



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
SEK**

**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

CARRERA INGENIERIA FINANCIERA

TEMA:

**IMPLEMENTACIÓN DE UN LOCAL COMERCIAL
ESPECIALIZADO EN LA VENTA DE ROPA Y
ACCESORIOS INFANTILES**

DARWIN SANTIAGO ERAZO TIPÁN

DIRECTOR DE TESIS: EC. ARMANDO CIFUENTES

**QUITO – ECUADOR
2003**

DECLARATORIA

Yo, Darwin Santiago Erazo Tipán, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Internacional SEK, declaro que el trabajo que se presenta a continuación es producto de mi investigación. De no ser así, me someto a las sanciones que la Universidad considere pertinente y las sanciones de la República del Ecuador.



Santiago Erazo T.

C.I. 171275741-6

DEDICATORIA

Dedico este Proyecto a mi Familia, punto de apoyo ético y moral de mi formación, a más de ser las personas por quienes siento un gran respeto y amor puesto que es por ellos que he aprendido el valor del trabajo y la recompensa del esfuerzo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por que es El, el que me ha dado la vida, para poder agradecerle por la magnifica familia que me ha dado, y porque me ha permitido continuar mis estudios en una prestigiosa Universidad de la ciudad de Quito.

Agradezco a mi Familia, por todo el apoyo recibido, ya que sin su valiosa ayuda, no hubiera podido llegar a la terminación de este proyecto.

Agradezco a la Universidad Internacional SEK, que me abrió las puertas de la enseñanza.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INDICE	IV
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCCION.	VIII
CAPITULO I	1
1.1 ANÁLISIS	1
1.1.1 SITUACIÓN DEL ENTORNO	1
1.1.2 PRODUCTOS	5
1.1.3 CLIENTES Y TAMAÑO DE MERCADO	6
1.1.3.1 Segmentación Geográfica.	6
1.1.3.2 Segmentación Demográfica.	7
1.1.3.3 Tamaño de Mercado.	9
1.1.4 ESTUDIO DE LA COMPETENCIA.	25
1.1.5 ANÁLISIS FODA	27
1.1.6 PRESUPUESTO DE VENTAS.	29
CAPITULO II	31
2.1 ANÁLISIS TÉCNICO	31
2.1.1 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.	31
2.1.1.1 Infraestructura.	31
2.1.1.2 Aspectos Institucionales.	31
2.1.2 MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.	32
2.1.3 TAMAÑO DE VENTAS DEL PROYECTO.	33
2.1.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO.	33
2.1.4.2. Insumos.	34
2.1.4.1 Materias Primas.	35
2.1.4.3. Empaques.	37
2.1.4.4 Personal De Ventas Requerido.	37
2.1.5 INVERSIONES EN EQUIPOS Y MAQUINARIAS.	38
2.1.5.1 Equipo y Maquinaria para el Local de Ventas.	38
2.1.5.2 Distribución de la Planta.	38
2.1.6 RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO.	42
CAPITULO III	43

3.1 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.	43
3.1.1 ESTRUCTURA PROPUESTA.	43
3.1.2 ANÁLISIS DE PUESTO.	44
3.2 ANÁLISIS ECONÓMICO.	48
3.2.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.	48
3.2.2 GASTOS DE ARRANQUE.	49
3.2.3 CAPITAL DE TRABAJO.	49
3.2.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS.	49
3.2.5 PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL.	51
3.2.6 DEPRECIACIONES.	52
3.2.7 PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN.	53
3.2.8 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.	54
3.2.9 ANÁLISIS DE COSTOS.	56
3.2.9.1 Cantidad a Vender:	58
3.2.9.2 Precio Promedio	58
3.2.9.3 Costo Total.	59
3.2.9.4 Costo Promedio.	59
3.2.9.5 Costo Variable Unitario Promedio.	59
3.2.9.6 Margen Unitario Promedio.	60
3.2.9.7 Punto de Equilibrio Contable.	60
CAPITULO IV	62
4.1 ANÁLISIS FINANCIERO.	62
4.1.1 ESTADO DE RESULTADOS.	62
4.1.2 FLUJO DE CAJA.	64
4.1.2.1 Valor de Salvamento.	64
4.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO.	68
4.2.1 VALOR PRESENTE NETO.	68
4.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).	69
4.2.3 RELACIÓN COSTO - BENEFICIO (ÍNDICE DE RENTABILIDAD).	70
4.3 DECISIÓN DE INVERSIÓN.	71
CONCLUSIONES	72
RECOMENDACIONES	73
BIBLIOGRAFIA	74
ANEXOS	75

RESUMEN

El comercio como actividad económica ha estado presente en todas las épocas históricas y aún más en estas últimas décadas donde la globalización se ha asentado como la última tendencia a nivel mundial. Ecuador, al estar inmerso en el mismo, ha logrado el desarrollo de ciertos sectores productivos, y aún más ha generado el crecimiento de nuevos negocios a partir de otros ya establecidos con años de experiencia, siempre y cuando los gestores de los mismos estén abiertos al cambio y preparados para el crecimiento.

Basándonos en ésta premisa, el proyecto presenta la siguiente propuesta de implementación: **“LOCAL COMERCIAL ESPECIALIZADO EN LA VENTA DE ROPA Y ACCESORIOS INFANTILES”**.

La fase inicial del proyecto requiere la realización de un Estudio de Mercado del sector comercial en el cual se ofertaran los productos y en el que se asentará el nuevo negocio, con el objetivo de determinar la existencia o no de nichos de mercado. Posteriormente se efectúa; un Análisis Técnico, por medio del cual se evaluarán las inversiones del proyecto y la infraestructura del negocio; un Análisis Administrativo y Económico que permitirá evaluar la estructura orgánica del negocio y los costos del mismo. Finalmente se presenta un Análisis Financiero que basado en el estudio del estado de resultados y flujo de caja del negocio, permitirá una adecuada evaluación del proyecto.

ABSTRACT

Commerce as an economic activity has been presented in all the historical times and still more in these last decades where the globalization has been based as the latest world-wide tendency. Ecuador, has obtained the development of certain productive sectors, and has even has generated the growth of new businesses from already established ones with years of experience, as long as they are open to the change and prepared for the growth.

Based on this information, the project presents the following proposal of implementation the: **“COMMERCIAL PREMISES SPECIALIZED IN THE CLOTHES SALE AND CHILDREN ACCESSORIES”**.

The initial phase of the project requires the execution of a market study of the commercial sector in which the products will be offered and in which it will develop new business, with the objective to determine the existence or not of niches of market. Subsequently a technical analysis is performed through which the investments of the project will be evaluated and the infrastructure of the business, an economic and administrative analysis that will permit to evaluate the root structure of the business and the costs of the same one. Finally a financial analysis is presented that is based on the study of lost and gain sheet and cash flow of the business permit a suitable evaluation of the project.

INTRODUCCION.

El Ecuador es un país rico, con gente muy laboriosa y trabajadora, que entrega toda su capacidad y esfuerzo en las diferentes actividades económicas que desarrolla diariamente. Sólo ésta fuerza de trabajo permite que el país salga adelante.

La microempresa es un fenómeno social de indiscutible importancia para el país, ya que comprende el 65% de la población económicamente activa. Los ecuatorianos somos grandes emprendedores, pero la mayoría de estos emprendedores se lanzan al vacío sin paracaídas, es decir, sin los suficientes conocimientos y análisis sobre la viabilidad de su proyecto y terminan en el cementerio empresarial.

La modernización y globalización de la economía, trae como resultado el crecimiento del sector empresarial. En el sector público, el achicamiento del estado; y en el sector privado, la compra de maquinaria moderna, producen la eliminación de plazas de trabajo y el incremento de la desocupación.

Lo que hay que hacer en el país es promover y despertar el espíritu empresarial. El trabajo debe reemplazar al empleo y la libertad a la servidumbre. No queremos la limosna del estado, sino la dignidad del trabajo.

Es por esta razón y debido a la alta tasa de Natalidad del 24.6 (por mil habitantes) en nuestro país, que el establecimiento de un local comercial, especializado en la venta de ropa y accesorios infantiles; está enfocado en satisfacer las necesidades de sus clientes y facilitar y ahorrar el tiempo que estas disponen para hacer sus compras, ya que este

establecimiento contará con los más variados surtidos de artículos de primera necesidad para niños de cero a cinco años, que muy difícilmente se los encuentra en un solo lugar.

Como dijimos anteriormente el objetivo de nuestro proyecto, no sólo es abordar un mercado el cual no tiene una competencia netamente formal y ahorrar el tiempo a nuestros consumidores, sino también, brindarles un trato cordial, personalizado y seguro para que den una buena referencia de nuestro servicio y así se conviertan en nuestra principal fuente de publicidad hacia el resto de la ciudad de Quito.

Capítulo I

1.1 ANÁLISIS DE MERCADO

1.1.1 SITUACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO

El comportamiento de la economía ecuatoriana en el año 2000 presentó cambios radicales en su estructura. A partir de la implantación del esquema de dolarización y la eliminación del sucre como moneda de uso oficial, se registraron notables cambios en la economía ecuatoriana.

En efecto, la expansión del PIB del 2.3% en el 2000 es un importante avance comparado con el -7.3% registrado en 1999, lo que indicaría que la estabilización que es propiciada en la economía por el sistema de dolarización ha generado flujos de capital, retorno de la confianza, una reactivación del crédito bancario y un repunte efectivo del crecimiento en algunos sectores importantes y estratégicos del país, por otro lado la capacidad adquisitiva de los ecuatorianos sufre nuevamente una disminución de US\$ 1.109 en 1999 a US\$ 1.079 en el 200. Como se puede observar en la Tabla 1 y el Grafico1.

Tabla 1: ECUADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(Tasa de Crecimiento)

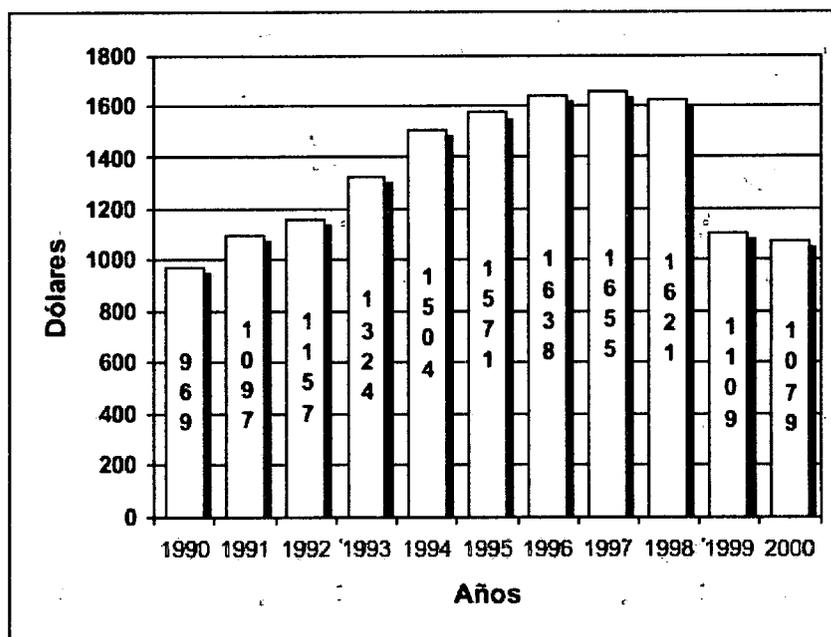
Periodo	PIB- Total	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Petróleo y minas	Industria manufactura	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio y hoteles	Transporte y comunic.	Servicios financieros empresas	Servicios gubernam. Sociales y personales	Otros elementos del PIB
1991	5,0%	5,9%	8,4%	3,2%	2,2%	-1,1%	4,0%	6,0%	3,0%	1,8%	21,9%
1992	3,6%	3,4%	5,8%	3,6%	2,7%	-0,3%	3,0%	5,7%	2,3%	1,2%	8,4%
1993	2,0%	-1,7%	11,0%	2,5%	2,1%	-4,3%	1,7%	4,5%	1,0%	-0,7%	1,1%
1994	4,3%	3,9%	10,6%	4,4%	3,1%	5,3%	3,6%	4,2%	2,8%	0,3%	4,1%
1995	2,3%	3,2%	3,8%	2,2%	-3,7%	-1,4%	2,2%	3,0%	1,6%	1,0%	3,4%
1996	2,0%	3,5%	-1,9%	3,3%	2,8%	2,5%	4,4%	3,1%	1,9%	0,5%	-1,9%
1997	3,4%	4,1%	3,5%	3,5%	2,4%	2,8%	3,3%	3,9%	1,9%	1,3%	8,5%
1998	0,4%	-1,4%	-3,3%	0,4%	2,1%	6,0%	0,9%	1,6%	3,5%	1,2%	3,6%
1999	-7,3%	-1,3%	0,3%	-7,2%	4,7%	-8,0%	-12,1%	-8,8%	1,4%	-15,0%	-28,3%
2000	2,3%	-5,3%	4,8%	5,2%	5,1%	3,7%	4,7%	4,4%	1,6%	-1,0%	14,2%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Proyecto SICA - /MAG – Ecuador (www.sica.gov.ec)

Serie 1987 – 1991 tiene carácter definitivo; 1992 semidefinitivo, 1993 – 2001 provisional, 2002 previsión

Grafico 1: PIB PER – CÁPITA, DÓLARES (1990 – 2000)



Fuente: Banco Central del Ecuador, Información Estadística Mensual N° 1791, Quito, mayo 2001

El crecimiento del PIB ha sido apuntalado por el mejoramiento de la Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad, que sobrepasó los US\$ 1000 millones, con lo cual el proceso de dolarización esta suficientemente respaldado con reservas en dinero líquido, lo cual garantiza un ordenado proceso de transición y atender con holgura las demandas de liquidez del sistema financiero, de los agentes económicos y de la ciudadanía en general. Parte de este dinero es utilizado en el sistema financiero, para la compra en el exterior de gas licuado de petróleo, para la cancelación de intereses y amortización de la deuda externa.

Uno de los resultados más importantes luego de un año de la vigencia de la dolarización, es la racionalización de las tasas de interés. La tasa activa referencial que

en diciembre de 1999 se ubicó en 75% para el 2000 descendió a 18%. La tasa pasiva descendió de 47.6% a 8% en el 2000.

En cuanto a la inflación, después de la crisis financiera que produjo un fuerte impacto inflacionario, la dolarización moderó el tipo de cambio y el incremento de este índice. En el año 2000 la inflación llegó a 96.1%. Para el 2001 la expectativa inflacionaria según el Banco central del Ecuador es finalizar el período con una inflación entre el 29 y el 32%.

Con respecto al riesgo país, también se redujo notablemente este indicador entre 1999 y el 2000. En dicho período disminuyó 1847 puntos porcentuales. En este momento el Embi, índice que mide el riesgo soberano esta en 14.6%. La principal causa para esta calificación es la exitosa renegociación, de la deuda externa, en lo referente a Bonos Brady y euro bonos que permitió un alivio del 39%.

El comercio Exterior por su parte registró un repunte en el 2000 con un saldo positivo, las exportaciones crecieron en 8.3%, al pasar de US\$ 4.451 millones a US\$ 4.822 millones.

Lo preocupante es que el saldo positivo, se debe fundamentalmente al sector petrolero, según las estadísticas del Banco central del Ecuador los ingresos por exportaciones petroleras alcanzaron 65%, mientras que las no petroleras decrecieron en 20% con respecto a 1999, lo cual indica que se ha producido un decrecimiento del sector real de la economía, debido a la reducción del volumen y el precio del banano, café y camarón, productos que también tienen una alta influencia en las exportaciones ecuatorianas.

Las importaciones mostraron durante el 2000 un comportamiento hacia la recuperación con un ligero crecimiento del 14%, lo cual podría ser un indicativo de una mejoría del poder adquisitivo de la población.

En los que se refiere al sector fiscal, frente a las metas establecidas con el FMI, el resultado del manejo de las finanzas públicas en el año 2000 fue positivo, el déficit fiscal no llegó a superar el 2%, debido especialmente a los ingresos petroleros de fines de año.

1.1.2 PRODUCTOS O SERVICIOS

Nuestro proyecto esta enfocado netamente a ofrecer productos terminados de manufactura nacional, los mismos que requieren ventas y servicios más personalizados. También se va a contar con un amplio stock de productos para que nuestros clientes puedan comparar en base a su idoneidad, calidad, precio y estilo. Las mismas que sirven para satisfacer las necesidades de nuestros consumidores.

Al estar ofreciendo productos nacionales, no solo se esta generando fuentes de trabajo para nuestro establecimiento sino también para las empresas que nos proveen la mercadería.

1.1.3 CLIENTES Y TAMAÑO DE MERCADO.

1.1.3.1 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.

El Local Comercial, Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles, se encontrará ubicado en:

Ecuador, Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Distrito Metropolitano.

El Distrito Metropolitano de Quito se encuentra situado en la cordillera de los Andes a 2.800 metros sobre el nivel del mar, ocupa una meseta de 12 000 kilómetros cuadrados. Su temperatura ambiental oscila entre 10 y 25 grados centígrados (50 y 77 grados Fahrenheit).

La ciudad, en los últimos años, ha estado sujeta a un gran cambio urbanístico que la extendió hacia el norte, sur, los Valles de Tumbaco (hacia el nor-orient) y Los Chillos (en el sur-orient); esto ha permitido un notable crecimiento económico y poblacional que ha generado avances en la industria, economía, comercio y hotelería, pero además ha configurado nuevos actores y nuevas demandas sociales. Esto exigió del gobierno local una reorganización geográfica, administrativa y de conducción gubernamental de la ciudad.

En la urbe coexisten hoy cerca de dos millones de habitantes dentro de 65 parroquias metropolitanas centrales y suburbanas, que la han elegido como su sitio de residencia,

haciendo de La Carita de Dios una ciudad donde se aprecia la diversidad social que conforma el país.

