854	854	854	854

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 39: AMORTIZACION DE GASTOS PREOPERATIVOS (Dólares)

ANEXO No. 10 AMORTIZAC. DE GASTOS PREOPERAT. (M \$)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DEL ACTIVO A AMORTIZAR (MILES DE \$)	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100
CUOTA DE AMORTIZACION : %	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
TOTAL DE GASTOS PREOPERAT. (M \$)	220	220	220	220	220

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 40: AMORTIZACIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN (DÓLARES)

ANEXO No 11 : AMORTIZAC. DE GASTOS DE CONSTITUCION. (MLS \$)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VALOR DEL ACTIVO A AMORTIZAR (MILES DE \$)	1.255	1.255	1.255	1.255	1.255
CUOTA DE AMORTIZACION : %	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
TOTAL AMORTIZAC. DE GASTOS DE CONSTITUCION. (MLS \$)	251	251	251	251	251

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CUADRO 41: PROVISIÓN PARA IMPREVISTOS ADMINISTRATIVOS (DÓLARES)

ANEXO No 12 : PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
GASTOS DE ADM. Y VENTAS (SIN IMPREVISTOS) (M. DE \$)	43.325	45.425	47.630	49.945	52.376
TASA DE IMPREVISTOS : %	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
TOTAL PROVISION PARA IMPREVISTOS (MILES \$)	2.166	2.271	2.381	2.497	2.619

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

7.3. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

Los costos e ingresos del proyecto se muestran en el Estado de Perdidas y Ganancias durante los cinco años de vida útil del prometo que se ha fijado de acuerdo a los años de duración de las maquinas de coser, muebles y enseres.

Este Estado de Resultados es fundamental para medir las utilidades que generara el proyecto, adema es imprescindible para la elaboración de los flujos netos de

caja generados por el negocio que es parte fundamental de la evaluación del proyecto de inversión.

CUADRO 42: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (Dólares)

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VENTAS NETAS	402.000	402.745	402.833	403.114	403.643
COSTO DE PRODUCCION	77.200	79.116	81.113	83.334	85.807
<i>COSTO DE LA MATERIA PRIMA</i>	<i>54.974</i>	<i>55.075</i>	<i>55.087</i>	<i>55.126</i>	<i>55.198</i>
<i>COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA</i>	<i>16.906</i>	<i>18.597</i>	<i>20.456</i>	<i>22.502</i>	<i>24.752</i>
COSTOS DE FABRICACION :	5.320	5.444	5.569	5.707	5.857
ENERGIA ELECTRICA	4.020	4.057	4.088	4.121	4.157
DEPRECIACION DE MAQUINARIAS	208	208	208	208	208
SEGUROS DE LA FABRICA	31	31	31	31	31
PROVISION PARA IMPREVISTOS	1.061	1.147	1.242	1.346	1.461
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	324.800	323.629	321.720	319.780	317.836
<i>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</i>	<i>70.899</i>	<i>74.178</i>	<i>77.614</i>	<i>81.213</i>	<i>84.982</i>
SUELDOS DE ADMINISTRACION	25.408	26.483	27.603	28.770	29.987
ALQUILER DE LOCAL Y TALLER	42.000	44.100	46.305	48.620	51.051
DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	854	854	854	854	854
AMORTIZACION DE GASTOS PREOPERATIVOS	220	220	220	220	220
AMORTIZACION DE GASTOS DE CONSTITUCION	251	251	251	251	251
PROVISION PARA IMPREVISTOS	2.166	2.271	2.381	2.497	2.619
UTILIDAD EN OPERACION	253.902	249.450	244.106	238.568	232.854
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL	253.902	249.450	244.106	238.568	232.854
15 % DE PARTICIPACION LABORAL	38.085	37.418	36.616	35.785	34.928
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	215.816	212.033	207.490	202.782	197.926
25 % DE IMPUESTO A LA RENTA	53.954	53.008	51.873	50.696	49.481
UTILIDAD NETA	161.862	159.025	155.618	152.087	148.444

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

7.5. DETERMINACION DE LOS FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO

Los flujos de caja que se presentan a continuación se basan en el estado de Perdidas y Ganancias, estos flujos permiten programar las necesidades inmediatas y a corto plazo del proyecto existen excedentes lo que significa que no se requerirán inversiones futuras.