Para poder cuantificar la población exacta de la urbe de la Ciudad nos ayudaremos de las proyecciones para el año 2000 que se presentan en los índices estadísticos Markop, que se encuentran en la siguiente tabla:

TABLA 2: POBLACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE QUITO	
HOMBRES:	931.124
MUJERES:	1.006.960
TOTAL:	1.938.084

Fuente: Estudios Estadísticos Markop 1999

1.1.3.2 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA.

Debido a que nuestro proyecto esta enfocado a la venta de ajuares de bautizo, necesitamos conocer cuantos habitantes católicos existen en el Distrito Metropolitano de Quito, para lo cual y en base a los datos obtenidos en la Arquidiócesis de Quito tenemos:

TABLA 3: ARQUIDIÓCESIS DE QUITO	
FECHA DE ERECCIÓN	8 de Enero de 1545
SUPERFICIE	12914.7 km ²
POBLACIÓN	2.466.245 habitantes
CATÓLICOS	1.557.225 habitantes
PARROQUIAS Y CUASI PARROQUIAS	145

Fuente: Arquidiócesis de Quito (www.iglesiaecuador.org.ec)

Una vez conocido cuantos habitantes católicos existen en el distrito, procedemos a segmentarlo por nivel Socio – Económico, para lo cual nos valemos de los índices Markop del año 2000, que estan representados en la tabla 4:

TABLA 4: POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE QUITO POR NIVEL SOCIO – ECONÓMICO (en porcentaje)	
Nivel Socio-económico	Porcentaje
Clase Alta (A – B)	7.5%
Clase Media Media (C)	28%
Clase Media Baja (D)	43%
Clase Baja (E)	21.5%

Fuente: Estudios Estadísticos Markop 1999

TABLA 5: NÚMERO DE HOGARES EN LA CIUDAD DE QUITO POR NIVEL SOCIO ECONÓMICO		
Nivel Socio-económico	CANTIDAD	
Clase Alta (A – B)	27.663	} 289.001
Clase Media Media (C)	103.276	
Clase Media Baja (D)	158.062	
Clase Baja (E)	79.302	
TOTAL	368.843	

Fuente: Estudios Estadísticos Markop 1999

Luego de estos análisis se puede determinar que el segmento del mercado son familias católicas de niveles socio-económicos medio y alto del Distrito Metropolitano de Quito, dentro de este segmento, también analizaremos las preferencias y gustos de los mismos

para de esta forma incursionar en los mejores productos de ropa y accesorios infantiles para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

1.1.3.3 TAMAÑO DE MERCADO.

Dentro de este tema, vamos a ratificar la real posibilidad de colocar el servicio que se elaborara en el proyecto. Para lo cual comenzaremos con el estudio de la proyección del mercado, en donde nos encontraremos situados

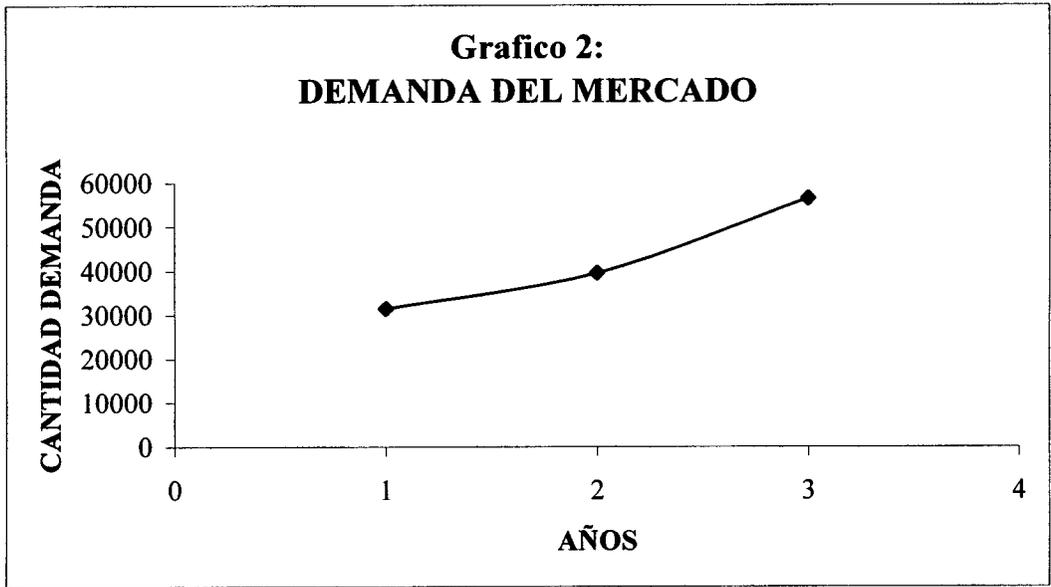
CALCULO DE LA ECUACIÓN DEL MERCADO

Los datos para calcular la ecuación del mercado, en base al análisis histórico son los siguientes:

AÑOS	DEMANDA ANUAL
1999	31424.77
2000	39526.62
2001	56390.51

GRAFICO DEL MERCADO

Con los datos que se muestran en la tabla anterior, presentamos el siguiente gráfico:



El método que se utilizara para el cálculo de la proyección del mercado es el de los mínimos cuadrados y en este caso se supone que la Demanda (y) es una función cuadrática de los Años (x) y se relacionan mediante la función:

$$y = a + bx + cx^2$$

Para fijar los parámetros a , b y c de la ecuación cuadrática se requiere realizar los siguientes cálculos:

AÑOS	DEMANDA	XY	X ²	X ³	YX ²	X ⁴	Y ²	
1999	1	31424.77	31424.77	1.00	1.00	31424.77	1.00	987516295.25
2000	2	39526.62	79053.23	4.00	8.00	158106.46	16.00	1562353293.36
2001	3	56390.51	169171.54	9.00	27.00	507514.62	81.00	3179889956.40
TOTAL	6	127341.90	279649.54	14.00	36.00	697045.85	98.00	5729759545.01

MEDIA	2	42447.30	93216.51	4.67	12.00	232348.62	32.67	1909919848.34
--------------	----------	-----------------	-----------------	-------------	--------------	------------------	--------------	----------------------

El sistema de Ecuaciones Normales para la ecuación cuadrática es:

- 1) $\sum y = Na + b\sum x + c\sum x^2$
- 2) $\sum xy = a\sum x + b\sum x^2 + c\sum x^3$
- 3) $\sum y = a\sum x^2 - b\sum x^3 - c\sum x^4$

El sistema de ecuaciones a resolver es:

- 4) $127341.90 = 3a + 6b + 14c$
- 5) $279649.54 = 6a + 14b + 36c$
- 6) $697045.85 = 14a - 36b - 98c$

La resolución de las ecuaciones presentadas, se la ha realizado por el método con Determinantes de Matrices, demostramos a continuación los resultados obtenidos:

INGRESO DE DATOS

a	b	c	Sumatoria
3.00	6.00	14.00	127341.90
6.00	14.00	36.00	279649.54
14.00	36.00	98.00	697045.85

RESPUESTA

a	32085.01
b	-5041.27
c	4381.035

RESOLUCION

MATRIZ DEL SISTEMA

$$\left\{ \begin{array}{ccc} 3.00 & 6.00 & 14.00 \\ 6.00 & 14.00 & 36.00 \\ 14.00 & 36.00 & 98.00 \end{array} \right\}$$

Determinante del Sistema

$$DS = 4.00$$

MATRIZ DE LA VARIABLE A

$$\left\{ \begin{array}{ccc} 127341.90 & 6.00 & 14.00 \\ 279649.54 & 14.00 & 36.00 \\ 697045.85 & 36.00 & 98.00 \end{array} \right\}$$

DETERMINANTE VARIABLE A

$$Da = 128340.04$$

MATRIZ DE LA VARIABLE B

$$\left\{ \begin{array}{ccc} 3.00 & 127341.90 & 14.00 \\ 6.00 & 279649.54 & 36.00 \\ 14.00 & 697045.85 & 98.00 \end{array} \right\}$$

DETERMINANTE VARIABLE B

$$Db = -20165.08$$

MATRIZ DE LA VARIABLE C

$$\begin{Bmatrix} 3.00 & 6.00 & 127341.90 \\ 6.00 & 14.00 & 279649.54 \\ 14.00 & 36.00 & 697045.85 \end{Bmatrix}$$

DETERMINANTE VARIABLE C

$$Dc = 17524.14$$

$$a = \frac{Da}{DS}$$

$$b = \frac{Db}{DS}$$

$$c = \frac{Dc}{DS}$$

De manera que la ecuación de regresión de la Función Cuadrática es:

$$y = 32085.01 - 5041.27x + 4381,035x^2$$

Para estimar la oferta esperada en el 2002, se reemplaza x de la siguiente manera

$$y(2002) = 32085.01 - 5041.27(4) + 4381.035(4)^2$$

$$y(2002) = 32085.01 - 20165.08 + 70096.56$$

$$y(2002) = 82016.49$$

De esta forma proyectamos para los siguientes años, como se presenta en la siguiente

Tabla:

TABLA 6: DEMANDA ANUAL DEL MERCADO.

AÑOS A PROYECTAR	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL MERCADO
2002	82016.49
2003	116404.54
2004	159554.65
2005	211466.84
2006	272141.09

FORMULA DEL COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN PARA EL MODELO CUADRÁTICO

$$r^2 = 1 - \frac{\sum y^2 - a \sum y - b \sum xy - c \sum x^2 y}{\frac{\sum y^2}{N} - \left[\frac{\sum y}{N} \right]^2}$$

$$r^2 = 1 - \frac{5729759545.01 - (32085.01)(127341.90) - (-5041.27)(279649.54) - (4381.035)(697045.85)}{\frac{5729759545.01}{3} - \left[\frac{127341.90}{3} \right]^2}$$

$$r^2 = 1 - \frac{-6.28}{108146571.05}$$

$$r^2 = 1 - (-0.0000001)$$

$$r^2 = 1.00$$

Luego de que la proyección del mercado, indica que este va a seguir con la tendencia a crecer, proseguiremos con el estudio de la Demanda de nuestros productos:

CÁLCULO DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

El cálculo de la Demanda, se lo realiza en base al análisis histórico de la misma que se ha realizado en el mercado en el año 2001.

El estudio de los productos individuales que se han demandado son Ajuares de Bautizo tanto para niñas como para niños y ajuar de nueve piezas de vestir para recién nacidos:

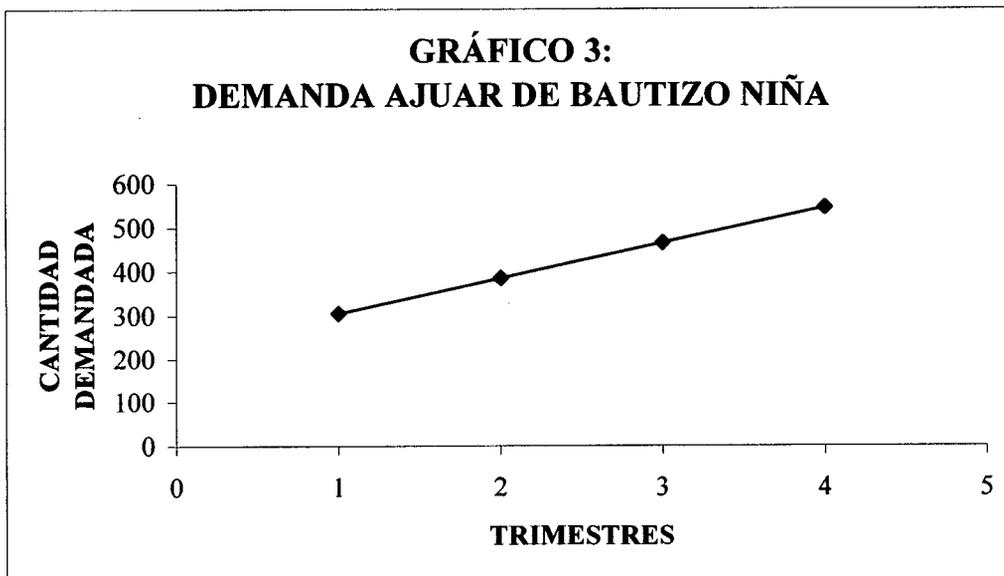
DEMANDA DEL AJUAR DE BAUTIZO DE NIÑA

Los datos observados están expresados en trimestres del año 2001

TRIMESTRES	CANTIDAD DEMANDADA
Ene - Mar	305
Abr - Jun	385
Jul - Sep	465
Oct - Dic	545

GRAFICO DE LA DEMANDA

De los datos anteriores tenemos que el gráfico de la curva de la oferta es:



El método que se utilizara para el cálculo de la proyección es el de los mínimos cuadrados y en este caso se supone que el Precio de Venta (y) es una función lineal de la cantidad ofertada (x) y se relacionan mediante la función:

$$y = a + bx$$

Para fijar los parámetros a y b de la ecuación de la línea recta debemos realizar los siguientes cálculos:

TRIMESTRES		CANTIDAD DEMANDA	X*Y	X ²	Y ²
Ene - Mar	1	305	305	1	93025
Abr - Jun	2	385	770	4	148225
Jul - Sep	3	465	1395	9	216225
Oct - Dic	4	545	2180	16	297025
TOTAL	10	1700	4650	30	754500

MEDIA	2,50	425	1162,50	7,50	188625
--------------	------	-----	---------	------	--------

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

Remplazando en las ecuaciones, se tiene que

$$b = \frac{4(4650) - (10)(1700)}{4(30) - (10)^2}$$

$$b = \frac{1600}{20}$$

$$b = 80$$

$$a = 425 - (80 * 2,50)$$

$$a = 425 - 200$$

$$a = 225$$

De esta forma la ecuación final de regresión es:

$$y = 225 + 80x$$

Esta ecuación nos permite establecer los valores de y (demanda) que da la ecuación para cada trimestre observado en el año 2001.

Para estimar la demanda esperada en los siguientes años, se reemplaza x de la siguiente manera

$$y(\text{Año } 2) = 225 + [(80) * (24)]$$

$$y = 2145$$

De esta forma proyectamos para los siguientes años, como se presenta en la siguiente tabla:

TABLA 7. PROYECCIÓN DEMANDA ANUAL DE AJUARES DE NIÑA

AÑOS A PROYECTAR	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ANUAL
1	1700
2	2145
3	3105
4	4065
5	5025
6	5985
7	6945
8	7905
9	8895
10	9825

CALCULO DEL COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (r^2)

El coeficiente de determinación, indica que tan correcto es el estimado de la ecuación de regresión. Mientras más alto sea r^2 , más confianza se podrá tener en el estimado de la línea de regresión.

$$r^2 = 1 - \frac{\sum y^2 - a \sum y - b \sum xy}{\frac{\sum y^2}{N} - \left[\frac{\sum y}{N} \right]^2}$$

$$r^2 = 1 - \frac{754500 - (225 * 1700) - (80 * 4650)}{4} \frac{754500}{4} - \left[\frac{1700}{4} \right]^2$$

$$r^2 = 1 - \frac{754500 - 382500 - 372000}{4} \frac{754500}{4} - \left[\frac{1700}{4} \right]^2$$

$$r^2 = 1 - \frac{0.00}{8000}$$

$$r^2 = 1.00$$

Una vez conocidas las formulas y los procedimientos para determinar el Modelo Lineal, procedemos a resolver de la misma manera cada uno de los diferentes artículos que se ofrecen.

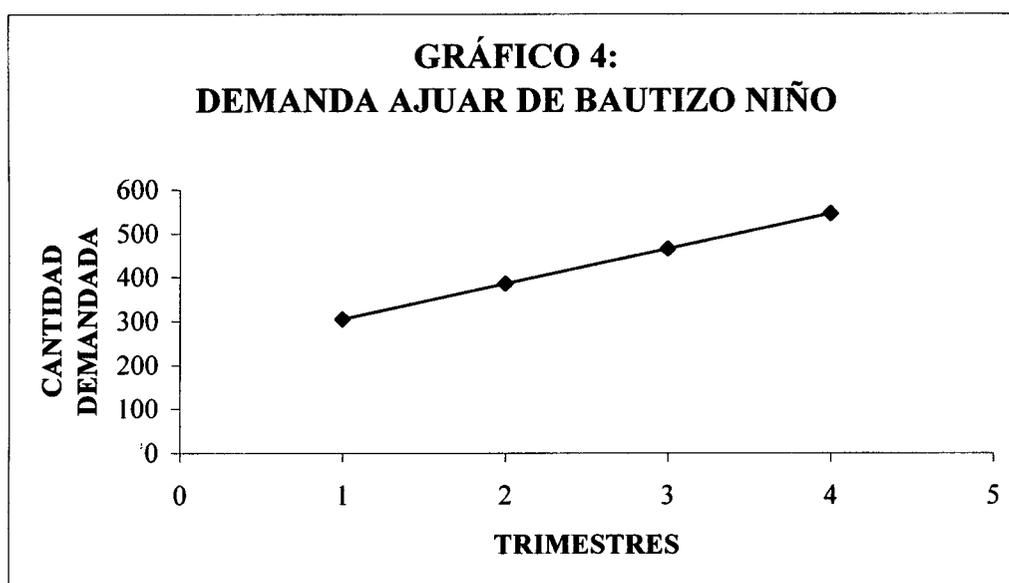
DEMANDA DEL AJUAR DE BAUTIZO DE NIÑO

Los datos observados están expresados en trimestres del año 2001

TRIMESTRES	CANTIDAD DEMANDADA
Ene - Mar	305
Abr - Jun	385
Jul - Sep	465
Oct - Dic	545

GRAFICO DE LA DEMANDA

De los datos anteriores tenemos que el gráfico de la curva de la oferta es:



El método que se utilizara para el cálculo de la proyección es el de los mínimos cuadrados y en este caso se supone que el Precio de Venta (y) es una función lineal de la cantidad ofertada (x) y se relacionan mediante la función:

$$y = a + bx$$

Para fijar los parámetros a y b de la ecuación de la línea recta debemos realizar los siguientes cálculos:

TRIMESTRES		CANTIDAD DEMANDA	X*Y	X ²	Y ²
Ene - Mar	1	305	305	1	93025
Abr - Jun	2	385	770	4	148225
Jul - Sep	3	465	1395	9	216225
Oct - Dic	4	545	2180	16	297025
TOTAL	10	1700	4650	30	754500

MEDIA	2,50	425	1162,50	7,50	188625
--------------	------	-----	---------	------	--------

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

Remplazando en las ecuaciones, se tiene que

$$b = \frac{4(4650) - (10)(1700)}{4(30) - (10)^2}$$

$$b = \frac{1600}{20}$$

$$b = 80$$

$$a = 425 - (80 * 2,50)$$

$$a = 425 - 200$$

$$a = 225$$

De esta forma la ecuación final de regresión es:

$$y = 225 + 80x$$

Esta ecuación nos permite establecer los valores de y (demanda) que da la ecuación para cada trimestre observado en el año 2001.

Para estimar la demanda esperada en los siguientes años, se reemplaza x de la siguiente manera

$$y(\text{Año } 2) = 225 + [(80) * (24)]$$

$$y = 2145$$

De esta forma proyectamos para los siguientes años, como se presenta en el siguiente cuadro:

TABLA 8. PROYECCIÓN DEMANDA ANUAL DE AJUARES DE NIÑO

AÑOS A PROYECTAR	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ANUAL
1	1700
2	2145
3	3105
4	4065
5	5025
6	5985
7	6945
8	7905
9	8895
10	9825

CALCULO DEL COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (r^2)

El coeficiente de determinación, indica que tan correcto es el estimado de la ecuación de regresión. Mientras más alto sea r^2 , más confianza se podrá tener en el estimado de la línea de regresión.

$$r^2 = 1 - \frac{\sum y^2 - a \sum y - b \sum xy}{\frac{\sum y^2}{N} - \left[\frac{\sum y}{N} \right]^2}$$

$$r^2 = 1 - \frac{754500 - (225 * 1700) - (80 * 4650)}{4}$$

$$r^2 = 1 - \frac{\frac{754500}{4} - \left[\frac{1700}{4} \right]^2}{188625 - 180625}$$

$$r^2 = 1 - \frac{754500 - 382500 - 372000}{188625 - 180625}$$

$$r^2 = 1 - \frac{0.00}{8000}$$

$$r^2 = 1.00$$

DEMANDA DEL AJUAR DE NUEVE PIEZAS DE BEBE

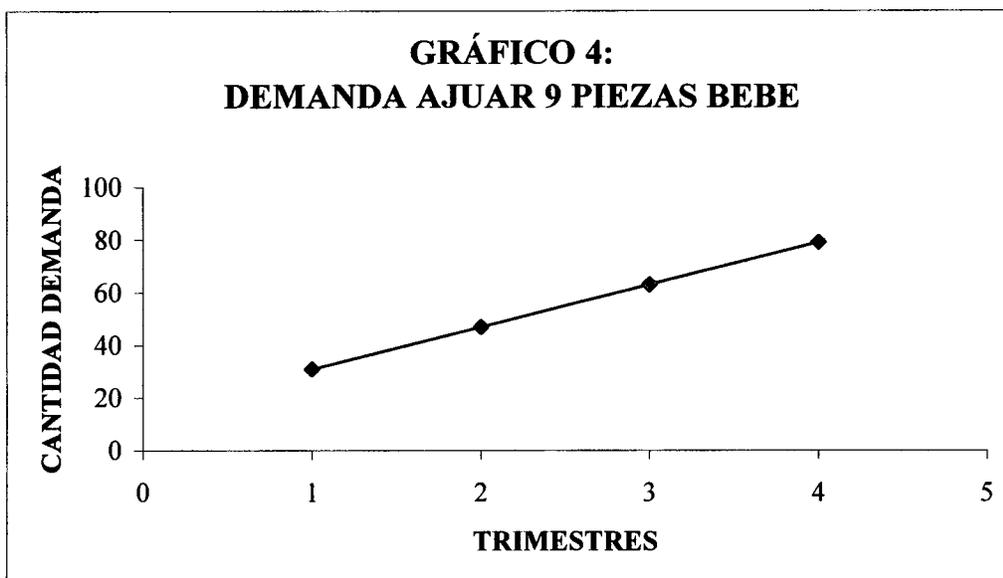
Los datos observados están expresados en trimestres del año 2001

TRIMESTRES	CANTIDAD DEMANDADA
Ene - Mar	31
Abr - Jun	47
Jul - Sep	63
Oct - Dic	79

GRAFICO DE LA DEMANDA

De los datos anteriores tenemos que el gráfico de la curva de la Demanda es:

**GRÁFICO 4:
DEMANDA AJUAR 9 PIEZAS BEBE**



El método que se utilizara para el cálculo de la proyección es el de los mínimos cuadrados y en este caso se supone que el Precio de Venta (y) es una función lineal de la cantidad demandada (x) y se relacionan mediante la función:

$$y = a + bx$$

Para fijar los parámetros *a* y *b* de la ecuación de la línea recta debemos realizar los siguientes cálculos:

TRIMESTRES		CANTIDAD DEMANDADA	X*Y	X ²	Y ²
Ene - Mar	1	31	31	1	961
Abr - Jun	2	47	94	4	2209
Jul - Sep	3	63	189	9	3969
Oct - Dic	4	79	316	16	6241
TOTAL	10	220	630	30	13380

MEDIA	2,50	55	157,50	7,50	3345
--------------	------	----	--------	------	------

Utilizando las formulas anteriormente descritas se obtuvieron los siguientes resultados:

$$b = \frac{4(630) - (10 * 220)}{4(30) - (10)^2}$$

$$b = 16$$

$$a = 55 - (16 * 2.50)$$

$$a = 15$$

De esta forma la ecuación final de regresión es

$$y = 15 + 16x$$

Esta ecuación nos permite establecer los valores de y (demanda) que da la ecuación para cada trimestre observado en el año 2001.

Para estimar la demanda esperada en los siguientes años, se reemplaza x de la siguiente manera

$$y(\text{Año } 2) = 15 + 16(24)$$

$$y = 12$$

De esta forma proyectamos para los siguientes años, como se presenta en el siguiente cuadro:

TABLA 9: PROYECCIÓN DEMANDA ANUAL DE AJUARES DE BEBE

AÑOS A PROYECTAR	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ANUAL
1	220
2	399
3	591
4	783
5	975
6	1167
7	1359
8	1551
9	1743
10	1935

CALCULO DEL COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (r^2)

$$r^2 = 1 - \frac{13380 - (15 * 220) - (16 * 630)}{4} \div \frac{13380}{4} - \left[\frac{220}{4} \right]^2$$

$$r^2 = 1 - \frac{13380 - 3300 - 10080}{4} \div \frac{3345 - 3025}{4}$$

$$r^2 = 1 - \frac{0.00}{320}$$

$$r^2 = 1.00$$

Después de haber calculado la demanda, podemos decir que los productos que se ofrecerán en El Local Comercial, Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles, tiende a incrementar su demanda puesto que la tasa bruta de natalidad para el año 2000 es del 23.24, es decir que la población crece aceleradamente por lo cual nuestro proyecto tiende al alza.

Es por esta razón y debido a la segmentación Demográfica del proyecto que los clientes se acostumbran a los diferentes cambios en los precios y los adquieren sin importar que suban o bajen su precio en cantidades moderadas.

1.1.4 ESTUDIO DE LA COMPETENCIA.

La competencia principal que se tiene esta dentro del mercado informal, que se encuentra ubicada en el sector del Centro Histórico de Quito, los mismos que no brindan las comodidades y seguridades a sus clientes ya que al ser un mercado popular, no se puede exigir que el producto tenga la calidad que se requiere y por lo tanto no existen cambios ni devoluciones, lo que conlleva a que sus clientes no puedan exigir sus derechos, a su vez carece de un amplio Stock de ternos y accesorios que complementan los ajuares por lo que las personas deben recorrer diversos lugares para encontrarlos. Los precios dentro del negocio informal, se podría decir, que son de un 10% y en el mejor de los casos de un 15% menos a los ofrecidos en el negocio forma, pero hay que tomar en cuenta que este tipo de negocio no paga impuestos de ningún tipo, por ende no ofrece las garantías necesarias.

La competencia formal se encuentra dividida en dos partes, la Formal Directa y la Formal Indirecta

La formal Directa, también se encuentra ubicada en Centro Histórico de Quito, cuentan con una trascendencia bastante amplia y muchos de ellos son dueños de sus locales y saben que deben tener un poco mas de Stock, el mismo que es de buena calidad y ofrece

las garantías necesarias, ya que tienen que competir directamente con el Comercio Informal, puesto que se encuentran literalmente juntos.

Estos locales comerciales pagan impuestos los mismos que deben ser cargados a los precios de venta, es por esta razón que los precios son un 5% más alto de lo que ofrece nuestro proyecto y las ventas se las hace al contado y en efectivo.

El mercado formal Indirecto, se encuentra en los diferentes locales comerciales, los mismos que son la minoría.

Estos comercios tienen que pagar un mensual por los locales que utilizan, pagan también todos los impuestos, por lo que sus precios son de un 10% mayor al que se ofrece en el proyecto, también cuentan con la desventaja de que casi todas las personas que adquieren los productos en estos locales pagan a crédito por lo que viven mes a mes.

Otra desventaja del mercado indirecto es que no tienen un buen surtido de su Stock, por lo que los clientes deben dirigirse a los mercados tanto formal como informal.

Al estudiar la competencia vemos que los mercados se encuentran estrechamente ligados, por lo que los clientes si no encuentran lo que buscan en el uno se dirigen al otro, y en esta frustración se pierde el precioso tiempo que muchas de las veces no se lo tiene.

Al encontrarnos situados en el nuevo corazón comercial de Quito, nosotros pretendemos en nuestro negocio, minimizar el tiempo de compra, ya que contaremos en un mismo lugar con un gran Stock de mercadería, y daremos facilidades de pago al contado como a crédito, lo que conlleva a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

1.1.5 ANÁLISIS FODA

El Análisis *FODA* es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la Empresa, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que resulta posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

- **FORTALEZAS:** son los recursos y capacidades especiales con que cuenta la Empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia.
- **OPORTUNIDADES:** son aquellas posibilidades favorables que se deben reconocer o descubrir en el entorno en el que actúa la Empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

- **DEBILIDADES:** son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.
- **AMENAZAS:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Una vez que se ha establecido las ventajas de establecer un análisis FODA, se hace uso de ésta herramienta para establecer las estrategias a seguir para la consecución de los objetivos planteados para la Empresa, con este antecedente presentamos en el Cuadro 1.1 el análisis de los factores internos y externos para el local comercial especializado en la venta de ropa y accesorios infantiles.

TABLA 10: LISTA PLANA DE FACTORES FODA, PARA LOCAL COMERCIAL ESPECIALIZADO EN LA VENTA DE ROPA Y ACCESORIOS INFANTILES.

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
1. Infraestructura básica adecuada.	1. Falta de uso de tecnología.
2. Capacidad de autogestión con comunicación y organización.	2. Falta de inversión en capacitación del recurso humano.
3. Prestigio adquirido por años.	3. Desequilibrio en la asignación de funciones.
4. Capacidad de ofrecer servicios.	
5. Ambiente de disciplina.	
6. Calidad de los productos y servicios.	
7. Decisión Gerencial de buscar un nuevo ambiente de mercado	

ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Captar nuevos nichos de mercado.	1. Crisis en el sector económico.
2. Creciente población infantil.	2. Grandes cadenas comerciales establecidas.
3. Demanda de compromisos sociales.	3. Oferta de otros negocios, con mayor diversificación y menores costos.
4. Desarrollo y posibilidad de accesos a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación.	4. Proliferación de negocios similares en el mismo sector comercial.
5. Conciencia de la necesidad de modernizar la empresa.	5. Inicio del ciclo escolar, provoca bajas en las ventas.
6. Falta de negocios de prestigio con precios medio - bajos.	

1.1.6 PRESUPUESTO DE VENTAS.

El Cuadro 1, presenta la proyección de ventas en forma anual, para cada uno de los años del proyecto.

Las unidades de venta provienen de las proyecciones de la demanda; y el precio de venta lo obtenemos del costo de la factura de compra de los ajuares aumentando el beneficio que deseamos obtener para el primer año, para el segundo año incrementamos el índice de precios al consumidor para la región sierra que es :7.06% a Junio del 2002.

CUADRO 1: PRESUPUESTO DE VENTAS

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AJUAR BAUTIZO NIÑA										
Unidades	1.700,00	2.145,00	3.105,00	4.065,00	5.025,00	5.985,00	6.945,00	7.905,00	8.865,00	9.825,00
Precio	40,00	42,82	45,85	49,08	52,55	56,26	60,23	64,48	69,04	73,91
Total	68.000,00	91.857,48	142.356,10	199.527,27	264.061,46	336.713,35	418.307,52	509.744,49	612.007,36	726.168,99
AJUAR BAUTIZO NIÑO										
Unidades	1.700,00	2.145,00	3.105,00	4.065,00	5.025,00	5.985,00	6.945,00	7.905,00	8.865,00	9.825,00
Precio	35,00	37,47	40,12	42,95	45,98	49,23	52,70	56,42	60,41	64,67
Total	59.500,00	80.375,30	124.561,59	174.586,36	231.053,77	294.624,19	366.019,08	446.026,43	535.506,44	635.397,87
AJUAR 9 PIEZAS BEBE										
Unidades	220,00	399,00	591,00	783,00	975,00	1.167,00	1.359,00	1.551,00	1.743,00	1.935,00
Precio	10,00	10,71	11,46	12,27	13,14	14,06	15,06	16,12	17,26	18,48
Total	2.200,00	4.271,69	6.773,95	9.608,23	12.808,95	16.413,72	20.463,64	25.003,60	30.082,60	35.754,12
TOTAL PRESUPUESTO DE VENTAS	129.700,00	176.504,47	273.691,63	383.721,86	507.924,18	647.751,26	804.790,25	980.774,51	1.177.596,39	1.397.320,99

Capítulo II

2.1 ANÁLISIS TÉCNICO

2.1.1 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El local Comercial Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles, se instalara en el Norte de la Ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, Provincia de Pichincha.

2.1.1.1 INFRAESTRUCTURA.

La ciudad de Quito, cuenta con todos los servicios básicos como son:

1. Electricidad (120 – 220 V)
2. Agua Potable.
3. Telecomunicaciones.
4. Servicios de Salud (Maternidades, Hospitales, Clínicas)
5. Educación a nivel primario, secundario, técnico y superior.

2.1.1.2 ASPECTOS INSTITUCIONALES.

La Ciudad de Quito al ser la Capital de la República del Ecuador, cuenta con la presencia de todos los Ministerios e Instituciones Publicas, de la misma manera que con los servicios bancarios, financieros y no bancarios, de las Instituciones Privadas.

2.1.2 MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El local Comercial Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles y la Administración, prestaran sus servicios en las calles Amazonas y Gaspar de Villaroel (Frente a la Clínica de la Mujer), al norte de la Ciudad de Quito. Además se encuentra aproximadamente a 30 minutos de los valles aledaños de esta urbe.

En lo que respecta a mano de obra, existe personal calificado debido a que en la Capital hay diversos centros de estudios dirigidos al personal de ventas, lo cual conlleva a contribuir al desarrollo no solo del sector en el que nos desenvolvemos, sino también en las fabricas que nos proveen de los artículos, para así de esta forma crear más fuentes de trabajo y sacar al país adelante.

El Terreno cuenta con una superficie de 515 m², sin ninguna construcción, dotado de todos los servicios básicos como son: Luz (110 – 220 V), agua potable, teléfono, alcantarillado y recolección de basura. El local Comercial, está bien ubicado en cuanto a las principales vías, como también a distancias cortas con los clientes, proveedores e instituciones bancarias.

Luego de analizar estos factores, se puede garantizar que no existirán problemas con la instalación de El Local Comercial Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles en esta zona.

2.1.3 TAMAÑO DE VENTAS DEL PROYECTO.

Para determinar el tamaño de ventas de El local Comercial Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles, hay que tomar en cuenta la demanda proyectada del mercado, la cual podemos observar de una mejor manera en el siguiente cuadro:

CUADRO 2: TAMAÑO DE VENTAS DEL PROYECTO.

DEMANDA ANUAL PROYECTADA				
AÑOS PROYECTADOS	AJUAR DE BAUTIZO		AJUAR NUEVE PIEZAS BEBE	TOTAL
	NIÑA	NIÑO		
1	1700	1700	220	3620
2	2145	2145	399	4689
3	3105	3105	591	6801
4	4065	4065	783	8913
5	5025	5025	975	11025
6	5985	5985	1167	13137
7	6945	6945	1359	15249
8	7905	7905	1551	17361
9	8865	8865	1743	19473
10	9825	9825	1935	21585

Así por ejemplo tenemos que para el año 1, tenemos una capacidad de venta total de 3620 ajuares, de los cuales 1700 son de Ajuar de Niña, 1700 son de Ajuar de Niño y 220 son de Ajuar de Nueve piezas de Bebe.

2.1.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO.

Debido a la teocracia establecida por la España de la época colonial, se asimilaron los principios católicos, y con la construcción de los templos dedicados al culto a Dios, se empezaron a instituir los diferentes sacramentos del Catolicismo, entre ellos el principal que es el Bautismo, que representa el nacimiento a una nueva vida con Dios, requería

para ser establecido que los creyentes se acercaran con ropaje blanco, y desde ese entonces la Iglesia Católica pide que los fieles vistieran este atuendo.