Para el cálculo de los flujos de Caja nominales es necesario conocer, el valor de salvamento de los muebles y enseres así como de la maquinaria y equipo adquirido, además del Capital de Trabajo.

CUADRO 43: CALCULO DEL VALOR DE SALVAMENTO

VALOR DE SALVAMENTO				
DETALLE	MAQUINARIA EQUIPO	Y	MUEBLES ENSERES	Y
VALOR DEL ACTIVO	2080,00		4268,08	
VALOR SALVAMENTO	208,00		426,81	
DEPRECIACION ACUMULADA	1040,00		4268,08	
VALOR EN LIBROS	1040,00		0,00	
UTILIDAD O PERDIDA	-832,00		426,81	
IMPUESTO 36,25%	-301,60		154,72	
VALOR DE SALVAMENTO NETO	509,60		272,09	
	TOTAL		781,69	

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

**CUADRO 44: FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL PRESUPUESTADO
(Dólares)**

CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
UTILIDAD EN OPERACIÓN	253.901,66	249.450,49	244.106,19	238.567,53	232.853,57
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.061,62	1.061,62	1.061,62	1.061,62	1.061,62
PARTICIPACION LABORAL	38.085,25	37.417,57	36.615,93	35.785,13	34.928,04
IMPUESTO A LA RENTA	53.954,10	53.008,23	51.872,56	50.695,60	49.481,38
VARIACIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO	641,39	662,34	717,10	777,76	0,00
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS FIJOS					781,69
VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL DE TRABAJO					10.364,45
FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL	162.282,54	159.423,96	155.962,21	152.370,65	160.651,91

FUENTE Y ELABORACIÓN: MA. FERNANDA MAYA AGUILAR

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

La instalación del Proyecto después de haber sido analizado completamente nos dio como resultado que el lugar óptimo para su instalación es en la Av. Amazonas y La granja esq. Ya que es un lugar comercial y además cuenta con las instalaciones necesarias para el local comercial y el taller.

El taller tendrá una demanda decreciente como se muestra a continuación:

AÑO	UNIDADES
2006	1.005
2007	966
2008	927
2009	890
2010	855

Esta demanda es decreciente ya que en la actualidad y en el futuro muchas parejas deciden no contraer matrimonio eclesiástico o simplemente consideran la opción de la unión libre, por lo tanto la demanda de nuestro proyecto disminuirá.

Se puede esperar de después de cinco años el proyecto se encuentre posicionado dentro del mercado y pueda desplazar demanda y así obtener un mercado consumidor en el futuro.

Las utilidades a obtenerse son buenas y se puede considerar el bajar el precio a un nivel inferior al tomado en este caso y así desplazar demanda en los próximos años.

8.2. Recomendaciones

Se recomienda siempre trabajar con la Materia Prima e Insumos de la mejor calidad, para poder cubrir las expectativas de la clientela y manejar un rango de calidad que hagan que nuestra empresa se posicione dentro del mercado.

Para la operación de este proyecto es indispensable la Mano de Obra calificada, ya que la industria es bastante competitiva y creativa.

Es necesario que exista buen conocimiento de las tendencias con respecto a la moda, para que las prendas estén de acuerdo con las exigencias del mercado.

Al inicio del proyecto se recomienda realizar campañas publicitarias para que se logre un posicionamiento dentro del mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Banco central del Ecuador www.bce.gov.ec
- ❖ Mapas de la ciudad de Quito www.mapared.com
- ❖ Instituto ecuatoriano de normalización www.inen.gov.ec
- ❖ Municipio del distrito metropolitano de Quito www.QUITO.GOV.EC
- ❖ Servicio de Rentas Internas www.sri.gov.ec
- ❖ Instituto ecuatoriano de Estadísticas y Censo www.inec.gov.ec

- ❖ Sáenz, Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos , Cuarta Edición, Junio 2004
- ❖ Lawrence J. Gitman, Principios de Administración Financiera, Décima Edición
- ❖ POPE Jeffrey, Investigación de Mercados, ed. Norma, Bogota, Colombia, 1996

- ❖ Visita a la Curia Metropolitana de Quito