2.1.4.2. INSUMOS.

Los insumos y sus respectivos costos que se necesitan para la conformación de los Ajueres de Bautizo de Niña y de Niño se los han obtenido de facturas y documentos proformas de los diferentes proveedores a los que acudimos:

CUADRO 3: COSTO UNITARIO DE LOS INSUMOS

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO USD	UNIDAD
AJUAR DE BAUTIZO DE NIÑA:		
• Vestido Banco.	\$ 11,00	Cada Uno
• Un Tocado.	\$ 0,50	Cada Uno
• Calzonario de buhuelos.	\$ 0,90	Cada Uno
• Un par de medias con encajes.	\$ 0,79	Cada Par
• Un par de Zapatos.	\$ 9,00	Cada Par
COSTO INSUMOS	\$ 22,19	
AJUAR DE BAUTIZO NIÑO:		
• Terno Naval Blanco.	\$ 6,60	Cada Uno
• Gorro Marinero.	\$ 3,00	Cada Uno
• Calzoncillo y BVD.	\$ 1,30	Cada Uno
• Un par de Medias.	\$ 0,45	Cada Par
• Un par de Zapatos.	\$ 5,50	Cada Par
COSTO INSUMOS	\$ 16,85	
AJUAR 9 PIEZAS DE BEBE		
• Saco.		Uno
• Pantalón.		Uno
• Camiseta.		Uno
• Gorro.		Uno
• Ombliguero.		Uno
• Babero.		Uno
• Mitones.		Par

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO USD	UNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> • Escarpines. • Cobija. 		Par Uno
COSTO INSUMO	\$ 5,00	

2.1.4.1 MATERIAS PRIMAS.

La materia prima principal para nuestro proyecto son los Ajuares de Bautizo de Niña como de Niño y el Ajuar de nueve piezas de Bebe. La misma que será adquirida a productores nacionales.

Estos productos se caracterizan por tener una alta calidad, un buen terminado, utilizar telas lavables y duraderas y tener costos competitivos para la manufactura extranjera.

El costo promedio de los Ajueres de Bautizo y de Bebe es como se presenta a continuación:

CUADRO 4: COSTO PROMEDIO DE ADQUISICIÓN DE LOS AJUARES

DETALLE	COSTO DE ADQUISICIÓN
AJUAR DE BAUTIZO DE NIÑA	\$ 22,19
AJUAR DE BAUTIZO DE NIÑO	\$ 16,85
AJUAR NUEVE PIEZAS DE BEBE	\$ 5,00

A continuación se presenta una proyección del costo de adquisición de los diferentes Ajuares, en el cual hemos adicionado el incremento del índice de precios al consumidor en la región sierra al mes de junio de 2002 que es de 7.06%:

CUADRO 5: REQUERIMIENTO ANUAL DE AJUARES.

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AJUAR BAUTIZO NIÑA										
Unidades	1.700,00	2.145,00	3.105,00	4.065,00	5.025,00	5.985,00	6.945,00	7.905,00	8.865,00	9.825,00
Precio Adquisición	22,19	23,76	25,43	27,23	29,15	31,21	33,41	35,77	38,30	41,00
Total Costo	37.723,00	50.957,94	78.972,05	110.687,75	146.488,09	186.791,73	232.056,10	282.780,76	339.511,08	402.842,25
AJUAR BAUTIZO NIÑO										
Unidades	1.700,00	2.145,00	3.105,00	4.065,00	5.025,00	5.985,00	6.945,00	7.905,00	8.865,00	9.825,00
Precio Adquisición	16,85	18,04	19,31	20,68	22,14	23,70	25,37	27,16	29,08	31,13
Total Costo	28.645,00	38.694,96	59.967,51	84.050,86	111.235,89	141.840,50	176.212,04	214.729,87	257.808,10	305.898,69
AJUAR 9 PIEZAS BEBE										
Unidades	220,00	399,00	591,00	783,00	975,00	1.167,00	1.359,00	1.551,00	1.743,00	1.935,00
Precio Adquisición	5,00	5,35	5,73	6,14	6,57	7,03	7,53	8,06	8,63	9,24
Total Costo	1.100,00	2.135,85	3.386,97	4.804,12	6.404,48	8.206,86	10.231,82	12.501,80	15.041,30	17.877,06
TOTAL COSTO ADQUISICIÓN	67.468,00	91.788,75	142.326,53	199.542,73	264.128,46	336.839,09	418.499,96	510.012,42	612.360,48	726.618,00

2.1.4.3. EMPAQUES.

Los Ajuares de Niña, Niño y Bebe, serán entregados a los clientes en fundas de polietileno blanco con el logotipo de la empresa en los frentes.

Este tipo de empaque se lo adquiere en el mercado por millares, lo que es beneficioso ya que se hará una sola adquisición puesto que es un producto que no se daña ni pierde la forma.

El costo de adquisición es el siguiente:

CUADRO 6. COSTO DE ADQUISICIÓN DE EMPAQUES

PRODUCTO	NECESIDAD	PRECIO UNITARIO USD	TOTAL USD
Funda Blanca de Polietileno	2000	\$ 0,30	\$ 600,00

Fuente Investigación Directa.

2.1.4.4 PERSONAL DE VENTAS REQUERIDO.

Para el área de ventas se requiere de mano de obra directa que consta de cinco chicas de mostrador y dos cajeras. Los salarios son los establecidos promedio para locales comerciales, los mismos que presentamos en el siguiente cuadro:

CUADRO 7: REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA ANUAL

EMPLEADO	SUELDO MENSUAL USD	COSTO ANUAL USD
Jefe de Ventas	\$ 160,00	\$ 1.920,00

EMPLEADO	SUELDO MENSUAL USD	COSTO ANUAL USD
Cajero (a)	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Cajero (a)	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Señorita de Mostrador 1	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Señorita de Mostrador 2	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Señorita de Mostrador 3	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Señorita de Mostrador 4	\$ 120,00	\$ 1.440,00

Fuente: Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos. (Acuerdo Ministerial 000001).

2.1.5 INVERSIONES EN EQUIPOS Y MAQUINARIAS.

2.1.5.1 EQUIPO Y MAQUINARIA PARA EL LOCAL DE VENTAS.

Para la venta de los productos, necesitaremos el equipo que se muestra a continuación, la vida útil del equipo se considera en 5 años, el mantenimiento del mismo se lo realizara trimestralmente según las especificaciones del fabricante.

CUADRO 8: REQUERIMIENTO EQUIPO Y MAQUINARIA LOCAL DE VENTAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO USD	TOTAL USD
2	P.O.S. ARCO LITTLE FOOT - USA	\$ 1.321,60	\$ 2.643,20

Fuente: Cotizaciones.

2.1.5.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

La empresa cuenta con un terreno de 515 m² aproximadamente, sin ninguna construcción y con un costo de US \$ 20000.

Las áreas que se van a utilizar para la construcción se describen en el siguiente cuadro:

TABLA 11: DISTRIBUCIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN

DETALLE	ÁREA EN m²
Subsuelos (452 m ² * 3 Subsuelos)	1356
Local Comercial	172
Administración Central	78
Departamento	92
Bodega	13
Circulación	21

Fuente: Presupuesto (anexos)

El costo de la construcción, se ha contratado en obra terminada “Llave en Mano”, es decir, con todos los acabados para el buen funcionamiento del Edificio, el mismo que se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO 9: COSTO TOTAL DE LA CONSTRUCCIÓN.

ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN M²	PRECIO ESTIMADO POR CADA M²	COSTO TOTAL DE LA CONSTRUCCIÓN CON “LLAVE EN MANO”
1733	\$ 100,00	\$ 173.300,00

Fuente: Presupuesto (anexos)

La distribución de la Edificación es como se detalla en los siguientes planos:

GRAFICO 5: PLANTA BAJA: LOCAL COMERCIAL

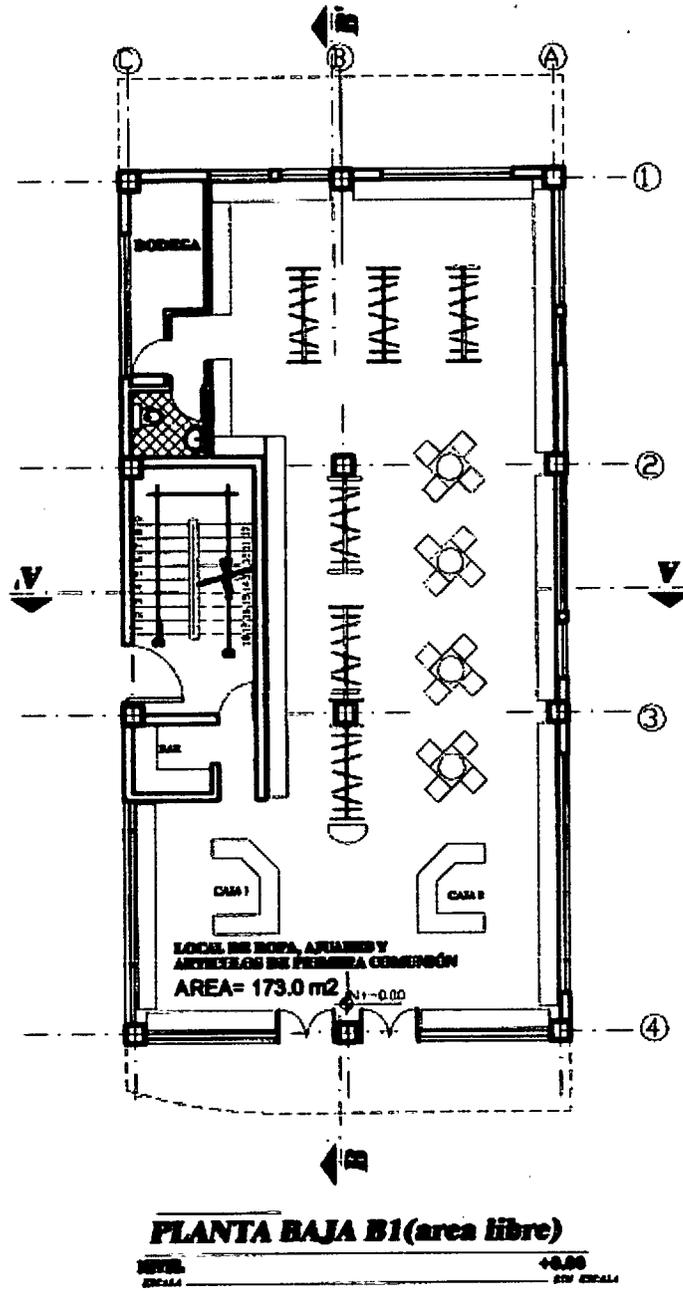
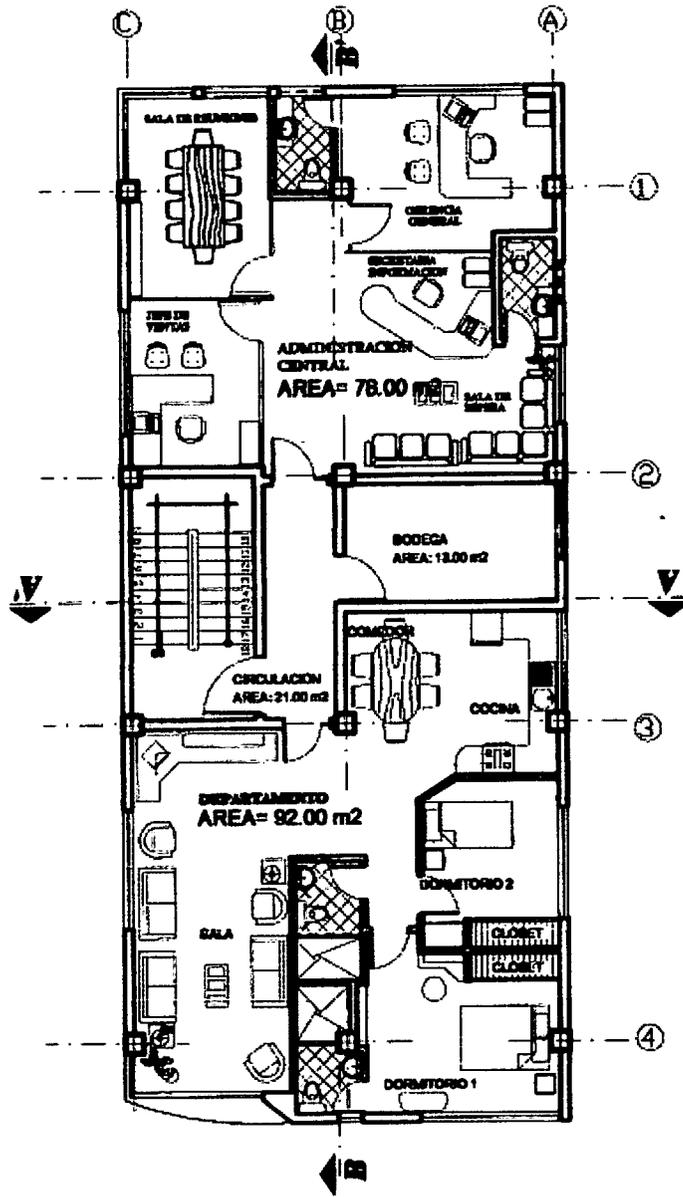


GRAFICO 6: PLANTA SUPERIOR ADMINISTRACIÓN CENTRAL



PLANTA ALTA NIVEL SUPERIOR

NIVEL
Escala

← 0.25 m
SEÑAL ESCALA

2.1.6 RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO.

CUADRO 10: INVERSIONES DEL PROYECTO

DETALLE	TOTAL USD
Equipo y Maquinaria de Planta	\$ 2.643,20
Construcción del Edificio	\$ 173.300,00
TOTAL INVERSIÓN	\$ 175.943,20

Capítulo III

3.1 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.

3.1.1 ESTRUCTURA PROPUESTA.

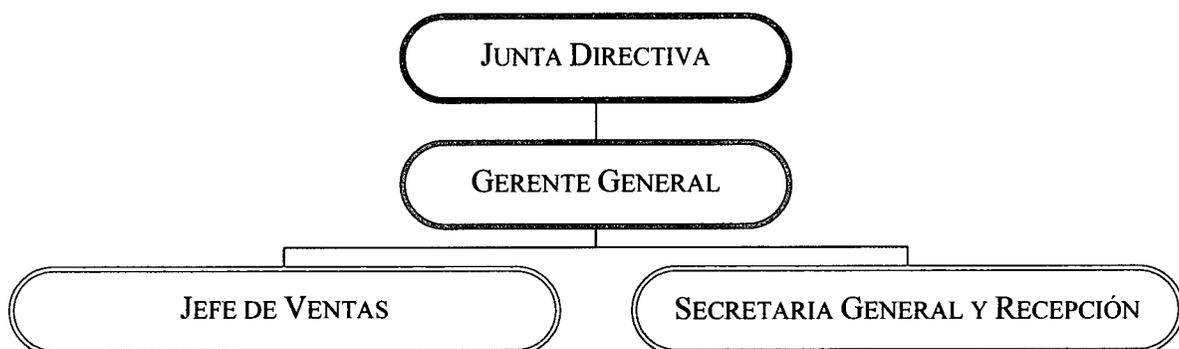
El local Comercial Especializado en la Venta de Ropa y Accesorios Infantiles, se constituirá según el régimen de sociedad de responsabilidad limitada, con el nombre de **“ERAZO LTDA.”**

La estructura organizacional de la empresa, corresponde a una organización funcional puesto que este tipo de estructura abarca todo lo que las empresas hacen normalmente, es decir:

- ✓ Generar utilidades o añadir utilidades a un bien o servicio (COMERCIALIZACIÓN),
- ✓ Encontrar consumidores que estén de acuerdo en aceptar un bien o servicio por un precio o costo (VENTAS),
- ✓ Obtener fondos y cobrar, proteger y gastar los fondos de la empresa. (FINANCIAMIENTO).

Además este tipo de estructura mantiene el prestigio de las actividades principales, simplifica la capacitación, proporciona los medios de control estricto en la alta dirección y sigue el principio de la especialización ocupacional.

A continuación se presenta el organigrama de **ERAZO LTDA.:**



3.1.2 ANÁLISIS DE PUESTO.

GERENTE.

Los deberes y responsabilidades del Gerente son:

- Representante Legal.
- Llevar a cabo la contabilidad y las finanzas.
- Mantener una constante comunicación con los empleados para conocer sus sugerencias y necesidades.
- Coordinar la adquisición de la materia prima e insumos.

Especificación para el puesto:

- Título Universitario en Ingeniería Financiera, Comercial o afines.
- Conocimiento en sistemas contables y manejos tributarios.

- Poseer capacidad en la toma de decisiones y optimización de recursos.
- Poseer capacidad para motivar y fomentar el trabajo en equipo.

JEFE DE VENTAS.

Los deberes y responsabilidades del Jefe de Ventas son:

- Seleccionar, contratar y controlar al personal
- Capacitar periódicamente en productos a sus vendedores.
- Desarrollar un intenso trabajo de merchandising en sus puntos de ventas.
- Desarrollar una imagen corporativa poderosa a través de la presentación personal de sus vendedores.
- Excelencia en el servicio tanto de ventas (atención de público), como de post venta (canalización de las quejas, devoluciones, etc.)
- Desarrollar en sus vendedores la habilidad para detectar necesidades y demostrar soluciones.

Los requisitos para el puesto son:

- Título de Comercialización y Ventas o Ingeniero en Marketing.
- Demostrar capacidad de liderazgo, comunicación, organización, y responsabilidad.
- Poseer capacidad para motivar y fomentar el trabajo en equipo.

SECRETARIA GENERAL Y RECEPCIÓN.

Los deberes y responsabilidades de la secretaria son:

- Manejo de la recepción de documentos.
- Manejo de la recepción del teléfono.
- Actualización de la contabilidad.
- Información y atención a las distintas personas que acudan a las oficinas.

Especificación del puesto.

- Bachiller en Secretariado.
- Excelente manejo de relaciones interpersonales.
- Conocimientos de computación.
- Capacidad para trabajo a presión y en equipo.

CAJERO(A).

Los deberes y responsabilidades del Cajero(a) son:

- Excelente manejo de relaciones humanas.
- Facturación de la Mercadería.
- Cobro de Mercadería.
- Despacho de Mercadería.
- Recepción de quejas e inquietudes.

Especificación del puesto.

- Experiencia en ventas y puestos afines.
- Conocimientos de computación
- Entre 20 y 30 años.
- Con buena imagen y presencia.
- Disponibilidad de Tiempo.

PERSONAL DE VENTAS.

Los deberes y responsabilidades del Personal de Ventas son:

- Excelente manejo de relaciones humanas.
- Atender a la clientela.
- Orientar al cliente asía el mejor producto.
- Limpieza y aseo del Local.

Especificación del puesto.

- Instrucción Bachiller.
- Experiencia en ventas.
- Entre 20 y 30 años.
- Con buena imagen y presencia.
- Disponibilidad de Tiempo.

3.2 ANÁLISIS ECONÓMICO.

3.2.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.

A continuación se detalla los requerimientos de inversión en activos fijos. Todos estos activos se adquirirán de contado.

CUADRO 11: INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EDIFICIO	1	\$ 173.300,00	\$ 173.300,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computador Oficina	3	\$ 690,00	\$ 2.070,00
P.O.S Arco Little Foot - USA	2	\$ 1.321,60	\$ 2.643,20
TOTAL EQUIPOS			\$ 4.713,20
MUEBLES Y ENSERES			
Estación Estándar	2	\$ 180,00	\$ 360,00
Estación Ejecutiva	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Mesa de Reuniones	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Archivador cuatro gavetas	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Silla giratoria	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Silla Sensa	10	\$ 18,00	\$ 180,00
Silla de espera tres personas	3	\$ 125,00	\$ 375,00
Exhibidor de Barra	6	\$ 110,00	\$ 660,00
Cenicero Basurero	2	\$ 38,00	\$ 76,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 2.481,00
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			\$ 180.494,20

3.2.2 GASTOS DE ARRANQUE.

Los gastos de arranque representan un valor total de \$1.500 USD, y cubren:

- Elaboración de Escritura de Constitución.
- Registro Único de Contribuyentes.
- Trámites ante distintas agencias Gubernamentales.
- Honorarios del Abogado

3.2.3 CAPITAL DE TRABAJO.

El pago a los proveedores y empleados se lo realizara a finales de cada mes, por lo tanto se ha considerado un capital de trabajo equivalente a un mes y medio de los costos totales, excluyendo depreciaciones. Por lo tanto el capital de trabajo requerido es de: US\$ 8.472,25.

3.2.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS.

El siguiente cuadro recoge información de las ventas de acuerdo con los resultados del estudio de mercado de las proyecciones del período comprendido entre los años 1 al 10.

CUADRO 12: PRESUPUESTO DE INGRESOS.

PRODUCTO	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AJUAR DE BAUTIZO NIÑA										
Cantidad a Vender	1.700,00	2.145,00	3.105,00	4.065,00	5.025,00	5.985,00	6.945,00	7.905,00	8.865,00	9.825,00
Precio de Venta	40,00	42,82	45,85	49,08	52,55	56,26	60,23	64,48	69,04	73,91
Venta Total	68.000,00	91.857,48	142.356,10	199.527,27	264.061,46	336.713,35	418.307,52	509.744,49	612.007,36	726.168,99
AJUAR DE BAUTIZO NIÑO										
Cantidad a Vender	1.700,00	2.145,00	3.105,00	4.065,00	5.025,00	5.985,00	6.945,00	7.905,00	8.865,00	9.825,00
Precio de Venta	35,00	37,47	40,12	42,95	45,98	49,23	52,70	56,42	60,41	64,67
Venta Total	59.500,00	80.375,30	124.561,59	174.586,36	231.053,77	294.624,19	366.019,08	446.026,43	535.506,44	635.397,87
AJUAR DE BEBE										
Cantidad a Vender	220,00	399,00	591,00	783,00	975,00	1.167,00	1.359,00	1.551,00	1.743,00	1.935,00
Precio de Venta	10,00	10,71	11,46	12,27	13,14	14,06	15,06	16,12	17,26	18,48
Venta Total	2.200,00	4.271,69	6.773,95	9.608,23	12.808,95	16.413,72	20.463,64	25.003,60	30.082,60	35.754,12
Ventas Brutas	129.700,00	176.504,47	273.691,63	383.721,86	507.924,18	647.751,26	804.790,25	980.774,51	1.177.596,39	1.397.320,99
I.V.A 12%	15.564,00	21.180,54	32.843,00	46.046,62	60.950,90	77.730,15	96.574,83	117.692,94	141.311,57	167.678,52
VENTAS NETAS	114.136,00	155.323,93	240.848,64	337.675,24	446.973,28	570.021,11	708.215,42	863.081,57	1.036.284,82	1.229.642,47

3.2.5 PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL.

ERAZO LTDA., tendrá en su nómina:

- 1 Gerente General 400
- 1 Jefe de Ventas 160
- 1 Secretaria General 150
- 2 Cajera (o) 150
- 4 Señoritas de Mostrador 120

Por tanto el valor de la nómina mensual durante el primer año suma \$1790,00 USD, y el valor anual se lo obtiene multiplicado por doce meses como se demuestra en la siguiente tabla:

TABLA 12: CALCULO DEL SUELDO ANUAL

DETALLE	SUELDO MENSUAL POR PERSONA	SUELDO MENSUAL TOTAL	SUELDO ANUAL
Gerente General	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Jefe de Ventas	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 1.920,00
Secretaria General	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Cajero (a) (\$150,00 % _u por dos)	\$ 150,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Señoritas de Mostrador (\$120,00 % _u por cuatro)	\$ 120,00	\$ 480,00	\$ 5.760,00
Total Sueldos		\$ 1.790,00	\$ 21.480,00

El Subsidio al transporte se lo calcula sumando el valor del subsidio de todas las personas que reciben el transporte y se lo multiplica por cuatro semanas en un mes y por doce meses en un año, de la siguiente forma:

TABLA 13: CALCULO SUBSIDIO TRANSPORTE

DETALLE	SUBSIDIO POR PERSONA	SUBSIDIO MENSUAL
Jefe de Ventas	\$ 10,00	\$ 10,00
Secretaria General	\$ 10,00	\$ 10,00
Cajero (a) (\$10,00 por dos personas)	\$ 10,00	\$ 20,00
Señoritas de Mostrador (\$10,00 por cuatro personas)	\$ 10,00	\$ 40,00
TOTAL		\$ 80,00
Numero de semanas por mes		\$ 4,00
Numero de Meses por Año		\$ 12,00
TOTAL SUBSIDIO		\$ 3.840,00

El siguiente cuadro recoge la información de los cuadros anteriores y presenta el Total de los Gastos de Personal, al cual tendrá un incremento del 8% en los sueldos y salarios, a partir del año 2. Por fines didácticos, se presentara hasta el año 5 de la siguiente manera:

CUADRO 13: GASTOS DE PERSONA.

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Salario Básico Unificado	\$ 21.480,00	\$ 23.198,40	\$ 25.054,27	\$ 27.058,61	\$ 29.223,30
Subsidio Transporte	\$ 3.840,00	\$ 4.147,20	\$ 4.478,98	\$ 4.837,29	\$ 5.224,28
Total Gastos de Personal	\$ 25.320,00	\$ 27.345,60	\$ 29.533,25	\$ 31.895,91	\$ 34.447,58

3.2.6 DEPRECIACIONES.

La depreciación se hará mediante la formula de Valor Residual, el Edificio tiene 20 años de vida útil y un porcentaje de depreciación del 5%, los Equipos de Computación tiene una vida útil de 3 años y el porcentaje de depreciación es del 33.33%, los Muebles y Enseres tienen un vida útil de 10 años y el porcentaje de depreciación es del 10%. En el siguiente cuadro detallamos la depreciación de estos Activos Fijos:

CUADRO 14: DEPRECIACIÓN.

DETALLE	VALOR A DEPRECIAR	PORCENTAJE DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIABLE	VIDA ÚTIL	TOTAL
EDIFICIO	\$173.300,00	5.00%	\$8.665,00	\$164.635,00	20	\$8.231,75
TOTAL DEPRECIACIÓN EDIFICIO						\$8.231,75
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Computador Oficina	\$2.070,00	33.33%	\$690,00	\$1.380,00	3	\$460,00
P.O.S Arco Little Foot - USA	\$2.643,20	33.33%	\$881,07	\$1.762,13	3	\$587,38
TOTAL DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						\$1.047,38
MUEBLES Y ENSERES						
Estación Estándar	\$360,00	10.00%	\$36,00	\$324,00	10	\$32,40
Estación Ejecutiva	\$250,00	10.00%	\$25,00	\$225,00	10	\$22,50
Mesa de Reuniones	\$130,00	10.00%	\$13,00	\$117,00	10	\$11,70
Archivador cuatro gavetas	\$300,00	10.00%	\$30,00	\$270,00	10	\$27,00
Silla giratoria	\$150,00	10.00%	\$15,00	\$135,00	10	\$13,50
Silla Sensa	\$180,00	10.00%	\$18,00	\$162,00	10	\$16,20
Silla de espera tres personas	\$375,00	10.00%	\$37,50	\$337,50	10	\$33,75
Exhibidor de Barra	\$660,00	10.00%	\$66,00	\$594,00	10	\$59,40
Cenicero Basurero	\$76,00	10.00%	\$7,60	\$68,40	10	\$6,84
TOTAL MUEBLES Y ENSERES						\$223,29
TOTAL DEPRECIACIÓN						\$9.502,42

3.2.7 PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN.

Los gastos de operación de *ERAZO LTDA.*, están compuestos por servicios públicos y gastos legales de constitución.

El valor mensual de los servicios públicos es de \$117,51 y el valor anual se lo obtiene multiplicando por doce meses como se muestra a continuación:

TABLA 14: GASTO SERVICIOS PÚBLICOS

DETALLE	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Agua Potable	\$ 30,45	\$ 365,40
Energía Eléctrica	\$ 46,81	\$ 561,72
Teléfono	\$ 40,25	\$ 483,00
TOTAL	\$ 117,51	\$ 1.410,12

El siguiente cuadro presenta el valor total de los Gastos de Operación, los mismos que tendrán un incremento anual esperado a partir del año 2 del 2%. Por fines didácticos presentamos el cuadro hasta el año 5.

CUADRO 15: GASTOS DE OPERACIÓN.

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
SERVICIOS PÚBLICOS					
Agua Potable	\$ 365,40	\$ 372,71	\$ 380,16	\$ 387,77	\$ 395,52
Energía Eléctrica	\$ 561,72	\$ 572,95	\$ 584,41	\$ 596,10	\$ 608,02
Teléfono	\$ 483,00	\$ 492,66	\$ 502,51	\$ 512,56	\$ 522,81
Total Servicios Públicos	\$ 1.410,12	\$ 1.438,32	\$ 1.467,09	\$ 1.496,43	\$ 1.526,36
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.500,00				
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 2.910,12	\$ 1.438,32	\$ 1.467,09	\$ 1.496,43	\$ 1.526,36

3.2.8 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.

En este rubro se incluyen los Gastos de Publicidad y los suministros de oficina, los mismos que tendrán un aumento esperado del 2% a partir del segundo año,

Los gastos de publicidad, se detallan en la siguiente tabla:

TABLA 15: GASTO PUBLICIDAD

DETALLE	GASTO MENSUAL	NÚMERO PAUTAS	GASTO ANUAL
Pauta en Radio	\$ 19,00	6	\$ 114,00
Pauta en Prensa	\$ 68,00	2	\$ 136,00
Pauta en Televisión	\$ 30,00	2	\$ 60,00
TOTAL GASTO PUBLICIDAD			\$ 310,00

Los gastos en suministros de oficina, son los siguientes:

TABLA 16: GASTO SUMINISTRO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD NECESARIA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Papel Impresora (Resma)	2,50	\$ 3,00	\$ 7,50	\$ 90,00
Esferográficos (Caja)	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 24,00
Lápices (Caja)	1	\$ 1,34	\$ 1,34	\$ 16,08
TOTAL SUMINISTROS OFICINA			\$ 10,84	\$ 130,08

El presupuesto de gastos de administración y ventas se lo presentara hasta el año cinco.

CUADRO 16: PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Gasto Publicidad	\$ 310,00	\$ 316,20	\$ 322,52	\$ 328,97	\$ 335,55
Suministros de oficina	\$ 130,08	\$ 132,68	\$ 135,34	\$ 138,04	\$ 140,80
TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 440,08	\$ 448,88	\$ 457,86	\$ 467,02	\$ 476,36

3.2.9 ANÁLISIS DE COSTOS.

El Análisis de Costos, presenta la separación año por año, de los costos fijos y los costos variables, contando además con el costo total anual.

Aunque la Empresa cuenta con varios Ajuares que se venderán al consumidor final, se calculará el precio de venta unitario y el costo variable unitario promedio, con estos resultados se calcula el punto de equilibrio para cada año.

CUADRO 17: ANÁLISIS DE COSTOS

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS										
Servicios Públicos	1.410,12	1.438,32	1.467,09	1.496,43	1.526,36	1.556,89	1.588,02	1.619,78	1.652,18	1.685,22
Suministros de Oficina	130,08	132,68	135,34	138,04	140,80	143,62	146,49	149,42	152,41	155,46
Mano de Obra	25.320,00	27.345,60	29.533,25	31.895,91	34.447,58	37.203,39	40.179,66	43.394,03	46.865,55	50.614,80
Total Costos Fijos	26.860,20	28.916,60	31.135,67	33.530,38	36.114,74	38.903,89	41.914,17	45.163,24	48.670,14	52.455,48
COSTOS VARIABLES										
Gasto Compras	67.468,00	91.788,75	142.326,53	199.542,73	264.128,46	336.839,09	418.499,96	510.012,42	612.360,48	726.618,00
Gasto Publicidad	310,00	316,20	322,52	328,97	335,55	342,27	349,11	356,09	363,21	370,48
Total Costos Variables	67.778,00	92.104,95	142.649,05	199.871,71	264.464,01	337.181,36	418.849,07	510.368,51	612.723,69	726.988,48
COSTO TOTAL	94.638,20	121.021,55	173.784,72	233.402,09	300.578,75	376.085,25	460.763,25	555.531,75	661.393,84	779.443,96
Unidades Vendidas	3620,00	4689,00	6801,00	8913,00	11025,00	13137,00	15249,00	17361,00	19473,00	21585,00
Costo Promedio	26,14	25,81	25,55	26,19	27,26	28,63	30,22	32,00	33,96	36,11
Costo Variable Unitario Promedio	18,72	19,64	20,97	22,42	23,99	25,67	27,47	29,40	31,47	33,68
Precio Promedio Unitario	28,33	30,33	32,48	34,77	37,22	39,85	42,66	45,68	48,90	52,35
Margen Unitario Promedio	9,61	10,69	11,50	12,34	13,23	14,18	15,20	16,28	17,44	18,67
PUNTO DE EQUILIBRIO	2794,99	2704,79	2707,33	2716,50	2728,74	2742,81	2758,12	2774,39	2791,45	2809,18

De esta manera podemos observar, que desde el primer año se está por encima del punto de equilibrio contable, es decir, que hay utilidades desde este momento.

Tanto las unidades vendidas y el precio promedio unitario se los obtiene del cuadro del presupuesto de ingresos, de la siguiente forma:

3.2.9.1 CANTIDAD A VENDER:

Tabla 17: Unidades Para la Venta

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ajuar de Niño	1700,00	2145,00	3105,00	4065,00	5025,00
Ajuar de Niña	1700,00	2145,00	3105,00	4065,00	5025,00
Ajuar 9 Piezas de Bebe	220,00	399,00	591,00	783,00	975,00
TOTAL	3620,00	4689,00	6801,00	8913,00	11025,00

3.2.9.2 PRECIO PROMEDIO

TABLA 18: CALCULO DEL PRECIO PROMEDIO

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ajuar de Niño	40,00	42,82	45,85	49,08	52,55
Ajuar de Niña	35,00	37,47	40,12	42,95	45,98
Ajuar 9 Piezas de Bebe	10,00	10,71	11,46	12,27	13,14
TOTAL	85,00	91,00	97,43	104,30	111,67
PRECIO PROMEDIO	28,33	30,33	32,48	34,77	37,22

Para obtener el costo promedio, el costo variable unitario promedio, el margen unitario promedio y el punto de equilibrio, se utilizaron las siguientes formulas:

3.2.9.3 COSTO TOTAL.

Este se calcula sumando los costos fijos con los costos variables, de la siguiente forma:

$$\text{Costo Total} = \text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable}$$

$$\text{Costo Total} = 26.860,20 + 67.778,00$$

$$\text{Costo Total} = 94.638,20$$

3.2.9.4 COSTO PROMEDIO.

Este se calcula dividiendo el costo total entre la producción e indica el costo promedio de cada unidad producida.

$$\text{Costo Promedio} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades Vendidas}}$$

$$\text{Costo Promedio} = \frac{94.638,20}{3620,00}$$

$$\text{Costo Promedio} = 26,14$$

3.2.9.5 COSTO VARIABLE UNITARIO PROMEDIO.

Se calcula dividiendo el costo variable entre la producción, e indica la variación en el costo total por cada unidad producida.

$$\text{Costo Variable Unitario Promedio} = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Unidades Vendidas}}$$

$$\text{Costo Variable Unitario Promedio} = \frac{67.778,00}{3620,00}$$

$$\text{Costo Variable Unitario Promedio} = 18,72$$

3.2.9.6 MARGEN UNITARIO PROMEDIO.

Se determina estableciendo la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario. En algunos casos se expresa porcentualmente e indica la utilidad antes de gastos financieros e impuestos que se logrará por unidad.

$$\text{Margen Unitario Promedio} = \text{Precio Promedio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}$$

$$\text{Margen Unitario Promedio} = 28,33 - 18,72$$

$$\text{Margen Unitario Promedio} = 9,61$$

3.2.9.7 PUNTO DE EQUILIBRIO CONTABLE.

Se determina dividiendo los costos fijos por la diferencia entre el precio unitario de venta y el costo variable unitario (Margen Unitario).

Este indicador permite establecer el nivel mínimo de producción y ventas en cantidad, que se debe lograr en el negocio para poder generar utilidad contable.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio Promedio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{26.860,20}{28,33 - 18,72}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{26.860,20}{9,61}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 2794,99$$

Capítulo IV

4.1 ANÁLISIS FINANCIERO.

El objetivo central es determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de ellas, las posibilidades de tener acceso real de dichas fuentes.

El otro propósito es el análisis de la liquidez de la organización y la elaboración de proyecciones financieras. Para ampliar estos propósitos deben cumplirse las siguientes etapas:

4.1.1 ESTADO DE RESULTADOS.

El estado de resultados, muestra las utilidades producidas por el negocio en el periodo de análisis.

Básicamente compara ingresos generados con costos y gastos generados en el periodo de operación del negocio.

Al ser financiado todo el proyecto con capital propio, para la elaboración del estado de resultados no se ha considerado gastos financieros.

Así de esta manera, podemos observar que las utilidades netas del primer año ascienden a 28740,66 y se mantienen hasta el final de la vida útil del proyecto.

CUADRO 18: ESTADO DE RESULTADOS

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas Netas	114.136,00	155.323,93	240.848,64	337.675,24	446.973,28	570.021,11	708.215,42	863.081,57	1.036.284,82	1.229.642,47
Costo de Materia Prima	-67.468,00	-91.788,75	-142.326,53	-199.542,73	-264.128,46	-336.839,09	-418.499,96	-510.012,42	-612.360,48	-726.618,00
Costo de Mano de Obra	-25.320,00	-27.345,60	-29.533,25	-31.895,91	-34.447,58	-37.203,39	-40.179,66	-43.394,03	-46.865,55	-50.614,80
UTILIDAD BRUTA	21.348,00	36.189,59	68.988,86	106.236,60	148.397,24	195.978,63	249.535,80	309.675,12	377.058,79	452.409,67
Gastos Administrativos y Ventas	-440,08	-448,88	-457,86	-467,02	-476,36	-485,88	-495,60	-505,51	-515,62	-525,94
Gastos de Operación	-1.410,12	-1.438,32	-1.467,09	-1.496,43	-1.526,36	-1.556,89	-1.588,02	-1.619,78	-1.652,18	-1.685,22
Depreciación Edificio	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75	-8.231,75
Depreciación Equipos de Computación	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38	-1.047,38
Depreciación Muebles y Enseres	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29	-223,29
UTILIDAD EN OPERACIÓN	9.995,38	24.799,96	57.561,50	94.770,73	136.892,11	184.433,44	237.949,75	298.047,41	365.388,57	440.696,09
Participación Trabajadores 15%	-1.499,31	-3.719,99	-8.634,22	-14.215,61	-20.533,82	-27.665,02	-35.692,46	-44.707,11	-54.808,29	-66.104,41
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	8.496,07	21.079,97	48.927,27	80.555,12	116.358,29	156.768,42	202.257,29	253.340,29	310.580,29	374.591,68
Impuesto a la Renta del 25%	-2.124,02	-5.269,99	-12.231,82	-20.138,78	-29.089,57	-39.192,11	-50.564,32	-63.335,07	-77.645,07	-93.647,92
UTILIDAD NETA	6.372,06	15.809,98	36.695,45	60.416,34	87.268,72	117.576,32	151.692,97	190.005,22	232.935,21	280.943,76

4.1.2 FLUJO DE CAJA.

Es sin lugar a dudas la herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos de desarrollo del negocio.

4.1.2 1 VALOR DE SALVAMENTO.

El valor de salvamento para los diferentes activos se ha estimado de la siguiente manera:

- TERRENO: 100%.
- EDIFICIO: 80%.
- MUEBLES Y ENSERES: 50%.
- EQUIPOS DE COMPUTACIÓN: 20%

El calculo de este valor, se lo hace de la siguiente forma:

4.1.2 1.1 VALOR DE SALVAMENTO TERRENO.

TABLA 19: CALCULO VALOR DE SALVAMENTO TERRENO.

Valor Inicial	20000,00
(-) Valor Residual * Vida Útil	-
Valor en Libros	20000,00
Valor de Salvamento	20000,00
Ganancia (Perdida)	-
Impuesto a la Renta (25%)	-
VALOR NETO DE SALVAMENTO	20000,00

4.1.2 1.2 VALOR DE SALVAMENTO EDIFICIO.

TABLA 20: CALCULO VALOR DE SALVAMENTO EDIFICIO

Valor Inicial	173300,00
(-) Valor Residual * Vida Útil	-173300,00
Valor en Libros	0,00
Valor de Salvamento	138640,00
Ganancia (Perdida)	138640,00
Impuesto a la Renta (25%)	-34660,00
VALOR NETO DE SALVAMENTO	103980,00

4.1.2 1.3 VALOR DE SALVAMENTO MUEBLES Y ENSERES.

TABLA 21: CALCULO VALOR DE SALVAMENTO MUEBLES Y ENSERES

Valor Inicial	2481,00
(-) Valor Residual * Vida Útil	-2481,00
Valor en Libros	0,00
Valor de Salvamento	1240,50
Ganancia (Perdida)	1240,50
Impuesto a la Renta (25%)	-310,13
VALOR NETO DE SALVAMENTO	930,38

4.1.2 1.4 VALOR DE SALVAMENTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.

TABLA 22: CALCULO VALOR DE SALVAMENTO EQUIPOS COMPUTACIÓN

Valor Inicial	4713,20
(-) Valor Residual * Vida Útil	-4713,20
Valor en Libros	0,00
Valor de Salvamento	942,64
Ganancia (Perdida)	942,64
Impuesto a la Renta (25%)	-235,66
VALOR NETO DE SALVAMENTO	706,98

CUADRO 19: FLUJO DE CAJA

DETALLE	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por Ventas		114.136,00	155.323,93	240.848,64	337.675,24	446.973,28	570.021,11	708.215,42	863.081,57	1.036.284,82	1.229.642,47
Costos Variables		-67.778,00	-92.104,95	-142.649,05	-199.871,71	-264.464,01	-337.181,36	-418.849,07	-510.368,51	-612.723,69	-726.988,48
Costos Fijos		-26.860,20	-28.916,60	-31.135,67	-33.530,38	-36.114,74	-38.903,89	-41.914,17	-45.163,24	-48.670,14	-52.455,48
Depreciación		-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42	-9.502,42
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.995,38	24.799,96	57.561,50	94.770,73	136.892,11	184.433,44	237.949,75	298.047,41	365.388,57	440.696,09
Participación Laboral (15%)		-1.499,31	-3.719,99	-8.634,22	-14.215,61	-20.533,82	-27.665,02	-35.692,46	-44.707,11	-54.808,29	-66.104,41
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		8.496,07	21.079,97	48.927,27	80.555,12	116.358,29	156.768,42	202.257,29	253.340,29	310.580,29	374.591,68
Impuesto a la Renta (25%)		-2.124,02	-5.269,99	-12.231,82	-20.138,78	-29.089,57	-39.192,11	-50.564,32	-63.335,07	-77.645,07	-93.647,92
UTILIDAD NETA		6.372,06	15.809,98	36.695,45	60.416,34	87.268,72	117.576,32	151.692,97	190.005,22	232.935,21	280.943,76
Depreciación		9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42	9.502,42
INVERSIONES											
Terreno	-20.000,00										
Edificio	-173.300,00										
Muebles y Enseres	-2.481,00										
Equipos de Computación	-4.713,20										
Capital de Trabajo	-8.472,25										
		15.874,47	25.312,39	46.197,87	69.918,76	96.771,14	127.078,74	161.195,39	199.507,64	242.437,63	290.446,18

DETALLE	AÑOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
VALOR DE SALVAMENTO												20.000,00
Terreno												103.980,00
Edificio												930,38
Muebles y Enseres				706,98			706,98				706,98	
Equipos de Computación												
Capital de Trabajo												8.472,25
FLUJO DE CAJA NETO	-208.966,45	15.874,47	25.312,39	46.904,85	69.918,76	96.771,14	127.785,72	161.195,39	199.507,64	243.144,61	423.828,80	

TASA DE DESCUENTO 15,61%

VALOR PRESENTE NETO \$241.981,40

TASA INTERNA DE RETORNO 32,05%

4.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

Para evaluar el proyecto, se utilizarán los métodos más importantes, que nos ayudarán a tener una idea clara de la factibilidad del proyecto, en términos monetarios reales. Los mismos que son:

4.2.1 VALOR PRESENTE NETO.

Es el valor presente de los flujos netos de efectivo de la propuesta, menos el flujo de salida inicial o inversión. Representa la ganancia o pérdida en términos monetarios que se obtendrá al llevar a cabo este proyecto, es decir, considera el valor del dinero en el tiempo.

Para el caso del presente proyecto, se tomará en cuenta una tasa de descuento que esta compuesta por dos cifras:

- Tasa de los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos de América 4,61%.
- Riesgo País (Ecuador) 11%.

Sumando estos dos valores obtenemos la tasa de descuento, de esta forma:

$$Tasa\ de\ Descuento = 4,61\% + 11\%$$

$$Tasa\ de\ Descuento = 15,61\%$$

Calculad la tasa de descuento, procedemos a obtener el valor presente neto del proyecto, que se lo calcula restando la inversión inicial del proyecto del valor presente de sus entradas de efectivo descontadas de una tasa efectiva (tasa de descuento), de la siguiente manera:

$$VAN = (Inversión\ Inicial) + \frac{FC_1}{(1+td)^1} + \frac{FC_2}{(1+TD)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+TD)^n}$$

$$VAN = (-208.966,45) + \left[\frac{15.874,47}{(1,1531)^1} + \frac{25.312,39}{(1,1531)^2} + \frac{46.904,85}{(1,1531)^3} + \frac{69.918,76}{(1,1531)^4} + \frac{96.771,14}{(1,1531)^5} + \frac{127.785,72}{(1,1531)^6} + \frac{161.195,39}{(1,1531)^7} + \frac{199.507,64}{(1,1531)^8} + \frac{243.144,61}{(1,1531)^9} + \frac{423.828,80}{(1,1531)^{10}} \right]$$

$$VAN = \$ 241.981,40$$

El valor presente obtenido es de \$241.981,40 USD, lo cual muestra que si todas las condiciones establecidas para el análisis se cumplen, el proyecto es rentable.

4.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

La tasa interna de rendimiento es la tasa de descuento que equipara el valor presente de las entradas de efectivo con la inversión inicial del proyecto, ocasionando que el valor presente neto sea cero.

El criterio de aceptación utilizado por lo general, es comparar esta tasa con la tasa de rendimiento requerida o con la tasa de descuento, de la siguiente manera:

- Tasa Interna de Retorno 32,05%
- Tasa de Descuento 15,61%

Así observamos que la tasa interna de retorno es superior en 16,44% a la tasa de descuento utilizada para evaluar el proyecto.

4.2.3 RELACIÓN COSTO - BENEFICIO (ÍNDICE DE RENTABILIDAD).

Para aceptar un proyecto mediante el índice de rentabilidad, debemos tomar en cuenta que este índice debe ser mayor a 1 en todos los proyectos, ya que esto indica, que el valor actual es mayor que la inversión inicial y por tanto el proyecto debe tener un valor presente neto positivo; y se lo calcula dividiendo Valor actual neto de los flujos de efectivo para la inversión inicial.

$$\text{Índice de Rentabilidad} = \frac{\text{Valor Presente Neto}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$\text{Índice de Rentabilidad} = \frac{241.981,40}{208.966,45}$$

$$\text{Índice de Rentabilidad} = 1,16$$

Para nuestro proyecto la relación costo – beneficio es de 1,16; confirmando de esta manera la viabilidad del proyecto.

4.3 DECISIÓN DE INVERSIÓN.

Una vez realizada la evaluación económica y financiera del proyecto, por medio de las técnicas anteriormente mencionadas, se recomienda la realización de este proyecto, puesto que representa un gran potencial de crecimiento y beneficiara al desarrollo Tanto de la industria como al país en general.

CONCLUSIONES

- El local seleccionado cumple con todo lo necesario para su normal funcionamiento, no presenta ninguna limitación por lo que no necesita realizar inversiones adicionales para la adecuación del proyecto.
- *Erazo Ltda.*, debe mantener la calidad en la selección de productos destinados a la venta en sus locales comerciales y en los servicios que ofrece a sus clientes, ya que se debe tomar en cuenta que no existe mejor publicidad para una empresa que un cliente satisfecho.
- Es importante concientizar al personal de la empresa que no se vende mediante el precio, se vende el producto, ofreciendo cada vez mayores beneficios inmersos en un mismo producto.
- La esencia de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente. Esto significa ver a la empresa inmersa en un contexto general, en donde interactúan una serie de variables referidas a: competencia, contexto nacional, y en la actualidad con la globalización, también el contexto mundial.
- *Erazo Ltda.* es muy atractivo para su realización, puesto que ofrece al inversionista una rentabilidad mayor que la que se puede obtener en cualquier institución financiera.
- *Erazo Ltda.*, constituye una fuente de trabajo no solo para satisfacer las necesidades de la misma, sino que también, crea trabajo en las empresas que proporcionan la materia prima, formándose de esta manera en un gran aporte al desarrollo del país y de la comunidad.

RECOMENDACIONES

- Mantener siempre la apertura para implementar cambios, esto hará que el negocio esté y se mantenga en la carrera competitiva del mercado.
- La constante capacitación del personal de ventas, conlleva a que los empleados cumplan con los objetivos trazados por la empresa.
- Independientemente del mercado en el que se desarrolle el negocio “no basta con satisfacer a los clientes, ahora hay que dejarlos encantados”, ya que con ello nos aseguramos la incursión en un mercado al que estratégicamente debemos mantenerlo en este día a día en el que hay que correr más rápido para mantenernos en el mismo lugar.
- Es importante que la Empresa no descuide su plan de mercado, ya que será, que gracias a la aplicación de las estrategias planteadas se alcancen mejores volúmenes de venta para el negocio.
- Con el avance tecnológico que hay en la actualidad y que poco a poco sigue abarcando y haciendo presa de todos los sectores económicos, sociales y culturales del país, se hace necesario la proyección de una imagen tecnificada de *Erazo Ltda.*, la misma que influenciará en beneficio de los propietarios y empleados, ya que al implementar tecnología, todas las personas usuarias de la misma nivelarán su conocimiento en cuanto a su uso, lo cual motiva y eleva el espíritu del personal.

BIBLIOGRAFIA

Varela, Rodrigo; Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la Creación de Empresas; Editorial Prentice Hall, Segunda Edición, 2001.

SAPAG CHAIN Nassir, SAPAR CHAIN Reinaldo; Preparación y Evaluación de Proyectos; Editorial McGraw Hill, Cuarta Edición, 2000

KOTLER Philip; Dirección de Marketing; Editorial Prentice Hall, Edición del Milenio, 2001.

KOONTZ Harold, WEHRICH Heinz; Administración una Perspectiva Global; Editorial McGraw Hill; Décima Edición, 1996.

www.mmrree.gov.ec/.../Economia%20del%20ecuador%20en%20el%202000%20y%20proyeccion%202001.htm Economía del Ecuador en el año 2000 y Proyección 2001.

www.undp.org.ec/Dcas2000/Dcas.htm Ecuador 2000 Cooperación para el Desarrollo.

www.quito.gov.ec/homequito/ciudad/Pciudad.htm Presentación de la Ciudad.

www.consultor.cl/noticia9.htm Tomador de pedidos y vendedor, Parecidos pero no Igual.

www.consultor.cl/noticia9.htm La gerencia de Ventas, Cuales son las tareas principales.

ANEXOS

ALMACEN DE ROPA INFANTIL "MICKEY"

Benicázar 2601-605 entre Espejo y Sucre Telf.: 2952-689

Cliente: <i>Santiago Erazo.</i>			
Dirección:			
R.U.C./C.I.		Fecha:	
CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	V. TOTAL
1	<i>vestido blanco</i>	\$ 11	
1	<i>tocado</i>	\$ 0.50	
1	<i>calzonario de buelas</i>	\$ 0.90	
1	<i>medias de encajes</i>	\$ 0.79	
1	<i>zapatos</i>	\$ 9	
	<i>Válido por 15 días</i>		
	<i>Precios a 9 por mayor</i>		
GRACIAS POR SU COMPRA.			TOTAL

ALMACEN DE ROPA INFANTIL "MICKEY"

Benalcázar 2601-605 entre Espejo y Sucre Telf.: 2952-689

Cliente: Santiago Erazo.
 Dirección:
 R.U.C./C.I. Fecha:

CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	V. TOTAL
1	Tejido naval Blanco	\$6.60	
1	Gorro Marino	\$3.00	
1	Calzoncillo y BVD	\$1.30	
1	Medias y	\$0.45	
1	Zapatos	\$5.50	
	Valido por 15 dias.		
	Precios por mayor.		
	GRACIAS POR SU COMPRA.	TOTAL	

LINEA MODULAR

MUEBLEPARTE

MATRIZ: Calle B Lote 87
 ALMACEN: Diego Mández 308 y América
 SUCRUSAL: Santiago Nro 958 y América
 FABRICA: El Inca y Las Brujas N°711
 Telf: 09 69600057 / 09 72342317 / 2830-473
 QUITO - ECUADOR

- Estaciones de trabajo múltiples
- Divisiones Modulares
- Sillonería en general

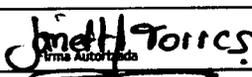
2525029

RUC.: 1712614229001 Paola Gisela Montalvo Pazmiño
PROFORMA
NRO 002-001 Nº 000299

Fecha:

Cliente: Sr. Santiago Grao, RUC/CI:

Dirección: Benalcázar 605 y Sucre, Telf./Fax: 287185

CANT	DETALLE	V.UNIT	V.TOTAL
2	Estaciones Standard incluye cajonera so porte de teclado	180	360
3	Archivador 4 gavotas	100	300
1	Estación Ejecutiva 190 x 190	250	250
1	Sillo de Espera 3 personas	125	125
1	Silla giratoria secretaria sencillo	50	50
1	Mesa de Reunión 6 personas. 1 x 180.	130	130
1	Silla sena. ovuna o tcho	18	18
Al contado Incluye			
I.V.A.			
5 días laborables entrega.			
FAVOR CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A NOMBRE DE PAOLA MONTALVO		Sub - Total	
SON:		% I.V.A.	
 Firma Autorizada		TOTAL \$	

Recibi conforme

Gracias por Preferirnos

PRESUPUESTO DE EDIFICACIÓN

SECTOR: AVENIDA AMAZONAS

Señor interesado: SANTIAGO ERAZO.

Fecha: 200 – 01 – 23

Presupuesto de Edificación para dos plantas con proyección para cinco pisos altos.

Área asumida en SUBSUELOS: 452,00 m², por cada uno.

Área asumida en PLANTA BAJA: 173,00 m².

Área asumida en PLANTA ALTA: 204,00m².

ÁREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN: 1733,00m².

EN PLANTA ALTA:

Ámbitos Determinados:	1 Sala de reuniones.
	1 Gerencia General.
	1 Jefe de Ventas.
	1 Secretaria/Información.
	1 Sala de Estar.
ADMINISTRACIÓN CENTRAL	2 1/2 Baños.
DEPARTAMENTO 1	1 Sala
	1 Cocina – Comedor
	1 Dormitorio Simple
	1 Dormitorio Master
	2 Baños Completos

Precio estimado como supuesto por cada metro cuadrado:

Con Cubierta plana, sumando refuerzos estructurales: \$100,00 €/m².

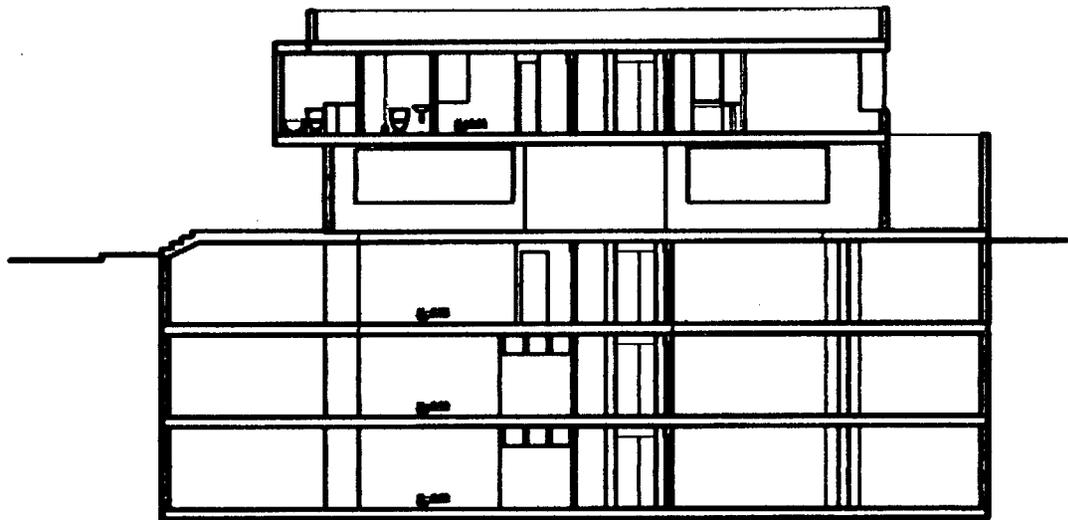
COSTO DE LA CONSTRUCCIÓN: \$173.300,00 DÓLARES (ciento setenta y tres mil trescientos dólares).

NOTA: Los precios asumidos, tendrán variación al momento redefinir el diseño de cada un de las propuestas, pero al momento, están dentro de la consideración.

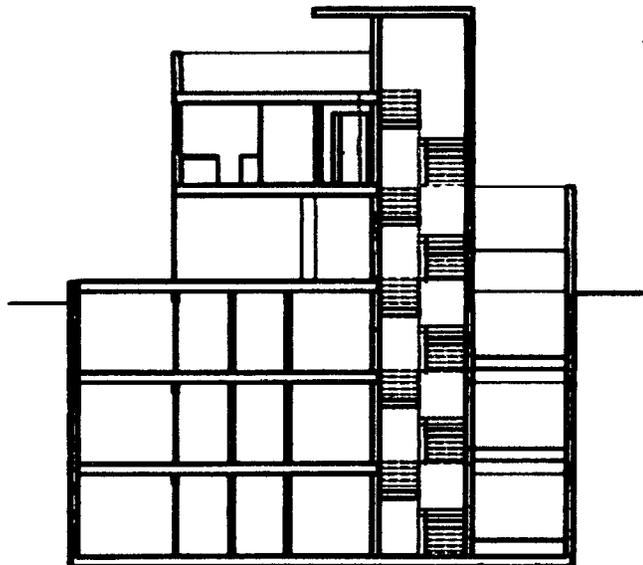
En el presupuesto del edificio, están consideradas las áreas de circulaciones verticales.

Las áreas asumidas para el número de ámbitos, están de acuerdo con las normas del código de arquitectura.

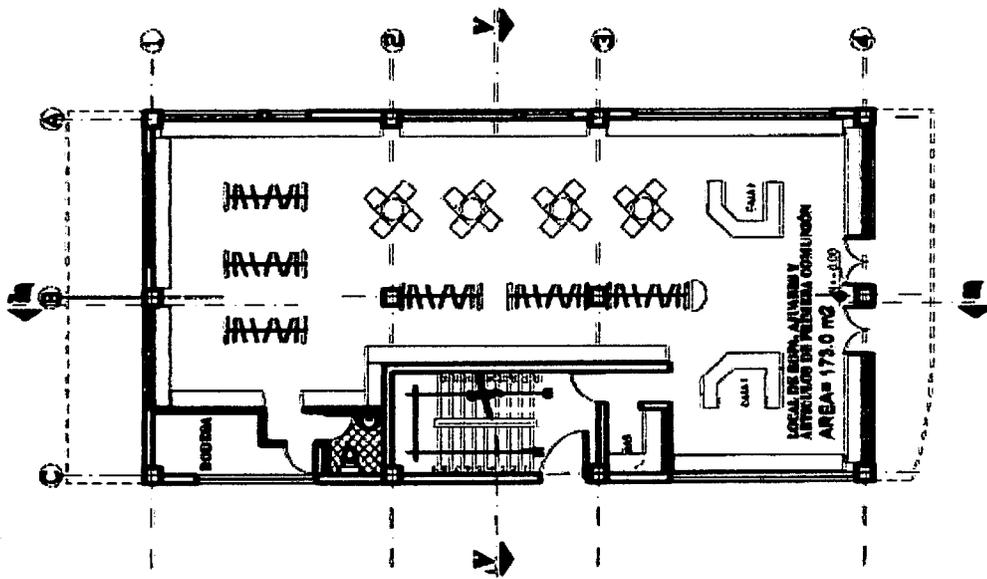
LOS PRECIOS INCLUYEN: Acabados, Material, Maquinaria, Mano de Obra y Costos Indirectos, y la entrega será con “LLAVE EN MANO”.



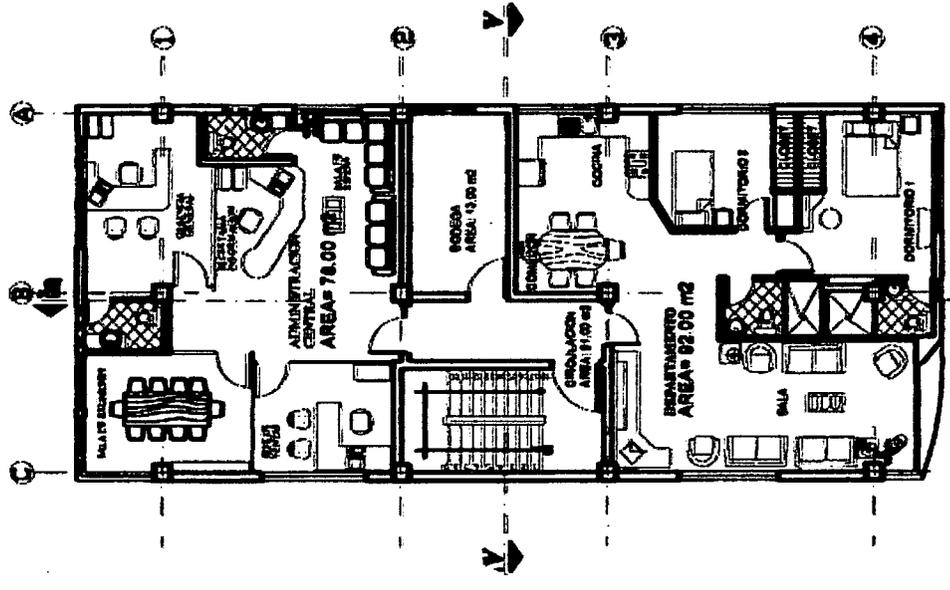
CORTE B-B



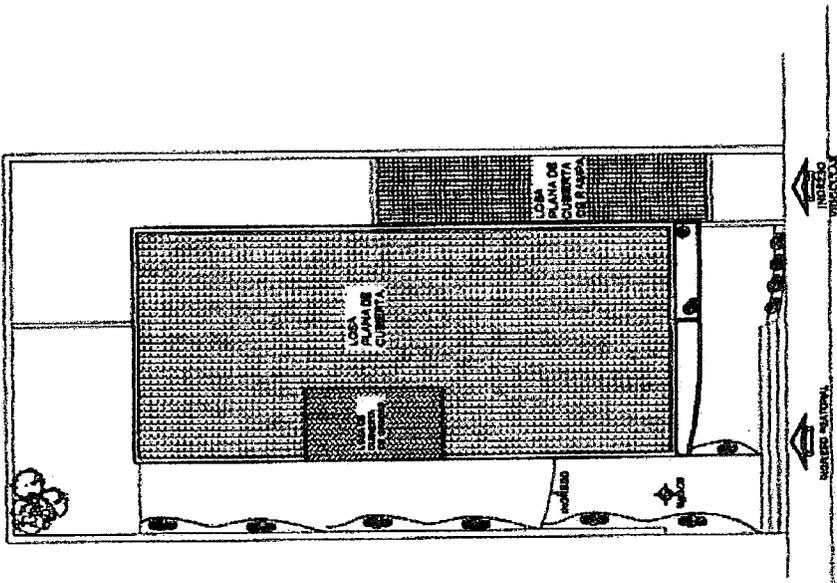
CORTE A-A'



PLANTA BAJA BI (area libre)
 4.40 m
 11.40 m



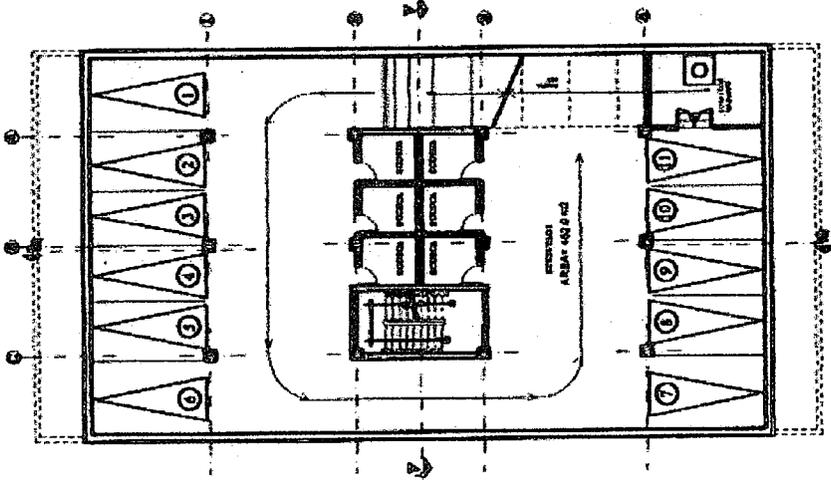
PLANTA ALTA NIVEL SUPERIOR
 4.40 m
 11.40 m



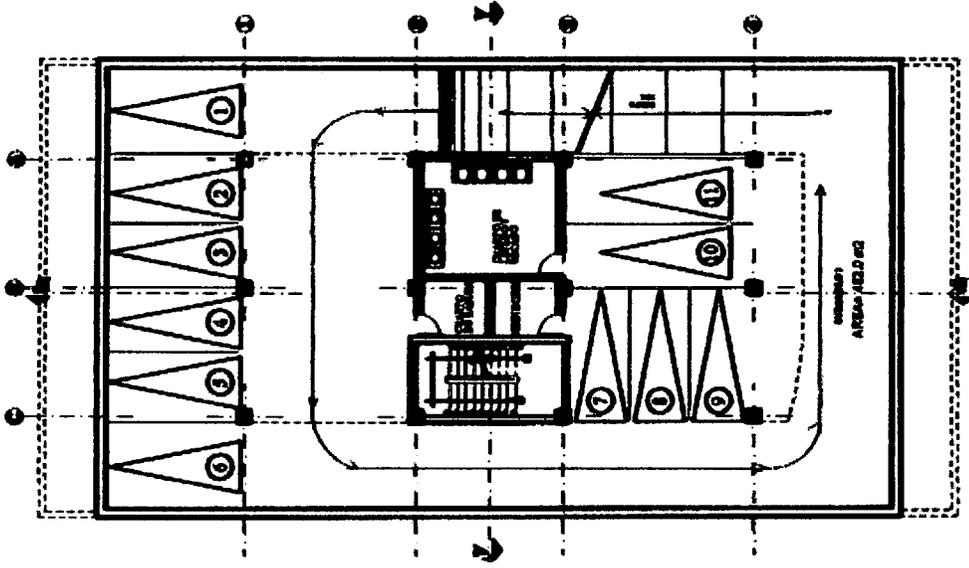
AV. AMAZONAS

LLE DE VÍA

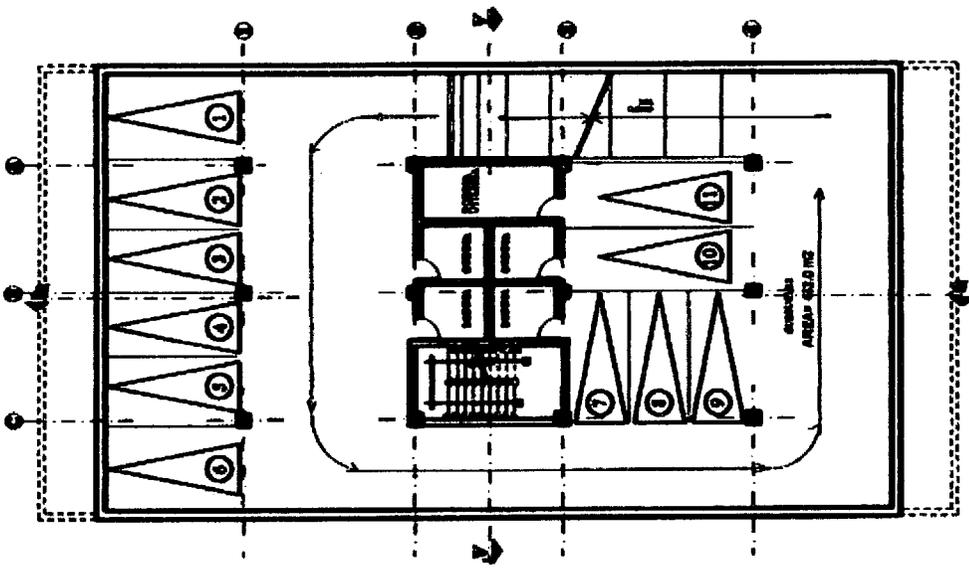
ENTRADA
VIGILANCIA



PLANTA SUBSUELO 3
ÁREA 442,8 m²



PLANTA SUBSUELO 1
 1/20
 1/20



PLANTA SUBSUELO 2
 1/20
 1/20



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000009

Ab. Martín Insua Chang
MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme la indicada disposición previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan en las 113 tablas sectoriales, se debe incorporar la fracción de los componentes salariales correspondientes al año 2003.

Que habiéndose efectuado los cálculos pertinentes en la forma establecida en el considerando precedente.

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley;

ACUERDA:

Art. 1.- A partir del 1 de Enero del 2003, las remuneraciones (~~sueldos o salarios~~) básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos, a nivel nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de **SECRETARIAS**, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe.



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

0811 SECRETARIAS

CODIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	REMUN.	REMANENTE	INGRESO
		BASICA UNIF. SECTORIAL	NO UNIFIC.	MINIMO
		1ºEne.2003	1ºEne.2003	1ºEne.2003
0811000001	SECRETARIA RECEPCIONISTA	134,38	16,00	150,38
0811000002	SECRETARIA TAQUIMECANOGRAFA	138,14	16,00	154,14
0811000003	SECRETARIA CONTABLE	140,37	16,00	156,37
0811000004	SECRETARIA BILINGUE	147,99	16,00	163,99
0811000005	SECRETARIA EJECUTIVA	151,31	16,00	167,31

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no consten en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas, independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas), tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto, recibirán la suma de U.S. \$11.20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.



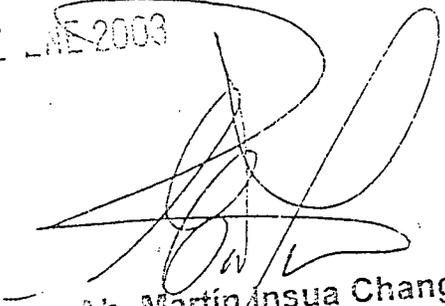
Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

Art. 5.- En todo centro de trabajo, donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 12 de mayo del 2003


Ab. Martín Insua Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000094

Ab. Martín Insua Chang
MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme la indicada disposición, previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan en las 113 tablas sectoriales, se debe incorporar la fracción de los componentes salariales correspondientes al año 2003.

Que habiéndose efectuado los cálculos pertinentes en la forma establecida en el considerando precedente.

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley;

ACUERDA:

Art. 1.- A partir del 1 de Enero del 2003, las remuneraciones ~~(sueldos o salarios)~~ básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos, a nivel nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de **CONTADORES, ASISTENTES, AUXILIARES Y/O AYUDANTES DE CONTABILIDAD**, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe:



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

0306 CONTADORES, ASISTENTES, AUXILIARES Y/O AYUDANTES DE CONTABILIDAD

CODIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	REMUNERACION	REMANENTE	INGRESO
		BASICA UNIFICADA SECTORIAL	NO UNIFICADA	MINIMO
		1°Ene.2003	1°Ene.2003	1°Ene.2003
0806000001	AUXILIAR O AYUDANTE DE CONTABILIDAD 12 (CON TITULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD)	138,95	16,00	154,95
0806000002	AUXILIAR O AYUDANTE DE CONTABILIDAD 2 (CON TITULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y 2 AÑOS DE EXPERIENCIA)	141,14	16,00	157,13
0806000003	ASISTENTE DE CONTABILIDAD (CON TITULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y 5 AÑOS DE EXPERIENCIA)	143,36	16,00	159,36
0806000004	CONTADOR (CON TITULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y 2 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LABORES COMO ASISTENTE DE CONTABILIDAD)	150,66	16,00	166,66

Se excluye de esta tabla los sueldos del personal directivo y ejecutivo, tales como: Auditores, Contratistas, Jefes de Contabilidad, Contadores Públicos autorizados, Comisarios y otros equivalentes dentro del sector privado, los mismos que se sujetarán a la libre contratación.

En los casos en los que no se labore la jornada ordinaria completa, se pagará la proporción correspondiente, de acuerdo al tiempo de trabajo.

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no consten en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al menor valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas, independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas), tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto, recibirán la suma de U.S. \$11.20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.

Art. 5.- En todo centro de trabajo, donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 02 ENE 2003

Ab. Martín Insua Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000079

Ab. Martín Insua Chang
MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme a la indicada disposición, previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan en las 113 tablas sectoriales, se debe incorporar la fracción de los componentes salariales correspondientes al año 2003.

Que habiéndose efectuado los cálculos pertinentes en la forma establecida en el considerando precedente.

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley;

ACUERDA:

Art. 1.- A partir del 1 de Enero del 2003, las remuneraciones (sueldos o salarios) básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos a nivel nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de **COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR**, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe:



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

0601 COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR

CODIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	REMUN. BASICA UNIF. SECTORIAL 1°Ene 2003	REMANENTE NO UNIFIC. 1°Ene.2003	INGRESO MINIMO 1°Ene.2003
CATEGORIA I				
0601000102	ENTREGA DE MERCADERIA	130,57	16,00	146,57
0601000103	AUXILIAR DEPARTAMENTO DE MOSTRADOR	130,57	16,00	146,57
0601000104	EMPLEADO EMPAQUE Y/O CARGA	130,57	16,00	146,57
0601000105	EMPAQUADORES-CARGADORES	130,57	16,00	146,57
0601000106	MENSAJERO-CONSERJE	130,57	16,00	146,57
0601000107	EMPLEADOS DE ASEO	130,57	16,00	146,57
0601000108	AYUDANTE Y/O AUXILIAR DE BODEGA	130,57	16,00	146,57
0601000109	AUXILIARES EN GENERAL DE SERVICIOS, CENTRO DE MANTENIMIENTO Y OFICINAS DE TRANSPORTE	130,57	16,00	146,57
0601000110	EMPAQUADOR (A) DESPACHADOR (A) PERCHERO(A)	130,57	16,00	146,57
0601000112	CONTROL Y VIGILANCIA INTERNA	130,57	16,00	146,57
CATEGORIA II				
0601000201	KARDISTA	132,47	16,00	148,47
0601000202	EMPLEADO(A) REGISTRO DE VENTAS Y REPOSICION DE PERCHAS EN SUPERMERCADOS, COMISARIATOS Y ALMACENES	132,47	16,00	148,47
0601000203	EMPLEADO(A) DE MOSTRADOR, ENCARGADO DE EMBALAJE	132,47	16,00	148,47
0601000204	RECEPCIONISTA MECANOGRAFA-OPERADOR DE CENTRAL TELEFONICA	132,47	16,00	148,47
0601000205	PRACTICO RECRETARIO	132,47	16,00	148,47
0601000206	OFICINISTA	132,47	16,00	148,47
0601000207	EMPLEADO DE MOSTRADOR DE PERFUMERIA	132,47	16,00	148,47
0601000208	VENDEDOR DE GASOLINA	132,47	16,00	148,47
0601000209	DEMOSTRADORA IMPULSADORA	132,47	16,00	148,47
0601000210	VENDEDOR (A)	132,47	16,00	148,47
0601000211	TECNICO EN MANTENIMIENTO	132,47	16,00	148,47
0601000212	TECNICO EN ARCHIVO	132,47	16,00	148,47
CATEGORIA III				
0601000301	DILCORADOR, CARPINTERO Y ELECTRICISTA	134,38	16,00	150,38



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

0801000302	AGENTE LOCAL	134,38	16,00	150,38
0801000303	OPERADOR DE TERMINAL DE COMPUTO	134,38	16,00	150,38
0801000304	CAJERO(A), COBRADOR (A) OPERADOR MQUINA REGISTRADORA Y/O ELECTRONICA	134,38	16,00	150,38
0801000305	CAJERO	134,38	16,00	150,38
0801000306	DIGITADOR	134,38	16,00	150,38
0801000307	ALMACENISTA	134,38	16,00	150,38
CATEGORIA IV				
0801000401	AGENTE VIAJERO	136,18	16,00	152,18
0801000402	CAJERO Y/O PAGADOR GENERAL	136,18	16,00	152,18
0801000404	COBRADOR-RECAUDADOR	136,18	16,00	152,18
0801000405	SECRETARIA DE IMPORTACIONES	136,18	16,00	152,18
0801000406	ASISTENTE AUXILIAR DE ADMINISTRACION	136,18	16,00	152,18
0801000407	ANALISTA AUXILIAR FINANCIERO	136,18	16,00	152,18
0801000408	AUXILIAR PROFESIONAL AGROPECUARIO	136,18	16,00	152,18
0801000409	ASISTENTE DE LABORATORIA	136,18	16,00	152,18
0801000410	SURTIENVOLVEDOR (A) DE VENTA DE VENTAS Y BOCENOS	136,18	16,00	152,18
0801000411	ASISTENTE DE BODEGUERO Y GUARDALMACEN	136,18	16,00	152,18
CATEGORIA V				
0801000501	ANALISTA FINANCIERO	137,75	16,00	153,75
0801000502	ANALISTA DE ADMINISTRACION	137,75	16,00	153,75
0801000503	PROFESIONAL AGROPECUARIO	137,75	16,00	153,75
0801000505	ASISTENTE DEL JEFE DE VENTAS, DE PROGRAMADOR, DE COMPRAS, DE ADMINISTRACION, DE RECURSOS HUMANOS, DE MANTENIMIENTO	137,75	16,00	153,75
0801000506	BODEGUERO - GUARDALMECEN	137,75	16,00	153,75
CATEGORIA VI				
0801000601	JEFE DE PROGRAMADOR	142,49	16,00	158,49
0801000602	JEFE DE VENTAS	142,49	16,00	158,49
0801000603	JEFE DE COMPRAS	142,49	16,00	158,49
0801000604	JEFE DE ADMINISTRACION	142,49	16,00	158,49
0801000605	JEFE DE RECURSOS HUMANOS	142,49	16,00	158,49
0801000606	JEFE DE MANTENIMIENTO	142,49	16,00	158,49
0801000607	JEFE DE IMPORTACIONES	142,49	16,00	158,49



Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no consten en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al menor valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas, independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas), tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto, recibirán la suma de U.S. \$11.20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.

Art. 5.- En todo centro de trabajo donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 02 ENE 2003

Ab. Martín Insua Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos

COMENTARIOS AL INDICE DE PRECIOS NACIONAL

El Índice de Precios al Consumidor Urbano (IPCU) Nacional correspondiente al mes de junio fue de 1117.76. Si se lo compara con su similar del mes anterior (1113.51) la inflación mensual es de 0.39%, frente al Índice de junio del 2001 (986.96) la inflación anual asciende al 13.25%. 0.32 puntos de este incremento se deben al comportamiento de los precios de la Costa y la fracción restante a la Sierra, como se puede observar en el cuadro A1.

CUADRO A1.- INCIDENCIA POR REGIONES A LA INFLACION NACIONAL

REGIONES	MENSUAL	ANUAL
Costa	0.32	6.19
Sierra	0.07	7.06
TOTAL NACIONAL	0.39	13.25

Por otro lado, la inflación de este mes se debe en 0.92 puntos al incremento de precios en los artículos relacionados a tres de las diez agrupaciones consideradas, estas son en su orden: Alquiler, agua, electricidad, gas y otros combustibles; Hoteles, cafeterías y restaurantes; y, Salud, como se aprecia en el cuadro A2.

CUADRO A2.- INCIDENCIA POR AGRUPACIONES DE CONSUMO A LA INFLACION NACIONAL

AGRUPACIONES DE CONSUMO	MENSUAL	ANUAL
Alimentos, bebidas y tabaco	-0.31	2.77
Vestido y calzado	-0.04	0.14
Alquiler, agua, electricidad, gas y otros combustibles	0.86	5.84
Muebles, equipamiento y mantenimiento de la vivienda	-0.04	0.33
Salud	0.02	0.45
Transporte	0.00	0.14
Esparcimiento y cultura	-0.05	-0.06
Educación	0.00	1.99
Hoteles, cafeterías y restaurantes	0.04	1.65
Bienes y servicios misceláneos	-0.09	0.00
TOTAL	0.39	13.25

ALQUILER, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS COMBUSTIBLES: 0.86 puntos del incremento del Índice General se deben a la variación del Índice de esta agrupación, como consecuencia de las alzas de precios en los subgrupos: Alquiler; Abastecimiento de agua. Permanecen constantes los precios de los subgrupos Electricidad y Gas.

HOTELES, CAFETERIAS Y RESTAURANTES: 0.04 puntos del incremento del Índice General se deben al comportamiento del Índice de esta agrupación, como consecuencia de incrementos de precios en la mayoría de los subgrupos especialmente: Restaurantes. Permanecen constantes los precios de los subgrupos: Bares y Alojamiento.

SALUD: 0.02 puntos del incremento del Índice General se deben al comportamiento del Índice de esta agrupación, como consecuencia de incrementos de precios en el subgrupo Atención médica. Permanecen constantes los precios de los subgrupos: Aplicaciones terapéuticas; y, Análisis médicos. Se presentan bajas en los precios del subgrupo Preparaciones farmacéuticas.

OTRAS AGRUPACIONES: Las siete agrupaciones restantes incidieron negativamente a la inflación de este mes con 0.53 puntos. Se presentan bajas en las agrupaciones: Alimentos, bebidas y tabaco; Bienes y servicios misceláneos; Esparcimiento y cultura; Vestido y calzado; y, Muebles, equipamiento y mantenimiento de la vivienda. (Ver cuadro A2).

En cuanto a la inflación anual del Índice General, esto es, entre junio del 2001 y junio 2002, se debe en 10.60 puntos al incremento de precios en los artículos relacionados con las siguientes agrupaciones: Alquiler, agua, electricidad, gas y otros combustibles; Alimentos, bebidas y tabaco; y, Educación. Las siete agrupaciones restantes contribuyen a la inflación anual con 2.65 puntos.

PUNTO DE VENTA

P.O.S. ARCO LITTLE FOOT - USA

"Nuevo en Visual Data Flex"



1. Módulo de seguridad y Parámetros.



2. Módulo de inventarios.



3. Módulo de compras.

4. Módulo de ventas y cajas.



5. Módulo de cuentas por cobrar.



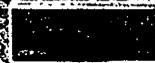
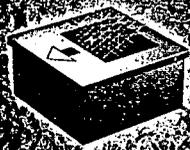
6. Módulo de cuentas por pagar.



7. Módulo de auditoría según SRI.

8. Módulo de contabilidad.

SRI



Opcional

Opcional

1.180 USD

+ IVA

Computador última tecnología
+ Impresora para facturación
+ Sistema POS Capaz 8 módulos

**AULA DE
CAPACITACION**

sin costo para
administradores
de sistemas, cajeros
contadores, etc.



OFERTA N1

CASE ATX
MOTHER BOARD BIOSTAR O PC925
PROCESADOR CELERON 1700 MHZ
MEMORIA DE 256 MB
DISCO DURO DE 40 GB
FLOPPY 3 1/2
CDROM 52X
MONITOR 15"
TECLADO, MOUSE, PARLANTES MULTIMEDIA
SONIDO 3D FULL DUPLEX
VIDEO 32MB, FAX MODEM 56,6 KB RED 10/100
SCANNER MEMOREX 620*1200 DPI
IMPRESORA HP 3320 COLOR
MESA DE COMPUTADORA

\$ 650 + IVA

PRECIO \$ 690 CON DESCUENTO

OFERTA N2

CASE ATX
MOTHER BOARD BIOSTAR O PC925
PROCESADOR INTEL P4 1800 MHZ
MEMORIA DE 256 MB
DISCO DURO DE 60 GB
FLOPPY 3 1/2
CDROM 52X
MONITOR 15"
TECLADO, MOUSE, PARLANTES MULTIMEDIA
SONIDO 3D FULL DUPLEX
VIDEO 32MB, FAX MODEM 56,6 KB RED 10/100
SCANNER MEMOREX 620*1200 DPI
IMPRESORA HP 3320 COLOR
MESA DE COMPUTADORA

\$ 750 + IVA

PRECIO \$ 799 CON DESCUENTO

TELÉFONOS

2 566-458
09 9 710 410
LLAMANOS

PREGUNTA
POR:

- JUAN CORTIZ

- CESAR
PAZMIÑO

- CESAR
SANDOVAL

OFERTA N3

CASE ATX
MOTHER BOARD BIOSTAR O PC935
PROCESADOR INTEL P4 2,4 GHZ
MEMORIA DE 256 MB
DISCO DURO DE 80 GB
FLOPPY 3 1/2
COMBO DVD CDRW
MONITOR 15"
TECLADO, MOUSE, PARLANTES MULTIMEDIA
SONIDO 3D FULL DUPLEX
VIDEO 32MB, FAX MODEM 56,6 KB RED 10/100
SCANNER MEMOREX 620*1200 DPI
IMPRESORA HP 3320 COLOR
MESA DE COMPUTADORA

\$ 899 + IVA

PRECIO \$ 952 CON DESCUENTO

OFERTA N4

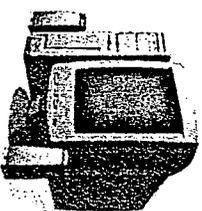
CASE ATX
MOTHER BOARD BIOSTAR O PC810XP
PROCESADOR AMD ATLON XP 2100+
MEMORIA DE 256 MB
DISCO DURO DE 80 GB
FLOPPY 3 1/2
COMBO DVD CDRW
MONITOR 15"
TECLADO, MOUSE, PARLANTES MULTIMEDIA
SONIDO 3D FULL DUPLEX
VIDEO 32MB, FAX MODEM 56,6 KB RED 10/100
SCANNER MEMOREX 620*1200 DPI
IMPRESORA HP 3320 COLOR
MESA DE COMPUTADORA

\$ 775 + IVA

PRECIO \$ 820 CON DESCUENTO

DIRECCIÓN

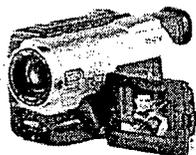
9 DE
OCTUBRE
1540 Y BERLIN



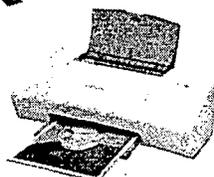
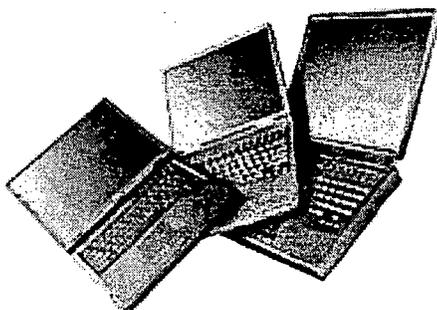
ENTREGA A DOMICILIO SIN COSTO ALGUNO, DISPONEMOS DE SERVICIO TÉCNICO



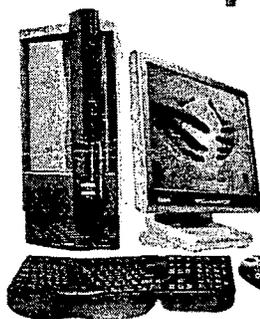
SATWAVE TECHNOLOGIES



SI COMPRA SU PC
GRATIS!
 ESCRITORIO, IMPRESORA A COLOR
 COBERTORES, MOUSEPAD
 REGULADOR, FILTRO
 LINUX Y JUEGOS!



COMPUTADORES CON:
 80GB Disco Duro 7200RPM
 512MB SDRAM - CD WRITER
 Tarjeta de Sonido 3D - Parlantes
 Video 3D AGP 4X - Micrófono
 Modem/Modem 56Kbps - Red 10/100Mbps
 Memoria 1.44MB - Teclado
 Monitor Samsung 15"
 Mouse OPTICO



AMD Duron 1.3 Ghz
 AMD Athlon XP 2000+
 AMD Athlon XP 2100+
 Intel Pentium 4 2.0Ghz

\$ 699**
\$ 779**
\$ 799**
\$ 855**



EXTRAS:

Monitor de 17"	\$ 45.00 +
Memoria 256Mb	\$ 42.00+
DVD Rom	\$ 55.00
Scanner Vivid 4	\$ 62.00

Ahora con Internet incluido
Conéctese con ON NET

Nuestros precios son de contado y no incluyen IVA